



**HAL**  
open science

**La prise en compte de la notion de distance dans  
l'allocation des investissements directs à l'étranger :  
étude économétrique et comparative des stocks sortants  
de 14 pays**

Olivier Macé

► **To cite this version:**

Olivier Macé. La prise en compte de la notion de distance dans l'allocation des investissements directs à l'étranger : étude économétrique et comparative des stocks sortants de 14 pays. Economies et finances. Université d'Angers, 2021. Français. NNT : 2021ANGE0048 . tel-03716239

**HAL Id: tel-03716239**

**<https://theses.hal.science/tel-03716239v1>**

Submitted on 7 Jul 2022

**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.

# THÈSE DE DOCTORAT DE

L'UNIVERSITE D'ANGERS

ÉCOLE DOCTORALE N° 597  
*Sciences Économiques et Sciences de Gestion*  
Spécialité : Sciences Économiques

Par

**Olivier MACÉ**

**La prise en compte de la notion de distance dans l'allocation des Investissements directs à l'étranger**

Étude économétrique et comparative des stocks sortants de 14 pays

Thèse présentée et soutenue à Angers, le 16 décembre 2021

Unité de recherche : GRANEM

## Rapporteurs avant soutenance :

Isabelle Rabaud  
Etienne Farvaque

Maître de conférences HDR, Université d'Orléans  
Professeur des universités, Université de Lille

## Composition du Jury :

Examineurs : François Gardes  
Isabelle Rabaud  
Etienne Farvaque  
Thomas Vallée  
Bruno Séjourné  
Dir. de thèse : Serge Blondel

Professeur émérite, Université Paris 1 Panthéon Sorbonne  
Maître de conférences HDR, Université d'Orléans  
Professeur des universités, Université de Lille  
Professeur des universités, Université de Nantes  
Professeur des universités, Université d'Angers  
Professeur des universités, Université d'Angers

**L'auteur du présent document vous autorise à le partager, reproduire, distribuer et communiquer selon les conditions suivantes :**



- Vous devez le citer en l'attribuant de la manière indiquée par l'auteur (mais pas d'une manière qui suggérerait qu'il approuve votre utilisation de l'œuvre).
- Vous n'avez pas le droit d'utiliser ce document à des fins commerciales.
- Vous n'avez pas le droit de le modifier, de le transformer ou de l'adapter.

**Consulter la licence creative commons complète en français :  
<http://creativecommons.org/licences/by-nc-nd/2.0/fr/>**

# REMERCIEMENTS

Je dédie cette thèse à ma femme Yulia, à mes enfants Constantin, Sofia et Paul ainsi qu'à mes parents.

La thèse est la fin d'un long travail et cheminement personnel, un petit accomplissement pour certains mais plus encore à mes yeux comme probablement pour toutes celles et ceux qui sont passés par là. C'est désormais un nouveau commencement dans ma vie de chercheur dans le but de publier sur les thématiques abordées dans le cadre de ma thèse qui m'ont passionné tout en continuant à développer mes compétences de jeune chercheur et d'enseignant.

Je souhaiterais remercier tout particulièrement mon directeur de thèse, Monsieur Serge Blondel grâce à qui ce travail a pu aboutir, tout comme Messieurs Thomas Vallée et Bruno Séjourné ainsi que Madame Camille Baulant qui m'ont été d'une grande aide grâce à leurs lumières, critiques et conseils qu'ils ont pu me communiquer. Merci.

Merci aux aux rapporteurs, à savoir Madame Isabelle Rabaud et Monsieur Etienne Farvaque ainsi qu'à Messieurs Thomas Vallée, Bruno Séjourné et François Gardes d'avoir accepté de faire partie de ce jury de soutenance de thèse.

# SOMMAIRE

Introduction.....	6
<b>1. Stratégies et déterminants des IDE.....</b>	<b>14</b>
1.1. Tendances de l'économie mondiale, des IDE et stratégies d'internationalisation.....	14
1.1.1. Une brève Histoire des évolutions de la structure économique mondiale des pays de l'après-guerre à nos jours.....	14
1.1.2. Les évolutions des IDE à l'échelle mondiale.....	18
1.1.3. Stratégies d'internationalisation .....	20
1.2. La prise en compte des déterminants « classiques » dans l'allocation des IDE dans la littérature .....	35
1.2.1. Facteurs économiques et de compétitivité.....	36
1.2.2. Facteurs politiques, historiques et géopolitiques.....	38
1.2.3. L'analyse via les risques pays.....	44
1.3. La pertinence des critères de distance dans l'étude de l'allocation des IDE.....	51
1.3.1. Sources d'inspiration de la distance dans la littérature.....	52
1.3.2. La distance culturelle.....	54
1.3.3. Typologie des distances.....	62
<b>2. Méthodologie .....</b>	<b>74</b>
2.1. Méthodologie du 1 <sup>er</sup> modèle.....	74
2.1.1. Critères .....	75
2.1.2. Création des critères.....	80
2.1.3. Présentation du 1 <sup>er</sup> modèle économétrique.....	90
2.2. Méthodologie du 2 <sup>e</sup> modèle.....	93
2.2.1. Raisons de la création d'un 2 <sup>e</sup> modèle.....	93
2.2.2. Critères .....	93
2.2.3. Présentation du 2 <sup>e</sup> modèle économétrique .....	95
<b>3. Comparaison entre les 14 modèles nationaux, leurs spécificités et oppositions entre pays développés et pays émergents/pays en voie de développement.....</b>	<b>98</b>
3.1. Présentation des résultats.....	98
3.1.1. Modèle 1.....	98
3.1.2. Modèle 2.....	103
3.2. Analyse des résultats .....	109
3.2.1. Analyse générale .....	109
3.2.2. Analyse par pays .....	119

3.3. Conclusions de notre étude, limites et perspectives.....	126
3.3.1. Conclusions de notre étude.....	126
3.3.2. Limites et perspectives.....	135
Conclusion .....	137
Bibliographie.....	139
Table des matières.....	146
Table des figures.....	148
Table des tableaux.....	149
Glossaire.....	151
Annexes.....	155
Annexe 1. Typologie du développement des pays.....	155
Annexe 2. Synthèse des IDE.....	161
Annexe 3. Données des 14 pays et 2 modèles avec résultats détaillés sur researchgate .....	177
Annexe 4.1. Données USA – modèle 1.....	179
Annexe 4.2. Données USA – modèle 2.....	183

## Introduction

Nos recherches se sont portées initialement sur les risques pays et les difficultés d'investir dans des pays politiquement et/ou géopolitiquement instables puis nos lectures en économie internationale nous ont fait prendre conscience de plusieurs questionnements liés aussi bien pour les économistes, gestionnaires que décideurs, à savoir : dans quel pays une entreprise doit-elle investir et de façon rétrospective pour ne pas dire introspective quels critères expliquent l'allocation des IDE (Investissements Directs à l'Étranger) à l'échelle mondiale ? Ces deux questionnements nous ont permis d'orienter notre recherche autour de la question initiale suivante : quels sont les facteurs expliquant l'allocation des IDE ?

L'originalité de ce travail consiste à montrer que la notion de distance, dans son acception la plus large soit-elle, est un critère sous-estimé dans l'allocation des IDE. Ainsi la problématique retenue est la suivante : Quel est l'apport de la notion de distance à l'analyse de l'allocation des IDE ?

Nous avons choisi d'analyser les IDE sortants depuis un panel de 14 pays visant à rendre compte des spécificités nationales et des spécificités liées au niveau du développement pouvant avoir un impact sur les critères d'allocation des IDE. Ce pourquoi, nous avons sélectionné 7 pays développés (France, Allemagne, Japon, Pays-Bas, Espagne, Royaume-Uni et États-Unis) et 7 pays en voie de développement ou émergents (BRICS à savoir Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud ainsi que Chili et Turquie).

Premièrement, un unique pays n'aurait pas pu permettre de généraliser nos résultats. En effet, les articles récents en économie internationale sont de plus en plus pertinents grâce à des analyses mettant en avant des cas particuliers mais leur limite principale provient de leur focalisation sur un seul et même cas. Cette étude en disposera de 14. Deuxièmement cet article vise à tester conjointement un certain nombre d'hypothèses qui pour beaucoup n'ont jamais été testées et encore moins ensemble d'où un objectif visé d'exhaustivité des critères significatifs.

Les données des IDE proviennent de l'UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development ; en français, il correspond au CNUCED pour Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement. Cet organisme de l'ONU dispose de données statistiques détaillées sur l'économie et le commerce). Les données existent en flux et stocks sortants jusqu'à 2012 si l'on veut bénéficier de données solides et complètes. L'intuition de départ nous a conduit à étudier les flux d'IDE sortants de 2000 à 2007. L'étude aurait été réalisée à partir d'une moyenne sur plusieurs années car des projets ponctuels peuvent faire grossir les IDE sortants de façon exceptionnelle sans réelle représentativité globale. Les données internationales complètes s'arrêtent à l'année 2012 à la date où nous commençons le traitement des données et cela reste vrai en septembre 2021. Ce pourquoi, notre étude se serait limitée sur ces 8 années (2000 à 2007) d'avant la crise. Pour certains pays, la crise des subprimes a des répercussions notables sur les IDE sortants. En effet, s'ils baissent de façon limitée pour les IDE français sortants en flux avec une diminution de 8% en moyenne environ après crise, soit de 2010 à 2012, la baisse enregistrée pour l'Allemagne est beaucoup plus brutale puisqu'elle atteint 60%. Ainsi nous avons fait le choix de faire une étude en stocks sortants et non en flux sortants.

L'étude a été réalisée en stock sur l'année 2012 sauf pour l'Allemagne où les données consolidées s'arrêtaient à 2011. L'étude en stocks possède l'avantage majeur de pas être impactée par des éléments purement conjoncturels d'autant plus notables pour les investissements et a fortiori pour la compréhension du phénomène d'allocation des IDE. Pour autant, suite à ce travail de recherche, une étude en flux paraît pertinente dans un second temps. Cette étude est pleinement en lien avec la stratégie puisqu'elle est liée à l'allocation des ressources d'un pays et donc de ses entreprises ayant des projets d'investissements internationaux. Elle touche le degré d'internationalisation des entreprises nationales impacté par la politique économique mais aussi diplomatique et géopolitique du ou des derniers gouvernements du pays d'origine.

## **Cadre de notre étude**

Il nous a paru pertinent de définir le cadre. Pour cela, nous avons souhaité préciser certains termes clés ainsi que le contexte. Nous nous limiterons dans l'introduction à présenter une définition des IDE, à préciser les éléments concernant l'étude en stocks sortants puis à introduire les 14 pays sélectionnés avec leurs caractéristiques. La revue de littérature permettra de compléter cette introduction avec une vision étendue traitant des IDE, des critères de décision d'allocation qui leur sont associés tout comme de leurs stratégies.

### Introduction aux Investissements Directs à l'étranger (IDE)

L'investissement direct à l'étranger ou investissement étranger direct traduit de l'anglais FDI (Foreign Direct Investment) désigne tout investissement productif d'une entreprise d'un pays d'origine à destination d'un pays hôte. En plus du contrôle direct d'une entité d'un pays d'origine sur une entité d'un pays hôte, il est voué à se traduire dans la durée contrairement à un simple objectif spéculatif.

L'IDE se traduit par la création d'une filiale nouvelle dans le pays hôte, ou par l'acquisition totale ou partielle (au moins 10% selon les normes du FMI et de l'OCDE) d'une entreprise déjà présente dans le pays hôte, ou encore par une hausse du capital dans une filiale du pays hôte.

### Étude des IDE en stocks sortants

Les données de l'UNCTAD concernant les données en stocks démarrent à partir de l'année 1980 alors que celles en flux commencent à partir de 1970. Les données en stock correspondent à l'ensemble des IDE recensés. La création de l'agence onusienne ne datant que de 1964, l'UNCTAD a dû évaluer tout ce qui correspond à une forme d'IDE et qui doit être considéré comme tel même si ces données renvoient à une période antérieure aux premiers recensements annuels de l'agence.

### Choix des pays

Le choix des pays étudiés s'est fait en tenant compte de deux contraintes majeures : l'accès aux données et la volonté de pouvoir comparer des pays représentatifs et connaissant des réalités diverses au sein des pays développés et des pays en voie de développement et émergents. Dans la mesure où nos bases de données proviennent de plusieurs sources mais essentiellement de l'UNCTAD en ce qui concerne les IDE en stock, nous avons considéré



comme essentiel de disposer de données complètes et fiables pour les pays d'où proviennent les IDE et avec un minimum de 30 pays exploitables recevant des IDE depuis chacun des pays sélectionnés afin que l'analyse économétrique puisse être fiable.

Au-delà des contraintes de bases de données, nous avons souhaité pouvoir comparer et pour cela, il nous fallait être ambitieux. De 7 pays initialement sélectionnés (France, Allemagne, Espagne, Russie, Japon, Royaume-Uni et États-Unis), nous avons souhaité un échantillon plus large et prenant en compte des économies relativement diverses en y intégrant 7 pays développés (France, Allemagne, Espagne, Japon, Royaume-Uni, États-Unis puis Pays-Bas) que nous avons comparés avec 7 pays en voie de développement et émergents dont les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) qui représentent 3 continents avec des économies et cultures hétérogènes dont la Russie est en « transition économique » et enfin la Turquie et le Chili. Le tableau 1 ci-dessous recense les différents éléments et spécificités nous ayant conduit à présélectionner certains pays puis à les sélectionner en fonction de l'accès ou non à des données complètes et fiables avec un minimum de 30 pays, à l'exception du Chili qui ne comptabilise que 27 pays, afin que l'étude économétrique soit suffisamment pertinente et significative.

<b>Pays d'origine</b>	<b>Niveau de développement en 2012</b>	<b>Continent</b>	<b>Spécificités</b>	<b>Accès aux données utilisables des IDE</b>
<b>Afrique du Sud</b>	Pays émergent BRICS	Afrique	Ancienne colonie britannique L'un des pays africains le plus développé en termes d'IDH et le plus élevé concernant le PIB/tête	OUI
<b>Allemagne</b>	Développé	Europe	1 <sup>e</sup> économie européenne Plus fort excédent commercial Pays ayant eu peu de colonies comparées à celles de la France et de la Grande Bretagne puis aucune après 1919 Langue peu parlée en dehors de l'Allemagne	OUI
<b>Brésil</b>	Pays émergent BRICS	Amérique du Sud	PIB le plus élevé d'Amérique du Sud et population la plus forte d'Amérique du Sud	OUI
<b>Canada</b>	Développé	Amérique du Nord	Ancienne colonie pour partie française et britannique – forte immigration et présence de diasporas significatives	NON

<b>Pays d'origine</b>	<b>Niveau de développement en 2012</b>	<b>Continent</b>	<b>Spécificités</b>	<b>Accès aux données utilisables des IDE</b>
<b>Chili</b>	Pays émergent	Amérique du Sud	Population faible (17,3 millions d'habitants) mais forte attractivité comparativement aux pays voisins notamment pour sa stabilité politique	OUI
<b>Chine</b>	Pays émergent	Asie	2 <sup>e</sup> économie mondiale 1 <sup>er</sup> pays exportateur Plus forte croissance du PIB sur les 30 dernières années Pays communiste Pays le plus peuplé au monde Puissance diplomatique et géopolitique de 1 <sup>er</sup> rang	OUI
<b>Colombie</b>	PVD	Amérique du Sud	Instabilité politique les dernières décennies Fort potentiel sans être considéré unanimement comme émergent	NON
<b>Espagne</b>	Développé	Europe	Ancienne grande puissance économique, maritime et coloniale Est-ce que les anciennes colonies et l'atout de la langue sont pris en compte dans les choix d'IDE? Comparaison GB + France	OUI
<b>France</b>	Développé	Europe	Ancienne grande puissance coloniale Est-ce que les anciennes colonies et l'atout de la langue sont pris en compte dans les choix d'IDE? Comparaison GB + Espagne	OUI
<b>Royaume Uni</b>	Développé	Europe	Ancienne grande puissance coloniale et ancienne 1 <sup>e</sup> puissance économique mondiale La GB est-elle plus internationalisée du fait de l'hégémonie de l'anglais et l'atout de la puissance économique de ses anciennes colonies ? Ses IDE sont-ils davantage tournés vers ses anciennes colonies (dont Commonwealth) ? Comparaison France + Espagne	OUI

<b>Pays d'origine</b>	<b>Niveau de développement en 2012</b>	<b>Continent</b>	<b>Spécificités</b>	<b>Accès aux données utilisables des IDE</b>
<b>Inde</b>	PVD	Asie	PVD – IDH faible – 2 <sup>e</sup> pays le plus peuplé au monde – montant des IDE en stocks et volume très faible	OUI
<b>Japon</b>	Développé	Asie	3 <sup>e</sup> puissance économique mondiale – 2 <sup>e</sup> puissance économique asiatique derrière la Chine – intérêt renforcé de l'étude de la distance culturelle	OUI
<b>Maroc</b>	PVD	Afrique	Pays du Maghreb ayant une relative stabilité et attractivité auprès des entreprises européennes du fait de sa proximité géographique – capacité de croissance et de développement élevé	NON
<b>Mexique</b>	PVD	Amérique du Nord	Pays à fort potentiel du fait de sa géographie au carrefour de l'Amérique du Nord et de l'Amérique centrale avec une frontière avec les Etats-Unis et son appartenance à l'ALENA Cependant le risque politique y est élevé et explique pour partie que le Mexique ne puisse être pleinement considéré comme pays émergent	NON
<b>Nigéria</b>	PVD	Afrique	Pays africain le plus peuplé 1 <sup>e</sup> économie d'Afrique Risque politique élevé	NON
<b>Pays-Bas</b>	Développé	Europe	Économie très portée sur l'international Pays pratiquant l'optimisation fiscale Montant des IDE en stock très élevé comparable à celui de l'Allemagne, du Royaume-Uni et de la France pour une population 4 à 5 fois inférieure	OUI
<b>Russie</b>	Émergent	Europe – Asie	Pays dit en transition Ancien pays communiste Économie portée sur l'extraction des ressources naturelles Puissance diplomatique et géopolitique de 1 <sup>er</sup> plan	OUI

<b>Turquie</b>	Émergent	Europe – Asie	Pays à la croisée géographique et culturelle Montant faible d'IDE en stocks et flux	OUI
<b>USA</b>	Développé	Amérique du Nord	1 <sup>e</sup> économie mondiale Forte représentativité américaine avec 1 <sup>er</sup> stock d'IDE au monde 1 <sup>e</sup> Puissance diplomatique et géopolitique	OUI

Tableau 1 : Critères de sélection des 14 pays retenus d'un panel de 19 pays

Notre étude a cherché à sélectionner un nombre suffisant de pays bénéficiant d'une certaine hétérogénéité. Une difficulté aura été la non disponibilité des données pour un grand nombre de pays dont, ce qui est plus étonnant, de pays développés tels que le Canada ou plus souvent pour les pays en voie de développement qui se retrouvent limités par un trop faible échantillon de pays recevant des IDE. Cela aura été le cas par exemple du Mexique ou encore de la Colombie en Amérique latine et de presque tous les pays africains : le Maroc et le Nigéria notamment que nous avons présélectionnés.

<b>Pays d'origine</b>	<b>PIB (milliards \$ US)</b>	<b>RNB/hab (en \$ US)</b>	<b>Habitants en millions</b>	<b>IDE sortants en stock (en millions de dollars US)</b>	<b>% Pays développés<sup>1</sup></b>	<b>% Europe</b>	<b>% UE</b>
<b>Afrique du Sud</b>	396	7 540	53	111 780	53	42	40,5
<b>Allemagne</b>	3 544	46 710	80,4	1 480 259 (2011)	84,72	58,32	54,01
<b>Brésil</b>	2 465	12 280	200,6	266 252	59	49,26	48,9
<b>Chili</b>	267	14 420	17,3	73 267	15,5	13,1	12,8
<b>Chine</b>	8 561	5 940	1 351	164 646 <sup>2</sup>	44,4	19,33	19,2
<b>Espagne</b>	1 336	29 760	46,8	635 673	65,74	54,31	51,09
<b>France</b>	2 681	43 020	65,6	1 568 811	86,02	65,71	60,92
<b>Royaume Uni</b>	2 662	41 200	63,7	1 716 935	80,31	52,65	47,16
<b>Inde</b>	1 828	1 480	1 263	59 720 (au lieu de 79 857)	45,8	30,6	27,8

<sup>1</sup> « % Pays développés » correspond au pourcentage des IDE en stocks provenant d'un des pays choisis allant en direction de pays développés.

<sup>2</sup> Les IDE chinois sont de 531 941 millions de dollars US en stocks mais uniquement de 225 569 millions de dollars US sans prendre en compte Hong Kong. Puis si on enlève 60 923 millions de dollars à destination des îles vierges britanniques et îles Cayman, nous arrivons à un total de 164 646 millions de dollars.

Pays d'origine	PIB (milliards \$ US)	RNB/hab (en \$ US)	Habitants en millions	IDE sortants en stock (en millions de dollars US)	% Pays développés	% Europe	% UE
<b>Japon</b>	6 203	49 480	127,6	1 037 698	58,44	23,36	22,85
<b>Pays-Bas</b>	829	52 500	16,7	975 867	81	64,9	55,8
<b>Russie</b>	2 210	13 520	143,2	86214 (au lieu de 406 295)	71,39	55,34	55,06
<b>Turquie</b>	874	11 880	74,6	27 190	61,8	55,26	53,7
<b>USA</b>	16 155	52 540	314	4 453 307	76,06	54,9	50,29

Pays d'origine	% Pays en voie de développement	% Afrique	% Am latine + Caraïbes	% Asie	IDE sortants en flux (Millions \$ US)	IDE en stock/hab (en \$ US)
<b>Afrique du Sud</b>	44,1	21	2	21	-3080	2 109
<b>Allemagne</b>	13,06	0,88	3,83	8,34	66926	18 411,2
<b>Brésil</b>	39,5	0,44	39	0,16	-2821	1327,3
<b>Chili</b>	80,7	0,2	72	8,4	13 267	5 723,9
<b>Chine</b>	47,64	13,2	4,4	21,5	87 804	121,9
<b>Espagne</b>	33,76	0,98	29,17	3,59	-4079	13 582,8
<b>France</b>	12,44	3,7	2,6	4,6	37195	23 914,8
<b>Royaume Uni</b>	17,22	3,43	4,3	9,44	41875	26 953,5
<b>Inde</b>	51,1	2,1	2,4	46,6	10 973	47,3
<b>Japon</b>	40,62	0,66	6,45	28,25	122548	8 132,4
<b>Pays-Bas</b>	12,1	0,3	4,2	7,6	4 351	58 416
<b>Russie</b>	10,78	0,271	0,83	9,67	48822	602,1
<b>Turquie</b>	10,8	1,1	3,8	5	4 334	364,5
<b>USA</b>	23,35	1,38	6,5	9,2	366940	14 182,5

Tableau 2 : Synthèse des 14 pays étudiés en stocks d'IDE sortants  
(Chiffres de 2012, sources UNCTAD et Banque mondiale)

Le tableau 2 ci-dessus nous permet d'obtenir un certain nombre d'informations sur chacun des 14 pays pour l'année 2012 (sauf l'Allemagne où les données sont celles de 2011) avec des données classiques : PIB, PIB/tête, le nombre d'habitants, puis les données concernant les IDE, à savoir le montant total en stock sortant du pays puis la répartition par zones géographiques des IDE en stocks sortants pour chacun des 14 pays et la répartition pays développés/pays en voie de développement et émergents hors pays en transition économique. Nous avons fini par préciser à titre d'information les flux sortants pour l'année 2012 depuis le pays ainsi que le montant des IDE du pays/habitant, indicateur qui révèle d'autant plus l'hétérogénéité de notre étude. En effet, les IDE néerlandais représentent un montant de 58 416\$ US/habitant en stock contre 47,3\$ US/habitant en stock en Inde. Ces données nous permettront à la fin de notre étude de mieux appréhender et d'explicitier les résultats pays par pays.

# **1. Stratégies et déterminants des IDE**

Notre première partie comporte 3 volets. Le premier vise à présenter le contexte général dans lequel s'insèrent les IDE ainsi que les stratégies liées afin d'être pleinement en mesure d'appréhender les mécanismes de décision d'allocation des IDE à un niveau microéconomique pour l'essentiel dans un premier temps (1.1) puis macroéconomique (1.2. et 1.3). Dans un second temps, nous présenterons les déterminants « classiques » (1.2) que la littérature nous offre bien qu'ils ne soient pas systématiquement proposés dans les différentes études sur le sujet de l'allocation des IDE puis nous nous attarderons dans le 1.3. sur l'originalité et la pertinence des critères de distance notamment au travers d'une typologie de 10 critères de distance mobilisables dans un contexte d'économie internationale et a fortiori pour notre étude.

## **1.1. L'évolution des IDE dans le monde**

Dans cette sous-partie, nous retracerons les grandes évolutions du commerce international et de l'ouverture des pays sur le monde entre 1945 et aujourd'hui (1.1.1.) puis nous présenterons les évolutions des IDE en volume, flux et stocks de départ et d'arrivée (1.1.2.) pour finir par nous attarder sur les stratégies d'internationalisation et d'IDE à un échelon microéconomique (1.1.3.).

### **1.1.1. Une brève Histoire des évolutions de la structure économique mondiale des pays de l'après-guerre à nos jours**

Suite à la 2<sup>nde</sup> guerre mondiale, afin d'éviter de répéter les erreurs de la précédente, en complément des accords de Bretton Woods de 1944 mettant en place 2 institutions et 1 accord : la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) connue aujourd'hui sous le nom de Banque mondiale, le FMI (Fonds Monétaire Internationale) et les accords du GATT qui n'auront leur institution qu'en 1995 devenant alors l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce), les États-Unis lancent dès 1947 le Plan Marshall afin que les pays ayant connu la guerre, qu'ils soient gagnants ou non, puissent se reconstruire économiquement afin d'éviter que la misère de ces pays ne soit à l'origine d'une nouvelle guerre. Le plan Marshall aura également pour objectif de propager l'idéologie du capitalisme et des Droits de l'Homme face à la mise en place du rideau de fer, expression reprise par Churchill en 1946, qui opposera durablement le bloc capitaliste avec pour leader les États-Unis face au bloc soviétique/communiste ayant pour leader l'URSS. De cette réalité politique et économique, avec des idéologies très similaires à celles des États-Unis d'après-guerre, le projet européen se développe (CECA en 1951, CEE en 1957, UE en 1992) accentuant les échanges au sein de cette zone et donnant des idées à d'autres régions d'en faire de même : MERCOSUR, Marché Commun du Sud de l'Amérique, créé en 1991, ALENA, Accord de libre-échange nord-américain, NAFTA en anglais, entré en vigueur en 1994, ASEAN, Association des Nations de l'Asie du Sud-Est, signé en 1993 et entré en vigueur en 2003, ainsi que beaucoup d'autres bien

que moins connus et significatifs. Le poids des accords commerciaux dans le commerce intra-ACR (Accord Commercial Régional) en 2016 (Source : OMC) est réparti de la façon suivante : UE (34,3%), ALENA (13,8%) et ASEAN (7,6%).

De 1945 à 1980, les échanges sont Nord-Nord pour près de 90%. Ce chiffre va connaître une diminution de plus en plus forte par la suite mais au profit quasi exclusif de certaines régions du monde. En effet, sont intégrés au commerce mondial l'Amérique du Nord (États-Unis et Canada), l'Europe occidentale et le Japon puis la Corée du Sud et les 3 autres dragons (Hong-Kong, Taïwan et Singapour). Sauf exceptions, cela correspond aux pays recevant l'aide américaine voulue par le Président Truman. Jusqu'à la fin du XXe siècle, le terme de Triade (Ohmae, 1985) correspondant à ces 3 zones échangeant entre elles, se justifie. Désormais au XXIe siècle, ce terme est moins utilisé. Pour autant, à condition d'y ajouter désormais la Chine, il reste un concept pertinent puisque la Triade avec la Chine draine encore plus de 70% des échanges commerciaux dans les années 2010.

Le développement des pays suppose des ressources rares. Ces dernières correspondent aux ressources humaines avec une population éduquée et formée et plus largement au niveau de développement d'un pays (IDH), au niveau technologique ainsi qu'à l'accès aux capitaux et finalement à la qualité des Institutions au sens de l'école néo-institutionnelle<sup>3</sup>, c'est-à-dire les normes, valeurs, conventions sociales permettant qu'une culture commune favorise l'émergence d'arrangements institutionnels stables et qui plus est compétitifs afin que le pays puisse se développer sereinement. Ainsi les deux ressources les plus essentielles au développement d'un pays seraient ses Institutions et son capital humain. À cela, il faut bien évidemment miser sur des stratégies adaptées à la réalité du pays, ses forces/ses faiblesses et sa situation géographique. Les ressources naturelles peuvent être un atout mais sont souvent l'exact opposé puisqu'elles facilitent l'enrichissement d'une fraction de la population au détriment du développement collectif.

Si le développement des échanges commerciaux et des IDE est si élevé à l'échelle mondiale, c'est parce qu'à la fois les pays développés et les pays en voie de développement pour leur très large majorité comprennent tout l'intérêt de l'entrée de capitaux étrangers. En effet, l'une des ressources rares qui empêche le développement industriel et économique des pays en voie de développement correspond au manque de capitaux. Pour qu'un Big Push (Rosenstein-Rodan, 1943) puisse opérer au sein d'un pays afin d'augmenter son niveau de développement avec notamment le niveau d'éducation mais aussi d'infrastructure, il est nécessaire d'attirer, tout en dépassant un seuil critique, les capitaux étrangers afin de s'assurer une spécialisation à l'échelle mondiale ainsi que la reconnaissance d'une forme de compétitivité. Dans un premier temps, les pays en voie de développement entre 1950 et 1970 ne se rendent pas nécessairement compte de l'intérêt des capitaux étrangers. Cela n'est pas leur priorité et les courants tiers-mondistes et/ou marxistes se positionnent à l'encontre de l'afflux de capitaux, forme de néo-colonialisme, alors que dans le même temps est constatée une forme « d'échange inégal » (Emmanuel, 1969) où les pays du Nord seraient gagnants du commerce international en vendant des produits et services à forte valeur ajoutée alors que les pays en voie

---

<sup>3</sup> Confer partie dédiée à l'explication des Institutions au sens de l'école néo-institutionnelle développée dans le 1.2.2.



de développement n'exporteraient que des produits à faible valeur ajoutée. Peu à peu, dans les années 1980 et 1990, alors que paradoxalement ce sont durant ces mêmes années que les capitaux étrangers sont l'une des causes des crises successives : Mexique (1982 et 1994), Argentine (1998), Russie (1998), Thaïlande, Malaisie, Indonésie et Corée du Sud (1997/1998), les pays en voie de développement, bien qu'en révolte vis-à-vis des institutions supranationales et du consensus de Washington vont majoritairement renouveler leur « adhésion » au capitalisme mondial ne voyant d'autre issue. Ces pays vont se mener une concurrence toujours plus grande afin d'attirer les capitaux étrangers.

Les années 1980 sont bel et bien un tournant pour l'économie mondiale : d'un point de vue de politique économique, le choix du libéralisme économique à grande échelle, avec la mise en place du consensus de Washington, alors que la perestroïka de 1985 jusqu'à l'implosion de l'URSS en 1991 sous Gorbatchev est en cours, a pour conséquences que le nombre d'acteurs entrés dans le jeu du libre-échange est croissant accentuant les spécialisations économiques et l'industrialisation.

De plus, d'un point de vue matériel, les infrastructures, technologies et transports se développent à une vitesse étonnante et ont pour conséquences de démultiplier les échanges mondiaux avec des coûts chutant de façon constante durant la deuxième moitié du XXe siècle. Nous sommes sur la première phase de la mondialisation que l'on a tendance à limiter à son acception économique d'ouverture aux échanges internationaux des pays mais la mondialisation fait également référence à une ouverture sur le monde et donc des échanges culturels, linguistiques et politiques. L'interdépendance croissante des économies du fait de la spécialisation dans le contexte des Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) et notamment des délocalisations nombreuses et angoissantes pour les pays développés à partir des années 1980 ont eu pour conséquences que la notion de mondialisation soit largement étudiée et médiatisée. Les moyens de communication modernes que sont internet, le grand et le petit écran permettent qu'une culture mondiale se développe tout en ayant accès à des cultures locales jusqu'alors méconnues. L'acception du terme « mondialisation » en français renverrait à la période allant de 1960 aux années 1980-1990 marquées par une accélération phénoménale des échanges mondiaux. Une deuxième phase serait dite de globalisation en français pour rendre compte de cette accélération toujours plus grande de cette réalité. Bien que la traduction de l'anglais « globalization » soit mondialisation, en français, il est ainsi d'usage pour certains d'utiliser le terme de mondialisation pour la première phase décrite plus haut et le terme de « globalisation » ou « globalization » pour la deuxième phase. Dès lors, la globalisation renvoie à cette image décrite par des auteurs tels Marshall Mc Luhan en 1967, bien qu'antérieure à cette période, ou encore Thomas Friedman avec son ouvrage « la terre est plate » de 2005 décrivant un « village planétaire » du fait d'échanges rapides, fluides et peu coûteux où les distances seraient raccourcies de ce fait et les interdépendances toujours plus grandes. Cela se vérifie puisque dans les années 2000, les échanges mondiaux connaissent des sommets comme le rappelle la figure 1. On peut d'ailleurs y noter que le commerce de marchandises dépasse les 40% du PIB mondial avec des pics à plus de 50%.

L'arrivée de la Chine au sein de l'OMC le 11 décembre 2001 marquera un nouveau départ de cette concurrence exacerbée entre pays en voie de développement et c'est aussi durant ces années que la classification des pays en voie de développement en fonction de leur PIB/tête, éventuellement complétée de leur IDH prendra également tout son sens puisque les écarts en

sortiront d'autant plus marqués. Les pays sortant du lot, c'est-à-dire les pays émergents ou pays en développement dits « supérieurs » seront ceux qui réussiront à attirer les capitaux étrangers contrairement aux pays en voie de développement dits « inférieurs » où les capitaux ne viendront pas ou peu.

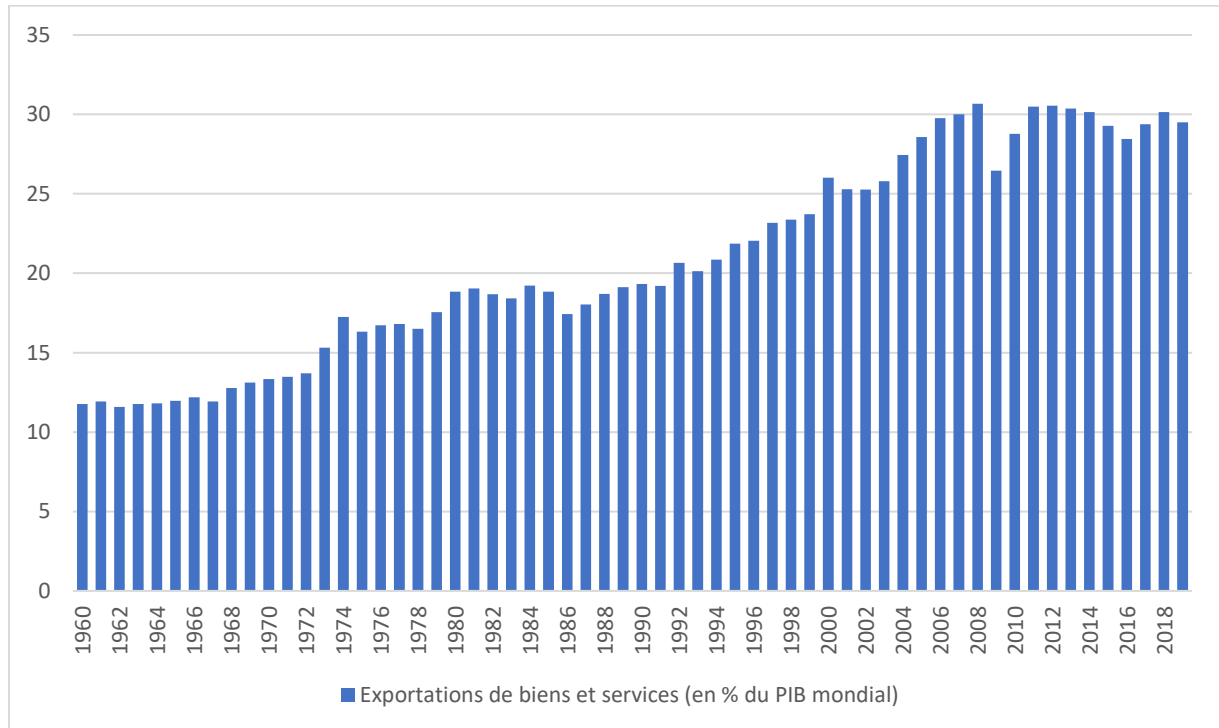


Figure 1 : Évolution du poids du commerce international (source : Banque mondiale)

Qu'est-ce qui explique que certains pays attirent les capitaux et connaissent une croissance élevée au point de pouvoir s'émanciper alors que d'autres pays restent durablement dans une stagnation de leur PIB/tête et de leur niveau de développement ?

Premièrement, les ressources rares que nous évoquons (ressources naturelles et capital humain) ; deuxièmement, la stabilité économique, financière et politique (confer risques pays) ; troisièmement, les opportunités commerciales (nouveaux marchés, taille du marché, solvabilité, savoir-faire, coût/qualité de la main d'œuvre).

Si les risques sont jugés trop élevés, le pays ne bénéficiera pas des bienfaits de la mondialisation. Généralement, le caractère instable (guerre civile, guerre conventionnelle ou non, instabilité politique, violence, risques d'insolvabilité du pays et de ses acteurs, recours à l'expropriation, non-respect des règles commerciales, système de gouvernance clanique, etc.) d'un pays peut être un critère rédhibitoire dans le commerce d'un pays avec ce dernier. Les statistiques mondiales le mettent d'ailleurs très clairement en évidence que ce soit dans le commerce ou dans l'arrivée d'IDE. Les PMA (Pays les Moins Avancés) et pays en voie de développement inférieurs font partie de ces pays. Il existe encore dans les années 2010 plus de la moitié des pays qui ne bénéficient pas encore de façon significative des bienfaits de cette mondialisation, c'est-à-dire tous les pays toujours en rouge sur les cartes de la figure 9 où sont

présentés le niveau de développement des pays en 2018, c'est-à-dire dont le PIB/tête reste inférieur à 4000 dollars US.

A ces 3 critères majeurs du risque de non développement économique d'un pays, s'ajoutent d'autres facteurs que nous aurons l'occasion de présenter dans les déterminants de l'allocation des IDE.

### 1.1.2. Les évolutions des IDE à l'échelle mondiale

#### Évolution des IDE en flux à l'échelle mondiale

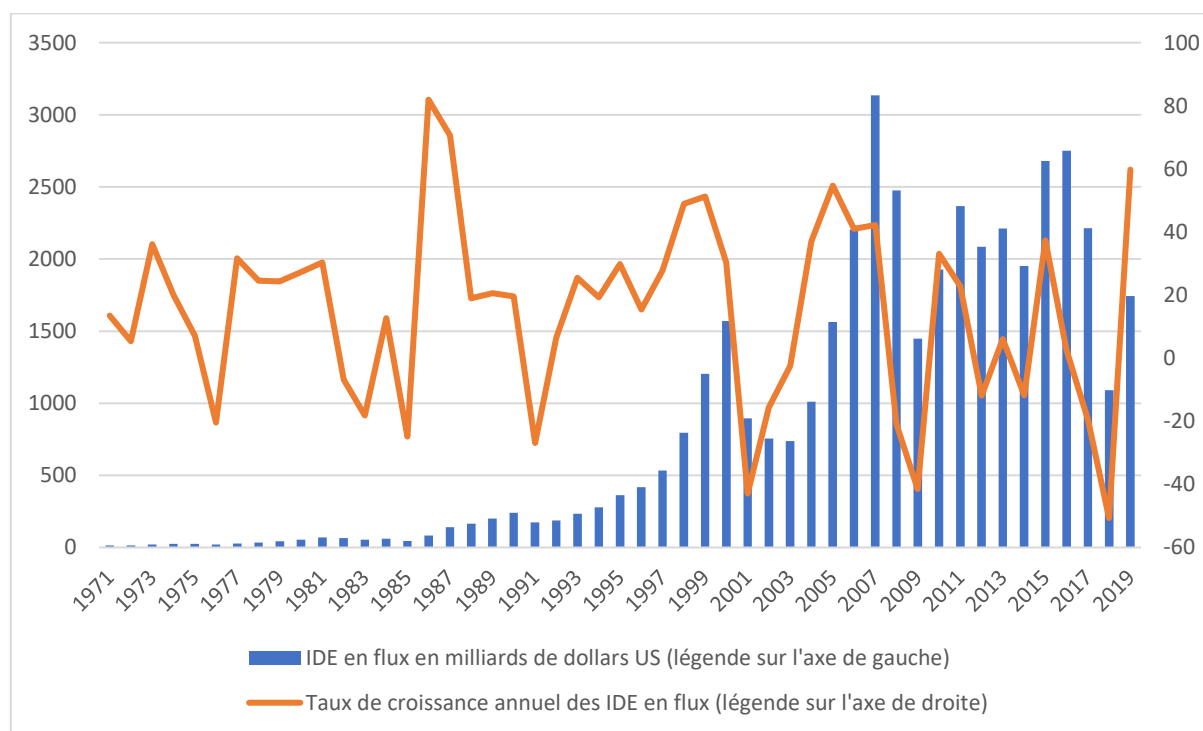


Figure 2 : Évolution des IDE en flux net sortants en US dollars (source : Banque mondiale)

De seulement 14 milliards de dollars US en 1971, les flux mondiaux d'IDE ont connu des hausses successives relativement continues bien que ponctuées de baisses régulières liées aux crises ou ralentissements de l'économie mondiale ou encore du fait de tensions géopolitiques pour atteindre 1744 milliards en 2019 alors que le pic de 2007 s'élevant à 3133 dollars US reste toujours le record à battre. En complément, nous avons ajouté les pourcentages de variation des flux d'IDE mondiaux. Ils sont compris entre -50,68% en 2018 et + 81,95% en 1986. Nous avons calculé le coefficient de corrélation entre la croissance du PIB mondial et la croissance des flux d'IDE mondiaux entre 1971 et 2019. Il s'établit à 0,36. Le calcul le plus pertinent est cependant celui de l'élasticité puisque le rapport entre la variation de croissance des IDE sur la variation de croissance du PIB mondial permet d'obtenir une élasticité de 4,8. Elle est donc élevée et renforce le caractère pro cyclique des IDE, à savoir qu'en période de croissance forte, les IDE ont tendance à augmenter de façon plus que proportionnelle alors qu'en période de récession ou croissance faible à l'échelle mondiale, les IDE reculent là aussi au travers d'un choc plus que proportionnel.

## Répartition par typologie de pays des IDE à l'échelle mondiale

Les données complètes sont dans l'annexe 2.

Dans la répartition pays développés – pays en voie de développement des statistiques de l'ONU, certains pays peuvent désormais être considérés comme appartenant aux pays développés (Corée du Sud, Singapour, Macao, Taïwan et Hong Kong). L'ONU sépare volontairement les pays en transition économique des pays développés et pays en voie de développement.

De même, le cas de la Chine est très parlant puisque à lui seul, il attire de façon croissante les IDE et sa position de 2<sup>e</sup> puissance mondiale avec un PIB/tête en évolution constante passant de 959 \$ US courants en 2000 pour atteindre 8827 \$ US courants en 2017 ne peut guère permettre de considérer à long terme la Chine comme un pays en voie de développement. Si l'on anticipe cette évolution, la répartition des IDE entre pays développés et pays en voie de développement n'en ressort que d'autant plus inégale. Certes, elle donne de l'espoir pour que d'autres pays en voie de développement deviennent à leur tour des pays développés mais elle révèle que des régions du monde ne reçoivent presque aucun IDE. Le miracle chinois paraît bien difficilement atteignable pour ces pays.

### ANALYSE

#### IDE entrants en flux (INFLOWS)

La répartition des IDE entrants en flux entre pays développés et pays en voie de développement est passée d'un 83%-17% en 1990 à un 50%-50% en 2017. Cependant, en 2017, si on enlève la Chine et Hong Kong des pays en voie de développement, la répartition est de 67%-33%<sup>4</sup>. En enlevant d'autres pays d'Asie du Sud-Est déjà cités, la répartition est donc plus proche du 70%-30%.

Au sein des pays en voie de développement, des 30% environ, sur la moyenne des 3 dernières années, 3 points des IDE mondiaux vont vers l'Afrique, 9 points vers l'Amérique latine, 10 points environ vers les autres pays d'Asie (hors pays développés et économies en transition). Pour ce qui est des pays en transition économique comptés séparément par l'UNCTAD des pays en voie de développement, ils représentent 3% des IDE entrants.

#### IDE entrants en stock (INWARD STOCK)

En 2017, les IDE entrants en stock sont répartis pour près de 80% vers les pays développés : 64,5% pays développés + 11% Chine et Hong Kong + 5% avec la Corée du Sud et Singapour, soit environ 80% vers les pays développés. Il ne reste donc plus que 17% pour les pays en voie de développement et 2,7% pour les pays en transition économique.

Un rattrapage a donc bien lieu puisque les flux entrants d'IDE vers les pays en voie de développement sont proches de 30% si on exclut la Chine alors qu'en stock d'IDE entrants, ils ne représentent que 17%.

---

<sup>4</sup> En 2017, 9,5% des IDE en flux entrants sont allés en Chine et 7,3% vers Hong Kong.

### IDE sortants en stock (OUTSTOCK)

Les IDE sortants en stock sont surreprésentés, comme en attestent les chiffres, par les pays développés. En 2017, 76,2% proviennent des pays développés au sens de l'ONU. Si on y ajoute les pays développés d'Asie du Sud-Est (Chine, Hong Kong, Corée du Sud et Singapour qui représentent 14,6%), alors on atteint 91% des IDE en stock sortants. 1,4% provient des pays en transition économique dont 1,2% pour la Russie. Il ne reste que 7,6% à sortir des pays en voie de développement.

### IDE sortants en flux (OUTFLOWS)

Alors que la répartition en flux sortants entre pays développés et pays en voie de développement a évolué officiellement vers une répartition 70% Pays développés et 30% Pays en voie de développement, il apparaît que les chiffres sont encore une fois biaisés puisque si l'on exclut la Chine, la Corée du Sud, Singapour et Hong Kong des pays en voie de développement, il ne resterait plus qu'environ 9% des IDE en flux sortants à provenir de pays en voie de développement à l'échelle mondiale sur les années 2015, 2016 et 2017 et 2% pour les pays en transition.

Il est clair que ce constat apparaît logique quant à la configuration actuelle mais il peut toutefois étonner tant les stocks sortants et les flux sortants sont proches avec respectivement 7,6% et 9% provenant des pays en voie de développement. Le phénomène de rattrapage existe bel et bien mais il est lent et il se vérifie davantage dans les flux entrants vers les pays en voie de développement qu'en regardant les IDE sortants des pays en voie de développement. Cela se fera dans un second temps plus tardivement comme cela a lieu avec certains pays d'Asie du Sud Est tels que la Corée du Sud, Singapour et la Chine.

Des entreprises issues d'un pays peuvent se permettre d'investir en dehors de leurs frontières massivement à partir du moment où les ressources sont suffisantes et donc qu'un certain seuil a été atteint.

### **1.1.3. Stratégies d'internationalisation et d'IDE**

Cette sous-partie vise à se focaliser sur le processus de prise de décision d'une entreprise envisageant l'internationalisation. Ainsi la focale microéconomique nous permettra d'identifier pas à pas les 3 étapes proposées (figure 4 ci-dessous) : quelles raisons nous motivent à nous internationaliser, dans quel pays et par quel mode d'accès. Bien que notre étude soit plus macroéconomique que microéconomique, cette sous-partie nous permettra de mieux comprendre les déterminants de l'internationalisation et donc de l'allocation des IDE tout en analysant au mieux nos résultats et notamment d'éventuelles stratégies nationales.

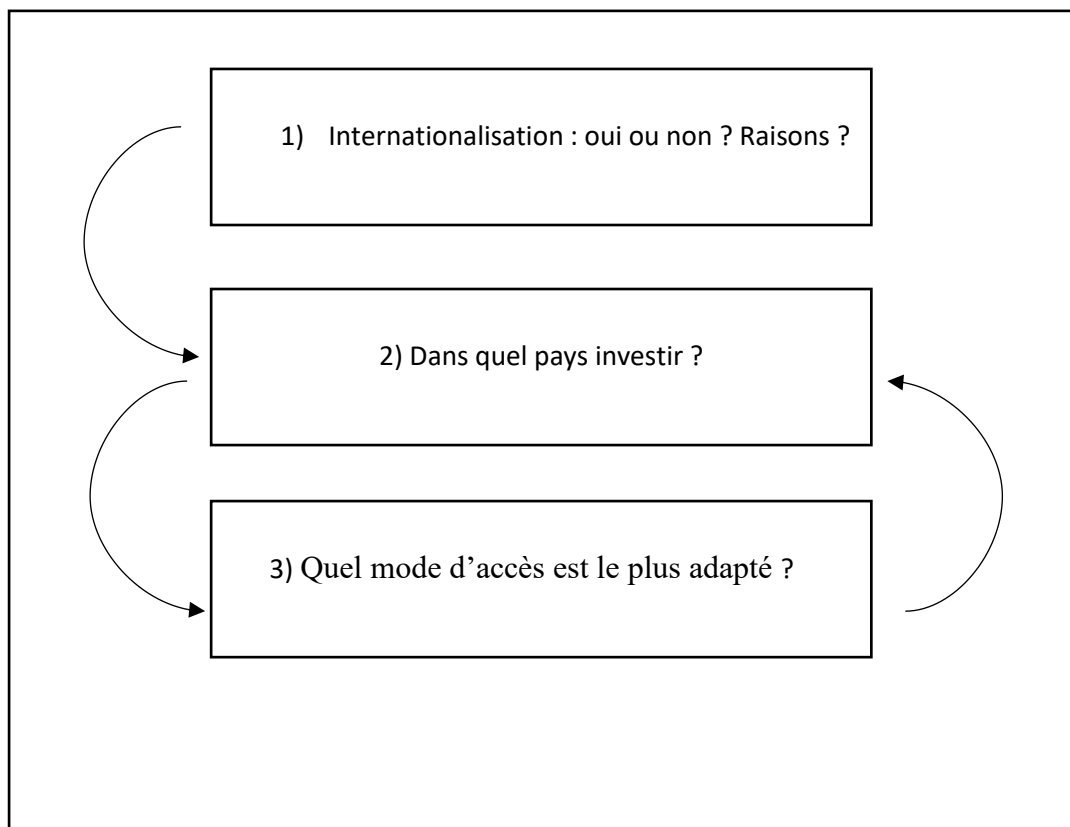


Figure 3 : Processus d'internationalisation potentielle

1) Phase 1 : Dois-je m'internationaliser ? Pour quelles raisons devrais-je envisager l'internationalisation ?

Nous avons identifié 4 raisons principales qui sont généralement conjointes : hausse de la compétitivité, hausse de la rentabilité, recherche d'opportunités et stratégie.

- Hausse de la compétitivité en cherchant à bénéficier de districts marshalliens ou districts industriels (Marshall, 1920) existants et/ou en se rapprochant de ressources rares (ressources naturelles, savoir-faire, main d'œuvre, capital humain) avec un rapport qualité-prix attractif tout en limitant les risques de rupture de l'approvisionnement
- Hausse de la rentabilité grâce à l'identification d'économies d'échelles internes et/ou externes, la diminution des coûts de transports, l'évitement des droits de douane, l'augmentation de la valorisation boursière de l'entreprise ou encore en réalisant de l'optimisation fiscale
- Recherche d'opportunités que ce soit de débouchés, ressources rares ou encore de partenaires. En effet, une entreprise peut chercher à s'implanter dans un pays si elle estime que son savoir-faire, ses produits et/ou ses services y sont recherchés et pourront trouver facilement une demande sur le marché régional ou local. C'est donc également la possibilité d'accéder ou de rapprocher de nouveaux marchés et potentiellement d'océans bleus. Aussi bien un objectif de compétitivité que d'opportunité, l'accès aux

ressources rares que ce soit des ressources naturelles, savoir-faire, technologies, capital humain, ou main d'œuvre avec un rapport qualité/coût attractif.

- Stratégies uniques ou multiples que peuvent être la nécessité de s'internationaliser afin de faire face à la concurrence actuelle et/ou potentielle. Cela peut donc être pensé comme une stratégie offensive ou défensive passant par l'augmentation du chiffre d'affaires et de la marge, l'augmentation de la visibilité et/ou légitimité, l'obtention d'une taille critique ou encore la recherche d'un pouvoir de marché avec la recherche d'une certaine forme de concurrence monopolistique.

Ainsi toutes ces motivations sont liées à un objectif de rentabilité/compétitivité, d'opportunités ou encore stratégique. La liste ne prétend pas à l'exhaustivité bien qu'elle soit représentative de l'essentiel des motivations à l'internationalisation.

L'entreprise peut également avoir recours au diamant de Porter. En effet, au-delà de la prise en compte des caractéristiques de l'entreprise et de ses objectifs, certains éléments du pays d'origine de l'entreprise peuvent être décisifs quant à la capacité de l'entreprise à exploiter certains de ses atouts à l'international. Porter identifie que certains pays possèdent des avantages spécifiques (savoir-faire et ressources rares), une demande locale spécifique et/ou plus exigeante permettant d'atteindre un niveau qualitatif plus élevé que sur d'autres marchés, la stimulation mutuelle, c'est-à-dire une forme de district industriel au sens de Marshall puis finalement la stratégie, concurrence et structure des entreprises permettant d'être potentiellement plus efficient que les concurrents étrangers. Ainsi le diamant de Porter met en avant des critères évidents mais souvent passés sous silence. Ces éléments peuvent également rassurer une entreprise sur son potentiel de réussite à l'international.

Le modèle de Yip des facteurs d'internationalisation (2003) permet de mettre en évidence 4 dimensions dans un premier temps afin d'identifier le degré d'internationalisation potentiel d'une entreprise. Les 4 types de facteurs d'internationalisation sont les facteurs de marché, facteurs réglementaires, facteurs de coûts et facteurs concurrentiels.

Les facteurs de marché sont assez restreints dans la vision de Yip. Ils sont liés aux marchés sur lesquels les clients à l'échelle mondiale ont des besoins relativement uniformisés. Cependant les contre-exemples ne manquent pas : en effet, la nourriture ou la gastronomie sont marquées par nos différences : cultures locales, religieuses, prohibition de l'alcool, interdictions alimentaires, etc. Le soft power américain s'était fortement diffusé au travers de la culture dont le cinéma et la musique, du sport ou encore de la gastronomie et des traditions américaines.

L'exportation était cependant plus difficile dans certaines cultures et nombreux sont les pays à chercher à redonner de la place à leur patrimoine culturel en partie en réaction à cette diffusion de la culture américaine pouvant être perçue comme négation des cultures nationales. De plus, très peu de biens ont un caractère universel du fait de la perception, de la culture, des croyances mais aussi des infrastructures et technologies si diverses à l'échelle mondiale. Les facteurs de coûts sont présentés par Yip au travers de l'intérêt à réaliser des économies d'échelle internes et externes puis en matière de coûts de transport. C'est une vision réductrice du phénomène de coûts. Les facteurs réglementaires bien évidemment peuvent influencer favorablement ou non l'internationalisation pour sortir d'un pays et a fortiori pour entrer sur un territoire étranger.

A-t-on besoin de citer les formes de protectionnisme telles que les droits de douane ou encore la lenteur administrative ou les risques politiques dont la corruption peut occasionner des dommages élevés au coût du commerce ?

Finalement les facteurs concurrentiels présentés par Yip sont vus de façon relativement passive à savoir qu'il semblerait que c'est davantage par nécessité de contrer la concurrence internationale voire d'atteindre une taille critique pour ne pas disparaître que les entreprises auraient intérêt à s'internationaliser.

Ainsi l'internationalisation d'une entreprise selon Yip sera d'autant plus aisée que les produits et services seront facilement commercialisables auprès d'une clientèle mondiale, que les économies réalisées seront fortes, que les contraintes réglementaires seront faibles en s'installant dans un pays et enfin que la nécessité d'obtenir une taille critique pour peser et résister sur le marché sera évidente. Le modèle de Yip a donc une vision assez restreinte puisqu'il ne prend en compte qu'un nombre de critères trop faible. Chacun des 4 facteurs devrait être complété de critères en reprenant la liste proposée plus haut. Pour autant, il reste un outil pouvant aider à structurer la réflexion sur une éventuelle internationalisation.

Pour finir, on présentera une typologie des stratégies internationales de Porter (1986) qui prend en compte 2 critères : premièrement, les synergies globales et l'interdépendance des activités entre pays et deuxièmement, la plus ou moins forte adaptation aux spécificités locales notamment dans la commercialisation des produits. Le modèle de Porter touche à la concentration ou non de la production, de la décision, de la standardisation ou à l'inverse, dans une vision d'ouverture, les stratégies peuvent chercher à se concentrer sur des spécificités locales dans la commercialisation mais aussi potentiellement dans la production si ces éléments se révèlent prioritaires ou plus pertinents par rapport aux potentielles économies d'échelle internes d'une production globale et centralisatrice. Ainsi le modèle de Porter est d'un grand intérêt puisqu'il questionne la place de la commercialisation et du marketing dans la stratégie d'internationalisation afin d'arbitrer entre proximité et concentration.

		Adaptation aux spécificités locales	
		Faibles	Fortes
Synergies globales – interdépendances des activités	Fortes	Stratégie globale	Stratégie transnationale
	Faibles	Stratégie internationale	Stratégie multidomestique

Tableau 3 : Typologie des stratégies internationales (Porter, 1986)

## 2) Phase 2 : Dans quel(s) pays investir ?

Pour répondre à cette question, nous avons imaginé un modèle basé sur plusieurs outils d'aide à la décision.

Quels outils d'aide à la décision dois-je utiliser pour sélectionner le ou les pays dans lesquels il est pertinent pour mon entreprise d'investir? L'étude se fait suite à une étude qualitative approfondie de l'entreprise, de ses spécificités, de ses enjeux, objectifs, des opportunités



recherchées et des risques liés à son DAS qu'elle doit minimiser. Nous avons estimé que les outils les plus pertinents étaient les outils stratégiques, l'analyse des scénarios, la création d'indicateurs composites si cela se révélait nécessaire pour finir par une étude multicritère. À travers les différentes étapes, il nous sera possible d'éliminer les pays au fur et à fur afin d'effectuer une sélection resserrée.

#### Étape 1 : Connais-toi toi-même (entreprise et DAS)

1. Entreprise : Quels sont les objectifs de l'entreprise ? Quels sont les risques et les menaces qu'elle connaît ? En quoi une internationalisation pourrait-elle être bénéfique ? Ainsi il conviendra de faire une analyse stratégique détaillée de l'entreprise et de prendre le temps de diagnostiquer. Nous ne développerons pas ici tous les outils à la disposition des entreprises. Nous pouvons bien évidemment citer l'analyse SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats soit en français, Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) mais elle ne sera pas suffisante à elle seule. Une entreprise à un instant t se connaît mais si elle éprouve des difficultés, il peut être pertinent d'avoir recours à un cabinet spécialisé notamment pour une telle décision d'une éventuelle internationalisation.
2. Quelles sont les spécificités de mon DAS ?
3. Quels sont les facteurs clés de succès de l'entreprise?

#### Étape 2 : Le marché national identifié est-il adapté (compétitivité/opportunités et/ou demande locale/régionale) ? Vision Offre/Demande (Ressources rares)

- 1) Coût d'accès aux ressources rares
- 2) Quels biens ou services sauraient répondre à une demande locale/régionale ?
- 3) Quelle est la destination du bien/service ? Marché local, régional ou marché d'export ? Le marché local/régional a-t-il la maturité suffisante ou le potentiel suffisant ?
- 4) Le marché de l'emploi et la compétitivité du pays peuvent-ils répondre aux besoins exprimés ?
- 5) Existe-t-il un district marshallien (stimulation mutuelle/complémentarité entre industries/entreprises) ?
- 6) La concurrence locale est-elle compatible ?
- 7) Puis-je améliorer ma chaîne de valeur ? La chaîne de valeur (Porter) d'une entreprise permet de mettre en avant un avantage concurrentiel par les coûts du fait de la maîtrise efficiente d'au moins l'une des 5 activités principales ou 4 activités de soutien.

#### Étape 3 : Analyse risques pays

1. Risques politiques - institutionnels
2. Risques de collusion – quantifier les liens officiels et officieux entre le pouvoir politique, un éventuel clan et le pouvoir économique (moyens illégaux/illicites liés aux réseaux sociaux et à la corruption (gouvernance clanique))

3. Risques économiques (classiques) + capacité des concurrents à faire face à un nouvel entrant étranger (moyens légaux) = compétitivité des concurrents déjà présents sur le marché
4. Autres risques : technologiques, sociaux, environnementaux

L'analyse des risques pays sera étudiée de façon détaillée dans la sous-partie 1.2.3.

#### Étape 4 : Risques de distance

La notion de distance peut avoir un impact aussi bien sur le consommateur, la relation avec les parties prenantes (partenaires locaux, pouvoirs publics), la relation avec les salariés du pays hôte au niveau du management. Plus le gap est important et plus il sera difficile de commercialiser un produit et de se comprendre entre parties prenantes du fait d'un différentiel de communication, coutumes, normes et valeurs. La compréhension mutuelle à grande échelle n'est possible que par une volonté de se comprendre et une parfaite maîtrise de chacun de l'information. En leur absence, la distance culturelle est source de coûts supplémentaires (coûts de transaction) et/ou de ventes non réalisées mais aussi de risques (conflits sociaux avec les salariés, incapacité à gérer la main d'œuvre locale efficacement, boycott des consommateurs, etc.). La distance avec les habitudes et goûts des clients locaux peut obliger une entreprise à proposer aux clients des produits sur-mesure. Cela correspond à une vision marketing globale (confer la phase 1 du tableau 2 avec le modèle de Porter des stratégies internationales de 1986) qui est parfois rendue nécessaire par le marché local et/ou par le DAS.

Nous n'approfondirons pas la notion de distance dès à présent puisqu'elle fera l'objet d'une sous-partie détaillée dans la partie 1.3.

#### Étape 5 : Analyse multicritère

Quand le nombre de pays à comparer devient limité (maximum 5) alors une analyse multicritère (AMC) devient pertinente afin de pouvoir comparer avec des critères qui ne viseront plus à exclure, comme pour les 4 étapes précédentes, mais à comparer.

Les critères peuvent être liés à l'investissement financier, aux risques, risques pays, à la distance culturelle, à la facilité de créer une entreprise, à la protection de la propriété intellectuelle, etc. C'est donc une étude sur-mesure toujours plus approfondie en reprenant les critères jugés sensibles par l'entreprise.

La méthodologie multicritère permet de dégager les critères saillants pour ensuite être capable d'évaluer les préférences pour chacun d'entre eux au travers d'une possible pondération. Ainsi les préférences du ou des agents amenés à prendre une décision sur un projet pourront être respectées et le projet qui sortira du lot sera facilement identifiable (exemples : achat d'une maison, choix du lieu de vacances, de la nouvelle voiture familiale, de l'université, du pays d'investissement ou du choix d'un investissement quel qu'il soit). Cette étape de l'identification des besoins et des préférences est donc essentielle. Il faut prendre le temps pour lister tous les besoins et attentes. Pour cela, l'exemple le plus parlant probablement est l'achat

d'une maison et peut-être même de la première puisque le premier achat immobilier est toujours plus difficile pour les particuliers. La liste des besoins est longue mais il arrive parfois d'oublier un critère ou qu'avec le temps le propriétaire se rende compte que certains critères n'avaient pas été anticipés (exemple : activité économique déclinante de la région, le bruit des voisins, l'odeur des champs avoisinant ou encore la superficie du jardin ou le manque de chambres).

Nous avons identifié 4 forces de l'analyse multicritère nous paraissant d'autant plus adaptées dans le processus de notre étude. La première force de l'analyse multicritère vient du fait que c'est une méthode quantitative et qu'un chiffre, une note ou encore un classement permet de faire un choix. La deuxième est qu'elle permet de prendre en compte des critères non monétaires contrairement à l'optimisation. La troisième provient du fait qu'elle peut valoriser les critères et points de vue divergents dès lors que la décision se fait à plusieurs. Or cela est de plus en plus fréquent : quelle décision stratégique n'est pas prise en concertation avec ses collaborateurs, ses associés, ses financeurs, ou ne serait-ce que son conjoint, etc. Ainsi pour convaincre, il faut savoir se doter d'une analyse affinée et pertinente.

Ainsi l'AMC permet de rendre compte de critères divergents voire totalement contradictoires. Cela en fait sa quatrième force. On pourra citer l'exemple de l'installation d'un parc éolien en mer afin d'éviter les nuisances sonores alors que cela pourrait engendrer d'autres méfaits pour l'environnement : coût pour l'environnement de la création, du transport et de l'installation de l'éolienne. Ou encore où doit-on implanter une nouvelle usine ? Le critère du coût de la main d'œuvre sera bien souvent en contradiction avec celui du marché potentiel et des coûts de transport. Dans chacun de ces cas, on visualise aisément que le nombre de critères à préciser est important sans quoi l'analyse sera loin de l'exhaustivité.

Pour Roy et Bouyssou (1993), il existe trois sortes de problème de décision : le problème du choix impliquant de choisir parmi  $x$  solutions, le problème du classement et le problème du tri qui implique généralement de fixer un seuil de tolérance en deçà duquel les solutions seront rejetées. Il est clair que ces trois sortes de problèmes de décision sont très proches car classer ou exclure, cela reste toujours un choix.

L'AMC désigne un ensemble de méthodes d'aide à la décision qui permettent de prendre en compte plusieurs critères dans l'évaluation. Critère et objectif sont parfois présentés comme des synonymes (Waldeck, 2016) à tel point qu'une certaine confusion est palpable. Il est vrai que tout critère peut renvoyer à un objectif mais dans l'acception du terme critère, il semblerait plus pertinent de se limiter à utiliser le terme de critère pour les seuls objectifs de moyens. Pour Roy (1985), le critère est à la base même du jugement, entendu comme la prise de décision. Chaque décideur a son propre système de valeurs permettant de privilégier certains critères à d'autres d'où des préférences et des pondérations qui diffèrent.

L'objectif peut être de minimiser le coût des travaux. « Le coût des travaux » sera le critère et la minimisation (ou maximisation) sera appelée l'attribut.

L'attribut renvoie plus largement à l'atteinte ou non de l'objectif : minimisation, maximisation, dépassement d'un certain seuil, etc.

Entre les objectifs, tous n'ont pas la même importance. On peut distinguer en principe un objectif fondamental (ex : la hausse du développement humain dans un pays (IDH), l'amélioration du taux de réussite au baccalauréat, le dépassement du seuil de 90% de taux d'employabilité des étudiants 6 mois après la fin de leur master, etc.) des objectifs de moyens (minimiser l'absentéisme des élèves, assurer un suivi des élèves en difficulté, réaliser l'intégralité du programme dans chaque matière, etc.). Le nombre d'objectifs de moyens doit permettre d'arriver à l'exhaustivité sans pour autant avoir une forme de redondance.

Ainsi généralement il y aura un objectif fondamental qui pourra être évalué grâce à des objectifs secondaires/de moyens qui eux-mêmes pourront être évalués grâce à des critères plus détaillés ou encore à des proxys. Un proxy est un attribut qui permet de rendre compte d'un critère que l'on souhaite évaluer mais pour lequel on n'a pas de données pertinentes donc on va chercher un autre critère capable de rendre compte de cette réalité. Un exemple évident consisterait à prendre le taux d'absentéisme des étudiants le vendredi matin comparé à une valeur moyenne pour les autres jours de la semaine afin de connaître la proportion de ceux qui ont fait la fête trop tard la veille.

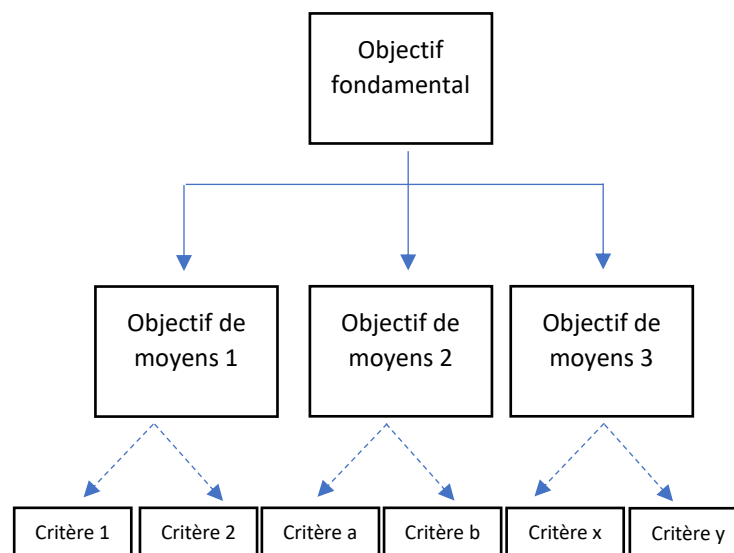


Figure 4 : Présentation de l'organisation sous forme d'objectifs, inspiré de Waldeck (2016) dans le cadre de l'analyse multicritère

Comment déterminer un objectif fondamental, d'un sous-objectif fondamental et d'un objectif de moyen ? Dans certains cas, il peut être difficile de déterminer si l'objectif de moyen en est réellement un ou s'il ne joue pas plutôt le rôle de sous-objectif fondamental. Cela revêt un caractère subjectif. Ce qui sera vu comme un moyen par l'un pourra être vu comme un sous-objectif fondamental par un autre.

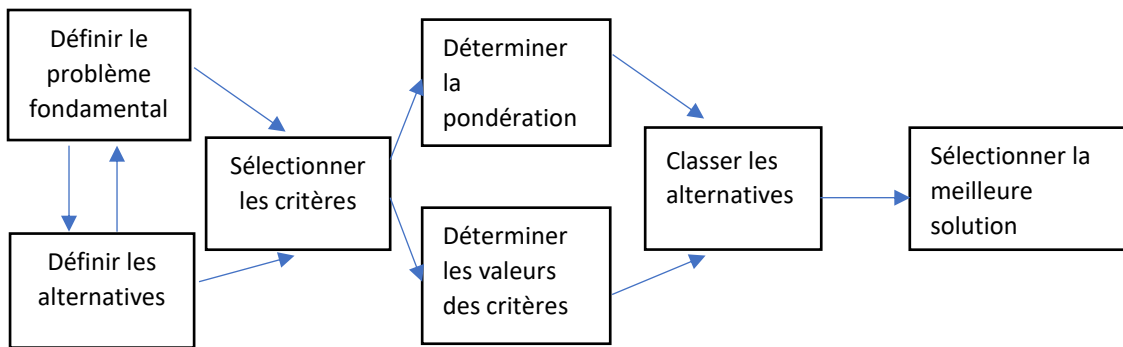


Figure 5 : Étapes de la méthode générale multicritères d'après Prato (2003)

La méthodologie de Prato (2003) présentée en 5 étapes : premièrement, il convient de définir le problème fondamental puis dans un second temps de définir les alternatives. Roy (1985) utilise le terme d'actions potentielles et non d'alternatives. Ce terme pourra être préféré. L'action ou l'alternative implique de se rapprocher de l'objectif fondamental. Chaque alternative est notée « a » et l'ensemble des actions potentielles est noté « A ».

La 3<sup>e</sup> étape, non moins cruciale, est de sélectionner les critères. Les critères sont bien évidemment liés aux alternatives envisagées. Ils découlent donc « naturellement » en fonction des préférences du ou des décideurs à l'origine de l'outil. Ainsi de l'action ou alternative « a » découlent des conséquences qui sont vues comme les critères. Pour que soient bien paramétrés les critères, il faut associer à chaque critère « c » un indicateur d'état noté «  $\gamma_c$  » ainsi qu'un éventuel indicateur de dispersion noté «  $\delta_c$  ». L'indicateur d'état consiste à attribuer une valeur au critère c si l'action « a » venait à se réaliser. Pour cela, on utilise une formule. En ce qui concerne l'indicateur de dispersion, comme son nom l'indique il a pour but de représenter la probabilité d'occurrence d'un évènement et donc sa vraisemblance.

Chaque alternative ou action potentielle est définie grâce à n critères :

$$\Gamma(a) = \{\gamma_i(a), \delta_i(a) \mid i = 1, \dots, n\}$$

Une fois tous les critères choisis, on les appellera F. L'ensemble des critères nommé F devra être cohérent. Cela implique le respect des principes d'exhaustivité, de cohésion et de non-redondance (Roy, 1985). Pour Keeney et Raiffa (1993), il faut également prendre en compte l'opérationnalité des critères, c'est à dire que ces derniers servent à mesurer précisément l'objectif visé. Le deuxième critère est la « décomposabilité », c'est-à-dire que chaque critère est indépendant des autres. Cela revient en quelque sorte au principe de cohésion. Le troisième est celui de non redondance comme pour Roy (1985) et finalement le quatrième et dernier est la taille minimum : ce principe vient du fait qu'il faut veiller à avoir un nombre limité de critères dans le principe de non redondance et d'exhaustivité mais qu'il faut veiller à ce que tous les critères soient évaluables. Tels sont les principes à garder à l'esprit avant, pendant et après la sélection des critères.

La 4<sup>e</sup> étape consiste en la détermination de la pondération. Les méthodes d'agrégation sont multiples. Habituellement, on en présente deux : la méthode d'agrégation complète et la méthode d'agrégation partielle ou de surclassement.

La méthode d'agrégation complète est probablement la plus simple à comprendre puisqu'elle consiste à pondérer chaque critère comme on le ferait pour la moyenne d'un élève au baccalauréat. Le problème de cette technique est qu'elle ne tient pas compte de la possibilité d'incommensurabilité. Or comme nous l'avons vu plus haut, dans l'approche multicritère, une hypothèse forte est que les jugements ne sont pas nécessairement commensurables. Cela fait la force de l'analyse multicritère mais aussi sa complexité. Ainsi dans l'agrégation complète, une condition n'est pas satisfaite, à savoir l'hypothèse de commensurabilité mais il faut s'assurer que les jugements soient à minima transitifs. Les limites de cette méthode proviennent comme on l'a vu de la non prise en compte de la commensurabilité, de l'atteinte d'un critère unique probablement trop simpliste avec des pondérations pouvant être choisies de façon trop arbitraire et permettant la compensation d'un critère par un autre. Comme le précise Mena (2000), le manque de fiabilité implique une forte sensibilité aux changements d'échelle. De l'agrégation complète, plusieurs modèles existent. On nommera le plus utilisé : le MAUT pour Multiple Attribute Utility Theory. Cette théorie reprend des hypothèses microéconomiques classiques telles la notion de préférence, de taux marginal de substitution et de courbe d'indifférence afin de rendre compte des préférences entre plusieurs fonctions d'utilité.

La méthode d'agrégation partielle ou de surclassement a pour but de prendre en considération les hypothèses d'incommensurabilité et de la possible intransitivité des préférences. Mais comme le précisent les auteurs (Schärliig, 1985 ; Mena, 2000), cette méthode occasionne une perte de clarté des résultats. Cette méthode consiste à comparer une action avec une deuxième de façon à établir la meilleure des deux en fonction de critères complémentaires définis par avance. Ainsi il faut étudier au fur et à mesure les X actions en les comparant pas à pas. Pour être capable de définir qu'une action est meilleure qu'une autre ou qu'elle la « surclasse », il faut avoir une majorité « claire » de critères à converger vers cette dernière.

La 5<sup>e</sup> et dernière étape de l'analyse multicritère selon Prato (2003) correspond à l'édition de la matrice des résultats. En effet, à l'issue de l'AMC, le décideur obtient une matrice des résultats lui permettant de choisir l'alternative qu'il a préférée. Dans une matrice des résultats simple, on a en ligne les n projets testés et en colonnes les critères avec leur pondération respective. D'où une matrice des résultats qui s'apparente à la matrice ci-dessous :

	Critère 1	Pondération du critère 1	Critère 1 pondéré	...	Critère N	Pondération du critère N	Critère N pondéré	Note finale
Projet 1								
Projet 2								
...								
Projet N								

Tableau 4 : Un exemple de matrice de l'analyse multicritère

Ainsi la matrice des résultats présentée ci-dessus avec une pondération pour chaque critère permet d'obtenir dans la dernière colonne une note pour chacun des projets. Si les étapes ont été traitées avec sérieux, le projet ayant la meilleure note doit être retenu.

### Étape 6 : Vérification du pays sélectionné

Une fois l'étude multicritère réalisée, il nous paraît nécessaire d'effectuer une vérification du pays choisi à minima au travers d'une étude de l'environnement avec une étude PESTEL par exemple. Une entreprise peut la compléter par tous les outils d'aide à la décision ou d'aide à l'investissement qu'elle jugera pertinents en fonction de ses souhaits, particularités ou craintes qu'elle n'aurait pas préalablement identifiés dans l'étude. En théorie, après les 5 étapes précédentes, si le cahier des charges a été travaillé de façon exhaustive, il ne devrait pas y avoir d'oubli.

- 1) L'environnement du pays est-il propice et adapté à mon entreprise, à mon DAS et ses spécificités : étude PESTEL (Politique, Économique, Sociologique, Technologique, Environnemental, Légal)
- 2) Outils d'aide à la décision, ou outils d'aide à l'investissement complémentaires tels qu'une analyse des scénarios

Ainsi à l'issue de ces 6 étapes, l'entreprise doit être capable d'identifier un pays où le projet est plus pertinent qu'ailleurs. Dans certains cas, garder un échantillon de 3 à 5 pays présélectionnés peut être intéressant si des critères macroéconomiques ou de risques en tout genre sont susceptibles d'évoluer rapidement ou parce qu'une entreprise aimerait investir à court terme dans plusieurs pays.

- 3) Phase 3 : Quel mode d'entrée est le plus adapté pour s'internationaliser dans le pays identifié pour l'entreprise ?

L'ordre entre le choix du pays (phase 2) et le mode d'entrée (phase 3) peut être modulé. Si on a préalablement répondu à la question du pays et que nous avons identifié un faible échantillon dans lequel nous souhaiterions potentiellement investir, cela nous limitera probablement dans la réponse du mode d'entrée avec un risque limité d'orienter la question. Pour cela, on peut suggérer de refaire l'étude de marché en recommençant par la question 3 puis en reprenant à la question 2. Pour autant, a priori, il est plus logique de répondre à la question du pays (phase 2) dans un premier temps puis du mode d'entrée (phase 3) ensuite car ce sont pour l'essentiel les spécificités du pays cible qui orienteront la stratégie d'investissement et non l'inverse.

Pour traiter de la question du mode d'entrée sur un marché étranger, le modèle OLI de Dunning (1977, 1979) est le modèle le plus complet, à la fois « simple et profond » comme le

dit Dunning lui-même (2000). Son triptyque : Ownership advantages, Location advantages et finalement Internalization advantages reprend les trois variables permettant de justifier d'un mode d'entrée plutôt qu'un autre. Si Dunning s'intéresse tout particulièrement aux IDE, c'est parce que l'identification de la pertinence des 3 variables pour une entreprise justifie la stratégie d'IDE mais le modèle OLI a également le mérite d'identifier tous les modes d'entrée possibles dès lors que l'on reprend ces 3 variables.

En effet, au préalable comme nous l'avons identifié, dans la phase 1, tout projet d'internationalisation vise à renforcer la rentabilité à court, moyen ou long terme d'une entreprise en identifiant pour cela des opportunités. Plus encore, ce postulat sera rendu uniquement possible à la condition que l'entreprise possède les avantages concurrentiels et/ou facteurs clés de succès correspondant à « l'ownership advantages », soit la possession d'avantages concurrentiels. Ainsi parmi les 3 variables identifiées par Dunning (1977), l'ownership advantages est le point de départ à une réflexion plus large de stratégie de mode d'entrée (phase 1).

La question de la localisation aura préalablement été traitée dans la phase 2. Dans le modèle OLI, il s'agit d'implantation d'une entreprise mais la localisation peut aussi être liée au choix des marchés où l'entreprise souhaite commercialiser ses produits ou services.

Finalement, la troisième variable est donc l'internalisation ou non. Parmi les auteurs qui ont traité de la question de l'internalisation et donc de l'externalisation se trouve Coase (1937). En effet, Coase (1937) reprend la théorie économique en expliquant que l'allocation optimale des ressources se fait sur les marchés à travers la variable prix. Cependant il ajoute que l'entreprise peut se passer du marché en internalisant. En effet, l'entreprise de par sa structure permet d'internaliser certains coûts à travers le contrat mais en réalité, elle peut chercher à l'inverse à externaliser certains processus de production en estimant que cela lui coûtera moins cher tout en s'assurant de limiter les risques. Ainsi tout dépendra des coûts de transaction et de leur nature. Les entreprises peuvent favoriser la coopération sans faire intervenir le prix de façon à minimiser les coûts. Coase donne l'exemple de l'industrie du coton où le troc peut être préféré à un échange monétaire. Internaliser permet donc de se passer du mécanisme des prix et donc du marché. Le contrat sera réalisé par l'entreprise si les avantages surpassent les coûts. Williamson (1975, 1985) complétera considérablement la typologie des coûts de transaction. Les coûts de transaction sont liés à l'incertitude, aux coûts de marketing, aux coûts d'opportunisme, au pouvoir de négociation du prestataire, etc. Williamson fait également la distinction entre coûts de transaction ex ante et ex post, c'est-à-dire avant et après transactions.

Le choix de la firme consiste donc à internaliser (en favorisant la transaction intra-entreprise ou intra-groupe) ou à externaliser (à travers les transactions inter-entreprises) en fonction de la nature et des coûts de transaction. À travers la question de l'internalisation ou non, il y a donc bien évidemment la volonté de maîtriser voire de diminuer les coûts de production mais cela peut se faire au détriment de la maîtrise de la chaîne de valeur et du processus de production.

Dans un cadre international, des risques nouveaux peuvent apparaître et inciter des entreprises à internaliser, en lien avec la maîtrise du risque, aux gains espérés ainsi qu'à la volonté de maîtrise de l'intégralité du processus de production jusqu'à la distribution. Cependant, s'entourer de parties prenantes ou partenaires locaux peut être favorable afin de mieux maîtriser un marché complexe et donc in fine avoir l'assurance d'une meilleure pénétration du marché. Les risques pays peuvent donner une idée du risque d'implantation



d'une filiale dans un pays et ce sont parfois des contraintes légales qui obligent les entreprises à choisir une forme d'entrée sur un marché plutôt qu'une autre comme c'est le cas pour les joint-ventures ou co-entreprises en Chine.

Ainsi une entreprise dans son projet d'internationalisation doit s'assurer qu'elle possède un ou des avantages concurrentiels significatifs pour choisir ensuite une ou des localisations et pour chacune d'entre elles se posera la question d'une plus ou moins grande internalisation.

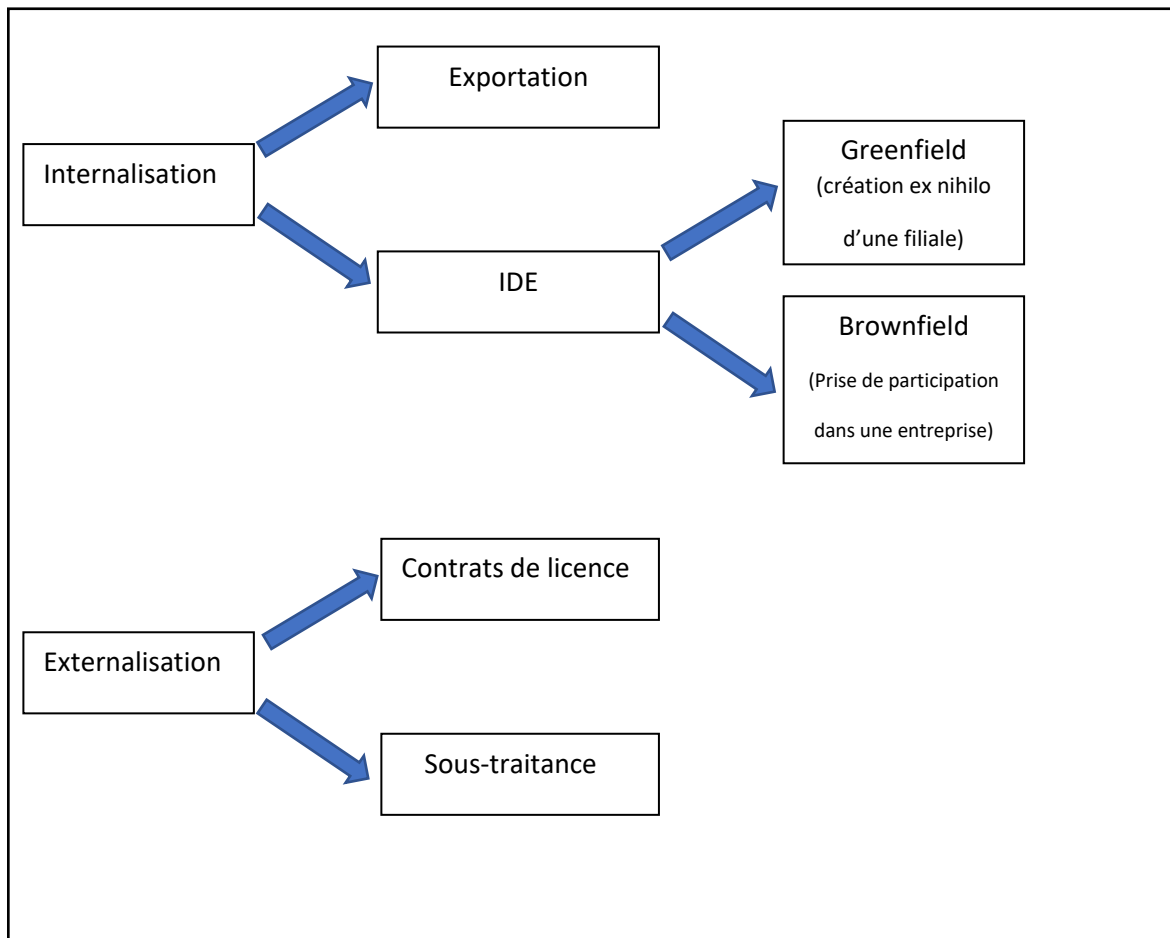


Figure 6 : Stratégies d'internationalisation

La figure ci-dessus illustre les stratégies d'internationalisation. Désormais nous les présenterons une à une en commençant par les stratégies d'externalisation. Ainsi dans le cadre d'une externalisation internationale, on retrouve les 2 mêmes possibilités que pour une externalisation locale, à savoir au travers d'un contrat de licence ou d'une sous-traitance.

Le contrat de licence, également appelé cession de licence, correspond à l'autorisation d'utiliser un concept, une marque, un processus, un brevet, un processus de fabrication moyennant un accord commercial qui régit les conditions souvent liées à une redevance. Dans certains cas, c'est une forme de franchise, dans d'autres un simple contrat de fabrication ou encore un contrat de gestion. Comme toute forme d'externalisation, elle en possède les avantages et les inconvénients notamment celui de la maîtrise du processus de fabrication et du

risque de fuite du secret et des avantages concurrentiels d'une entreprise bien que le contrôle et les moyens de pressions y soient en principe plus présents qu'avec la simple sous-traitance. Cette dernière consiste à demander à une tierce entreprise de produire des biens ou de réaliser des services pour elle. Dans le cas d'une sous-traitance, il s'agit d'une commande où le sous-traitant doit veiller à respecter le cahier des charges mais le contrat de sous-traitance est moins contraignant puisqu'on peut y mettre fin dans un délai court voire immédiat de part et d'autre contrairement au contrat de fabrication plus rigide.

Concernant l'internalisation, l'entreprise peut donc se limiter aux exportations ou avoir recours aux IDE. L'entreprise dispose donc dans un premier temps de la possibilité de tester la capacité de ses produits à satisfaire un marché national à la condition que le produit ou service ait un sens à l'exportation (exemple : la difficile commercialisation de produits laitiers dans un pays chaud, de la France vers l'Arabie Saoudite, qui au-delà d'une contrainte d'acceptation du produit pour des raisons de perception du goût et donc d'appétence pour un produit, l'ajout d'une contrainte technique forte peut anéantir les espoirs de voir aboutir le projet). Un niveau supérieur de l'internalisation sera alors l'IDE.

L'exportation suppose que l'entreprise bénéficie d'économies d'échelle internes fortes, qu'elle n'a pas ou peu intérêt à rechercher la diminution des coûts liés à l'accès aux ressources rares et que le bien est facilement transposable sur le ou les marchés visés sans que de grandes évolutions de commercialisation soient nécessaires. L'entreprise peut également ne pas avoir deux caractéristiques nécessaires et complémentaires, à savoir : la maturité suffisante et surtout la compétitivité également appelée facteurs clés de succès ou encore avantages concurrentiels, comme le dit Dunning, pour affronter en direct les concurrents locaux sur un marché. Ainsi pour une question de prise de risque limitée, elle préférera une simple exportation à une implantation à l'étranger. L'exportation peut être indirecte (via un intermédiaire) ou directe. Là encore, elle renvoie à une maîtrise du processus et/ou à la connaissance du terrain et des moyens de distribution locaux et finalement à la limitation du risque. La croissance de l'export dans son chiffre d'affaires l'amènera dans le temps à revoir sa stratégie.

## **Stratégies d'IDE**

Pour finir et compléter la présentation des stratégies d'internationalisation, nous présentons désormais les stratégies d'IDE afin de comprendre précisément le champ des possibles pour une entreprise.

Le choix de l'IDE n'est donc pas le seul et unique choix possible pour s'internationaliser. En introduction, nous avons déjà proposé une première définition de l'IDE. Désormais nous détaillerons les stratégies d'IDE pour répondre aux conditions nécessaires à sa mise en œuvre et aux 4 types d'IDE rencontrés : greenfield ou brownfield et IDE horizontaux ou verticaux.

Chaque cas amène à une réflexion afin d'évaluer la meilleure option possible entre l'externalisation ou l'internalisation dont l'export et l'IDE avec création de filiale ex nihilo (greenfield), le rachat partiel ou total d'une entreprise déjà présente à l'étranger (brownfield).

Dans le cadre du modèle OLI de Dunning (1977) présenté plus haut, nous rappelons que l'IDE n'est envisagé que si les 3 conditions sont remplies : Ownership advantages (avantages concurrentiels), Location advantages (avantages liés à la localisation) et finalement Internalization advantages (avantages de l'internalisation). Comme nous l'avons démontré dans la phase 1, les motivations à l'internationalisation et à un projet d'IDE sont nombreuses.

Les IDE horizontaux renvoient à l'idée de filiales relais de Vernon (1966). Ils sont marqués par la volonté de se rapprocher de la demande pour éviter les coûts de transport. Dans les années 1960 à 1990, ils étaient très pratiqués et expliquaient un commerce et des investissements essentiellement Nord-Nord au sein de la Triade. Ainsi cette idée d'horizontalité se retrouve dans l'idée de dupliquer à l'identique ou presque le processus de fabrication. Encore des exemples récents l'illustrent avec la première usine d'Airbus créée sur le sol américain en 2015 alors qu'une deuxième débute en 2019. Avant cela, Airbus avait déjà réalisé un partenariat avec une entreprise chinoise du nom d'AVIC sur la ville de Tianjin en 2008 où existe une usine d'assemblage. Depuis Airbus possède 3 usines sur le sol chinois avec des activités diversifiées. L'exemple de Tesla est comparable à la stratégie d'Airbus puisqu'après avoir construit une usine en Chine à proximité immédiate de Shanghai en 2019, une deuxième usine, hors des États-Unis, a vu sa construction démarrée à la fin 2019 à côté de Berlin en Allemagne. Ces deux cas démontrent de la volonté de se rapprocher des zones de demande des produits tout en bénéficiant, pour les activités le nécessitant, d'une expertise locale au travers de districts marshalliens clairement identifiés.

Les IDE verticaux, à l'inverse, renvoient à l'idée de Vernon (1966) de filiales ateliers où l'on privilégiera l'investissement non pas tant pour le marché local ou régional mais pour les coûts de production plus bas ou encore l'accès aux ressources rares. L'objectif sera de faire chuter les coûts marginaux et pour partie les coûts fixes avec un objectif de produire pour un grand nombre de pays ou régions du monde voire même pour le monde entier depuis une seule et même usine/filiale. À partir de 1980 et avec une croissance régulière, les IDE verticaux ont renforcé le poids et les bouleversements de la mondialisation puisqu'ils se font progressivement de plus en plus au profit de pays en voie de développement ou émergents. Ainsi les entreprises délaissent partiellement ou totalement les fonctions de production de leur pays d'origine. Pour certaines, elles ne possèdent alors plus qu'une maison-mère où se concentrent les activités de soutien au sens de Porter dont la recherche et développement alors que toute la fabrication voire l'ensemble des activités de base hormis le marketing sont dévolues aux filiales où les coûts de production sont plus faibles.

Pour compléter l'analyse entre IDE horizontaux (filiales relais) et surtout IDE verticaux (filiales ateliers), rappelons que Vernon (1966) a également développé la théorie du cycle de vie du produit à l'échelle internationale. Ce cycle de vie témoigne d'une allocation des ressources entre pays basée sur un début de développement du produit dans les pays développés qui ont les ressources financières et technologiques. Puis avec le temps, la production de masse du produit s'opère, dans un contexte de hausse de la concurrence et de diminution des marges, ce qui oblige l'entreprise à l'optimisation des ressources passant bien souvent par la production dans les pays en voie de développement où les coûts de production sont bien inférieurs.

Il est bien évidemment caricatural de vouloir classer chaque projet comme IDE verticaux ou horizontaux. La majorité des projets essayent d'associer les deux objectifs notamment un très grand nombre de projets identifiés en Asie du Sud-Est cumulant attractivité

des marchés du fait d'une population de plus de 3 milliards d'individus avec un pouvoir d'achat en croissance très forte sur les deux dernières décennies tout en conservant un rapport qualité/prix du capital humain très compétitif.

Le cas des joint-ventures ou coentreprises peut s'insérer dans les greenfield ou brownfield puisque l'association entre deux entreprises (l'entreprise d'origine et une entreprise dans le pays hôte) peut se faire dans les deux cas de figure : création ex nihilo d'une nouvelle entité regroupant les 2 entreprises ou prise de participation réciproque des 2 entreprises pour sceller cette co-entreprise.

Ainsi l'entreprise doit arbitrer entre proximité et concentration en fonction des caractéristiques de son entreprise, de son DAS, des produits et des marchés concernés.

## **1.2. La prise en compte des déterminants « classiques » dans l'allocation des IDE dans la littérature**

Au XXe siècle, comme nous l'avons vu dans le *1.1.1. Une brève Histoire des évolutions de la structure économique mondiale des pays de l'après-guerre à nos jours*, l'investissement Nord-Sud est un investissement basé sur le différentiel en facteurs de production grâce à une exploitation des ressources et de la main d'œuvre très bon marché. L'investissement entre pays développés, quant à lui, est complexe car il fait intervenir une analyse avec davantage de facteurs alors que paradoxalement l'analyse à destination des pays en voie de développement semble plus simple. C'est du moins ce que l'on comprend avec les premières études économiques du choix de la localisation qui sont essentiellement basés sur des critères de diminution des coûts au sens large du terme. Cela reste néanmoins l'un des grands paradoxes pour ne pas dire préjugés puisqu'en volume les flux d'IDE vont pour 90% au XXe siècle vers des pays développés et la baisse n'est globalement que de 20 points pour atteindre 70% en 2017 comme nous l'avons présenté dans la sous-partie 1.1.2.

Dans les années 1960, comme le rappellent Kim et Aguilera (2015), les premières théories concernant les IDE émergent et sont donc limitées.

Le développement des théories implique un retour en arrière en réactualisant les théories de Coase (1937) afin de comprendre si une entreprise a intérêt ou non à internaliser ou à externaliser. Buckley et Casson (1976), reprenant Coase, auront pour but de montrer que les IDE se justifient pour des raisons de coûts. De même, avec Vernon (1966), le cycle de vie du produit à l'échelle internationale témoigne également d'une allocation des ressources entre pays basée sur un début de développement du produit dans les pays développés qui ont les ressources financières et technologiques. Puis dans le temps, la production de masse du produit, la hausse de la concurrence et la diminution des marges obligent l'entreprise à l'optimisation des ressources qui passe bien souvent par la production dans les pays en voie de développement où les coûts de production sont bien inférieurs.

Un nouveau cap sera franchi avec le développement du modèle OLI par Dunning (1977, 1979). En reprenant les théories de Coase (1937), le modèle OLI : Ownership advantages, Location advantages et finalement Internalization advantages s'intéresse à ce triptyque permettant de structurer davantage la théorie sur les IDE. En effet, selon Dunning, le modèle OLI met en évidence l'arbitrage des entreprises pour choisir tel ou tel pays à condition que les

trois avantages y soient réunis pour que cela se matérialise sous forme d'IDE. Sinon d'autres solutions que les IDE sont possibles tels que l'exportation ou encore la sous-traitance ou le simple partenariat.

Selon Kim et Aguilera (2015), les années 1970 ne permettent pas de faire avancer de façon significative l'état de l'art. Selon eux, cela s'explique par des résultats empiriques insatisfaisants et des omissions d'un grand nombre de facteurs dans l'étude sur l'allocation des IDE.

Quant à elles, les années 80 et 90 sont marquées par la diffusion renforcée du libéralisme économique à l'échelle mondiale identifié comme seul remède crédible pour répondre aux maux de l'économie mondiale pour des pays aussi bien développés qu'en voie de développement. Alors que les risques pays s'intéressaient de près aux risques politiques plus qu'économiques dans les années 1950 à 1980, les facteurs politiques ne seront paradoxalement étudiés et pris en compte à leur juste valeur qu'à partir des années 1980/1990 comme déterminants majeurs des IDE. Dans ce contexte, certains États prennent conscience que ce paramètre du risque politique est un facteur de différenciation qui pourra leur permettre de rassurer toujours plus les investisseurs étrangers. Ainsi les études vont de plus en plus porter sur les risques politiques et la gouvernance institutionnelle comme nous le verrons dans la partie concernant les facteurs politiques.

Depuis les années 2000, les articles traitant de l'allocation des IDE foisonnent. Nous notons deux articles ayant réalisé une recension proche de l'exhaustivité sur le sujet : Faeth (2009) et Kim et Aguilera (2015). Ces derniers ont recensé 137 articles traitant des IDE et des paramètres expliquant le choix de leur allocation. Ils ont identifié les thèmes traités par chacun d'entre eux en sachant que plusieurs thèmes peuvent être développés par un même article. Ces préoccupations sont récentes puisque ces articles ont été publiés entre 1998 et 2015. La part des articles étudiant les marchés émergents et les questions géographiques avec un échelon qui est souvent autre que national est très élevée, respectivement 64 sur 137 soit 46,7% et 57 sur 137 soit 41,6%. Leur limite comme nous l'expliquions en introduction est que ces articles se limitent à une zone géographique du monde et/ou à un nombre restreint de critères. C'est en cela que nous souhaitons apporter un éclairage plus exhaustif à la question des déterminants des IDE et à une échelle plus large.

Ainsi dans cette sous-partie, nous présenterons des critères macroéconomiques « classiques » expliquant pour partie l'allocation des IDE.

### **1.2.1. Facteurs économiques et de compétitivité**

#### Facteurs économiques

Les facteurs économiques sont les facteurs les plus évidents que quiconque citera pour justifier un investissement mais ils ne sont pas suffisants à eux seuls. On peut citer les critères macroéconomiques suivants : la taille du marché, le PIB, le PIB/tête, le pouvoir d'achat, la solvabilité, le coût du travail, le niveau de santé, et donc l'Indice de développement humain, le risque de défaut de paiement des entreprises, l'endettement de l'État, le taux de change, le niveau de développement d'un pays, l'ouverture sur l'extérieur (droits de douane et pourcentage

du PIB réalisé à l'export), la présence de clusters, encore appelés districts marshalliens, le niveau de la fiscalité, la qualité des infrastructures, la facilité à investir ou créer une entreprise (cf. indicateur Doing Business de la Banque mondiale), la facilité à innover, etc.

L'analyse économique est d'ailleurs de plus en plus fine avec un échelon lié à une agglomération ou région. (Coughlin et Segev, 2000 ; Ledyeva, 2009 ; Nielsen et al., 2017 ; Du et al., 2012). Pour avoir une meilleure représentation, nous vous invitons à consulter l'article de Blanc-Brude et al. (2014) où ils recensent les articles concernés par l'étude infra nationale ou régionale. « La vision conventionnelle met l'accent sur les impacts des économies des agglomérations, de la taille du marché, des taxes, des politiques commerciales, du taux de change, aux politiques de taux d'intérêt, des coûts de production, de l'adéquation de l'infrastructure, etc. sur les choix d'allocation des IDE. » (Du et al, 2012)<sup>5</sup>

### Facteurs de compétitivité

Dissocier les facteurs économiques et de compétitivité est un exercice périlleux. Nous ne cherchons pas à les opposer mais à mettre en avant leur complémentarité. Les facteurs macroéconomiques cités sont pour la plupart des facteurs d'attractivité ou d'opportunités liés à la demande et à la maîtrise des risques macroéconomiques (taille du marché, PIB, PIB/tête, pouvoir d'achat, solvabilité des ménages, niveau d'endettement de l'État, des ménages et des entreprises, existence d'un salaire minimum, salaire moyen, salaire médian pour les ouvriers et pour les ingénieurs, fiscalité sur les ménages, sur les entreprises et sur le travail, etc.) A l'inverse, la compétitivité d'un pays est davantage liée à l'environnement qui la favorise, à l'offre des entreprises et à la qualité du capital humain d'un pays. C'est tout ce qui pourra attirer des IDE pour une raison liée à l'Offre et non à la Demande.

L'environnement facilitant la compétitivité des entreprises d'un pays est en lien avec les risques politiques, la volonté politique du gouvernement, la facilitation de liens entre l'enseignement supérieur, la recherche et les entreprises, le climat des affaires, la fiscalité et les infrastructures d'un pays.

L'offre des entreprises renvoie à la maturité des entreprises, à la saine concurrence entre elles leur permettant d'être plus compétitives que les entreprises étrangères non présentes sur le sol national, à l'existence de districts marshalliens, à la maîtrise de technologies ou savoir-faire clés.

Le capital humain finalement correspond au niveau de qualification, à la productivité et au savoir-faire de la population active. En complément du capital humain, les entreprises prendront en compte le rapport qualité/prix de la main d'œuvre lié au capital humain lui-même, leur santé et dans une moindre mesure les contraintes réglementaires et légales liées au salariat.

Plusieurs indicateurs de compétitivité existent dont 3 qui nous ont pour partie inspiré pour cette étude : le Doing Business de la Banque mondiale, l'Economic Freedom Index du think tank Heritage Foundation, et le GCI (Global Competitiveness Index) du World Economic Forum.

---

<sup>5</sup> Traduction personnelle de « The conventional view puts much emphasis on the impacts of agglomeration economies, market size, taxes, trade policies, exchange rate and interest rate policies, production costs, infrastructure adequacy, etc. on FDI locational choices. » (Du et al, 2012)

Le Doing Business comprend les 12 critères suivants : facilité de faire des affaires, création d'entreprises, obtention d'un permis de construire, raccordement à l'électricité, transfert de propriété, obtention de prêts, indice de fiabilité des garanties, protection des investisseurs minoritaires, paiement des taxes et impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats et règlement de l'insolvabilité.

L'Economic Freedom Index est un indicateur de liberté économique inspiré d'une vision ultra-libérale du think tank Heritage Foundation. Certaines positions ont donc un impact non négligeable sur le classement final (ex : la taille et la place de l'État dans les dépenses). Il possède 12 critères répartis dans 4 domaines permettant d'obtenir une note comprise entre 0 et 100 pour chacun des pays notés. Le 1<sup>er</sup> domaine est l'état de droit (rule of law) avec 3 critères : droits de propriété, intégrité du gouvernement et efficacité judiciaire. Le 2<sup>e</sup> domaine est la taille du gouvernement au sens d'Etat (government size) qui prend en compte les dépenses de l'État, les charges fiscales et les charges liées à la santé. Le 3<sup>e</sup> domaine est l'efficacité réglementaire (regulatory efficiency) avec pour critères la liberté de commerce, la liberté de travailler et la liberté monétaire. Le 4<sup>e</sup> et dernier domaine est l'ouverture des marchés (open markets) avec la liberté de commerce, la liberté d'investir et la liberté de financement.

Le Global Competitiveness Index est un indicateur de Global Competitiveness Index qui comprend 4 domaines ayant au total 12 critères. Le 1<sup>er</sup> domaine Enabling environment (environnement propice) possède 4 critères : Institutions, Infrastructure, adoption des TIC, et stabilité macroéconomique. Le 2<sup>e</sup> domaine : Capital Humain inclut 2 critères : santé et compétences. Le 3<sup>e</sup> domaine : Marchés possède 4 critères : marché des biens et services, marché du travail, système financier, et taille du marché. Le 4<sup>e</sup> domaine : l'écosystème de l'innovation est constitué de 2 critères : le dynamisme du business et les capacités d'innovation.

Ainsi ces 3 indicateurs de la compétitivité, où Doing Business et Economic Freedom index sont plus focalisés sur la facilité à commercer, ne prennent pas en compte les mêmes critères mais sont une source de réflexion sur les critères pertinents à sélectionner dans le cadre de toute étude sur la compétitivité d'un pays.

## **1.2.2. Facteurs politiques, historiques et géopolitiques**

### Facteurs politiques

Comme le rappelle Bailey (2018), jusqu'à la publication de North (1990), la tendance est à la surreprésentation des facteurs économiques. Cela peut paraître paradoxal car dans l'étude des risques pays, dans les années 1960 jusqu'à 1980, les risques pays sont essentiellement des risques politiques (political risks) associés aux pays en voie de développement. Pour autant, cela s'explique aisément et prouve qu'encore aujourd'hui les risques politiques sont une des données les plus prises en compte par les décideurs et cela probablement pour partie de manière inconsciente (confer analyse du 1.1.2. et statistiques en annexe B1 sur les IDE entrants et sortants en stocks et flux), d'où une préférence très nette qui est faite de la part des IDE pour se concentrer dans les pays développés et certains pays en voie de développement où l'économie est plus stable et les risques plus faibles.

Depuis les écrits sur les coûts de transaction de Coase (1937) repris par Williamson (1975, 1985), l'école néo-institutionnelle possède en son sein deux axes de recherche : l'un porté sur la gouvernance d'entreprise et l'autre davantage porté sur la gouvernance des institutions. Cette école a su muer en une école rénovée avec l'actualisation et l'élargissement des coûts de transaction de Williamson (1975, 1985) et les travaux de North (1990). Le prisme des coûts de transaction qui se limitait à l'origine avec Coase à l'optimisation entre internaliser et externaliser va peu à peu être utilisé à la fois par ces deux courants : managérial et institutionnel. Le paradigme de North (1990) qui uniformisera l'école dite néo-institutionnelle ou nouvelle école institutionnelle (NEI) viendra du principe que les Institutions peuvent influencer positivement ou non l'économie.

North (1990, 1991) s'est intéressé aux notions d'institutions formelles que sont les règles, lois et normes tout comme aux notions d'institutions informelles correspondant aux conventions et normes sociales notamment. En effet, toute organisation peut être analysée au regard des notions de pouvoir formel et informel développées par Charreaux (1987). Avant cela, Breton et Wintrobe (1982) ont abordé la théorie de transactions formelles et informelles. Que ce soit au sein d'une institution ou d'une entreprise, formel et informel se côtoient par nécessité, par complémentarité ou par manque de structure. Des normes formelles ne peuvent permettre le fonctionnement sain d'une société et de son économie au travers notamment de ses institutions si celles-ci ne sont pas acceptées par la société et donc a fortiori par la culture d'entreprise. Cela s'explique par l'une des notions fondamentales de la NEI qu'est la légitimité, c'est-à-dire des normes acceptables et acceptées par le plus grand nombre. DiMaggio et Powell (1983) entre autres mettront en évidence que la légitimité se conforme aux normes, aux règles et aux croyances dans une logique d'isomorphisme. Ce dernier correspond à un phénomène d'homogénéisation passant par des formes coercitive, normative et mimétique (Scott, 1995). Enfin, des mécanismes de pression institutionnelle comparables à une pression de la société sur l'individu et sur les organisations elles-mêmes permettent une plus grande homogénéité de la société. Les institutions sont le résultat des habitudes et coutumes pour ne pas dire des normes sociales propres à chaque société selon un certain nombre d'économistes successeurs de Veblen influencés par l'un des premiers courants de l'école institutionnaliste. En effet, la nouvelle école institutionnaliste (NEI) est l'héritière d'une école institutionnelle ou institutionnaliste qui prend ses racines dans une école allemande de la fin du XIXe siècle-début du XXe siècle avec pour fondateur Schmoller qui sera connu pour s'opposer à Carl Menger. Schmoller (1905) mettra en évidence le rôle des normes sociales, coutumes et du droit sur l'économie. Une école institutionnaliste américaine lui succédera avec des auteurs tels que Veblen puis Commons. Ainsi la NEI est empreinte des théories de l'école institutionnelle ou institutionnaliste. « Nous devons ensuite prendre en compte les interactions entre les facteurs politiques et socio-normatifs, et pas seulement les facteurs économiques conventionnels, afin de comprendre pourquoi des arrangements institutionnels différents évoluent différemment et prédire comment ils peuvent éventuellement (ou pas) être modifiés. » (Aoki, 2001)

Pour North (1990), les institutions sont en quelques sortes « les règles du jeu » amenant à des règles formelles et informelles. Ces dernières sont produites de manière endogène au fil de l'eau en fonction d'une réalité. Inversement, si les règles du jeu sont fixées de manière aléatoire et exogènes à travers une recommandation d'un pays étranger ou d'une instance supranationale, elles risquent également de ne pas permettre l'obtention d'un équilibre stable



souhaitable pour ce pays ou pire encore les règles fixées peuvent aller jusqu'à l'affaiblissement des institutions nouvellement modifiées ou créées. Cette question peut se poser pour tout pays et à fortiori pour les pays jeunes, en développement ou encore en transition. Ainsi comme le fait remarquer Aoki (2001) en reprenant North (1990), ce n'est pas parce que des lois ont été créées que ces dernières sont nécessairement appliquées. Comment être sûr que l'État va tout mettre en œuvre pour que l'état de droit ne soit pas bafoué ? La réponse peut sembler, à priori, plus en rapport avec le droit qu'avec l'économie. Pour autant, la réponse à cette question est tellement forte pour tout agent économique qu'elle oblige l'économie à y réfléchir et à l'agent économique d'évaluer et de se prémunir contre le risque.

Ce pourquoi selon la NEI, les institutions sont vouées à s'adapter à l'environnement économique et social. Le caractère évolutionniste des institutions est très clair dans l'explication donnée par Aoki. Inversement, les institutions peuvent influencer l'environnement. La vision évolutionniste au sens de Darwin des Institutions provient d'un courant majoritaire à l'origine même des premiers courants évolutionnistes en Économie. Pour autant, faire évoluer les institutions d'un pays tel qu'une nation connaissant la corruption depuis plus de 50 ans est un vrai défi et à la lumière de la NEI, il ne passe donc pas (uniquement) par une évolution des Institutions au sens d'un pays plus démocratique et luttant avec des normes et lois contre la corruption mais bien plus par une prise de conscience et une acceptation de la part de la population que des changements de comportement sont souhaitables afin que les Institutions au sens de la NEI puissent permettre une évolution réelle et durable vers un pays moins corrompu et/ou plus démocratique.

Les institutions internationales avec la Banque mondiale et le FMI en tête de pont se sont largement intéressées à la qualité des Institutions notamment dans le cadre de l'octroi de l'aide internationale ainsi que des prêts internationaux. La notion de « bonne » gouvernance aura largement été développée par Kaufmann (1999, 2003, 2009) notamment parce que ses travaux auront permis de créer deux indicateurs : le WGI (World Governance Indicator) ainsi que le CPIA (Country Policy and Institutional Assessment). La théorie dite KKZ pour Kaufmann, Kray et Zoidon-Lobaton (1999b) est largement inspirée de l'école néo institutionnelle comme en témoigne une définition des Institutions très proche de la vision précédemment développée avec North : « les traditions et les institutions par le biais desquels l'autorité est exercée dans un pays ». Cet article justifie la méthodologie d'agrégation des dimensions et critères pour réaliser un indicateur de gouvernance. Le WGI (World Governance Indicator) est basé sur 6 critères qui sont la prise en compte de la liberté d'expression et de la volonté de la population, la stabilité politique et l'absence de violence, l'efficacité gouvernementale, la qualité de la régulation, l'état de droit, et finalement le contrôle de la corruption.

Institutions et corruption sont intrinsèquement liées. Comme évoqué plus haut avec l'école néo-institutionnelle, la corruption tout comme la présence de l'informel dans la société se fait en réaction au niveau de gouvernance institutionnelle du pays ainsi qu'au niveau d'acceptation de celle-ci par la société. Pour Roy et Oliver (2009), la corruption c'est « l'abus d'un fonctionnaire visant à maximiser ses gains ». Cuervo-Cazurra (2006) estime que c'est plus largement l'abus de la puissance publique. Cette définition semble d'autant plus intéressante

que la corruption est liée à la complicité de différentes parties prenantes qui n'englobent pas uniquement les fonctionnaires mais bien toutes les personnes ayant une forme de pouvoir ou d'influence pour monnayer du favoritisme. Pour Kaufmann (1997), en moyenne, l'investissement dans un pays corrompu serait 20% plus coûteux. Wei (2000) évoque également l'équivalent d'une hausse des taxes de 20% avec l'exemple de Singapour qui connaîtrait une hausse de 20% de ses coûts si l'île venait à chuter à un niveau de corruption comparable à celui du Mexique. Ce montant peut paraître élevé mais si les opportunités et le risque une fois ce « coût de transaction » payé devient nul voire positif car on obtient de réelles garanties, une rapidité et une protection que l'État lui-même n'est pas en capacité de promettre alors cet effort financier peut être vu comme une stratégie « judicieuse » dans certains cas, à condition bien sûr de se limiter à un raisonnement coût/opportunité.

Alors que dans les années 1990, l'hypothèse qu'un pays corrompu a un impact négatif sur la localisation des IDE dans ce dernier semblait évidente celle-ci est de plus en plus remise en cause en évoquant le cas où deux pays tous deux fortement corrompus et ayant une faible distance de corruption ne seront pas impactés négativement (confer Cuervo-Cazurra (2006) et Habib et Zurawicki (2002) qui disposent d'une bibliographie étendue sur le sujet).

Ainsi la corruption peut être vue comme fonctionnelle car elle répond à la déficience de l'État : de sa protection des droits de propriété, de la propriété intellectuelle voire même des personnes. Cela correspond au courant fonctionnaliste issu des théories de Weber et à la théorie clientéliste de Merton. Pour Cartier-Bresson (2008), « Les transgresseurs construisent (souvent collectivement) leur propre morale dans une réaction qu'ils jugent rationnelle face à trois types d'injustice qu'ils ressentent, et qu'ils jugent de plus inefficaces : injustice politique (l'impossibilité d'avoir accès à des décisions favorables), économique (les rentes dont ils sont exclus), sociale (inégalité de traitement). »

Cuervo-Cazurra (2006) nuance la question de la corruption en montrant que plus le pays hôte est proche, en termes de corruption, du pays d'origine et plus l'allocation d'IDE se fait naturellement. Godínez et Liu (2015) reprennent les théories d'Eden et Miller (2004) traitant de la distance institutionnelle et de Cuervo-Cazurra (2006) qui lui s'intéresse à la « corruption distance ». Ainsi il est difficile de prédire les effets de la corruption sur l'allocation des IDE. L'impact peut sembler être tout de même négatif et dépendre de la distance de corruption entre le pays d'origine et le pays hôte. Nous chercherons à le vérifier dans notre étude.

### Facteurs historiques

Les liens historiques voire diplomatiques peuvent nécessairement avoir une influence significativement positive ou négative dans le commerce, les échanges de tout type et donc les IDE. Makino et Tsang (2011) ont étudié l'impact des liens historiques sur les IDE dans le cas du Vietnam. Ils ont montré que les liens historiques expliquaient la surreprésentation des entreprises françaises et chinoises sur le sol vietnamien. De plus, ils ont identifié qu'une fois le pays devenu communiste, et du fait des liens étroits qui se sont établis avec la Chine continentale communiste, les entreprises installées sont devenues dans leur grande majorité

chinoise et inversement les investissements français ou d'une entité chinoise démocratique tels que Taïwan et Hong Kong ont chuté.

Vermeulen et Barkema (2001), repris dans Chowdhury et Maung (2018) justifient qu'une relation de long terme entre deux pays permet aux entreprises de développer des avantages concurrentiels notamment dans la maîtrise de l'information du pays hôte.

Kedia et Bilgili (2015) démontrent l'impact positif des relations historiques, entre pays dans le contexte de transition économique des économies de l'ex-URSS, sur le lien de causalité entre faible distance institutionnelle sur l'acquisition de capitaux entre deux pays. Ainsi l'intérêt de leur étude est de montrer qu'à la fois des liens historiques étroits et une faible distance institutionnelle entre deux pays est susceptible de favoriser les prises de participation au capital au sein des entreprises de l'un des deux pays par des investisseurs de l'autre pays.

Les facteurs historiques peuvent aussi s'entendre sous l'angle de la path dependency ou dépendance au sentier (David, 1985), idée reprise pour le compte de l'école néo-institutionnaliste par North (1990, 1991) et par l'école behavioriste en management (Johanson et Vahlne, 1990 ; Levitt et March, 1988). En effet, cette dépendance au sentier pourrait être liée à la connaissance et à l'expérience. Un effet cumulatif peut donc s'observer par mimétisme des entreprises issues d'un même pays d'origine. Cette théorie a été développée à partir des théories néo-institutionnalistes (Peng, 2012) ou en économie industrielle en essayant de comprendre les stratégies mises en place par les entreprises (Alcácer et al., 2013 ; Ito et Rose, 2002 ; Knickerbocker, 1973). Cela peut aussi s'expliquer par une forme de savoir-faire. La réussite des uns incite d'autres entreprises à se lancer dans ce même pays et inversement. Des critères rationnels peuvent donc être complétés par des critères basés sur l'expérience où la comparaison avec des partenaires ou entreprises issus du même pays afin de vérifier que son choix n'est pas si atypique. Cette zone de confort rassure l'investisseur. Du et al. (2012) écrivent que cela a pour conséquence la préférence par les investisseurs des marchés perçus comme clos. L'étude des biais de sélection et heuristiques propres aux décideurs dans le cadre de l'allocation des IDE mériterait une étude approfondie.

Pour l'école néo-institutionnelle, North mise beaucoup sur la part de l'Histoire dans le développement du pays tout comme Aoki (2001) avec les différentes structures nationales ou leurs versions hybrides visant à répondre à des problématiques et contextes particuliers. Les études des pays en transition et l'étude de la corruption empruntent bien souvent les théories de la dépendance au sentier pour justifier la difficulté de sortir de ce qui ressemble fort à un équilibre stable.

### Facteurs géopolitiques

Il existe deux formes de facteurs géopolitiques, à savoir en premier lieu, les risques géopolitiques qu'une entreprise souhaite limiter, complémentaires de l'analyse actuelle des risques pays et enfin dans un second temps, les opportunités géopolitiques qu'un État peut saisir en orientant les stratégies d'allocation des IDE de ses entreprises nationales

1) Les risques géopolitiques qu'une entreprise souhaite limiter, complémentaires de l'analyse actuelle des risques pays

L'instabilité politique mondiale ne peut pas se lire uniquement pays par pays à travers les risques politiques au sein des risques pays mais doit être étudiée sous le prisme de la géopolitique. Trois raisons peuvent nous conduire à soutenir cette thèse.

Premièrement, l'instabilité géopolitique mondiale a paradoxalement explosé depuis la chute de l'URSS d'où la nécessité d'avoir une lecture des risques géopolitiques plus assidue.

La deuxième raison vient du fait que les risques pays en se limitant aux frontières nationales ne permettent pas de prendre en compte des risques qui sont de plus en plus interdépendants à des régions du monde (ex : Sahel, Proche et Moyen Orient) et des pays proches économiquement et/ou politiquement. Telle est la thèse défendue par Amewokunu et Su (2009).

La troisième et dernière raison provient du lien étroit entre risques politiques et géopolitiques qui ne peut que nous obliger à rajouter le prisme des risques géopolitiques afin de compléter l'analyse des risques politiques et donc de l'analyse des risques pays qui sera présentée dans la sous-partie suivante.

Les auteurs qui ont voulu prendre en compte les risques géopolitiques dans l'analyse des risques pays sont très peu nombreux. Amewokunu et Su (2009) font le constat qu'ils sont les pionniers en la matière puisque la littérature ne s'y intéresse guère.

Quels sont les facteurs à l'origine du risque géopolitique ? Nous en avons identifié 8. 1) Les acteurs ou groupes dont les objectifs sont antagonistes (au sein du pays et à l'extérieur) : cela peut nécessiter une étude historique et sociologique avec prise en compte de l'Histoire, des ethnies, des groupes politiques, des groupes sociaux pouvant mener à une guerre civile et/ou à une guerre entre pays. L'antagonisme peut également provenir d'inégalités sociales et/ou économiques ; 2) Culture et religion : les différences culturelles ou religieuses peuvent être à l'origine de tensions pouvant aller jusqu'à un risque géopolitique élevé. La proximité culturelle peut être paradoxalement source de tensions dans les velléités extraterritoriales de certains États ou régions ; 3) Histoire : une Histoire commune malheureuse ou non peut être source de tensions ; 4) Prolifération d'idéologie, propagande et partialité des médias ; 5) faible niveau de gouvernance des Institutions /instabilité politique ; 6) dépendance économique, financière et/ou politique vis-à-vis d'un pays tiers d'où une pression économique et financière qui peut devenir insoutenable pour le pays ; 7) pouvoir de dissuasion ou non de l'armée face à l'hypothèse d'une invasion ennemie ainsi que face au terrorisme 8) Le pays s'il est menacé/attaqué sera-t-il défendu militairement et diplomatiquement de façon suffisante par ses alliés ? Autrement dit, est-ce que les alliances et la capacité à se faire entendre et respecter du pays sur la scène mondiale sont suffisantes ?

2) Les opportunités géopolitiques qu'un État peut saisir en orientant les stratégies d'allocation des IDE de ses entreprises nationales

Au-delà de la simple politique économique d'un État qui peut viser à favoriser ou non le libre-échange et la hausse de sa compétitivité, il peut également exister des stratégies nationales d'implantation vers tel ou tel pays ou telle ou telle zone géographique plutôt qu'une autre. Cela a bien souvent une raison géopolitique afin de limiter les risques dans des zones sensibles ou au contraire pour renforcer les intérêts économiques et géopolitiques d'un pays dans une zone et/ou parvenir à se rapprocher de ressources rares qui peuvent revêtir un caractère stratégique : matières premières en quantité (très) limitée (ex : pétrole, uranium, cobalt, terres rares, terres arables, etc.), infrastructures, ou encore capacités de production jugées stratégiques (ex : chantiers navals, entreprise aéronautique, entreprises de transport, centrales nucléaires). Tous les pays sont influencés par la question géopolitique mais tous les gouvernements ne cherchent pas nécessairement à influencer de façon majeure voire sous la contrainte les choix d'allocation d'investissement à l'étranger de leurs entreprises nationales. L'étude de l'échantillon de 14 pays nous permettra de constater dans quelle mesure certains pays peuvent orienter de façon si significative leurs IDE du fait des intérêts géopolitiques qui pourraient supplanter la matrice économique des entreprises.

Ainsi au regard des liens qui unissent deux pays d'un point de vue historique et en fonction des intérêts économiques, politiques et géopolitiques, une certaine forme de distance diplomatique peut permettre de rapprocher ou non deux pays avec pour conséquences un impact sur les liens économiques qui les lient et donc à fortiori sur les IDE. La perception de cette distance diplomatique risque de ne pas être réciproque et l'écart pourrait être potentiellement très net.

### **1.2.3. L'analyse via les risques pays**

Les risques pays, de l'anglais « country risks », auparavant appelés « political risks » ou risques politiques regroupent désormais à la fois des risques macroéconomiques et des risques politiques de façon à rendre compte de la façon la plus juste du niveau de risque d'un pays dans un contexte commercial. Ils sont donc une synthèse partielle des éléments des sous-parties 1.2.1 et 1.2.2. Cependant, ils ne tiennent pas compte des opportunités et de la compétitivité d'un pays mais uniquement de son degré de risque à un instant t. Il existe un grand nombre de définitions des risques pays. Nous définirons les risques pays comme les risques propres à un pays donné qu'un agent économique, à savoir un assureur, une entreprise ou encore une agence nationale ou supranationale souhaite quantifier afin de pouvoir définir soit le coût de l'assurance soit l'acceptabilité du risque encouru en commerçant au sein de ce pays. La finalité concerne le risque de non-paiement au travers d'une batterie de critères ayant une incidence directe ou indirecte sur ce dernier tels que le risque politique, le risque géopolitique et des critères macroéconomiques propres à l'Etat (risques souverains et de non transferts) ou aux entreprises en lien avec la capacité de résilience des institutions financières et non financières du pays évalué.

## Évolutions du terme

Les risques pays ont connu différentes évolutions quant à l'objet, au type de risques associés ainsi qu'aux pays étudiés.

Pays concernés	Objets d'étude	Risques
1950-2007 : Étude centrée sur les pays en voie de développement 2007-2020 : Extension à tous les pays	1950-1990 : Polarisé sur les États 1990-2020 : Extension de la surveillance auprès des entreprises, banques et institutions financières	1950-1980 : Centré sur les risques politiques 1980-1990 : Recentrage sur les risques souverains 1990-2020 : Focalisé sur les crises multiples et les crises systémiques

Tableau 5 : Évolutions du concept de risques pays

Ce tableau synthétise les trois grandes évolutions de l'usage des risques pays. Ces évolutions successives sont le résultat des grands changements et/ou des crises macroéconomiques. Longtemps centrés sur les risques politiques dans les pays en voie de développement, les risques pays vont subir une première évolution légère suite aux défauts de paiement d'un grand nombre de pays en voie de développement dans les années 1980 (Mexique, Argentine, et pays africains). Avec les crises d'un genre nouveau en Asie du Sud-Est et en Russie dans les années 1990, les risques pays continueront à s'intéresser presque exclusivement aux pays en voie de développement tout en s'intéressant de plus en plus aux banques et institutions financières de ces pays. Puis viendra la crise des subprimes en 2007 qui obligera les risques pays à se réformer en profondeur en prenant en compte un nombre étendu de risques et cela au sein même des pays développés. Cette crise de 2007-2009 aura marqué les esprits et permettra de prendre conscience que les crises peuvent subvenir à tout instant non pas des pays en voie de développement mais des pays développés par manque de surveillance et de garde-fous. Le retour difficile à la croissance mondiale devrait obliger les entreprises à un plus large recours à l'étude des risques pays.

- À l'origine, les risques pays étudiaient les risques politiques.

En effet, de 1950 au début des années 1980, les risques pays ne s'intéressaient, de façon quasi exclusive, qu'aux risques politiques puisque les risques pays étaient focalisés au nouveau contexte mondial d'après-guerre où la décolonisation créait de nouveaux pays et des dangers d'un genre nouveau pour les entreprises d'origine occidentale présentes sur ces terres. Les droits de propriété risquent d'être bafoués (expropriation, extorsion de fonds) et l'instabilité politique des jeunes États naissants (violence, guerre civile, sous-investissement dans les infrastructures) peut conduire à une diminution du chiffre d'affaires des entreprises présentes dans ces zones. C'est donc l'instabilité politique qui est à l'époque au centre des préoccupations puisqu'elle occasionne une instabilité économique grandissante.

Les actifs saisis par les pays en voie de développement entre 1956 et 1972 correspondraient à 10 milliards de dollars US de l'époque. Cette somme représente 25% des IDE pour la seule année 1972. Un autre chiffre tout aussi alarmant est celui du nombre d'expropriations. En effet, selon Jodice (1980), entre 1960 et 1976, ont eu lieu 1535 expropriations dans 76 pays.

- Dans les années 1980, les risques pays opèrent une mutation pour s'intéresser davantage aux risques souverains.

Les années 1980 sont un tournant dans l'économie mondiale. Les années 1970 font apparaître un ralentissement de l'économie des pays développés. Ce pourquoi, les pays en voie de développement vont apparaître comme un relais de croissance d'envergure. Les capitaux des pays développés vont affluer. Dans le même temps, suite au choc pétrolier, les recommandations de la Banque mondiale et du FMI auprès des pays en voie de développement vont largement favoriser l'endettement de ces derniers dans un but d'investissement productif. La mondialisation naissante des années d'après-guerre voit en cette opportunité un coup d'accélérateur qu'il ne faut pas rater afin de permettre un relais de croissance pour les capitaux occidentaux, une croissance dans les pays en voie de développement et des débouchés futurs dans ces derniers. Mais le retournement de l'économie des pays en voie de développement va s'opérer brusquement du fait de la chute des prix des matières premières conjointement à l'augmentation des taux d'intérêt aux États-Unis. Cette crise d'un genre nouveau, avec près de 60 pays en défaut de paiement, révèle l'ampleur des liens entre les économies mondialisées. Elle révélera l'inadéquation des risques pays face aux risques de défaut de paiement des États.

- À ce jour, la dernière mutation réalisée par les risques pays est la prise en compte du risque systémique.

Il ne faudra pas attendre la crise des subprimes de 2007 pour prendre en compte le risque systémique puisqu'avant cela, dans les années 1990 jusqu'au début des années 2000 vont apparaître de nouvelles crises en provenance des pays en voie de développement : Mexique (1994-1995), Asie du Sud-Est : Thaïlande, Malaisie, Indonésie et Corée (1997-1998), Russie (1998), Brésil (1998-1999) et Argentine (2001-2002). Les causes ne sont pas les mêmes que pour la crise des années 1980. Ce n'est plus l'endettement qui est au cœur des préoccupations mais un nombre beaucoup plus conséquent de facteurs ayant des liens entre eux. En fait, une crise systémique est une crise ayant un facteur exogène dans un marché de l'économie que ce soit l'économie réelle (marché du travail ou marché des biens et services) ou bien plus généralement dans l'économie financière liée au système financier, aux banques et système boursier.

Crise asiatique de 1997/1998 :

Les causes profondes de ces crises proviennent d'une nouvelle accélération de la mondialisation et de la financiarisation de l'économie avec notamment la hausse des dettes privées, des portefeuilles d'investissement et des IDE. A priori, ces causes n'auraient pas dû occasionner de crises mais c'est la faiblesse des économies « émergentes » de l'époque qui vont être les véritables causes, à savoir : la faiblesse des systèmes bancaires, l'absence de réserves de change de la part des banques nationales et les bulles spéculatives dans le secteur boursier et immobilier du fait de l'abondance de capitaux étrangers entraînant toujours plus de surenchères. De plus, le manque de transparence des gouvernements et la faiblesse du système bancaire ne pourront empêcher la création d'une bulle spéculative d'autant plus grave que l'allocation des ressources étrangères est répartie de façon inefficace dans des secteurs peu productifs et/ou surévalués. Un autre facteur d'ampleur est la politique de taux de change fixe entre la monnaie locale et le dollar. Ce dernier facteur cumulé à une diminution des exportations a eu pour conséquence un déficit accentué de la balance des transactions courantes pour ces pays face aux États-Unis notamment. En effet, l'afflux de capitaux investis dans l'immobilier et la bourse ne permet pas d'allouer efficacement les ressources dans les moyens productifs ce qui enrichit artificiellement le pays sans augmentation proportionnelle de la compétitivité ce qui se traduit par une augmentation des importations. Dans le cas de la crise asiatique, tout a commencé en Thaïlande. Les signaux envoyés aux investisseurs étrangers ont eu pour conséquence le rapatriement des capitaux étrangers non seulement de Thaïlande mais de la plupart des pays d'Asie du Sud-Est en phase avec les mêmes problématiques d'où une contagion extrêmement rapide de la Malaisie, de l'Indonésie et de la Corée du Sud.

Pour se sortir de cette crise, les pays asiatiques ont augmenté les taux d'intérêt à court terme de façon à privilégier un resserrement temporaire des liquidités plutôt que de tabler sur une dévaluation des taux de change qui auraient eu des conséquences d'autant plus désastreuses pour l'économie du pays.

Aghevli (1999) : « Dans une situation aussi extrême, la priorité doit être de stabiliser le taux de change avant qu'un engrenage inflationniste s'enclenche. À partir du moment où on laisse les prix intérieurs s'envoler, il devient très coûteux de procéder au resserrement monétaire requis pour rétablir la stabilité des prix. » Ces pays auront donc été largement aidés par le FMI et conjointement aux politiques monétaires, ils mettront en place des politiques structurelles adaptées afin de redonner confiance aux investisseurs nationaux et étrangers à l'avenir.

### Typologie des risques

Il est possible de donner plusieurs typologies des risques pays. Cependant la plupart convergent désormais et reprennent notamment pour les banques et agences de notations ou assureurs avec quelques nuances celle de Bouchet, Clark et Gros Lambert (2003) que nous avons reprise et complétée.

Nous présenterons tout d'abord une typologie « classique » à travers trois risques : risques souverains, risques de non-transferts et risques systémiques.



## Les risques souverains

Le périmètre des risques souverains est plus ou moins étendu en fonction des agents pris en compte. Nous verrons tout d'abord que les risques souverains peuvent être entendus de façon globale, c'est-à-dire les risques provenant d'un État ou de l'un de ses agents dans leur capacité et volonté de remboursement. La vision élargie incorpore donc le risque de faillite ou incapacité partielle pour un État à rembourser sa dette puis les organismes étatiques et sociaux dans un second temps et éventuellement dans un dernier temps les entreprises publiques ou semi-publiques. Ainsi la définition des risques souverains peut dépendre de l'étrécissement des agents pris en compte. Pour Calverley (1990) : « le risque souverain traduit ainsi le risque, pour des organismes financiers internationaux, de voir le gouvernement d'un pays auquel ils ont accordé des prêts être incapable d'honorer ses obligations de paiement envers eux. Dans ce cas précis, le remboursement des prêts n'est pas lié aux performances d'un projet particulier ».

Les États ne sont pas des agents économiques comme les autres. Les sciences économiques s'y intéressent depuis leurs débuts et au XXe siècle notamment des pans de l'Économie divers et variés : place de l'État, gestion des biens publics, rôle de l'information, rôle de l'État en cas de crise économique, gouvernance institutionnelle... De plus, les prérogatives de puissance publique peuvent être extrapolées par certains États en fonction de contextes économiques ou d'arbitrages idéologiques conduisant alors au risque d'expropriation ou de non-remboursement. Attention, seul le risque de non-remboursement fait partie des risques souverains au sens strict. Il est communément admis que les pays développés ayant une relative stabilité économique en termes de PIB, balance commerciale, balance des paiements et stabilité de la monnaie peuvent se permettre d'avoir une dette plus élevée que leurs homologues en voie de développement. Cela correspond à la notion de capacité à payer (ou plutôt de capacité à rembourser) qui vient de l'expression « ability to pay ». Pour autant, suite à la crise des subprimes de 2007-2009, les États des pays développés se sont fortement endettés et la question se pose à nouveau de savoir quel est le taux d'endettement que les États ne doivent pas dépasser. Un déficit temporaire afin de favoriser une relance de type keynésienne sera justifié si et seulement s'il a pour but de relancer la demande et qui plus est, si la demande nationale ou mondiale venait à diminuer suite à une crise systémique. L'autre justification serait de favoriser un déficit à court terme afin d'investir massivement pour assurer la croissance, la compétitivité et donc les emplois de demain sous réserve que les conditions financières soient favorables, c'est-à-dire que le taux d'intérêt soit le plus bas possible et que l'État n'ait pas déjà dépassé le seuil d'endettement critique en lien avec ses capacités d'endettement. Surveiller la dette des États implique de veiller aux recettes et aux dépenses actuelles et futures de ce dernier. Cela implique de regarder de près la dette, le déficit annuel et les déficits futurs probables en prenant en compte la compétitivité présente et future, la capacité du pays à se réformer à la fois sur le plan juridique mais aussi budgétaire afin notamment de modifier l'allocation du budget de l'État voire d'envisager sa diminution si nécessaire. Pour finir, il convient d'évaluer la faisabilité des réformes en fonction du contexte socio-économique, politique et culturel du pays.

Le poids de la dette est analysé en fonction du remboursement de la dette et des intérêts qui pourront varier très fortement entre les pays en fonction de la confiance accordée à ces derniers par les investisseurs. Ainsi le risque souverain doit être analysé à travers les notions de

« capacité à payer » et plus précisément grâce aux termes de solvabilité, soutenabilité, liquidité ainsi que de la notion de « volonté à payer ».

Solvabilité et soutenabilité sont deux notions très proches pour ne pas dire substituables. Un État est solvable s'il est en capacité de rembourser ses dettes à court, moyen et long terme. En effet, tout prêteur s'assure que l'emprunteur sera en capacité de le rembourser sur le nombre d'annuités qui a été fixé. La dette publique d'un pays est soutenable si et seulement si les recettes sont suffisantes pour stabiliser le ratio dette publique/PIB. Cela suppose que le déficit d'une année puisse être « comblé » par la croissance actuelle ou future et que le coût (ou service) de la dette ne soit pas « plombé » par un taux d'intérêt trop élevé notamment par rapport au taux d'intérêt pratiqué sur le marché. Ce pourquoi, un État ou une banque centrale ayant un fort besoin de financement pourra être amené à favoriser une politique monétaire expansionniste afin de permettre de faire diminuer le taux d'intérêt nominal permettant de diminuer le coût de sa dette tout en ayant la possibilité de mener une politique budgétaire restrictive afin de diminuer ses dépenses en espérant revenir à l'équilibre à court ou moyen terme. L'analyse de la soutenabilité de la dette d'un État implique l'analyse de scénarios notamment pour voir l'impact d'un choc exogène sur la dette du pays ou bien sur des scénarios plus pessimistes impliquant une moindre croissance, une hausse des taux d'intérêts, une dépréciation de la monnaie ou tout autre variable pouvant déstabiliser le poids de la dette d'un pays.

Une crise de liquidité peut apparaître quand bien même la dette publique semblerait soutenable. Pour un État, la crise de liquidité implique des difficultés de financement à court ou long terme. L'État, comme les banques, possède généralement des actifs plus ou moins liquides, c'est-à-dire qui sont disponibles dans un temps plus ou moins long dans un objectif de revente, que ce soit une entreprise publique, de l'immobilier ou tout autre actif. Ainsi pour l'État, le manque de liquidité de ses actifs peut mener à un manque de trésorerie et donc à une éventuelle faillite.

Critères	Solvabilité	Soutenabilité	Liquidité
	Balance courante	Ratio Dette/PIB	Liquidité des actifs de l'Etat
	Balance des paiements	Analyse de scénarios	Facilité de financement dans l'économie
	Solde budgétaire		Niveau de trésorerie jugé suffisant
	Excédent primaire		
	Niveau de taxation		
	Service de la dette (coût de remboursement du principal et des intérêts)		

Tableau 6 : Synthèse des indicateurs des risques souverains

Pour parachever l'étude des risques souverains, il convient de discuter des risques liés à la volonté de payer de l'État vis-à-vis de ses créanciers. Ce risque est à mi-chemin entre le risque souverain et le risque politique.

#### Les risques de non-transfert

Les risques de non-transfert ou de convertibilité se vérifient lorsque des agents économiques d'un pays ne sont plus en capacité de transférer ou de convertir la monnaie locale en monnaie étrangère. Les causes du risque de non-transfert sont multiples. Elles peuvent provenir notamment de la non-volonté de payer, d'un embargo, d'une crise monétaire ou encore d'une crise systémique. Les conséquences de la crise de non-transfert peuvent entraîner très rapidement une crise de solvabilité pour l'État mais aussi pour les entreprises présentes sur le sol national occasionnant alors des faillites en chaîne puisque ces dernières ne pourront plus payer leurs fournisseurs puis leurs salariés. Pour les firmes étrangères, cela suppose l'impossibilité de rapatrier les profits ou plus largement des capitaux.

#### Les risques systémiques

Une crise systémique est une crise ayant un facteur exogène dans un marché de l'économie que ce soit l'économie réelle (marché du travail ou marché des biens et services) ou l'économie financière liée au système financier, aux banques et système boursier. Généralement les crises systémiques modernes proviennent essentiellement de la sphère financière et bancaire et comme tous les marchés sont liés entre eux, si l'un des maillons de la chaîne vient à faire défaut alors c'est tout le système qui peut se gripper telle une pandémie, mais de nature économique pour celle-ci.

Sphère politique	Risques souverains	Gouvernement central	Risque souverain
		Banque centrale et agences gouvernementales	
		Entités publiques ou semi-publiques	
	Risques de non-transfert	Introduction de contrôles des capitaux	Risques de convertibilité
		Crise sévère du taux de change	
« Market sector »	Risques systémiques	Variations majeures des variables financières	« Systemic market risk »

		Environnement socio-politique et institutionnel	Risque systémique de crédit
		Environnement macroéconomique	
		Solvabilité des institutions financières et non financières	

Tableau 7 : Synthèse des risques pays

Ainsi l'analyse actuelle à travers le prisme des risques pays ne peut être en l'état une synthèse acceptable pour synthétiser les critères économiques et d'opportunité ainsi que les critères politiques et historiques puisqu'ils ne prennent en compte que le seul risque. Ce pourquoi, les risques pays ne peuvent nous suffire à notre analyse. Cependant, la méthodologie et les critères utilisés peuvent nous inspirer afin de sélectionner avec parcimonie des critères des différentes dimensions identifiées que la littérature a globalement su mettre en avant comme nous venons de le voir sauf sous l'angle historique, diplomatique et géopolitique. Désormais, dans la prochaine sous-partie, nous allons nous attarder sur des critères d'autant plus novateurs puisqu'ils ont trait à la distance et à des disciplines pas nécessairement liées à l'économie, à savoir la sociologie, pour partie, économique (ex : distance culturelle et organisationnelle) et à l'économie comportementale en lien avec la psychologie concernant la distance psychique.

### 1.3. La pertinence des critères de distance dans l'étude de l'allocation des IDE

De nouvelles variables basées sur la distance dans l'étude de l'allocation des IDE peuvent être adaptées pour compléter notre étude. Leur apparente originalité pourrait pour autant bien rendre compte de la prise en compte consciente et inconsciente de formes de distance dans l'allocation des IDE. La réduction du concept de distance à une simple question géographique ou au mieux à un concept culturel qui n'en demeure que peu usité nous a poussé à approfondir ce concept jusqu'à en proposer une typologie détaillée.

La mondialisation a conduit à ce que la notion de distance soit vue comme triviale et donc trop simpliste pour expliquer des phénomènes complexes dans un contexte international. Les expressions de « la terre est plate » (ouvrage de Friedman, 2005 repris de Ohmae, 1985) et de « la mort de la distance » (Cairncross, 1997) allaient à l'encontre des résultats empiriques liés aux modèles de gravité prouvant l'impact de la distance.

Cairncross (1997) dans son ouvrage la mort de la distance, précise que bien que les distances se raccourcissent, celles-ci existent toujours mais au-delà de la simple question de la

distance qui sépare deux pays, celle-ci doit être étudiée plus largement et donc de façon globale. En effet, dans l'étude menée sur l'allocation des IDE, la notion de distance préalablement influencée par la littérature sur les coûts de transaction de l'école néo-institutionnaliste nous a conduits à valoriser la notion de distance tout en cherchant à élargir cette notion en complément des autres critères préalablement identifiés dans la littérature.

Les disciplines ou théories économiques traitant de la notion de distance sont plus nombreuses qu'on ne le penserait : la géoéconomie (Luttwak, 1990 et Lorot, 2009), la nouvelle économie géographique de Krugman (1991) avec les dynamiques d'agglomération et la prise en compte de l'échelon sub-national<sup>6</sup>, le modèle de gravité et voire même les notions de coûts de transaction, de coûts au commerce, et d'effet frontière. De plus, la notion de distance n'est pas qu'une histoire de distance géographique mais elle peut également être impactée par des aspects culturels notamment pour ne citer qu'eux dans un premier temps.

Nous nous focaliserons sur les coûts de transaction, le modèle de gravité, la notion de distance culturelle pour finir par présenter une typologie des notions de distance.

Les articles sur la distance se développent mais ils se limitent presque systématiquement à 1 ou 2 variables liées à la distance et pour la quasi-totalité, ils omettent des variables plus classiques qu'elles soient économiques, politiques ou d'une autre nature telles que nous les avons également décrites sous forme de critères d'opportunités, risques et spécialisations. Nous faisons donc à nouveau le constat que les articles ne cherchent pas assez à se rapprocher de l'exhaustivité d'où des approches manquant de pertinence des modèles proposés.

### **1.3.1. Sources d'inspiration de la distance dans la littérature**

#### 1) Les coûts de transaction de Williamson (1975, 1985) et de l'école néo-institutionnaliste

Les coûts de transaction et notamment les travaux de Williamson ont inspiré notre réflexion sur la distance dans le but de compléter la simple réflexion sur la distance géographique en identifiant l'ensemble des freins aux échanges et à l'investissement. Nous ne reprendrons donc pas la présentation des coûts de transaction tout comme celle de la vision des Institutions par l'école néo-institutionnaliste (sous-partie 1.2.2). Pour autant, dans une lecture complète et attentive de Williamson, comme l'écrit ce dernier, [l'étude des coûts de transaction] « couvre un champ relativement large et possède une application assez étendue. En fait, toute relation, économique ou autre, qui prend la forme d'un problème contractuel (ou qui peut être décrite comme tel) peut être évaluée avantageusement selon les termes de l'économie des coûts de transaction. » La présence de coûts élevés lors d'un projet de transaction peut mener à la non

---

<sup>6</sup> L'apport de la NEG (Nouvelle Économie Géographique) qui prend en compte l'hétérogénéité au sein d'un même pays et donc l'échelon subnational voire la dynamique d'agglomération de Krugman (1991) et de ses continuateurs est pertinente mais davantage à un échelon microéconomique. Elle se rapproche donc des notions de districts marshalliens préalablement présentés justifiant l'implantation ou l'investissement au sein d'une zone délimitée où l'échelon national est surdimensionné.

transaction ou à sa limitation. Les coûts de transaction peuvent également être vus comme un coût additionnel potentiellement nécessaire à payer. De plus, puisque les coûts de transaction sont fortement influencés par la notion de comparaison entre modèles institutionnels, Neimark et Tinker (1987) tout comme Aoki (2001) considèrent que des coûts de transaction peuvent exister pour faire fonctionner les gouvernances d'entreprises et cela de façon renforcée si les Institutions de 2 pays et/ou de 2 entreprises diffèrent. Des auteurs tels que Hymer (1976) et Zaheer (1995) feront par la suite référence de façon explicite ou non à l'apport des coûts de transaction dans leurs travaux

## 2) Le modèle de gravité

Le modèle de gravité a vu le jour grâce à Tinbergen (1962). Initialement basé sur la prédiction des échanges bilatéraux entre 2 pays en fonction de la distance entre ces 2 pays et leur poids relatif, ce modèle gravitationnel peut à juste titre être redéployé avec la notion de distance pour prédire d'autres phénomènes et à fortiori en économie internationale.

Le modèle classique est le suivant :  $X_{ij} = K * \frac{Y_i^\alpha Y_j^\beta}{D_{ij}^\lambda}$

$X_{ij}$  correspondent aux flux de commerce bilatéral entre les pays i et j.

$Y_i$  et  $Y_j$  sont les PIB des pays i et j respectivement.  $D_{ij}$  correspond à la distance entre les pays i et j.  $K$  est une constante.  $\alpha + \beta + \lambda = 1$

Dans cette version, l'hypothèse de départ est que les flux commerciaux entre deux pays seraient proportionnels à leur PIB respectif et que la distance entre ces deux pays impacterait négativement et de façon proportionnelle à la distance qui les sépare.

Bon nombre de modèles de gravité existent. Celui que nous présentons est l'une des versions les plus épurées.

Ainsi la théorie justifiant le modèle de gravité interviendra bien après qu'il soit diffusé. Les théories économiques de base seront un socle du modèle de gravité : modèle de Ricardo (Eaton et Kortum, 2002) ainsi que la théorie ricardienne de spécialisation entre les pays. Pour Feenstra (2004), trois hypothèses permettent de justifier le modèle de gravité : la maximisation des profits, la maximisation de l'utilité par les consommateurs renforcée grâce à la variété des biens et la spécialisation de l'offre des pays.

Pour compléter la vision ricardienne, dans une logique assez intuitive par rapport au modèle de gravité, la théorie Heckscher-Ohlin a pu être mise à contribution (Bergstrand, 1985 ; Deardoff, 1998 ; Treffer, 1995).

Ensuite dans des modèles relativement simples à économies identiques et prix égaux entre les entreprises/pays, on justifiera de la théorie sur la concurrence monopolistique (Anderson, 1979, Anderson et Van Wincoop, 2003) pour peu à peu complexifier les modèles en prenant en compte des entreprises/pays identiques avec prix différenciés puis entreprises/pays différents avec volonté de se spécialiser pour arriver sur la justification des entreprises hétérogènes. Ces théories ont été développées plus récemment avec Chaney (2008), Helpman et al. (2008) et Melitz et Ottaviano (2008).

Bien qu'Anderson (1979), pour expliquer le modèle de gravité, ait développé un modèle Armington-CES (Constant Elasticity of Substitution), soit un modèle d'élasticité de substitution constante, il faudra attendre Anderson et Van Wincoop (2003) pour que l'on puisse s'appuyer pleinement sur le modèle Armington-CES pour justifier le modèle de gravité du fait des coûts de commerce et de leurs conséquences sur l'équilibre général.

Les effets de la multirésistance ont été présentés par Eaton et Kortum (2002) et plus encore par Anderson et Van Wincoop (2003). En effet, la seule distance ne peut expliquer le modèle de gravité mais c'est bien l'écart de coûts relatifs du commerce entre deux pays qui explique ces effets de la multirésistance.

Mc Callum (1995) et la notion de « border effects » ou effet frontières a prouvé qu'une frontière qui semble poreuse entre les Etats-Unis et le Canada a pourtant un réel effet puisque les échanges sont 20 fois supérieurs entre 2 provinces canadiennes (Colombie britannique et Ontario) qu'entre 1 province canadienne (Colombie britannique) et 1 Etat américain (Texas) malgré une distance équivalente. Ainsi la simple distance physique séparant deux pays n'est pas suffisante à elle seule. Ce pourquoi, nous privilégierons une étude de la notion de distance dans une vision élargie.

$$\text{Log}(X_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}(Y_i) + \alpha_2 \text{Log}(Y_j) + \alpha_3 \text{Log}(\text{dist}_{ij}) + \alpha_4(\delta_{ij}) + \varepsilon_{ij}$$

$X_{ij}$  correspond aux exportations du pays  $i$  vers le pays  $j$ .

$Y_i$  et  $Y_j$  sont les PIB respectifs des pays  $i$  et  $j$ .

$\text{dist}_{ij}$  correspond à la distance séparant les pays  $i$  et  $j$ .

Ainsi le modèle de gravité s'appuie désormais sur des théories solides pleinement en phase avec les théories microéconomiques et d'économie internationale. Concernant l'étude des IDE, il existe un article qui se revendique du modèle de gravité à savoir celui de Kleinert et Toubal (2010). D'autres l'exploitent mais de façon très lointaine tels que Keller et Yeaple, 2009.

Une 3<sup>e</sup> source majeure nous a inspirés, à savoir la distance culturelle.

### **1.3.2. La distance culturelle**

« Les différences culturelles entre pays d'origine et pays hôte augmentent les coûts d'entrée, diminuent le résultat opérationnel et entravent la capacité d'une firme à transférer ses compétences vers les marchés étrangers », citation de Tihanyi et al. (2005) faisant référence à Bartlett et Ghosal (1989) et Palich et Gomez-Mejia (1999). « Manager [qu'on pourrait ici remplacer par diriger une entreprise] dans un pays étranger est plus difficile parce que l'entreprise du pays d'origine n'est pas familière avec l'environnement étranger » (Lee et al., 2008). Ainsi la distance culturelle est essentiellement perçue comme un frein bien qu'elle puisse également être bénéfique à long terme à l'entreprise dans son ensemble. Ce frein serait donc essentiellement lié à une hausse des coûts de transaction, dans l'adéquation des cultures, à la place de l'incertitude, aux difficultés opérationnelles dans les styles de management qui se trouveraient inappropriés. La distance culturelle peut être étudiée comme un indice de

performance, un coût ou dans le but d'identifier le meilleur mode d'entrée en fonction de la distance culturelle séparant deux pays.

La distance culturelle semble être un élément déterminant mais l'écart culturel entre deux cultures/pays est par nature difficile à quantifier. Boyacigiller et al. (1996) écriront : « Complexe, intangible et subtile, la culture a été particulièrement difficile à conceptualiser et à mesurer ». Les théories et bases de données qui sont apparues les plus pertinentes sont celles d'Hofstede (1980, 1991, 2010) et l'indicateur GLOBE d'House et al. (2004). Avant eux, il y a eu Bogardus (1933) qui a créé un indice de distance sociale qui peut partiellement être repris. Kogut et Singh (1988) se sont largement inspirés des travaux d'Hofstede (1980) pour créer un National cultural distance montrant qu'il y a un lien de causalité sur le mode d'entrée des IDE aux États-Unis en fonction de la proximité culturelle des pays sources d'IDE. Puis Schwartz (1994, 1999) a créé son propre indicateur de valeurs culturelles par opposition partielle aux travaux d'Hofstede (1980). Ainsi, sans compter les travaux de Bogardus (1933), il y a à ce jour 4 apports majeurs ayant mené à des outils de mesure perfectibles. On peut également rajouter le world values survey qui peut être une base de données pertinente à l'étude de la distance culturelle. En effet, cette base de données a été initiée dès 1981 et réalisée à grande échelle (Inglehart et al., 1998, 2000, 2014). Nous présenterons plus en détails l'indice de distance sociale de Bogardus, les travaux d'Hofstede, ceux de Schwartz puis les travaux d'House et al. (2004).

#### Bogardus et l'indice de distance sociale au sein d'un pays

À la demande de Park qui avait dès 1923 créé le concept de « social distance scale », Bogardus crée une version quantitative du social distance scale ou échelle de distance sociale en 1924 qu'il officialise et démocratise dans un article en 1933. Park donnera la définition suivante de l'échelle de distance sociale : « le degré d'intimité et de compréhension » qui existe entre des individus et groupes sociaux. On voit apparaître l'idée que certains groupes sociaux auraient une tendance, dans les États-Unis de l'époque et des décennies à venir jusqu'à aujourd'hui, à naturellement se rejeter ou non selon sur une certaine échelle liée à des critères identifiés à cet effet.

Bogardus mettra en évidence que plusieurs critères justifient de la distance réelle ou perçue entre deux individus ou groupes sociaux: ethnies, religion, nationalité, et couleur de peau. Il ira même jusqu'à parler de notion de race plus que de couleur de peau comme cela est de coutume aux États-Unis.

Ainsi les travaux de Bogardus s'intéressent à une notion de distance sociale au sein d'un même pays, les États-Unis, en prenant en compte une part non négligeable de la complexité de la société américaine et de ses groupes sociaux de l'époque. Nous le présentons dans la rubrique distance culturelle puisqu'il est plus en lien avec une notion de distance culturelle que de distance religieuse. Pour autant, la religion est l'une des dimensions très significatives des critères de l'échelle de Bogardus.



## Indicateur d'Hofstede

Les travaux de Hofstede (1980, 1991, 2010) sont clés dans l'étude de la distance culturelle. Ils ont évolué en passant de 4 à 6 critères. Afin de pleinement comprendre son œuvre, nous présenterons chacun de ces 6 critères.

Nom de la dimension	Traduction	Référence	0	100
Individualism	Individualisme	IDV	Collectivist	Individualist
Power distance	Distance de pouvoir	PDI	Small	Large
Masculinity	Masculinité	MAS	Feminin	Masculinity
Uncertainty avoidance	Evitement de l'incertitude	UAI	Weak u. a.	Strong u. a.
Long term orientation	Préférence pour le long terme	LTOWS	Short term	Long term
Indulgence	Indulgence	IVR	Restraint	Indulgent

Tableau 8 : Synthèse des 6 critères d'Hofstede

### Individualism

L'individualisme s'oppose au « collectivisme ». La traduction de l'anglais n'est pas satisfaisante. Elle renvoie à la prédominance du groupe sur l'individu. Hofstede dira que dans la société « collectiviste », la compétition a lieu entre groupes ou tribus alors que la compétition dans une société individualiste se réalise entre chaque individu. Là encore, l'individualisme est une dimension majeure qui distingue la société traditionnelle de la société moderne/postmoderne. Selon Hofstede, une corrélation forte existe entre la richesse d'un pays et la prédominance de la logique individualiste sur celle « collectiviste », de même qu'entre la vitesse de la société et la société individualiste. Cette notion de vitesse de la société ou rapport au temps renvoie à la logique de performance où dans certaines sociétés, l'incitation voire la pression à faire bien et vite s'oppose à une ancienne perception du temps et du cycle de la vie. Dans les sociétés dites traditionnelles, la performance et le productivisme sont généralement moins présents.

### Power distance

Hofstede définit le power distance, que l'on pourra traduire en français par distance de pouvoir ou distance hiérarchique, bien que la dimension hiérarchique ne soit qu'un élément parmi d'autres. Il faudra donc préférer la traduction de distance de pouvoir, principe selon lequel les personnes les moins puissantes dans la société ou toute organisation acceptent et s'attendent à ce que les richesses soient inégalement réparties. Autrement dit pour que la distance de pouvoir soit faible, il faut que la hiérarchie soit faible, que les inégalités le soient le moins possible ou alors qu'elles soient justifiées.

Small Power distance	Large power distance
Goût pour l'égalité	Préférence pour la centralisation
L'autorité est contestée	Préférence pour le groupe
Société moderne voire postmoderne	Société traditionnelle
Les individus veulent le respect des règles et du mérite	Les individus souhaitent savoir ce qu'ils doivent faire
Les individus s'attendent à être consultés	Moins d'innovation
Plus d'innovation	

## Masculinity

La dimension de masculinité s'oppose à la société féminine. Les sociétés masculines sont plus inégales car davantage portées sur la performance. Elles mettent en valeur le garçon/l'homme. En effet, l'homme a un rôle à jouer dans la société : il doit gagner l'argent, doit être fort, ne doit pas pleurer et la place de la femme est donc plus effacée. Inversement, dans les pays « féminins », la place de la femme est plus grande parce que l'égalité entre les sexes y est plus présente. Les sociétés féminines permettent d'avoir des sociétés plus égalitaires, les valeurs sont davantage portées sur la famille et moins sur le travail. Une forte corrélation existe entre le niveau de pauvreté et le taux d'illettrisme. Cela s'explique par le taux d'éducation des jeunes filles, le taux d'emploi des femmes, les écarts de salaire entre femmes et hommes ainsi que le niveau de préoccupation de cette société pour l'égalité. La masculinité est également très présente dans le cadre des sociétés traditionnelles et notamment avec certaines cultures ou religions. Nous pourrions surtout retenir que la masculinité est très fortement corrélée aux sociétés où la performance est vue comme une valeur phare, et où les inégalités sont plus fortes. Ne peut-on pas y voir également un lien avec le capitalisme face au communisme ? En effet, en regardant les notes obtenues par les pays dans l'indicateur d'Hofstede, les critères majeurs ayant un impact sur les sociétés masculines sont la religion, l'Histoire, et la préférence pour la liberté face à l'égalité.

Plus que la masculinité, ne serait-ce pas plus simplement la recherche de la performance voire le culte de la performance qui pourrait différencier les sociétés ? La masculinité affecte les rapports humains et a des impacts forts sur la « valeur » de performance sans que cela ne prévale de la productivité du pays.

## Uncertainty avoidance

Le terme d'uncertainty avoidance, qu'on traduira par évitement de l'incertitude, a été créé par Cyert et March (1963). Il correspond à l'évitement des situations ambiguës/inconnues selon Hofstede. On rappellera que l'incertitude n'est pas quantifiable alors que le risque l'est (Knight, 1921). C'est bien ce qui différencie l'incertitude du risque. Une personne peut être risquophile mais ne pas accepter l'incertitude.

Weak Uncertainty avoidance	Strong Uncertainty avoidance
(= Société ne cherchant pas à éviter l'incertitude) L'incertitude est noble et fait partie de la vie Ce qui est différent est curieux Société plus innovante Société plus favorable au changement Société plus tolérante	(= Société ayant une forte aversion pour l'incertitude) Société plus stressée Ce qui est différent est dangereux Amour des règles

Ainsi l'évitement de l'incertitude renvoie à une volonté de stabilité, de respecter l'ordre établi, avec parfois un manque d'ouverture sur la différence, ce qui peut donc être frein sociétal et notamment d'insertion mais aussi une difficulté pour innover par ce manque de prise de risques non maîtrisés. Une corrélation forte existe entre les sociétés cherchant à éviter l'incertitude et le niveau de corruption. En effet, l'aversion à l'incertitude est corrélée avec un pays fortement corrompu. Comment l'expliquer ? La volonté de maîtrise de la situation et surtout d'éviter tout changement afin de faire perdurer le système de corruption mis en place peut conduire à cette inaction à travers l'évitement de l'incertitude.

		Power distance	
		High	Low
Uncertainty avoidance	High	Système pyramidal Europe du Sud-Est France, Russie, Japon, Corée du Sud	Société comme une machine Pays germanophones Pays baltes
	Low	Une organisation comme une famille Chine, Inde	Société comme un marché que vous pouvez changer Pays anglo-saxons Europe du Nord

### Long term orientation

Cette notion est un ajout de 1991 (Hofstede, 1991), issue du world value survey (Inglehart et al.) afin de compléter l'approche initiale d'Hofstede.

Short term orientation	Long term orientation
Valeurs liées au passé/présent Fierté nationale Respect pour la tradition « Garder la face » Accomplir les obligations sociales Le bien et le mal ne changent pas	Valeurs pragmatiques Recherche pour de nouvelles récompenses Persévérance Épargne Adaptation aux changements Les notions de bien et de mal évoluent

À travers ce concept, on voit encore la notion de société traditionnelle et société moderne bien que cette dimension soit beaucoup plus fine. Au niveau économique, on comprend que les sociétés avec une orientation de long terme grâce à l'épargne et donc l'investissement pourront davantage innover et croître. Hofstede a d'ailleurs montré qu'il existe une corrélation au sein des pays pauvres entre l'orientation de court terme limitant la croissance économique et l'orientation de long terme permettant d'obtenir une croissance plus forte. Cela est clairement un concept culturel ayant un impact sur la vie économique. Dans certaines sociétés connaissant la pénurie, dès lors que la conjoncture est meilleure, qu'on obtient son salaire, on va tout dépenser ou encore, le jour où il faut payer la sépulture d'une personne, on fera une cérémonie très onéreuse alors qu'au quotidien, on « n'investira » pas dans la santé en payant des médicaments. On est donc bien dans cette idée de « garder la face », de respecter les traditions plutôt que d'épargner ou d'investir dans la santé ou l'éducation de sa famille.

### Indulgence

La 6e dimension d'Hofstede est la dernière à avoir rejoint son analyse. Elle est liée aux émotions, au bonheur, à la simplicité pour profiter de la vie. Hofstede a rajouté cette 6e dimension en 2010 à la suite des travaux de Minkov. *Restraint* (vs *Indulgence*) a plusieurs traductions complémentaires en français : retenue, modération, tempérance ou encore contrainte. Indulgent se traduit donc bien par indulgent en français mais ne s'arrête pas à son sens initial puisqu'il y a bien cette idée de ne pas ou peu se soucier et de profiter de la vie.

Restraint	Indulgent
Bonheur de la population limitée	Gratifications gratuites
Normes sociales strictes	Profiter de la vie
Attitude pessimiste	Attitude optimiste
Introverti	Extraverti
Liberté d'expression limitée	La sécurité intérieure (hors terrorisme) n'est pas une priorité absolue
Présence policière	
Normes morales et sexuelles strictes	

### Schwartz et les valeurs culturelles (1994,1999)

Schwartz (1994, 1999) s'est positionné à la fois dans la continuité d'une partie des travaux d'Hofstede tout en démontrant davantage son opposition face au modèle d'Hofstede (1980) lui reprochant une non exhaustivité des dimensions, une non représentativité des pays et régions du monde sélectionnés tels que l'Europe de l'Est post-communiste en transition économique. Schwartz reprochera ce à quoi tout sociologue est censé veiller : une forme d'ethnocentrisme sur les dimensions identifiées par Hofstede et une non représentativité des salariés d'IBM ayant répondu au questionnaire d'Hofstede par rapport à la vision de la population de chacun des pays représentés. Il fait la définition suivante des valeurs : « conceptions qui sont désirées et qui permettent de guider la façon d'agir des personnes au sein de la société. Les valeurs sont transposables en fonction des situations et les personnes seraient capables de les prioriser ».

Le modèle de Schwartz possède 7 critères répartis au sein de 3 dimensions : conservatisme versus autonomie intellectuelle et autonomie affective ; hiérarchie versus promotion de l'égalité ; maîtrise versus harmonie.

La 1<sup>e</sup> dimension est donc Conservatisme versus Autonomie intellectuelle et Autonomie affective. Ainsi Schwartz ne reprendra pas le modèle individualisme versus collectivisme mais comme il le dit lui-même, il y a bien une source d'inspiration dans le paradigme individualisme versus collectivisme. Ce dernier peut être à rapprocher pour partie du conservatisme alors que l'autonomie intellectuelle et affective peut là aussi pour partie être comparée à une certaine vision de l'individualisme. Schwartz souhaiterait donc un paradigme utilisant un grain plus fin. La 2<sup>e</sup> dimension, Hiérarchie vs promotion de l'égalité est basée sur la notion de pouvoir et donc sur le 1<sup>er</sup> critère qu'est la hiérarchie que Schwartz définit ainsi : « une culture qui privilégie la légitimité d'une inéquitable distribution du pouvoir, des rôles et ressources (pouvoir social, autorité, humilité et santé) ». Inversement à la hiérarchie, serait donc le critère de l'égalitarisme définit ainsi : « une culture qui facilite la transcendance des intérêts personnels au profit de l'engagement volontaire [de la société] pour promouvoir le bien-être des autres (égalité, justice sociale, liberté, responsabilité et honnêteté) ».

La 3<sup>e</sup> dimension revêt un caractère novateur par rapport aux autres modèles de distance culturelle et notamment par rapport à Hofstede (1980). Il s'agit de l'opposition maîtrise versus harmonie. Schwartz estime que certaines sociétés sont plus centrées sur le besoin de maîtriser l'environnement qui nous entoure quitte à ce que cela se fasse sous la contrainte d'individus ou de groupes sur les autres et potentiellement au détriment d'individus ou de l'environnement et donc de la nature. Inversement, une société « harmonieuse » serait dans un rapport aux choses et au temps long qui favoriserait l'épanouissement et le respect des choses et de la nature.

#### Indicateur GLOBE (House et al., 2004)

House et al. (2004) ont construit un modèle de distance culturelle (GLOBE) mais aussi de leadership en fonction des situations culturelles qui est pour partie inspiré des travaux d'Hofstede (1980, 1991). L'indicateur GLOBE possède 9 critères : 1) Performance Orientation : le degré avec lequel une société encourage et récompense les membres d'un groupe pour ses améliorations et son excellence. 2) Assertiveness : le degré avec lequel les individus sont fermes, voire entrent en confrontation, font preuve d'agressivité dans leur relation avec les autres. 3) Future Orientation : le degré des individus à avoir des comportements portés vers le futur tels que prévoir, investir et ne pas rechercher la récompense immédiate mais faire preuve de préférence pour le futur. 4) Humane Orientation : le degré avec lequel une société encourage et récompense les individus pour être juste, altruiste, généreux, prenant soin et gentil avec les autres. 5) Institutional Collectivism : le degré avec lequel les pratiques des organisations et des institutions encouragent et récompensent la redistribution des ressources et de l'action collective. 6) In-Group Collectivism : le degré avec lequel les individus expriment la fierté, la loyauté et la cohésion dans leurs organisations ou familles. 7) Gender Egalitarianism : le degré avec lequel une société minimise les inégalités de genre. 8) Power Distance : le degré avec lequel la société accepte et approuve l'autorité, les différences de pouvoir, et l'existence de privilèges. 9) Uncertainty Avoidance : le degré avec lequel une société, une organisation, ou un groupe compte sur les normes sociales, lois et procédures pour atténuer le caractère imprévisible

de futurs évènements. Plus le désir d'éviter l'incertitude est grand et plus la population recherchera l'ordre, l'uniformité, la structure, les procédures formelles et lois afin de se prémunir contre des situations dans son quotidien.

L'évitement de l'incertitude (= uncertainty avoidance) n'est pas exactement compris de la même façon que Hofstede. Dans la définition de House et al., 2004, la société se prémunit de l'incertitude grâce aux normes, aux lois et règles qu'elle s'impose. Cela est bel et bien le cas chez Hofstede (1991) mais la définition ne porte pas tant sur les moyens de se protéger de cette incertitude mais davantage sur la préférence de certaines sociétés pour éviter l'incertitude ou non.

Chez House et al. (2004), chacune des 9 dimensions identifiées possède 2 scores : un score en fonction de ce que font les individus au sein d'une société dans la pratique et un score en fonction de ce qu'ils pensent qu'ils devraient faire. Ils parlent de valeur pour ce 2<sup>e</sup> score.

Dans le tableau ci-dessous, nous avons mis en évidence les justifications théoriques de la création de chacun des 9 critères puis les différences par rapport à la conception d'Hofstede.

9 Dimensions de House et al.	Apparition dans la littérature	Conception d'House et al. (2004) vs conception d'Hofstede
Power distance	Haire, Ghiselli et Porter (1966) Mulder (1971) Hofstede (1980)	Conforme à celle d'Hofstede
Gender equalitarianism	Masculinity – Hofstede (1980)	Conception classique
Assertiveness		Ajout d'House et al. à la masculinity d'Hofstede (1980)
Performance orientation		La notion de performance est très clairement présente dans la définition de la masculinité d'Hofstede (1980). Cela s'explique par la corrélation forte entre masculinité et performance
Uncertainty avoidance	Cyert et March (1963) qu'Hofstede reprend (1980)	Plus restreinte qu'Hofstede car plus focalisée sur les normes et institutions pour se protéger contre l'incertitude
In Group- Collectivism (=Individualism)	Rousseau (1762) Durkheim (1893) – place de l'individu dans le groupe (solidarité mécanique/organique)	La place que l'individu prend ou peut prendre dans la société – tous les auteurs ont en principe la même définition depuis Rousseau

	Hofstede (1980)	
Institutional Collectivism	House et al. (2004)	Nouveauté d'House et al. (2004)
Future orientation	Kluckhohn et Strodbeck (1961) Hofstede et Bond (1988) Hofstede (1991)	Définition globalement comparable à celle d'Hofstede (1991)
Human orientation	Kluckhohn et Strodbeck (1961)	Là aussi influence de Kluckhohn et Strodbeck (1961)

Tableau 9 : Synthèse des 9 dimensions du GLOBE de House et al. (2004) et de l'origine de cette sélection et par comparaison avec Hofstede

Sur les 9 dimensions, on voit que House et al. (2004) ont emprunté 5 dimensions sur les 6 dimensions d'Hofstede (1980, 1991). La dimension masculinité est divisée en 3 et la dimension individualisme/collectivisme est divisée en 2. On peut donc prétendre qu'House et al. (2004) sont très fortement influencés par les travaux d'Hofstede. Sur les 6 critères, il n'y a que le critère d'indulgence qui n'est pas présent. Cela s'explique du fait qu'il a été ajouté en 2010 par Hofstede. La proposition de House et al. (2004) est plus fine : 2 critères pour l'individualisme et 3 critères liés à la masculinité. Le 9e critère ajouté est le critère de l'orientation humaine.

### 1.3.3. Typologie des distances

Ainsi, il n'existe pas une seule et même distance. La plus connue est la distance géographique. Ensuite, depuis Hofstede (1980), la littérature s'est intéressée à la notion de distance culturelle alors qu'en réalité entre deux économies ou pays, la notion de distance peut revêtir un grand nombre de dimensions. Nous en proposerons une typologie dans le but d'identifier les possibles freins aux échanges ou aux investissements entre pays ou à l'inverse facilitateurs du fait d'une forme d'isomorphisme donnant lieu à une forme de confiance, limitation des risques et/ou de l'incertitude. De plus, comme l'affirment Berry et al. (2010), les dimensions de distance peuvent impacter de façon différente les choix des entreprises en fonction des objectifs et des caractéristiques de ces dernières.

Types de distance	Sous-parties concernées	Théories / Courants
Distance géographique	1.3.1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nouvelle Économie géographique (Krugman, 1991)</li> <li>- Modèle de gravité (Tinbergen, 1962 ; Anderson, 1979 ; Mc Callum, 1995 ; Kleinert et Toubal, 2010)</li> </ul>
Distance économique	1.3.1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modèle de gravité (Tinbergen, 1962 ; Anderson, 1979 ; Mc Callum, 1995 ; Kleinert et Toubal, 2010)</li> <li>- La similarité des économies dans des IDE horizontaux est bénéfique (Vernon, 1966)</li> </ul>
Distance culturelle	1.3.1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bogardus (1933)</li> <li>- Hofstede (1980, 1991, 2010)</li> <li>- Kogut and Singh (1988)</li> <li>- Schwartz (1994, 1999)</li> <li>- House (2004)</li> </ul>
Distance religieuse	1.3.3.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence de théories incontournables</li> <li>- Travaux : Dow et al. (2016), Shenkar (2001), Berry et al. (2010)</li> </ul>
Distance linguistique	1.3.3.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence de théories incontournables</li> <li>- Travaux : Chiswick et Miller (2005), Demirbag et al. (2009), Dow et Karunaratra (2006)</li> </ul>
Distance psychique	1.3.3.	Ecole d'Uppsala : Johanson et Vahlne (1977), Hörnell, Vahlne et Wiedersheim-Paul (1972), Johanson et Wiedersheim-Paul (1975)



Distance politique/institutionnelle	1.2.2. et 1.3.3.	- Nouvelle École Institutionnaliste : North (1990, 1991), Dimaggio et Powell (1983), Aoki (2001) - Kaufmann (1999, 2003, 2009) dont indicateur du WGI
Distance organisationnelle	1.3.3.	- Schwartz (1999) - Hofstede (1980, 1991, 2010) - House et al. (2004)
Distance diplomatique	1.2.2.	- Les relations qui lient deux pays (historiques, politiques, géopolitiques) ont un impact sur les relations économiques et donc sur les IDE - Pas de théories pertinentes identifiées
Distance commerciale	1.3.3.	- Retour sur les théories du protectionnisme

Tableau 10 : Synthèse de la typologie de distance

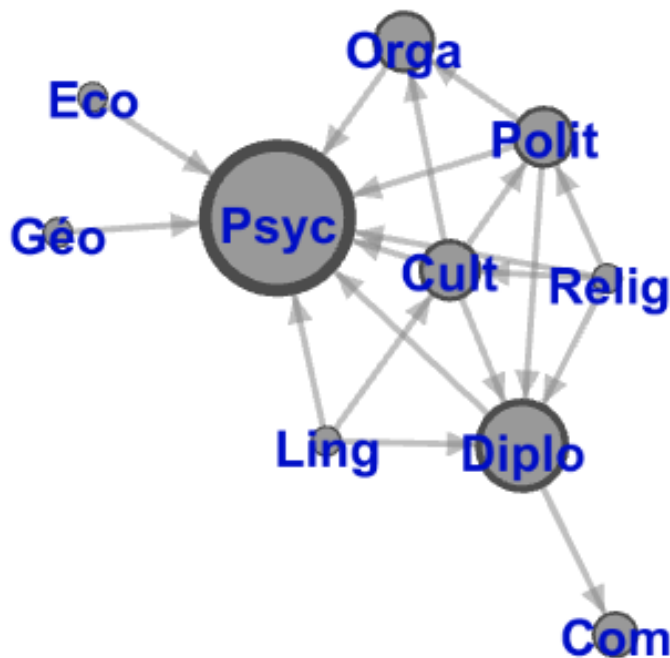


Figure 7 : Liens entre les 10 distances identifiées (réalisé via le logiciel GEPHI)

À l'aide de GEPHI, logiciel permettant de matérialiser les réseaux sociaux, nous avons mis en évidence les liens existant entre ces 10 distances. Nous avons estimé que le lien est toujours orienté d'une forme de distance vers une autre, c'est-à-dire de façon unilatérale avec une flèche nécessairement orientée dans un sens et de façon bilatérale. Cette influence peut être modérée et n'a pas pour but de refléter une corrélation entre les 2 formes de distance mais bien un lien plus ou moins fort entre une forme de distance vers une autre. Ainsi on peut voir que la distance psychique serait le « nœud » ayant le nombre de liens le plus élevé, à savoir 8 sur 9 possibles puis la distance culturelle tout comme diplomatique avec 6 liens identifiés également. Les distances organisationnelles, politiques/institutionnelles, religieuses et linguistiques joueraient un rôle de 2<sup>nd</sup> plan alors que les distances économique, géographique et commerciale seraient à un troisième plan puisqu'elles n'auraient qu'un unique lien identifié.

### Distance religieuse

La distance religieuse est un concept sous-étudié. En effet, cette étude devrait relever d'une science à part entière, à savoir la théologie. Cependant, cette dernière se limite à l'étude d'une religion, voire entre deux religions mais ne vise nullement à quantifier cette distance bien que cela puisse se matérialiser. De fait, la sociologie s'intéresse également au fait religieux. Certains auteurs tels que Bogardus (1933) avec son échelle de distance sociale prend bien en compte la religion dans son indicateur.

Si l'on s'intéresse à la notion de distance religieuse, cela passe par l'étude de deux des auteurs incontournables de la sociologie moderne, à savoir Weber et Tocqueville. En effet, tous les deux identifient un lien de causalité entre religion et politique ayant un impact sur l'économie ou directement entre religion et économie. Weber (1905) mettra en évidence que l'éthique du protestantisme favorise l'esprit du capitalisme et notamment par opposition, à l'époque, avec le catholicisme. Cela sera une part de l'explication que la première révolution industrielle sera plus intense et sur une période plus courte pour les pays à majorité protestante. Mais aujourd'hui encore, les pays à majorité catholique ou protestante ont des valeurs non pas diamétralement opposées mais différenciées notamment dans le rapport à l'argent et donc à l'économie qui n'est pas le même et qui influence l'ensemble de la société sans que pour autant la société adhère nécessairement à cette religion ou même à toute forme de religiosité.

Tocqueville (1835,1840) mettra en évidence que le christianisme a favorisé l'émergence de la Démocratie et cela non sans rappeler que la Démocratie n'était jamais un acquis. Or faut-il rappeler que la Démocratie et donc la liberté favorisent la croissance économique ? Ainsi certaines religions au travers de leurs valeurs favoriseraient l'esprit d'entreprise, la rigueur et la performance et bien d'autres valeurs recherchées par l'entreprise alors que d'autres religions les mettraient moins en avant ou voire même les rejetteraient. De plus, le simple écart religieux peut être source de tensions ou tout du moins de difficultés à communiquer du fait de valeurs et normes différentes. En cela, la religion est bien un facteur déterminant dans la distance culturelle entre deux pays.

Dans les études économétriques ou en lien avec l'économie internationale, quelques études existent mais elles sont en nombre limité et elles se cantonnent à identifier la distance religieuse comme un critère potentiel sans pour autant l'utiliser réellement. Dow et al. (2016)

font une synthèse des auteurs traitant de la distance religieuse. Nous avons retenu : Shenkar (2001), Berry et al. (2010), Castellani et al. (2013), et Dow et Karunaratna (2006).

Tous traitent indirectement de la distance religieuse : soit comme un impact sur la distance culturelle notamment pour partie pour Shenkar (2001), soit sur la distance institutionnelle (Berry et al, 2010), soit sur le management (Castellani et al., 2013), ou encore sur la distance psychique (Dow et Karunaratna, 2006).

Certaines études ne s'intéressent pas nécessairement à la distance religieuse entre 2 pays mais au sein d'un pays à l'instar de Bogardus (1933) rappelant qu'il n'y a pas nécessairement une unicité nationale et donc une symétrie, principe cher à Shenkar (2001) et qu'une réflexion infranationale ou par agglomération se justifie d'autant plus. Cela est notamment le cas pour Dow et al. (2016).

Ainsi la distance religieuse n'est que peu étudiée. Elle est vue comme un critère ou un facteur ayant une influence sur un critère de distance plus vaste. Pour beaucoup, son influence semble être une évidence sans que cela cherche à être vérifié.

### Distance linguistique

La distance linguistique est victime des mêmes contraintes que la distance religieuse, à savoir qu'elle semble évidente pour ne pas dire triviale. Pour autant, peu d'études ont véritablement prouvé un impact significatif de la distance linguistique sur l'allocation des IDE ou même de façon plus globale de l'impact de la distance linguistique dans un contexte international.

Chiswick et Miller (2005) ont construit un indicateur de distance linguistique en se basant sur les travaux de Hart-Gonzales et Lindemann (1993) qui eux-mêmes se sont basés sur la facilité d'apprentissage d'une langue pour un locuteur d'anglais américain. Cette étude ne peut donc fonctionner qu'à partir des États-Unis. Cependant la perception de la difficulté d'apprentissage d'une langue et/ou d'une distance linguistique n'est pas symétrique comme le rappellent Shenkar (2001) et Håkanson et Ambos (2010).

La distance linguistique peut être vue comme un indicateur de la facilité ou non de commercer ou interagir entre deux personnes, salariés ou entreprises du fait d'une langue maîtrisée ou non par les parties prenantes concernées. La maîtrise d'une langue facilite une certaine unicité au sein d'une même organisation. Au-delà de la langue, comme le disent Chiswick et Miller (2005), la langue reflète la capacité de 2 personnes à se comprendre mutuellement dans les nuances à travers des codes qui ont du sens dans une culture liée à une langue. On pourra tout de même nuancer qu'une langue et donc des mots n'ont pas nécessairement la même signification en fonction des régions ou des pays censés parler cette même langue et cela est le cas pour de nombreuses langues tels que l'anglais, l'espagnol ou encore le français si ce n'est pour l'ensemble des langues.

Une certaine forme de distance linguistique sera prise en compte par certains auteurs comme pour la distance religieuse afin de mettre en évidence que la langue a un impact sur le critère de distance identifié. Pour Johanson et Vahlne (1977), la langue fait partie des critères expliquant la distance psychique, tout comme Berry et al. (2010) qui en plus de l'impact de la distance religieuse, estiment que d'autres critères et notamment la distance linguistique a un

impact sur la distance institutionnelle et plus encore sur le choix d'un marché. Demirbag et al. (2009) ont réalisé une étude similaire sur l'influence de la distance linguistique sur le mode d'entrée. Enfin, Dow et Karunaratna (2006) se sont intéressés à l'impact de la distance linguistique sur les échanges commerciaux entre pays.

### Distance psychique

Le concept de « psychic distance » / distance psychique est diffusé en International Business par Johanson et Vahlne (1977). En effet, ce terme a été créé par l'école dite d'Uppsala par Hörnell, Vahlne et Wiedersheim-Paul (1972) puis Johanson et Wiedersheim-Paul (1975) mais c'est bien l'article de 1977 qui est cité comme référence.

Johanson et Vahlne (1977) définissent ainsi la distance psychique : « la somme des facteurs empêchant le flot de l'information depuis et à destination du marché. Les exemples sont les différences de langue, d'éducation, de pratiques commerciales, de culture ou de développement industriel. » Alors que la définition semble large au regard des exemples proposés, la définition de Johanson et Vahlne (1977) peut paraître très exigüe puisqu'elle se limiterait au seul flot d'informations (accès, compréhension et maîtrise de l'information) depuis et vers le marché alors qu'a priori, la distance psychique peut aisément faire appel aux notions liées à l'économie comportementale de biais, heuristiques, ou encore nudges liés au traitement ou plutôt à l'interprétation de l'information. Ainsi nous dirions que la distance psychique est basée sur l'information mais celle-ci étant partielle ou biaisée, cela rend difficile son traitement qui est à nouveau soumis aux risques de distorsions subjectives de la part des décideurs. Ce pourquoi, la distance psychique est bien une distance perçue grâce à une information potentiellement partielle, influencée ou déformée par les images, stéréotypes, simplifications, biais et heuristiques auxquels toute personne et décideur est soumis.

Une 2<sup>e</sup> définition de l'école d'Uppsala, bien que relativement proche de celle de 1977, a le mérite d'être probablement plus synthétique et mobilisable. Il s'agit de celle de Johanson et Wiedersheim-Paul (1975) : « la somme des facteurs prévoyant ou perturbant les flots d'information entre les entreprises et les marchés. »

Pour autant, Johanson et Vahlne (1977) mettent en évidence que la non maîtrise de l'information, du fait d'une forme de distance ou d'une distorsion volontaire de la part des concurrents de l'information, est un frein tel un coût de transaction au sens de Williamson (1975, 1985) favorisant de façon volontaire ou non les entreprises déjà préalablement installées sur le marché national visé. Ainsi cet apport peut être mobilisé en lien avec les risques politiques (confer sous parties 1.2.2. et 1.2.3.)

Selon Johanson et Vahlne (1977), les entreprises suédoises privilégient initialement les pays avec une faible distance psychique puis au fur à et mesure vont se permettre d'aller vers des pays où la distance psychique est plus grande. Pour autant, cette vision a été beaucoup critiquée : elle peut convenir à des entreprises suédoises et pas à celles d'autres pays et surtout l'étude date d'une époque où la mondialisation était encore peu avancée. Désormais les entreprises ont une vision beaucoup plus large du champ des possibles ainsi qu'une meilleure connaissance des opportunités, risques et menaces d'un nombre accru de pays. Davidson (1980) soutiendra la théorie que les entreprises préféreraient investir pour les premiers investissements

dans des pays proches culturellement et qu'avec le temps, ils se permettraient un plus grand « risque », théorie également reprise pour le compte de Benito et Gripsrud (1992) puisque selon ces derniers, la maturité de l'internationalisation d'une entreprise permettrait de réduire la distance psychique. On pourrait faire l'hypothèse qu'il en est de même pour le principe de distance psychique dans la vision de Johanson et Vahlne (1977) bien que cela ne soit pas formulé ainsi.

Un effet d'ancrage du fait d'un effet d'expérience amenant à un fort mimétisme entre décideurs se vérifie. En effet, les décideurs ont une tendance au mimétisme en s'inspirant de ce qui a déjà été fait par les concurrents et/ou par les prédécesseurs. Pour les IDE, cela passe par investir comme les concurrents dans les mêmes pays ou à défaut les pays possédant les mêmes caractéristiques. (Henisz et Delios, 2001 ; Du et al., 2012)

Brewer (2007) s'attarde sur la notion de familiarité en lien avec la notion de distance psychique. En effet, ce dernier identifie que de nombreux auteurs : Bell (1995), Dunning (2003) et Pedersen et Petersen (2004) traitent cette question de la familiarité comme d'une forme de distance psychique renvoyant à une forme de facilité ou encore de zone de confort qui permettrait aisément aux décideurs de faire des choix en fonction de leurs connaissances ou de leur familiarité ou appétence avec un pays. Cependant ce qui est familier n'est pas nécessairement maîtrisé comme le suggère l'exemple donné par Brewer (2007) au sujet de la connaissance supposée des japonais sur la culture américaine. En effet, on peut penser connaître une culture telle que la culture américaine ultra présente à l'échelle planétaire sans pour autant maîtriser ses nuances. On peut donc dire que la familiarité est un biais très fort dans la distance psychique puisqu'il serait un faux-semblant de connaissances sans maîtrise suffisante d'un marché. En complément, Byrne (1961) mettra en évidence que les individus ont une préférence pour les personnes qui leur sont similaires. La perception d'une forme de ressemblance entre individus nous rassure. Cette attraction entre individus peut donc être développée également en ce qui concerne l'impact d'une certaine proximité linguistique, culturelle et/ou religieuse. Pour finir, Dow et al. (2016) ont repris des auteurs en sciences sociales : Lincoln et Miller (1979) et Zenger et Lawrence (1989) ayant expliqué que la fréquence des communications est complémentaire de la recherche de la similarité. La fréquence favorise la confiance, valeur que nous avons déjà retranscrit à travers le prisme du risque dans notre étude et notamment des risques pays. Cependant, les décideurs peuvent eux-mêmes ne pas chercher à quantifier. Il peut donc y avoir un caractère très subjectif. L'intensification de la communication entre individus fait naturellement penser aux liens commerciaux étroits pouvant exister de longue date entre deux pays. Ainsi l'intensité et la durée permettront de favoriser la confiance. Tout cela fait donc écho au rôle de l'Histoire commune ou non entre deux pays, à la diplomatie et à la géopolitique au-delà des simples échanges commerciaux entre deux pays ou deux entreprises. Dans la majorité des cas, la confiance ne sera jamais totale car les marchés sont plus forts que les alliances ou les bonnes ententes mais ils peuvent rassurer des acteurs dans leurs arbitrages et prises de décision.

Comme cela est mis en avant pour toute forme de distance subjective, rappelons tout de même que la distance psychique entre deux pays n'est pas symétrique : Håkanson et Ambos (2010) le rappellent depuis les travaux de Shenkar (2001).

Ainsi la distance psychique est donc bien une forme de distance perçue influencée elle-même par la quasi-totalité des formes de distance que nous avons retenues : culturelle,

religieuse, linguistique, managériale, politique/institutionnelle, géographique, diplomatique et économique. Toutes les formes de distance présentées hormis la distance commerciale relèvent de la distance psychique comme indiqué dans la figure 8 réalisée à partir du logiciel GEPHI. La distance psychique pourra s'apparenter à une forme de « boîte noire » qu'il faudra déconstruire afin de comprendre quels sont les critères qu'un décideur prend réellement en compte et sur quels fondements : rationnels, information complète ou non, biaisée, influencée volontairement ou non par les concurrents et parties prenantes du pays visé ou pays hôte, existence de préjugés, d'une forme de mimétisme conscient ou inconscient, rassurant et/ou facilitateur, etc.

### Distance politique/institutionnelle

La lecture de cette partie concernant la distance politique ou encore institutionnelle doit se faire à la lumière du 1.2.2. qui offre une présentation détaillée de l'apport de la NEI (Nouvelle École Institutionnaliste), l'apport théorique et normatif de Kaufmann et al. (1999b) avec notamment la création du WGI (World Governance Indicator) et finalement la réflexion sur le rôle de la corruption.

Le niveau de distance politique/institutionnelle peut être évalué au travers de différents critères : Démocratie effective (liberté d'expression et de la volonté de la population ainsi que l'état de droit), stabilité politique et absence de violence, niveau de corruption et respect des droits de propriété ainsi que la prise en compte potentielle de l'efficacité de l'Etat (efficacité gouvernementale, qualité de la régulation). Tous ces critères sont issus du WGI (World Governance Indicator) sauf le respect des droits de propriété issu du Doing Business, indicateur lui aussi créé par la Banque mondiale.

Globerman et Shapiro (2002) ont cherché, suite à la création du WGI par Kaufmann et al. (1999), à mettre en évidence que le niveau du WGI influence positivement les stocks entrants et sortants d'IDE d'où cette idée de confiance, de limitation de l'incertitude et de performance associés au niveau des institutions.

En effet, après lecture de la sous-partie 1.2.2., on comprend aisément qu'un pays ayant des indicateurs démontrant une faible gouvernance institutionnelle risque de ne pas attirer beaucoup d'IDE mais au-delà de cette conception en reprenant les différents travaux sur le niveau de gouvernance institutionnelle (Kaufmann et al. (1999b, 2003, 2009) et notamment sur la corruption (Habib et Zurawicki (2002) ; Cuervo-Cazurra (2006), Barassi et Zhou (2012) ; Godinez et Liu (2015)), il nous apparaît intéressant de nous attarder sur la notion de distance politique/institutionnelle. La proximité institutionnelle impacterait significativement l'allocation des IDE. En effet, le seul niveau des institutions et/ou de corruption d'un pays n'est pas le seul critère ayant un impact. En réalité, deux pays ayant des niveaux comparables même faibles seront plus susceptibles d'être faiblement impactés par un niveau faible des institutions et/ou de corruption contrairement à deux pays ayant un écart élevé.

De même, en lien avec les théories liées à la distance psychique, Delios et Henisz (2003), García-Canal et Guillén (2008), Henisz et Delios (2001), Holburn et Zelner (2010) et Jandhyala (2013) cités par Kim et Aguilera (2015) ont mis en évidence qu'il y a un effet d'expérience institutionnelle, à savoir une première expérience dans des conditions institutionnelles

différentes du pays d'origine de l'entreprise permet de limiter l'impact de la distance institutionnelle. Cela fait échos aux travaux de Davidson (1980) où les entreprises investiraient dans les pays proches culturellement dans un premier temps et se permettraient une plus grande ouverture avec le temps ainsi qu'aux travaux de Benito et Gripsud (1992) avec la maturité de l'internationalisation d'une entreprise qui limite la distance psychique. En effet, ces auteurs présentés en lien avec la distance psychique témoignent qu'un effet d'expérience ou d'apprentissage permet de limiter la distance.

Kostova et al. (2008) mettent en évidence de façon relativement provocante que l'apport de la NEI n'est peut-être pas assez discuté et qu'en réalité, il serait plus pertinent de scinder la notion de gouvernance institutionnelle de gouvernance d'entreprise bien que la première influence la deuxième. Il est vrai que dans la vision de la NEI, les deux sont confondues pour ne pas dire mélangées comme un tout. Les arrangements institutionnels des institutions seraient également ceux des entreprises. Kostova et al. (2008), à l'inverse, pointent du doigt que cet isomorphisme mis en avant par la NEI ne se vérifie pas pour les firmes multinationales et pas nécessairement non plus de façon systématique pour les institutions d'un pays sur les institutions d'une entreprise. Autrement dit, le niveau de gouvernance institutionnelle serait donc un gage de confiance, de minimisation des risques. Il aurait un impact sur la productivité et donc la performance. Cela ne signifie pas que la non obtention de ces 4 éléments revêt un caractère rédhibitoire.

Ainsi le niveau des institutions à travers les outils développés par Kaufmann et al. (1999, 2003, 2009) et la Banque mondiale tels que le WGI et le Doing Business permettent de quantifier des notions qui étaient pour le moins subjectives dans la vision de la Nouvelle École Institutionnelle (NEI). Cela permet donc d'envisager d'évaluer l'impact du niveau de gouvernance institutionnelle voire de distance institutionnelle sur l'allocation des IDE.

### Distance organisationnelle ou managériale

La distance managériale ou organisationnelle fait référence à l'écart de pratiques managériales entre les pays (hiérarchie, collectif, soumission à l'autorité, valorisation du travail au sein de la société). Il peut bien évidemment différer d'une entreprise à l'autre au sein d'un même pays du fait de la culture d'entreprise propre à chacune d'entre elles. Schwartz (1999) parle de la centralité du travail, des normes sociales liées au travail et des objectifs du travail. En effet, les différentes normes sociales en lien avec le travail d'un pays à l'autre sont différentes et peuvent perturber le bon fonctionnement d'une entreprise dans la relation entre salariés, entre le manager et son équipe, lors de la signature d'un contrat ou dans toute forme de relation humaine ou contractuelle entre parties prenantes. Ces normes différentes entre pays et cultures nationales nécessitent une certaine adaptation afin que l'entreprise entrant au sein d'un nouveau pays puisse faire preuve d'ouverture tout en gardant les bonnes façons de faire qui ont permis sa réussite pouvant être rapprochées des facteurs clés de succès. Une étude approfondie préalable peut se révéler nécessaire si la distance managériale se révèle (trop) élevée a priori.

La distance organisationnelle ou managériale est fortement influencée par la distance culturelle et la distance politique/institutionnelle tout comme un pays est influencé par la gouvernance des institutions sur sa gouvernance d'entreprise. C'est la vision partagée par

l'école néo-institutionnelle : North (1990), Dimaggio et Powell (1983), Aoki (2001). De même les auteurs s'étant intéressés à la distance culturelle tels que Hofstede (1980) et House et al. (2004) notamment pour ces derniers avec la notion de leadership ont mis en évidence le lien entre distance culturelle et une certaine forme de distance managériale.

Schwartz (1999) s'intéresse à l'impact de la culture d'un pays sur les valeurs liées au travail. Nous ne reviendrons pas sur la présentation de Schwartz (1994, 1999) des 7 catégories réparties au sein de 3 dimensions permettant de rendre compte d'une culture nationale, que nous avons présentées dans la sous-partie précédente, à savoir le 1.3.2. Le travail de Schwartz (1999) permet ainsi d'aller plus loin en s'intéressant non pas uniquement à l'impact de la culture d'un pays sur le travail mais de la distance culturelle entre pays justifiant d'une certaine distance dans les valeurs liées au travail et donc dans une forme de distance managériale voire organisationnelle. Pour cela, Schwartz (1999) identifie 3 critères liés au travail : la centralité du travail, les normes sociales en lien avec le travail et les objectifs du travail.

Concernant la centralité du travail, celle-ci doit trouver sa place comparativement à la présence pour ne pas dire l'utilité des loisirs, de la communauté, de la religion et de la famille. Schwartz (1999) a pour hypothèse concernant la centralité du travail que cette dernière est d'autant plus présente dans les sociétés où prédominent la hiérarchie et la notion de maîtrise.

Pour les normes sociales en lien avec le travail, elles renvoient au sens du travail dans la société : est-il un droit, un devoir voire une obligation envers la société ? Égalitarisme et autonomie intellectuelle iraient dans le sens d'une vision du travail comme un droit alors que conservatisme et hiérarchie favoriseraient une vision où le travail est une obligation qu'il soit valorisé ou non. Puis les valeurs liées au travail sont les valeurs que les personnes recherchent à travers leur travail. Schwartz en identifie 4 : « intrinsèques (croissance personnelle, autonomie, intérêt et créativité), extrinsèque (salaire et sécurité), social (contact avec les personnes et contribution à la société), pouvoir (prestige, autorité, et influence). Ainsi les valeurs « initiales » de la personne influent sur les valeurs recherchées par le travail d'où les valeurs de hiérarchie et maîtrise qui influenceraient positivement la valeur « pouvoir » alors que les valeurs d'harmonie et d'égalitarisme auraient un effet négatif. Concernant la valeur « intrinsèque », celle-ci serait influencée positivement par les 2 formes d'autonomie : intellectuelle et affective alors que le conservatisme aurait un effet négatif. Concernant la valeur « extrinsèque », elle serait influencée positivement par le conservatisme et la hiérarchie alors que l'autonomie intellectuelle aurait un effet négatif. Pour finir, la valeur « social » serait influencée positivement par l'égalitarisme et l'harmonie alors que la hiérarchie et la maîtrise auraient un effet négatif. Bien que le travail de Schwartz (1999) puisse paraître insuffisamment empirique avec un nombre de pays testés de seulement 49 pays et des résultats quasiment inexistant, l'intuition de Schwartz (1999) montre toutefois le lien qui existe entre la culture d'une société et la culture du monde du travail de cette même société d'où une distance culturelle pouvant avoir un impact très significatif sur une distance managériale.

Pour Zaheer et al. (2012) : « le management international est pour l'essentiel le management de la distance ». Dow et al. (2016), en reprenant Beugelsdijk et al. (2013) vont plus loin en apportant des éléments de réponse aux potentielles difficultés soulevées par le management international. En effet, ils ont montré empiriquement que les managers issus de pays connaissant une diversité à l'intérieur de leur pays d'origine étaient susceptibles de saisir une plus grande complexité cognitive et donc de prendre de meilleures décisions. Perlmutter



(1969) avance une typologie bien connue sur les modes organisationnels établis entre maisons mères et filiales. Trois profils managériaux (ethnocentrisme, polycentrisme et géocentrisme) sont ainsi identifiés pour traduire la diversité des principes de gestion adoptés par les entreprises travaillant à l'échelle internationale.

Ainsi la distance managériale a plusieurs causes : culturelle et politique essentiellement qui sont elles-mêmes liées aux distances linguistique et religieuse. Elle peut être exploitée afin que cette distance devienne une diversité favorisant la flexibilité, la capacité de l'entreprise à s'adapter à un très grand nombre de marchés. Cela peut passer par une réflexion stratégique poussée de la gestion des ressources humaines de l'entreprise afin de muter et de s'enrichir perpétuellement de la diversité culturelle afin d'améliorer les process sans brider la créativité et afin de répondre au mieux aux collaborateurs et marchés. La structure de l'entreprise sera regardée de près et la diversité recherchée ne sera pas nécessairement la même en fonction du domaine d'activité stratégique, des pays dans lesquels une entreprise travaille, tout comme du service ou lieu concerné (siège social, SAV, ou encore usine).

### Distance commerciale

La distance commerciale d'un pays A vers un pays B renvoie à l'existence ou non de droits de douane, de leurs montants mais aussi à l'ouverture sur l'international : facilitation au commerce et à l'esprit d'entreprise pour une entreprise étrangère. Pour cela, un certain nombre de critères du Doing Business et de l'Economic Freedom index peuvent nous aider à identifier des éléments pertinents en fonction de l'étude souhaitée. En effet, les droits de douane sont un coût supplémentaire au commerce qui a pour conséquences d'allonger la distance entre 2 pays. Il en est de même pour les contraintes à la liberté de commerce et d'entreprise pour un acteur d'un pays A vers un pays B.

La question du protectionnisme a probablement déjà été tellement traitée qu'elle n'est plus réellement prise en compte mais peut-on faire une étude sur la distance sans prendre en compte la distance commerciale qui est une forme de repli sur soi, sur son économie, bien souvent synonyme de piètre compétitivité d'une économie ou tout du moins de certains pans d'une économie. Les droits de douane sont un signal d'une certaine volonté à s'isoler, à éviter le commerce avec l'étranger d'où une forme de distance supplémentaire, un critère qui est également signe d'un manque de compétitivité voire même d'un risque élevé d'expropriation et/ou de freins dans l'établissement d'une firme étrangère sur le sol de ce pays.

Ainsi la distance peut être vue comme une forme de barrière, de coût(s) additionnel(s), de risque ou encore d'incertitude. Cette distance peut donc amener les agents économiques à préférer la proximité, le connu et maîtrisé afin de s'assurer de garanties. Toutefois, Zaheer et al. (2012) estiment que le coût est surestimé par les personnes ayant étudié la notion de distance et que celle-ci peut être considérée comme « une opportunité d'arbitrage, de complémentarité ou de diversité créatrice ». En complément, dans certains cas, la diversité culturelle plus que la distance culturelle peut permettre à des entreprises globales plus qu'internationales dans le sens de Porter (1986) de développer des atouts pour la gestion managériale à l'échelle mondiale et notamment dans une recherche active de compréhension des attentes du client final pour chacun des pays. Cela peut s'accompagner de phases de tensions initialement mais la maîtrise de la diversité peut se révéler être une force pour une organisation.

A l'inverse, dans beaucoup trop de cas, les agents économiques ont tendance à imiter leurs pairs du fait de la distance psychique et donc il est courant de voir plusieurs investisseurs ou entreprises arrivés sur le même marché sans nécessaires causes rationnelles. Cela a pour partie expliqué la crise des pays asiatiques de 1997/1998 en Thaïlande, Malaisie, Indonésie et Corée du Sud (confer encadré à la fin de la sous-partie 1.2.3.).

Pour finir, cette typologie de 10 critères de distance doit pouvoir permettre d'identifier la ou les formes de distance les plus pertinentes en fonction de l'étude à mener. La distance psychique peut être une synthèse adaptée à un grand nombre de recherches futures puisqu'elle combine l'essentiel des formes de distance et traite clairement de la perception du décideur dans un contexte où la distance au-delà de la simple maîtrise de l'information est prise en compte. Les distances géographique et culturelle resteront incontournables toutefois dans l'essentiel des études en international business et économie internationale.

Ayant pu, au travers de cette première partie, présenter les grandes tendances mondiales au sujet des IDE ainsi que les stratégies des entreprises dans un contexte international afin d'identifier le ou les pays les plus adaptés à des stratégies individuelles (1.1) puis s'attarder sur la présentation des déterminants classiques (1.2.) puis originaux liés à la distance (1.3) afin d'allouer les IDE, nous allons désormais vous présenter la méthodologie utilisée à la lumière de cette première partie.

## 2. Méthodologie

Après avoir présenté la revue de la littérature, nous allons désormais présenter la méthodologie de nos 2 modèles avec pour cela, la présentation des critères sélectionnés et notamment comment nous avons créé certains de nos critères qui sont de fait des indicateurs ou indicateurs composites pour finir par présenter chacun de ces deux modèles pour chacun des 14 pays sélectionnés.

### 2.1. Méthodologie du 1<sup>er</sup> modèle

Dans cette sous-partie, nous expliciterons notre méthodologie du 1<sup>er</sup> modèle, sous-partie d'autant plus importante que le 2<sup>e</sup> modèle est lui-même basé sur le 1<sup>er</sup> modèle. Pour cela, nous présenterons l'ensemble des éléments permettant la création et la compréhension de ce modèle en précisant les hypothèses, nos 4 dimensions, la sélection et la création des critères puis la présentation du modèle.

Nous avons donc identifié 4 dimensions nous paraissant essentielles à prendre en compte de façon conjointe : 1) Distance, 2) Opportunités/compétitivité, 3) Risque, et 4) Complémentarité/spécialisation.

Notre problématique est la suivante : Quel est l'apport de la notion de distance à l'analyse de l'allocation des IDE ? Elle se focalise sur la prise en compte des critères de distance dans l'étude de l'allocation des IDE tout en permettant que notre étude prenne pleinement en considération l'ensemble des critères jugés pertinents au travers du prisme des 4 dimensions énoncées plus haut afin d'identifier l'ensemble des facteurs expliquant l'allocation des IDE pour chacun des 14 pays étudiés.

Nous allons désormais présenter nos 4 hypothèses. Chacune d'elles est basée sur l'une des 4 dimensions préalablement présentées, à savoir la distance, la compétitivité, la maîtrise des risques économiques et politiques et enfin la complémentarité des deux économies. Pour la dimension de distance, nous avons détaillé les hypothèses en proposant 4 sous-hypothèses. Le tableau 11 ci-dessous recense ces 4 hypothèses principales et 4 sous-hypothèses.

H1	Plus la distance entre 2 pays est élevée et plus celle-ci aura un impact négatif sur l'allocation des IDE du pays d'origine vers le pays hôte. (La distance peut être géographique, linguistique, culturelle/religieuse, etc.)
H1.1.	La distance culturelle/religieuse a un impact négatif sur l'allocation des IDE entre les 2 pays concernés
H1.2.	La distance linguistique a un impact négatif sur l'allocation des IDE entre les 2 pays concernés
H1.3.	La distance géographique a un impact négatif sur l'allocation des IDE entre les 2 pays concernés
H1.4.	Si le niveau de l'indice politique est faible pour le pays hôte et que dans le même temps, la distance politique entre les deux pays est faible, il est probable que le pays privilégié ce pays à un autre ayant un score sensiblement plus élevé.
H2	Plus un pays est compétitif et plus il saura attirer les IDE étrangers

H3	Un pays connaissant des risques économiques et politiques maîtrisés est susceptible d'accueillir davantage d'IDE que des pays comparables avec des risques plus élevés
H4	Deux pays ayant des économies ou des spécialisations complémentaires sont susceptibles de connaître une allocation des IDE plus intense qu'avec des pays où cela serait moins marqué

Tableau 11 : Présentation des hypothèses

### 2.1.1. Critères

#### Choix des critères

#### **- Les 10 critères sélectionnés sont liés à 1 ou plusieurs des 4 dimensions.**

Le choix de la recherche de l'exhaustivité des critères dans la méthode utilisée nous a conduit à intégrer les dimensions « classiques » avec des critères économiques et politiques ou plus largement des dimensions liées aux opportunités/compétitivité et à la notion de risque et pour partie dans une vision stratégique à la dimension de complémentarité/spécialisation. Pour ce qui est de la distance, notre apport consiste à développer son acception afin de témoigner de son impact significatif dans les choix d'allocation des IDE. Au-delà de la recherche de l'exhaustivité, nous avons également veillé à limiter le nombre de critères et donc à faire preuve de parcimonie. Nous avons pu le vérifier au travers des tests de corrélation puis de colinéarité.

		Dimensions			
		Distance	Compétitivité	Risque	Complémentarité
Critères	Langue				
	Religion				
	Ln PIB				
	Indice d'attractivité financière				
	Fiscalité				
	Indice politique				
	Indice Capital humain				
	Indice géographique				
	Distance commerciale				
	Exportation de biens et services				

Tableau 12 : Tableau croisé des 4 dimensions et 10 critères

Légende du tableau :

	Critère fortement lié à la dimension
	Critère faiblement lié à la dimension
	Critère très faiblement ou non lié à la dimension

Ainsi la dimension de distance concerne tous les critères que ce soit de la distance pure entre pays d'origine et pays hôte sur un critère donné qui crée une forme d'éloignement ou bien distance entendue dans le sens d'écart de référentiel entre deux pays (richesse : ln PIB, niveau politique, niveau du capital humain, niveau d'ouverture sur le monde, etc.).

Ce tableau a le mérite de mettre en évidence notre analyse en croisant critères et dimensions. Ce dernier fait ressortir la distance puisque les 10 critères lui sont liés : 4 de façon directe et évidente et 6 de façon indirecte. Ensuite, la dimension de la compétitivité et des opportunités est elle aussi largement représentée. La nature de l'exercice traitant de l'allocation de ressources que sont les IDE explique la forte présence des critères de compétitivité et opportunités. Pour la dimension du risque, elle est moins prégnante que les 2 autres. Elle est essentiellement liée aux risques pays que nous avons limité dans cette étude aux risques politiques et qu'il faudrait analyser dans une vision en flux plus qu'en stocks pour les risques macroéconomiques. Pour finir, la dimension de complémentarité possède tout de même plusieurs critères suffisamment étendus pour identifier de potentielles complémentarités entre économies mettant en œuvre des stratégies notamment d'IDE verticaux et/ou horizontaux.

Ces 10 critères sont également liés à des composantes que nous pourrions représenter autrement : linguistique, religieuse ou culturelle, économique, fiscale avec 2 critères, politique, capital humain, géographique et commerciale avec 2 critères.

Pour les critères de langue et religion, nous aurions pu faire le choix de les regrouper au sein d'une composante culturelle mais le caractère trop restrictif n'a pas été retenu puisque la distance linguistique n'a pas le même impact que la distance culturelle. En effet, la distance linguistique est davantage une barrière alors que la distance culturelle peut être identifiée comme un risque réel.

<b>Critères</b>	<b>Composantes</b>
Langue	Linguistique
Religion	Religieuse/culturelle
Ln PIB	Économique
Indice d'attractivité financière	Fiscale
Fiscalité	
Indice politique	Politique
Indice Capital humain	Capital Humain
Indice géographique	Géographique

Distance commerciale	Commerciale
Exportation de biens et services	

Tableau 13 : Tableau croisé des 10 critères et des 8 composantes du 1<sup>er</sup> modèle

Ils correspondent à une partie de la littérature présentée.

Rubrique	Critères sélectionnés
<b>1.2.1. Facteurs économiques et de compétitivité</b>	Une sélection représentative, pertinente en évitant les problèmes de colinéarité : Ln PIB, indicateur d'optimisation fiscale, fiscalité sur les profits des entreprises, niveau de capital humain, qualité d'infrastructure au sein de l'indice géographique, commerce (Droits de douane) ainsi qu'exportation de biens et service
<b>1.2.2. Facteurs politiques, historiques et géopolitiques</b>	Uniquement l'indice politique. Difficultés d'accès à des données complètes pour les aspects historiques, diplomatiques et géopolitiques. Une analyse qualitative détaillée par pays serait nécessaire en sus d'une étude empirique.
<b>1.2.3. L'analyse via les risques pays</b>	Si les risques pays ne sont représentés que par notre indice politique se rapprochant des risques politiques, cela provient d'une raison principale, à savoir que notre étude est en stocks et non en flux annuels. De plus, le risque géopolitique n'a pas pu être pris en compte comme expliqué plus bas.

Tableau 14 : Les critères « classiques » sélectionnés de la littérature sur l'allocation des IDE

10 formes de distances identifiées	
<b>Géographique</b>	Oui : intégrée dans l'indice géographique avec la qualité de l'infrastructure
<b>Économique</b>	Oui : Ln PIB (davantage traité comme une opportunité voire une forme de complémentarité qu'une distance mais l'écart entre pays peut également être perçu comme une forme de distance)
<b>Culturelle</b>	Oui indirectement à travers la distance religieuse vue comme un proxy
<b>Religieuse</b>	Oui
<b>Linguistique</b>	Oui

<b>Psychique</b>	Non. Cependant la perception est influencée par des formes de distance prises en compte dans notre étude : religieuse, linguistique mais aussi politique/institutionnelle et économique.
<b>Politique/institutionnelle</b>	Oui : de façon indirecte puisque l'indicateur créé est davantage perçu comme un critère de compétitivité et de risque que comme un critère de distance. Toutefois, il rend compte d'une forme de distance.
<b>Organisationnelle</b>	Non. Cependant elle est influencée par les distances culturelle et institutionnelle pouvant servir de proxy et de fait déjà sélectionnées dans notre étude
<b>Diplomatique</b>	Non
<b>Commerciale</b>	Oui

Tableau 15 : Synthèse des critères de distance identifiés et sélectionnés dans notre étude

#### Critères non retenus

##### - Distance culturelle

La distance culturelle nous paraissait essentielle. Malgré l'étude sur cette dernière et les tests, nous n'avons réussi à retenir les bases de données d'House et Hofstede. En effet, du fait du nombre élevé de critères : 6 pour Hofstede et 9 pour House et al., 2004, nous n'avons pas retenu ces modèles. Des modélisations ont été réalisées avec ces deux bases de données. Les résultats sont encourageants mais le nombre trop élevé de critères pour traiter uniquement de la distance culturelle rend le modèle peu pertinent. Il nous aurait fallu ne prendre en compte que de 1 à 3 critères sur les 6 d'Hofstede ou les 9 d'House et al. Nous réfléchissons à un autre moyen d'agrégation ou de représentation de la distance culturelle. Cela aurait pu consister à prendre en compte la somme des écarts par critère entre deux pays. Cependant, la plus grande limite qui n'aurait pas été levée provient du très faible nombre de pays dans les deux études : on ne dépasse pas les 70 pays et cela nous aurait obligé à limiter drastiquement notre étude et sa représentativité. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes focalisés sur la distance religieuse en estimant qu'elle était un proxy pertinent de la distance culturelle.

##### - Distance diplomatique

La distance diplomatique n'a pas été retenue pour faute de données de qualité. Plutôt que de tester la qualité des relations diplomatiques entre deux pays au sens strict pour l'année n, on pourrait s'inspirer des travaux sur la path dependency et tester un indicateur d'Histoire commune : en valorisant davantage les années récentes que les années antérieures avec un taux d'actualisation et en y ajoutant une note en fonction de la gestion de la fin éventuelle d'une forme de « collaboration renforcée » (ex : décolonisation, Brexit, séparation du pays en deux, chute de l'URSS, etc.)

Ce travail, s'il pouvait voir le jour, permettrait de rendre compte de la qualité des échanges diplomatiques, du rôle de l'Histoire dans les échanges commerciaux et dans l'allocation des

IDE. L'étude pays par pays met en évidence que les choix d'IDE semblent significatifs pour certains pays soit pour des raisons historiques telles que l'on peut le supposer pour d'anciennes colonies, soit pour des raisons géopolitiques où les liens diplomatiques se scellent bien souvent par des démonstrations économiques telles que l'on peut le deviner pour une majorité de pays et a fortiori pour les cas russes, américains et chinois.

- Risque géopolitique

Le risque géopolitique peut être quantifiable pays par pays mais il est difficile de trouver un indicateur de risque géopolitique pays par pays. Il existe un indicateur de risque géopolitique (GPR : Geopolitical Risk) qui est réalisé mensuellement mais à l'échelle mondiale, ce qui ne correspond pas à l'étude souhaitée. Comme nous le présentons dans la revue de littérature, nous pourrions même aller jusqu'à prendre en compte le risque infranational pour le risque géopolitique. Un unique score à l'échelle mondiale donne une tendance globale à l'échelle mondiale mais n'a que peu d'intérêt pour une étude comme la nôtre. Il est vrai cependant que sur l'économie, certains événements ont des impacts très lourds sur une proportion grandissante de l'économie mondiale tels que l'invasion de la Crimée par la Russie puis l'embargo sur la Russie et les conséquences économiques réciproques, les lancements de missile par la Corée du Nord et les joutes verbales plus ou moins menaçantes entre Trump et Kim Jong-un. Les tensions géopolitiques sont par nature locales mais elles ont la capacité à devenir mondiales car la menace peut, à l'image d'un virus en principe identifiable et contrôlable, très vite devenir incontrôlable comme cela a pu être le cas avec Daech ou bien les répercussions d'un acte isolé peuvent être immédiatement mondiales telles que le lancement d'un missile nucléaire.

Considérant qu'il est difficile de localiser le risque géopolitique et comme nous manquons de données, nous n'avons pas retenu le risque géopolitique bien qu'une telle étude nous semble pertinente.

- Distance organisationnelle

À l'origine, nous souhaitons avoir plusieurs critères pour définir cette distance organisationnelle entre pays d'origine et pays hôte avec 3 à 4 critères que nous aurions agrégés. Dans les bases de données existantes, nous n'avons trouvé que la volonté de déléguer chez le WEF. Nous aurions aimé être capables d'identifier le type d'autorité, le recours à la punition/sanction, la tendance à un travail collaboratif ou non en plus de la simple volonté à déléguer qui semble bien insuffisante pour rendre compte de la distance organisationnelle. Comme nous l'avons présenté plus haut, les travaux de Schwartz (1999) semblent incontournables avec ses 3 dimensions : la centralité du travail, les normes sociales liées au travail et les objectifs du travail. Parmi les critères de Schwartz, certains devraient être plus faciles à identifier et à mobiliser tels que la présence de la hiérarchie que l'on peut retrouver dans la volonté à déléguer du WEF, la prédominance ou non du collectif dans l'entreprise qui peut s'apparenter à une question de société plus que propre à l'entreprise et que l'on peut retrouver chez Hofstede (1980) ou encore House et al. (2004). À l'image de la distance culturelle qui influence fortement la distance organisationnelle, il nous faudrait pouvoir accéder à une base de données complète à l'échelle mondiale.



- Distance psychique

La distance psychique n'a pas été retenue car elle nécessiterait l'accès à la perception des décideurs sur l'ensemble des pays au travers d'une étude détaillée en prenant en compte tous les critères relevés plus haut. Pour autant, les critères de distance retenus rendent déjà pour partie compte d'une forme de distance psychique : culturelle à travers la distance religieuse, puis linguistique et politique.

Ainsi ces 5 critères n'ont pas été retenus du fait de l'absence de données fiables permettant de les traiter dans nos modèles économétriques.

### 2.1.2. Création des critères

Comme le synthétise le tableau ci-dessous, nous avons été amenés à créer 4 indicateurs et 2 indicateurs composites et à réutiliser 4 critères préexistants. Nous expliquerons la démarche de création des indicateurs et indicateurs composites.

<b>Critères</b>	<b>Critère unique préexistant</b>	<b>Indicateur</b>	<b>Indicateur composite</b>
Langue			
Religion			
Ln PIB			
Indice d'attractivité financière			
Fiscalité			
Indice politique			
Indice Capital humain			
Indice géographique			
Distance commerciale			
Exportation de biens et services			

Tableau 16 : Typologie des critères

## Création d'indicateurs composites

Les indicateurs composites se sont largement développés. En 2008, l'OCDE en recensait plus de 160. Ils sont très pertinents pour traiter de la question de la compétitivité dans un objectif contrôle qualité. Ils sont largement utilisés pour classer et comparer (exemple : critères des classements des meilleures écoles de commerce, des hôpitaux, de la compétitivité à l'échelle mondiale avec des indicateurs créés par le WEF, etc.).

Pourquoi avoir mobilisé cette méthodologie ? Dans le cadre de notre étude, les indicateurs composites ne sont pas une fin en soi puisque nous ne cherchons pas in fine à classer les pays mais bien à ce que ces indicateurs composites servent de critères avancés de qualité. Cette méthodologie possède deux avantages majeurs, à savoir de limiter le nombre de critères dans le modèle économétrique le rendant plus lisible et fiable et parce que l'agrégation de plusieurs critères au sein d'un indicateur composite permet d'éviter pour partie les problèmes de corrélation et donc de colinéarité.

Un indicateur composite consiste à réunir plusieurs critères jugés pertinents en un seul et même indicateur afin de pouvoir mesurer et donc comparer dans le but de rendre compte d'une réalité sur un sujet donné. « Les indicateurs composites sont basés sur des sous-indicateurs qui n'ont pas d'unité de mesure (significativement) commune. » (JRC, European Commission).

En veillant à limiter les biais dans la construction des indicateurs composites, ces derniers doivent nous permettre de créer des modélisations solides facilitant la communication et la compréhension sur le sujet de l'allocation des IDE. Ce pourquoi, pour éviter toute ambiguïté dans la construction de nos indicateurs composites, nous présenterons ensuite la construction de chacun d'entre eux et un accès à nos bases de données est possible à tout moment. La construction d'un indicateur composite est une tâche complexe dont les étapes impliquent plusieurs alternatives et possibilités qui affectent la qualité et la fiabilité des résultats. Chaque étape est extrêmement importante, mais la cohérence dans le processus entier est également vitale. En effet, les choix effectués dans une étape peuvent avoir des implications importantes pour d'autres. Ainsi dans l'élaboration de l'indicateur composite, nous devons non seulement effectuer les choix méthodologiques les plus appropriés dans chaque étape, mais aussi identifier s'ils sont compatibles avec les étapes précédentes.

Les 10 étapes de la construction de l'indicateur composite (d'après le Handbook on constructing composite indicators – methodology and user guide, édité par l'OCDE et le JRC de 2005) : 1) Élaboration d'un cadre théorique cohérent ; 2) Sélection des variables : dimensions et critères ; 3) Imputation des données manquantes ; 4) Analyse multivariée ; 5) Normalisation des données ; 6) Pondération et agrégation ; 7) Robustesse et sensibilité ; 8) Retour aux détails ; 9) Liens avec d'autres variables ; 10) Présentation et visualisation

La version simplifiée se limite à 5 étapes : 1) Sélection des dimensions ; 2) Imputation des données manquantes ; 3) Normalisation des dimensions ; 4) Pondération des dimensions ; 5) Agrégations des dimensions

Comme précisé plus haut sur les 6 indicateurs créés, nous avons créé 2 indicateurs composites et 4 indicateurs. Ces 4 derniers n'ont pas été considérés comme indicateurs composites puisqu'ils n'agrègent pas plusieurs critères comme dans la méthode classique des indicateurs composites. C'est en effet le cas pour le calcul de la distance linguistique ou encore

la distance religieuse. Par contre, la création de l'indice d'attractivité financière et de l'indice géographique sont très proches de la méthode de l'indicateur composite. Leur seule différence est d'avoir une agrégation liée à une division avec un unique critère au numérateur et un unique critère au dénominateur. Si les critères avaient été multiples conjointement au numérateur et au dénominateur alors nous aurions pu plus formellement identifier ces indicateurs comme des indicateurs composites.

#### Présentation critère par critère

- 4 critères préexistants :

#### LN PIB

Le PIB est le facteur le plus corrélé aux IDE sortants d'un pays. Il est l'indicateur le plus simple pour rendre compte de l'attractivité potentielle d'un pays pour commercer avec lui et donc nécessairement également pour y investir. À l'origine, l'étude a été menée avec le PIB et dans les calculs opérés avec l'ensemble des 14 pays, le logarithme népérien du PIB semblait plus pertinent hormis pour le cas du Japon. Dans tous les tests réalisés, ln PIB permet une meilleure significativité du modèle dans le cadre d'un modèle log log avec ln IDE en variable dépendante et ln PIB l'une des variables indépendantes.

#### Fiscalité

La fiscalité sur les entreprises ou « total tax rate » repris de l'indicateur composite Doing Business de la Banque mondiale est calculé en pourcentages du profit des entreprises sur le sol national. Il correspond à l'intensité fiscale qu'exerce l'État sur les entreprises. C'est une moyenne réalisée sur l'année 2012. Pour certains pays, les scores dépassent les 100% et pour d'autres bien qu'ils n'atteignent pas 100%, ils sont élevés et s'expliquent du fait d'une mauvaise conjoncture nationale couplée aux conséquences fiscales et à une tendance à l'érosion des profits suite à la crise de 2008-2009. De façon plus générale, pour expliquer que le chiffre dépasse 100% ou s'en reproche pour certains pays, prenons l'exemple d'une entreprise qui ne ferait pas de profit sur une année donnée. Celle-ci aura donc nécessairement un score supérieur à 100% puisque la fiscalité même faible sera supérieure aux profits de l'entreprise. À titre de comparaison, à l'échelle mondiale, la fiscalité sur les entreprises ou « total tax rate » s'élevait à 53,1% en 2005 pour diminuer de façon quasi constante jusqu'en 2014 à 40,58%. Elle est restée stable depuis puisqu'elle correspond à 40,38% en 2019. Ainsi un score proche ou supérieur à 100% ne signifie pas nécessairement que la fiscalité sur les entreprises est élevée dans le pays mais davantage que la santé des entreprises sur l'année donnée au sein de ce pays est mauvaise.

Ainsi cet indicateur doit être manipulé avec attention puisqu'il ne rend pas uniquement compte de la fiscalité dans un pays donné mais de la fiscalité dans un pays donné au regard de la compétitivité des entreprises présentes sur son sol.

## Distance commerciale

Pour évaluer la distance commerciale, nous avons pris en compte les droits de douane issus du WEF (World Economic Forum). Les droits de douane sont souvent plus élevés dans les pays peu compétitifs, en développement, et ayant une économie relativement fermée sur l'extérieur et donc en partie aux IDE entrants. Une stratégie pourrait viser, au contraire, à investir dans certains pays ayant des droits de douane élevés pour éviter le paiement de ces droits de douane mais généralement les pays confrontés par des droits de douane élevés ne sont pas convoités pour leur marché intérieur mais davantage pour leurs ressources.

## Exportations de biens et services

Dans le but de compléter la distance commerciale afin de rendre compte du degré d'ouverture à l'international et de la stratégie économique internationale des pays, nous avons rajouté le critère de l'exportation en pourcentages du PIB de biens et services. Il est logiquement compris entre 0 et 100 mais en réalité il peut dépasser les 100% du PIB comme c'est le cas pour des pays à l'économie très ouverte où les marchandises peuvent transiter sans qu'elles n'aient nécessairement été produites sur place ou encore parce que le pays aurait une place financière ou favoriserait l'optimisation fiscale (Hong Kong avec plus de 215% de son PIB, l'Irlande avec 107%, le Luxembourg avec 186%, Singapour avec 197%).

- 4 indicateurs

## Distance linguistique

Pour chaque pays, le score de la distance linguistique est calculé en comparant la première langue parlée (en %) du pays d'où sortent les IDE avec cette même langue au sein du pays hôte. Prenons l'exemple de la France en partant du principe que 100% des français parlent français. La note de la distance linguistique entre la France et un pays hôte d'IDE français sera liée au pourcentage de personnes parlant français dans ce pays. Ainsi l'Algérie obtient le score de 38 puisque 38% d'algériens parlent français au regard des informations trouvées. La Belgique obtient le score de 40 ou encore la Hongrie obtient la note de 0.

Pour les 14 pays étudiés, il n'y avait pas de deuxième langue largement parlée pouvant avoir un impact sur l'étude hormis le cas de l'Inde avec l'anglais d'où un calcul lié à l'anglais avec un score maximum de 12 puisque 12% des indiens sont considérés par la CIA comme bilingues. Un dernier cas particulier est celui des pays hispanophones ou lusophones. En effet, nous avons valorisé la proximité linguistique entre l'espagnol et le portugais puisque de fait notamment au sein de l'Amérique latine, les locuteurs du castillan et du portugais sont capables de s'exprimer entre eux et de commercer sans de très fortes contraintes (score attribué par défaut de 10 sur 100). Les sources proviennent de la base de données de la CIA<sup>7</sup> et une comparaison a été opérée avec les sources de l'ONU (UNCTAD). Il convient de préciser que la distance

---

<sup>7</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2098.html>

linguistique n'est pas significative pour plusieurs pays car inexploitable puisque pas ou trop peu de pays parlent leur langue nationale (ex : Allemagne, Japon, Pays-Bas, Chine et Turquie).

### Distance religieuse

Pour chaque pays d'où sortent les IDE, nous avons retenu les religions dépassant les 20% de la population. En réalité, elles sont au maximum 3 par pays du panel de 14 pays et cela se vérifie également à l'échelle mondiale. La catégorie « athées/agnostiques » est considérée comme une « religion » à part entière. En effet, nous avons trouvé pertinent de la mettre en évidence car la « non croyance » rend compte d'une réalité religieuse du pays. Le seuil de 20% nous est paru pertinent afin de déterminer les religions ayant un impact majeur dans un pays. En étudiant l'ensemble des pays, nous avons observé que les religions avec moins de 20% de croyants n'ont qu'un impact limité à l'échelle du pays d'un point de vue religieux et culturel.

Rappelons que l'intérêt de cet indicateur de distance religieuse est également et avant tout de s'intéresser à une forme de distance culturelle. Du fait des difficultés rencontrées pour intégrer les bases de données d'Hofstede et de House et al., 2004, la création et l'intégration de cet indicateur nous permet en partie de combler ce manque. En effet, au-delà de la distance religieuse, cette dernière peut être vue comme une forme de proxy de la distance culturelle. Dow et al. (2016) affirme : « la plupart des religions ont un certain nombre de principes codifiés ou doctrines ; cependant, elles ont tendance également à avoir un spectre plus large de croyances, attitudes et normes qui sont partagées parmi la plupart des adhérents, mais qui ne sont pas pour autant citées formellement et peuvent être relativement déconnectées de doctrines formelles. » De plus, au-delà de notre choix de ne prendre en compte que les religions dépassant le seuil de 20%, nous avons fait l'étude entre le pays A en fonction du pays B mais également du pays B vers A puisque l'on ne peut pas présupposer l'existence d'une symétrie. En effet, la perception de la distance religieuse entre 2 pays ne sera pas la même en fonction de la réalité vécue par chacun des pays. On peut avoir 2 pays majoritairement chrétiens catholiques : l'un est à 90% catholique alors que l'autre serait à 60% catholique et à 25% athée/agnostique. Alors la perception ne sera pas la même. De plus, il faudrait même aller plus loin et travailler l'Histoire religieuse de chaque pays pour comprendre l'incidence réelle dans la perception. Les cas russes, français, espagnols ou encore italiens seraient éloquentes à comparer au regard de l'Histoire. La religion dans certains pays même chrétiens est bien davantage un marqueur culturel avec un héritage judéo-chrétien avec des codes et normes largement partagés qu'un marqueur religieux. Les chiffres de la CIA identifient les personnes se définissant appartenir à une religion sans pour autant la pratiquer. Pour certains pays, les chiffres de la CIA se basent uniquement sur des statistiques nationales d'où certaines limites pour identifier les croyances réelles des individus. De plus, dans certains pays, notamment dans les pays asiatiques, il est commun qu'un individu soit influencé par plusieurs religions et qu'il le revendique.

États-Unis	3 religions dépassant le seuil de 20%		
	Catholiques	Protestants	Non croyants
En % de la population	21	47	22,8
En % des 3 religions dépassant le seuil de 20%	23	52	25

Tableau 17 : Les 3 religions dépassant le seuil de 20% aux États-Unis  
(1<sup>e</sup> étape de la création de la distance religieuse pour les États-Unis)

Prenons l'exemple des États-Unis, les trois religions dépassant les 20% de la population sont les catholiques avec 21% de la population, la religion protestante avec 47% de la population et les non croyants avec 22,8% de la population. Ensuite, on compare ces trois résultats uniquement avec les scores des pays hôtes. Pour chacune des trois religions, on ne prend plus en compte les chiffres de 21%, 47% et 22,8% mais les pourcentages ramenés sur l'ensemble des religions dépassant les 20%. Concrètement, on calcule le pourcentage des catholiques / (catholiques + protestants + non croyants) et on obtient 23% pour les catholiques. De la même façon, on obtient désormais 52% pour les protestants et 25% pour les non croyants.

Etats-Unis	3 religions dépassant le seuil de 20%		
	Catholiques	Protestants	Non croyants
En % de la population	21	47	22,8
En % des 3 religions dépassant le seuil de 20%	23	52	25
Australie (en % de la population)	25,8	37	30,1
Score (USA-Australie)	23	$(37/47)*52 = 40,94$	25
Score final	88,94		

Tableau 18 : Aide au calcul de la distance religieuse entre les États-Unis et l'Australie

On va comparer désormais les États-Unis à l'Australie, deux pays très similaires dans leur répartition du fait religieux. L'Australie possède 25,8% de catholiques. Cela lui permet d'obtenir le score maximum de 23. Puis l'Australie possède 37% de protestants. Pour connaître son score lié au protestantisme, on fait  $(37/47) * 52$  soit 40,94 et finalement on calcule le score lié aux non croyants. Ils sont 30,1% de la population en Australie, soit un score supérieur à celui

des États-Unis. On valorise donc les non-croyants à hauteur des 25% de non croyants (score maximum) aux États-Unis. Ensuite, il nous suffit d'additionner :  $23 + 40,94 + 25 = 88,94$ . Tel est le score de la distance religieuse entre les États-Unis en qualité de pays d'origine et l'Australie en qualité de pays hôte.

Ainsi nous allons comparer entre 1 et 3 religions entre le pays hôte et le pays d'origine. A ce calcul, a priori simple comme dans le cas de la comparaison entre les États-Unis et l'Australie, nous n'avons ajouté qu'une objection, à savoir un report de la valorisation d'une des trois religions chrétiennes vers l'une des trois autres en mettant en œuvre deux principes : premièrement de diviser par deux le report et deuxièmement que celui-ci ne dépasse pas la moitié de la valorisation du pays d'origine. Nous avons en effet estimé que des pays à majorité chrétiennes sont proches religieusement et culturellement et qu'il serait absurde de valoriser à 0 un pays entièrement protestant avec un pays entièrement catholique mais qu'au maximum la note de la distance entre ces deux pays pourrait être de la moitié du score du pays d'origine.

Désormais prenons un deuxième exemple toujours entre les États-Unis en qualité de pays d'origine et la Russie comme pays hôte.

Etats-Unis	3 religions dépassant le seuil de 20%			Orthodoxes
	Catholiques	Protestants	Non croyants	
En % de la population	21	47	22,8	
En % des 3 religions dépassant le seuil de 20%	23	52	25	
Russie (en % de la population)	1,6	0	15	
Score (USA-Russie)	$(1,6/21)*23 = 1,7$	0 + 26 (report orthodoxes)	15,76	$68,2/2=34,1 > 26$ donc max 26
Score final	43,46			

Tableau 19 : Aide au calcul de la distance religieuse entre les États-Unis et la Russie

Dans le cas de la distance culturelle entre États-Unis et Russie, les catholiques obtiennent le score de 1,7, les protestants initialement de 0 mais un report va avoir lieu en divisant les 68,2 par 2 soit 34,1 mais comme 34,1 est supérieur à 26 (la moitié du score des protestants aux Etats-Unis), on va attribuer un report qui sera sous contrainte d'être divisé par 2 et de ne pas dépasser la moitié de la valeur de la religion du pays d'origine, soit ici  $52/2 = 26$ . À cela on rajoute le score pour les non croyants de 15,76 et on obtient un total de 43,46.

Un score de 100 signifie une correspondance parfaite et un score de 0 qu'il n'y aurait aucune religion en commun. Pour chacun des pays étudiés, une justification est faite de la méthode utilisée et elle tient compte de la méthodologie exposée.

## Indice d'attractivité financière

L'indicateur d'attractivité financière est un indicateur que nous avons créé de façon à rendre compte à travers plusieurs critères de l'existence des paradis fiscaux. Pour cela, nous avons repris le travail du « tax justice network » et de leur Financial Secrecy Index 2018.

Ce dernier est composé de deux indicateurs. Le premier est le « global scale weighting » (GSW) représentant les services financiers gérés par un pays pour des ressortissants étrangers ou entreprises étrangères. À lui seul, cet indicateur « global scale weighting » ne nous est pas paru pertinent. Pour que son évaluation puisse l'être, nous avons créé un indicateur représentant la part des services financiers d'un pays provenant de l'étranger (GSW) en le divisant par la part du PIB du pays dans le PIB mondial. Ce score intermédiaire rend plus compte de l'attractivité financière d'un pays que l'indicateur du GSW puisqu'il est désormais pondéré par le poids économique de chaque pays. En effet, le GSW a tendance à survaloriser un pays comme les États-Unis (ex : 22,3% pour l'attractivité financière alors que le PIB des États-Unis correspond à 21,55% du PIB mondial). Ainsi les États-Unis ne peuvent être considérés comme un paradis fiscal mais uniquement comme un pays ayant la première économie mondiale et qui attire et a besoin de flux financiers sans pour autant être surdimensionné par rapport à ses besoins. Inversement, le ratio entre la part des services financiers mondiaux du pays provenant de pays étrangers / part du PIB national dans le PIB mondial met en évidence des spécialisations nationales (ex : 4,88 en Grande Bretagne ou encore 5,05 en Suisse) mais pour certains le score peut être extrêmement élevé comme c'est le cas pour le Luxembourg avec un score de 160,44. Concrètement, cela signifie que les services financiers offshore luxembourgeois sont 160,44 fois plus élevés que le PIB du Luxembourg/PIB mondial. Ce score étant le plus élevé de tous les pays du monde au regard des chiffres à notre disposition.

Le deuxième critère du Financial Secrecy Index est le « Secrecy score » (SS) ou degré de secret de chaque pays.

Dans la réalisation de notre indicateur d'attractivité financière, nous avons donc :

Indicateur d'attractivité financière :

$$\left( \frac{\text{Part des flux financiers offshore du pays } X}{\text{Part du PIB du pays } X \text{ dans le PIB mondial}} \right)^2 \cdot \text{Secrecy Score}^{0,5} / 100$$

Ainsi nous tenons compte de l'attractivité financière visible et du degré de secret du pays qui proviennent tous deux du Financial Secrecy Index. Ce sont bien ces deux critères qui nous permettent de pointer du doigt un pays que l'on pourra alors clairement identifier comme paradis fiscal ou proche de l'être. Alors que le degré de secret semble être un élément majeur dans la typologie des paradis fiscaux, cet élément n'est pas suffisant puisqu'il a tendance à sous-estimer certains pays grands spécialistes de l'optimisation fiscale. Nos résultats sont éloquentes quant à une réalité relativement méconnue.



## Prise en compte relative des paradis fiscaux dans notre étude

Le biais des paradis fiscaux est difficile à identifier et délimiter. En effet, ce que certaines administrations publiques appellent complaisamment IDE n'en sont pas alors que pour d'autres, c'est l'optimisation fiscale qui attire de véritables IDE.

Nous avons donc fait le choix de ne pas prendre en compte certains paradis fiscaux que l'on retrouve communément dans les listes établies par les instances internationales telles que l'U.E., l'OCDE ou le FMI ou provenant d'ONG telles qu'Oxfam mais d'analyser les statistiques et la répartition pour les pays étudiés à partir des données publiques et les données plus « transparentes » du Tax justice network.

Le cas le plus flagrant est le cas de la Russie où 77% des IDE sortants vont en direction des pays considérés comme des paradis fiscaux. Le cas russe est le cas extrême parmi les pays ayant des IDE en stock sortants élevés.

Afin de mener à bien notre étude, nous avons utilisé un modèle mettant en avant 2 critères. En effet, le tax justice network a créé le Financial Secrecy Index que nous avons repris en détaillant la méthode dans le cadre de ce travail. Cet indicateur prend en compte la transparence ou non des informations bancaires du pays ainsi que la part des services financiers gérés par un pays pour des ressortissants étrangers ou entreprises étrangères appelés « global scale weighting ». Cet indicateur rend compte de l'attractivité de l'allocation des IDE depuis certains pays vers les paradis fiscaux ou pays favorisant l'optimisation fiscale. Ainsi nous avons essayé de filtrer au cas par cas les IDE qui n'en sont pas mais relèvent bien de paradis fiscaux tout en conservant les pays relevant d'une « simple » optimisation fiscale.

## Indice géographique

L'indice géographique correspond à la prise en compte de la qualité de l'infrastructure globale et à la distance entre deux pays. La qualité de l'infrastructure globale est un critère issu du WEF que nous avons normalisé afin que le score soit compris entre 0 et 100. La distance géographique a été calculée via un site internet <https://www.geodatasource.com> permettant de connaître la distance entre deux villes. Nous avons choisi les capitales de chacun des deux pays. Ensuite, nous avons calculé le logarithme népérien de cette même distance. En effet, hormis quelques cas particuliers, plus la distance est élevée et moins les IDE vont dans le pays mais il apparaît que le coût marginal d'une hausse d'un kilomètre diminue au fur et à mesure d'où l'intérêt de prendre en compte le logarithme népérien.

Calcul de l'indice géographique : 
$$\frac{\text{Qualité de l'infrastructure globale du pays de destination}}{\text{Ln KMS (entre les deux capitales)}}$$

Ainsi plus la qualité de l'infrastructure du pays de destination est bonne et plus le score sera élevé.

Inversement, plus la distance est grande et plus le score de l'indice géographique est faible.

- 2 indicateurs composites

#### Indicateur politique

L'indicateur politique est une moyenne géométrique composée de l'état de droit, du niveau de corruption, du respect des droits de propriété et de la qualité de la liberté d'expression. Hormis le respect des droits de propriété, les critères sont issus du World Governance Indicator (WGI) de la Banque mondiale. En effet, nous avons sélectionné 3 des 6 indicateurs du WGI. Le respect des droits de propriété provient quant à lui du Doing Business de la Banque mondiale. Après avoir normalisé les 4 critères sur une base allant de 0 à 100, nous avons effectué une moyenne géométrique des 4 critères afin d'obtenir cet indicateur politique :

$$\text{Indicateur politique} = \text{état de droit}^{1/4} \times \text{niveau de corruption}^{1/4} \times \text{respect des droits de propriété}^{1/4} \times \text{qualité de la liberté d'expression}^{1/4}$$

	Etat de droit	Corruption	Droits de propriété	Liberté expression
Etat de droit	1			
Corruption	0,958456987	1		
Droits de propriété	0,742237619	0,732249921	1	
Liberté expression	0,807024551	0,777770411	0,49130201	1

Tableau 20 : Étude de la corrélation des 4 critères de l'Indice politique

Les corrélations entre ces 4 critères sont très fortes d'où l'intérêt de les associer au sein d'un seul et même critère permettant de créer un indicateur d'autant plus robuste et pertinent.

#### Indicateur de capital humain

L'indicateur de capital humain que nous avons créé est basé sur une moyenne géométrique des trois critères suivants : taux d'accès aux études supérieures, qualité de l'enseignement des mathématiques et des sciences et finalement capacité à innover. Tous trois sont issus du World Economic Forum (WEF) et ont été normalisés sur une base allant de 0 à 100. La formule proposée suit une moyenne géométrique.

$$\text{Indicateur de capital humain} = \text{taux d'accès aux études supérieures}^{1/3} \times \text{qualité de l'enseignement des mathématiques et des sciences}^{1/3} \times \text{capacité à innover}^{1/3}$$

	Etudes SUP	Qualité enseignement	Capacité à innover
Etudes SUP	1		
Qualité enseignement	0,50676412	1	
Capacité à innover	0,54939401	0,59533962	1

Tableau 21 : Étude de la corrélation des 3 critères de l'Indice de capital humain

Composantes	Critères	Valeurs pour 2012 (min à max)	Sources d'origine
Linguistique	Langue commune	0 à 100	CIA
Religieuse/culturelle	3 religions majeures en commun	0 à 100	CIA
Économique	Ln PIB	20,63 à 30,41	Banque mondiale
Fiscale	Indice d'attractivité financière	0 à 7464,83	FMI + Tax justice network
	Fiscalité	0 à 339,7	Banque mondiale (Doing Business)
Politique	Indice politique	0 à 100 (23,43 à 89,35)	Banque mondiale : WGI et Doing Business
Capital Humain	Indice Capital humain	0 à 100 (11,34 à 87,53)	World Economic Forum
Géographique	Indice géographique	3,1 à 21,7	Calculs depuis <a href="https://www.geodatasource.com">https://www.geodatasource.com</a> + WEF (infrastructure)
Commerciale	Droits de douane	0 à 28,92	WEF
	Exportation de biens et services (% du PIB)	0 à 197	Banque mondiale

Tableau 22 : Tableau de synthèse des critères du 1<sup>er</sup> modèle

### 2.1.3. Présentation du 1<sup>er</sup> modèle économétrique

Après avoir présenté le choix des 4 dimensions et des 10 critères ainsi que leur construction, nous allons désormais présenter le modèle économétrique.

Afin de simplifier l'écriture des modèles économétriques, nous utiliserons les abréviations suivantes :

Critères	Abréviations
Langue commune	LANGUE
Religions dominantes en commun	RELIGION
LN PIB	LN PIB

Note globale d'attractivité financière	FINANCE
Fiscalité totale sur les entreprises	TAX
Indicateur politique	POLITIQUE
Indicateur de Capital Humain	HUMAIN
Indice géographique	GEO
Distance commerciale	COMMERCE
Exportation de biens et services (en % du PIB)	EXPORT B/S

Tableau 23 : Abréviations utilisées pour les critères du modèle 1

$$\text{LN IDE}_{i,j} (\text{partant de } i \text{ pour aller vers } j) = \alpha + \text{LANGUE}_{i,j} + \text{RELIGION}_{i,j} + \text{LN PIB}_j + \text{Finance}_j + \text{TAX}_j + \text{Politique}_j + \text{Humain}_j + \text{GEO}_j + \text{Commerce}_j + \text{EXPORT B/S}_j + \varepsilon$$

Avec  $i$  (pays source d'IDE défini au préalable) = [France, Germany, Japan, Netherlands, Spain, UK, USA, Brazil, Russia, India, China, South Africa, Chile, Turkey) et  $j$  (pays ayant reçu des IDE en stock du pays  $i$ )

Nous avons fait le choix après de multiples tests de prendre en compte certaines variables en logarithme. En effet, la courbe du logarithme permet d'atténuer l'impact de la hausse d'une variable. En effet, pour les valeurs telles que le PIB, on comprend aisément que la hausse d'1 milliard du PIB n'a pas le même impact si le pays a initialement un PIB d'1 milliard ou de 2500 milliards. Le même raisonnement est bien évidemment valable pour les IDE. Ce pourquoi, l'utilisation du logarithme est relative à une question liée à l'élasticité et répond à un besoin statistique qui se vérifie d'ailleurs dans les modélisations économétriques et notamment dans l'ensemble de nos 14 tests sauf pour partie pour le cas du Japon qui suivrait un investissement plus linéaire et très fortement corrélé au PIB. Ainsi c'est donc bien un modèle log log que nous avons mis en place.

Afin de faire une étude de la corrélation la plus représentative possible, nous prenons l'exemple de l'étude de la corrélation des États-Unis puisque sur les 120 pays complets avec les 10 critères représentés dans le tableau 23 ci-dessous, les États-Unis en possèdent 101. On peut voir qu'il y a une corrélation supérieure à 0,5 entre le ln PIB et le capital humain, l'indice politique et le capital humain, l'indice politique et l'indice géographique, l'indice politique et la distance commerciale, le capital humain avec l'indice géographique, le capital humain et la distance commerciale puis l'indice géographique et la distance commerciale, soit 7 corrélations supérieures à 0,5. Cela nous amènera donc à vérifier la colinéarité des variables dans chacune de nos études avec chaque pays.

Variables	Langue	Religion	PIB	Finance	TAX	POL	HUMAIN	GEO	COMMERCE	Export B/S
Langue	1									
Religion	0,3123	1								
PIB	0,0151	-0,0038	1							
Finance	-0,0411	0,0479	-0,0546	1						
TAX	-0,1336	0,0822	0,2304	-0,123	1					
POL	0,2071	0,3131	0,3137	0,201	-0,1834	1				
HUMAIN	0,036	0,1468	0,513	-0,0259	0,0296	0,7639	1			
GEO	0,0715	0,14	0,3362	0,1607	-0,1616	0,7708	0,6532	1		
COMMERCE	-0,0375	-0,3361	-0,1391	-0,1261	0,2097	-0,6739	-0,6207	-0,5533	1	
Export B et S	-0,0162	-0,0052	-0,0509	0,443	-0,2717	0,3852	0,2705	0,3888	-0,4213	1

Coefficients de corrélation, utilisant les observations 1 - 101

5% valeur critique (bilatéral) = 0,1956 pour n = 101

Tableau 24 : Étude de la corrélation des critères à partir des données du cas des États-Unis

## **2.2. Méthodologie du 2<sup>e</sup> modèle**

Nous allons désormais présenter la méthodologie du 2<sup>e</sup> modèle visant à rendre compte des spécificités des pays en voie de développement susceptibles d'être davantage portés sur des stratégies d'IDE liées aux ressources naturelles.

### **2.2.1. Raisons de la création d'un 2<sup>e</sup> modèle**

Le 2<sup>e</sup> modèle, complémentaire du 1<sup>er</sup>, vise à prendre en compte la réalité de pays davantage basés sur une économie de ressources naturelles telles que cela est plus souvent le cas pour des pays en voie de développement ou émergents. Les hypothèses restent les mêmes mais avec la 4<sup>e</sup> dimension, à savoir la spécialisation/complémentarité qui est d'autant plus mise en avant avec ces nouveaux critères. Nous avons hésité à intégrer les ressources naturelles dans notre 1<sup>er</sup> modèle. Pour une question de lourdeur, nous nous étions résignés et donc nous proposons dans un 2<sup>e</sup> modèle 4 nouveaux critères basés sur l'appétence des allocations ou non vers les pays en fonction de leurs ressources naturelles et de leurs spécificités. Cela peut s'entendre donc par souci de gérer la chaîne d'approvisionnement ou par souci de complémentarité avec son économie et ses spécificités. En effet, certains pays sont marqués par des difficultés d'accès aux ressources naturelles (dépendances alimentaires de l'étranger avec des stratégies de rachats de terres arables) ou encore dans des choix d'investissement liés à leur capacité de production industrielle afin de s'assurer une diminution de la dépendance envers des ressources rares qui étaient et sont nécessaires tels que le pétrole ou l'uranium ou qui sont devenues plus récemment d'autant plus prisées tels que les terres rares, le cobalt et le lithium. L'approvisionnement revêt donc des choix stratégiques propres aux entreprises mais également aux États pour certaines ressources. Dès lors que l'on parle de dépendance alimentaire, énergétique ou de mise à disposition d'uranium avec un potentiel objectif militaire, les États veillent sur leur approvisionnement comme sur celui de leurs voisins et concurrents.

### **2.2.2. Critères**

Nous avons donc recherché les données liées aux ressources naturelles les plus pertinentes et notamment parmi les données de la Banque mondiale : total des bénéfices tirés des ressources naturelles (en % du PIB), place de l'agriculture dans l'économie (% du PIB), agriculture en valeur créée brute, pourcentage du territoire de terres arables, superficie du territoire nous donnant la quantité de terres arables par pays, exportation de minerais et métaux (en % du PIB), exportation de carburant (en % des marchandises exportées) et nous avons retenu les 4 suivantes : total des bénéfices tirés des ressources naturelles (en % du PIB), LN AGRI, soit le logarithme des richesses créées à partir de l'agriculture (en valeur brute), exportation de minerais et métaux (en % du PIB), exportation de carburant (en % des marchandises exportées).

Ainsi avec ce choix de 4 critères liés aux ressources naturelles, nous ne cherchons pas à ce que chacun des 4 critères soit significatif mais que nous puissions comprendre lequel des 4 et probablement au maximum 2 des 4 est ou sont significatifs dans le choix d'allocation des IDE.

- 1) Le total des bénéfices tirés des ressources naturelles (en % du PIB) nous permet de connaître la prédominance ou non du secteur primaire dans l'économie sans aller à la répartition détaillée.
- 2) Le logarithme de la valeur créée brute par le domaine agricole dans un pays donné que nous avons appelé LN AGRI. Contrairement aux 3 autres données qui sont des répartitions en % du PIB ou des marchandises exportées, le logarithme que nous avons déjà utilisé pour les IDE et pour le PIB possède les avantages d'éviter de surdimensionner les gros pays où l'agriculture a nécessairement une valeur plus élevée que les plus petits pays mais qui peuvent avoir des opportunités agricoles toutefois élevées.
- 3) L'exportation de minerais et métaux (en % du PIB) nous permettra donc de mettre en évidence si un pays est à la recherche de pays spécialisés dans les minerais et métaux.
- 4) L'exportation de carburant (en % des marchandises exportées) : là aussi, pour plusieurs stratégies potentielles, ce critère nous permettra d'identifier des stratégies liées aux investissements dans les pays pétroliers.

Hormis ln AGRI où nous n'avons fait que mettre sous logarithme la valeur AGRI, nos valeurs sont toutes issues de la Banque mondiale et sont donc des critères préexistants.

Composantes	Critères	Valeurs pour 2012 (min à max)	Sources d'origine
Linguistique	Langue commune	0 à 100	CIA
Religieuse/culturelle	3 religions majeures en commun	0 à 100	CIA
Économique	Ln PIB	20,63 à 30,41	Banque mondiale
Fiscale	Indice d'attractivité financière	0 à 7464,83	FMI + Tax justice network
	Fiscalité	0 à 339,7	Banque mondiale (Doing Business)
Politique	Indice politique	0 à 100 (23,43 à 89,35)	Banque mondiale : WGI et Doing Business
Capital Humain	Indice Capital humain	0 à 100 (11,34 à 87,53)	World Economic Forum
Géographique	Indice géographique	3,1 à 21,7	Calculs depuis <a href="https://www.geodatasource.com">https://www.geodatasource.com</a> + WEF (infrastructure)
Commerciale	Droits de douane	0 à 28,92	WEF

	Exportation de biens et services (% du PIB)	0 à 197	Banque mondiale
Ressources naturelles	Total des bénéfices tirés des ressources naturelles (en % du PIB)	0 à 66,7	Banque mondiale
	LN AGRI AGRI étant la valeur brute créée par l'agriculture en dollars	18,34 à 26,45	Banque mondiale
	Exportation de minerais et métaux (en % des marchandises exportées)	0 à 73,45	Banque mondiale
	Exportation de carburant (% des marchandises exportées)	0 à 99,73	Banque mondiale

Tableau 25 : Tableau de synthèse des critères du 2<sup>e</sup> modèle

### 2.2.3. Présentation du 2<sup>e</sup> modèle économétrique

Afin de simplifier l'écriture des modèles économétriques, nous utiliserons les abréviations suivantes :

Critères	Abréviations
Langue commune	LANGUE
Religions dominantes en commun	RELIGION
LN PIB	LN PIB
Note globale d'attractivité financière	FINANCE
Fiscalité totale sur les entreprises	TAX
Indicateur politique	POLITIQUE
Indicateur de Capital Humain	HUMAIN
Indice géographique	GEO
Distance commerciale	COMMERCE
Exportation de biens et services (en % du PIB)	EXPORT B/S
Total des bénéfices tirés des ressources naturelles (en % du PIB)	NATURE
LN AGRI	LN AGRI
Exportation de minerais et métaux (en % des marchandises exportées)	Export MINE
Exportation de carburant (% des marchandises exportées)	Export OIL

Tableau 26 : Abréviations utilisées pour les critères du modèle 2



$$\text{LN IDE}_{i,j} \text{ (partant de } i \text{ pour aller vers } j) = \alpha + \text{LANGUE}_{i,j} + \text{RELIGION}_{i,j} + \text{LN PIB}_j + \text{Finance}_j \\ + \text{TAX}_j + \text{Politique}_j + \text{Humain}_j + \text{GEO}_j + \text{Commerce}_j + \text{EXPORT B/S}_j + \text{Nature}_j + \text{LN AGRI}_j \\ + \text{Export MINE}_j + \text{Export OIL}_j + \varepsilon$$

Avec  $i$  (pays source d'IDE défini au préalable) = [France, Germany, Japan, Netherlands, Spain, UK, USA, Brazil, Russia, India, China, South Africa, Chile, Turkey) et  $j$  (pays ayant reçu des IDE en stock du pays  $i$ )

Avec l'ajout des 4 nouveaux critères, l'étude de la corrélation de nos désormais 14 critères présentée dans le tableau 26 met évidence qu'en plus des corrélations supérieures à 0,5 préalablement identifiées avec le modèle 1 dans le tableau 23, on note les corrélations entre ln PIB et ln AGRI de 0,691, ce qui n'est en soi pas si étonnant mais qui méritera d'être vérifié dès lors avec la colinéarité pour chacun des modèles. Il y a également la corrélation entre ln AGRI et Export B/S qui est de -0,565 et finalement la corrélation entre EXPORT OIL et Nature qui est de 0,655.

Variabes	Langue	Religion	LN PIB	Finance	TAX	POL	HUMAIN	GEO	COMMERCE	Export B et S	Nature	Ln AGRI	Export MINE	Export OIL
Langue	1													
Religion	0,3277	1												
LN PIB	0,0112	-0,0255	1											
Finance	-0,0402	0,0474	-0,0615	1										
TAX	-0,1421	0,0029	0,2235	-0,1297	1									
POL	0,2367	0,2922	0,3206	0,1976	-0,22	1								
HUMAIN	0,0674	0,1280	0,4864	-0,0596	0,039	0,723	1							
GEO	0,0812	0,1715	0,3146	0,1590	-0,1806	0,7831	0,6129	1						
COMMERCE	-0,0624	-0,358	-0,1648	-0,1293	0,2053	-0,6738	-0,6509	-0,5829	1					
Export B et S	-0,0067	-0,0007	-0,057	0,4463	-0,2655	0,4167	0,2780	0,3954	-0,4178	1				
Nature	0,0055	-0,1152	-0,0754	-0,0839	-0,1029	-0,3624	-0,3739	-0,2624	0,3556	-0,095	1			
Ln AGRI	0,0387	-0,1472	0,6910	-0,2497	-0,3413	-0,1737	0,0475	-0,1678	0,2719	-0,5647	0,1062	1		
Export MINE	0,0414	0,2311	-0,1586	-0,0269	-0,1980	0,0054	-0,2169	-0,1183	0,0133	-0,1091	0,1364	-0,0872	1	
Export OIL	0,0348	-0,0662	0,1022	-0,0568	0,1190	-0,2680	-0,0666	-0,2186	0,2166	-0,0247	0,6553	0,1703	-0,1147	1

Coefficients de corrélation, utilisant les observations

1 – 96

5% valeur critique (bilatéral) = 0,1956 pour

n = 96

Tableau 27 : Étude de la corrélation des critères à partir des données du cas des États-Unis (modèle 2)

### **3. Comparaison entre les 14 modèles nationaux, leurs spécificités et oppositions entre pays développés et pays émergents/pays en voie de développement**

Désormais nous allons présenter les résultats pour les modèles 1 et 2 puis nous les analyserons au regard de leur significativité, de leurs critères retenus pour chacun des pays afin d'identifier si les résultats sont cohérents par rapport à chacun des pays, et si des stratégies peuvent être identifiées. Nous finirons par conclure, montrer les limites de notre étude tout comme les perspectives qui nous enthousiasment pour la suite.

#### **3.1. Présentation des résultats**

##### **3.1.1. Modèle 1**

$LN\ IDE_{i,j}$  (partant de  $i$  pour aller vers  $j$ ) =  $\alpha$  + LANGUE $_{i,j}$  + RELIGION $_{i,j}$  + LN PIB $_j$  + Finance $_j$  + TAX $_j$  + Politique $_j$  + Capital Humain $_j$  + GEO $_j$  + Commerce $_j$  + EXPORT B/S $_j$  +  $\varepsilon$

Avec  $i$  (pays source d'IDE défini au préalable) = [France, Germany, Japan, Netherlands, Spain, UK, USA, Brazil, Russia, India, China, South Africa, Chile, Turkey) et  $j$  (pays ayant reçu des IDE en stock du pays  $i$ )

Comme nous l'évoquions dans la présentation de la typologie des 10 formes de distance, pour Berry et al. (2010), les dimensions de distance peuvent impacter de façon différente les choix des entreprises en fonction des objectifs et des caractéristiques de ces dernières et au-delà des dimensions de distance, chaque pays peut avoir des critères pris en compte contrairement à d'autres. C'est bien ce que nous souhaitons, à savoir quels sont les critères et donc les stratégies propres à chaque pays. Ce pourquoi, nous présenterons des résultats « optimisés » en ne prenant en compte désormais que les critères significatifs. Nous présenterons tout de même les résultats complets non optimisés dans un premier temps.

Résultats non optimisés

<b>LN IDE</b>	<b>France</b>	<b>Germany</b>	<b>Japan</b>	<b>Netherlands</b>	<b>Spain</b>	<b>UK</b>	<b>USA</b>
<i>LANGUE</i>	0,025 (0,0005)***	0,0072 (0,5)			-0,002 (0,75)	0,01 (0,078)*	0,015 (0,363)**
<i>RELIGION</i>	0,0058 (0,218)	0,003 (0,51)	0,042 (0,072)*	0,0025 (0,618)	0,026 (0,004)***	0,00189 (0,815)	0,023 (0,0015)***
<i>LN PIB</i>	0,963 (4,9 <sup>e</sup> -16)***	0,922 (1 <sup>e</sup> -17)***	0,924 (0,0234)**	1,283 (2,33 <sup>e</sup> -24)***	0,574 (0,0005)***	1,17 (7,9 <sup>e</sup> -12)***	1,332 (3,5 <sup>e</sup> -20)***
<i>FINANCE</i>	0,009 (0,236)	0,00046 (0,0086)***	5,96 (0,84)	0,00031 (0,059)*	-0,00014 (0,508)	0,00017 (0,377)	0,0005 (0,0474)**
<i>TAX</i>	0,0026 (0,78)	0,021 (0,0048)***	0,0083 (0,78)	0,011 (0,113)	0,00616 (0,64)	-0,0093 (0,519)	0,013 (0,21)
<i>POLITIQUE</i>	0,013 (0,275)	0,017 (0,1663)	0,0125 (0,69)	0,227 (0,0584)*	0,0163 (0,413)	0,033 (0,101)	0,028 (0,137)
<i>HUMAIN</i>	-0,026 (0,048)**	0,029 (0,022)**	-0,0046 (0,9)	0,000244 (0,98)	-0,04 (0,065)*	-0,057 (0,0038)***	0,0145 (0,389)
<i>GEO</i>	0,177 (0,006)***	0,025 (0,72)	-0,286 (0,43)	0,0976 (0,144)	0,128 (0,277)	0,183 (0,054)*	-0,093 (0,508)
<i>COMMERCE</i>	-0,023 (0,5173)	-0,094 (0,008)***	-0,195 (0,024)**	-0,045 (0,162)	0,0128 (0,835)	-0,244 (0,68)	0,0444 (0,404)
X de B et S	0,0054 (0,2512)	0,0095 (0,02)**	0,01 (0,306)	0,017 (0,0005)***	0,0028 (0,636)	0,0146 (0,0044)***	0,017 (0,004)***
<i>Constante</i>	-5,56 (6,5e-6)***	-20,06 (4,71 <sup>e</sup> -16)***	-14,64 (0,146)	-29,93 (7,98 <sup>e</sup> -23)***	-8,83 (0,0261)**	-23,99 (7 <sup>e</sup> -10)***	-31 (9,6 <sup>e</sup> -20)***
<i>R<sup>2</sup></i>	0,763	0,83	0,549	0,881	0,53	0,813	0,782
<i>R<sup>2</sup> ajusté</i>	0,725	0,81	0,355	0,867	0,408	0,765	0,758
<i>F stat</i> <i>P critique (F)</i>	20,6 (2,05 e-16)	39,28 (9 <sup>e</sup> -27)	2,83 (0,024)	60,32 (3,16 <sup>e</sup> -30)	4,38 (0,0004)	16,96 (2,8 <sup>e</sup> -11)	32,35 (1,29 <sup>e</sup> -25)
<i>Observations</i>	75	91	31	83	50	50	101

Tableau 28 : 1<sup>er</sup> modèle –  
Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE

	<b>B</b>	<b>R</b>	<b>I</b>	<b>C</b>	<b>S</b>		
<b>LN IDE</b>	<b>Brazil</b>	<b>Russia</b>	<b>India</b>	<b>China</b>	<b>South Africa</b>	<b>Chile</b>	<b>Turkey</b>
<i>LANGUE</i>	0,008 (0,7)	0,024 (0,167)	0,07 (0,222)		0,024 (0,0038)***	0,0416 (0,07)*	
<i>RELIGION</i>	0,051 (0,03)**	0,025 (0,062)*	0,057 (0,013)**		0,027 (0,0499)**	0,0011 (0,96)	-0,0014 (0,9)
<i>LN PIB</i>	0,53 (0,19)	0,424 (0,018)**	0,534 (0,007)***	0,75 (1,9 <sup>e</sup> -8)***	1 (2,77 <sup>e</sup> -6)***	1,05 (0,05)*	0,37 (0,044)**
<i>FINANCE</i>	0,0004 (0,466)	0,0005 (0,113)	-0,0002 (0,462)	0,00048 (0,104)	0,0001 (0,76)	-0,00026 (0,658)	0,00033 (0,35)
<i>TAX</i>	0,01 (0,742)	-0,005 (0,76)	-0,002 (0,9)	-0,0054 (0,637)	0,0057 (0,73)	-0,0001 (0,997)	-0,019 (0,24)
<i>POLITIQUE</i>	-0,0156 (0,77)	-0,051 (0,073)*	0,01 (0,654)	-0,023 (0,21)	-0,013 (0,7)	0,055 (0,413)	0,0077 (0,79)
<i>HUMAIN</i>	0,031 (0,65)	0,0227 (0,43)	0,03 (0,22)	-0,02 (0,25)	-0,076 (0,0045)***	-0,132 (0,089)*	-0,017 (0,61)
<i>GEO</i>	0,175 (0,71)	0,37 (0,0499)**	0,11 (0,561)	0,067 (0,67)	0,34 (0,15)	0,7 (0,27)	-0,0229 (0,91)
<i>COMMERCE</i>	-0,033 (0,857)	-0,139 (0,17)	0,135 (0,08)*	0,043 (0,372)	-0,012 (0,87)	0,1 (0,655)	0,024 (0,75)
X de B et S	0,0084 (0,72)	-0,001 (0,89)	0,0242 (0,016)**	0,005 (0,52)	0,029 (0,006)***	0,014 (0,64)	0,003 (0,76)
<i>Constante</i>	-13,6 (0,256)	-6,81 (0,105)	-14,56 (0,0046)***	-12,2 (1,95 <sup>e</sup> -5)***	-21,7 (2,41 <sup>e</sup> -5)***	-27,23 (0,092)*	-4,32 (0,286)
<i>R<sup>2</sup></i>	0,36	0,425	0,444	0,332	0,493	0,48	0,17
<i>R<sup>2</sup> ajusté</i>	0,06	0,317	0,343	0,282	0,397	0,156	0,017
<i>F stat</i> <i>P critique (F)</i>	1,2 (0,344)	3,93 (0,0005)	4,4 (0,00015)	6,54 (6,73 <sup>e</sup> -7)	5,15 (0,00003)	1,48 (0,23)	1,11 (0,37)
<i>Observations</i>	32	64	66	114	64	27	59

Tableau 29 : 1<sup>er</sup> modèle –  
Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement  
(BRICS + Chili et Turquie) en stocks sortants d'IDE

## Résultats optimisés

Dans cette version, nous n'avons retenu que les critères significatifs à 90% ou plus. En effet, les critères identifiés ne peuvent pas nécessairement être les mêmes pour chaque pays. C'est d'ailleurs ce que nous cherchons à identifier et notamment à prouver, à savoir que des modèles nationaux et/ou par maturité existent et sont bel et bien influencés par des critères différenciés. La méthode économétrique utilisée repose sur l'élimination séquentielle des variables en se fixant des p. critiques bilatérales de 0,10, soit le seuil au-dessus duquel une variable sera jugée non significative et ne sera donc pas retenue.

LN IDE	France	Germany	Japan	Netherlands	Spain	UK	USA
<i>LANGUE</i>	0,024 (0,0004)***					0,0116 (0,032)*	0,014 (0,0357)**
<i>RELIGION</i>	0,007 (0,094)*		0,039 (0,041)**		0,024 (9,8e-5)***		0,022 (0,0007)***
<i>LN PIB</i>	0,96 (3,3e-17)***	0,92 (3e-18)***	0,7 (0,0042)***	1,31 (9 <sup>e</sup> -29)***	0,57 (1,3e-5)***	1,15 (9e-14)***	1,4 (1e-24)***
<i>FINANCE</i>		0,0005 (0,005)***		0,00033 (0,028)**			0,00046 (0,053)*
<i>TAX</i>		0,022 (0,002)***		0,012 (0,082)*			
<i>POLITIQUE</i>	0,018 (0,094)*	0,022 (0,037)**		0,033 (0,0002)***		0,043 (0,013)**	0,02 (0,069)*
<i>HUMAIN</i>	-0,03 (0,016)**	0,03 (0,014)**			-0,03 (0,056)*	-0,064 (8,5 <sup>e</sup> -5)***	
<i>GEO</i>	0,18 (0,004)***				0,185 (0,018)**	0,2 (0,024)**	
<i>COMMERCE</i>		-0,1 (0,0027)***	-0,2 (0,0005)***	-0,05 (0,092)*			
X de B et S	0,009 (0,017)**	0,0093 (0,017)**		0,02 (2,31 <sup>e</sup> -05)***		0,017 (0,0001)***	0,015 (0,008)***
<i>Constante</i>	-5,85 (3,1e-7)***	-20,03 (2e-16)***	-9,3 <b>(0,14)</b>	-30,38 (7,8 <sup>e</sup> -26)***	-8,25 (0,0075)***	-24,2 (6 <sup>e</sup> -11)***	-31,47 (3e-13)***
<i>R<sup>2</sup></i>	0,756	0,83	0,49	0,878	0,514	0,806	0,77
<i>R<sup>2</sup> ajusté</i>	0,73	0,81	0,438	0,868	0,47	0,779	0,76
<i>F stat</i> <i>P critique (F)</i>	29,72 (3,2e-18)	57 (4,5 <sup>e</sup> -29)	8,8 (0,0003)	90,92 (1,26 <sup>e</sup> -32)	11,9 (1,11e-6)	29,73 (8,75 <sup>e</sup> -14)	53,1 (4,48 <sup>e</sup> -28)
<i>Observations</i>	75	91	31	83	50	50	101

Tableau 30: 1<sup>er</sup> modèle –  
Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE

	<b>B</b>	<b>R</b>	<b>I</b>	<b>C</b>	<b>S</b>		
<b>LN IDE</b>	<b>Brazil</b>	<b>Russia</b>	<b>India</b>	<b>China</b>	<b>South Africa</b>	<b>Chile</b>	<b>Turkey</b>
<i>LANGUE</i>		0,03 (0,061)*			0,023 (0,0035)***	0,0326 (0,01)**	
<i>RELIGION</i>	0,049 (0,005)***	0,033 (0,002)***	0,06 (0,005)***		0,031 (0,0162)**		
<i>LN PIB</i>	0,63 (0,0152)**	0,27 (0,054)*	0,67 (5 <sup>e</sup> -6)***	0,7 (7e-10)***	1,04 (3,1 <sup>e</sup> -7)***	0,822 (6,6 <sup>e</sup> -3)***	0,3 (0,0185)**
<i>FINANCE</i>	0,00047 (0,083)*			0,00067 (0,009)***			0,00049 (0,06)*
<i>TAX</i>							
<i>POLITIQUE</i>				-0,035 (0,003)***			
<i>HUMAIN</i>					-0,072 (0,0002)***	-0,116 (0,013)**	
<i>GEO</i>		0,35 (0,0012)***				1 (0,001)***	
<i>COMMERCE</i>							
X de B et S			0,02 (0,0009)***		0,034 (9,26 <sup>e</sup> -6)***		
<i>Constante</i>	-13,27 (0,077)*	-5,72 <b>(0,12)</b>	-14,14 (0,0002)***	-10,36 (3,1 <sup>e</sup> -5)***	-21,28 (1,07 <sup>e</sup> -5)***	-19,24 (0,0255)**	-3,68 <b>(0,25)</b>
<i>R<sup>2</sup></i>	0,306	0,36	0,36	0,306	0,47	0,455	0,135
<i>R<sup>2</sup> ajusté</i>	0,232	0,32	0,33	0,288	0,42	0,356	0,104
<i>F stat</i>	4,12	8,3	11,7	16,2	10,20	4,59	4,377
<i>P critique (F)</i>	(0,015)	(0,00002)	(3,6 <sup>e</sup> -6)	(8,6 <sup>e</sup> -9)	(4,84 <sup>e</sup> -7)	(0,0076)	(0,017)
<i>Observations</i>	32	64	66	114	64	27	59

Tableau 31 : 1<sup>er</sup> modèle –  
Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement  
(BRICS + Chili et Turquie) en stocks sortants d'IDE

Les résultats du 1<sup>er</sup> modèle nous permettent d'identifier que plus le pays est développé et plus notre modèle est pertinent. En effet, le R<sup>2</sup> est compris entre 0,49 et 0,878 pour les pays développés alors qu'il est compris entre 0,135 et 0,47 pour les pays en voie de développement ou émergents sans parler du fait que 2 résultats ne sont pas exploitables pour les pays en voie de développement et émergents.

## Vérification de la colinéarité

Avec chaque pays, nous avons effectué une vérification de la colinéarité. La colinéarité maximum pour le modèle 1 est présentée dans le tableau ci-dessous.

Colinéarité max	Résultats non optimisés		Résultats optimisés	
Brazil	8,366	Indice politique	1,547	ln PIB
Chile	9,846	Indice politique	2,448	Langue commune
China	3,43	Indice politique	1,347	Indice politique
France	3,913	Indice politique	3,302	Indice politique
Germany	3,479	Indice politique	2,64	Indice politique
India	4,033	Indice politique	1,075	ln PIB
Japan	5,132	Indice géographique	1,013	Ln PIB
NLD	3,857	Indice politique	2,045	Indice politique
Russia	5,032	Indice politique	1,167	Ln PIB
South Africa	6,808	Indice politique	2,442	Ln PIB
Spain	4,699	Indice politique	1,788	Indice de capital humain
Turkey	3,514	Indice de capital humain	1,01	Ln PIB
UK	4,845	Indice politique	3,641	Indice politique
USA	4,637	Indice politique	1,638	Indice politique

Tableau 32 : Colinéarités maximum pour le 1<sup>er</sup> modèle

Ainsi on peut voir qu'il n'y a pas de problème de colinéarité pour les 14 pays avec le 1<sup>er</sup> modèle. Les 10 critères de chacun des 14 modèles ont bien des niveaux de colinéarité inférieurs à 10 et les chiffres sont encore plus faibles logiquement dans la version optimisée avec le modèle 1.

### 3.1.2. 2<sup>e</sup> modèle

$$\text{LN IDE}_{i,j} \text{ (partant de } i \text{ pour aller vers } j) = \alpha + \text{LANGUE}_{i,j} + \text{RELIGION}_{i,j} + \text{LN PIB}_j + \text{Finance}_j + \text{TAX}_j + \text{Politique}_j + \text{Humain}_j + \text{GEO}_j + \text{Commerce}_j + \text{EXPORT B/S}_j + \text{Nature}_j + \text{LN AGRI}_j + \text{Export MINE}_j + \text{Export OIL}_j + \varepsilon$$

Avec  $i$  (pays source d'IDE défini au préalable) = [France, Germany, Japan, Netherlands, Spain, UK, USA, Brazil, Russia, India, China, South Africa, Chile, Turkey) et  $j$  (pays ayant reçu des IDE en stock du pays  $i$ )



Résultats complets non optimisés

LN IDE	France	Germany	Japan	Netherlands	Spain	UK	USA
<i>LANGUE</i>	0,0233 (0,0065)***	0,0047 (0,651)			-0,00083 (0,905)	0,0115 (0,116)	0,012 (0,093)*
<i>RELIGION</i>	0,0067 (0,1736)	0,0013 (0,77)	0,0045 (0,826)	0,0026 (0,627)	0,0263 (0,0052)***	-0,0006 (0,95)	0,0217 (0,002)***
<i>LN PIB</i>	1,2155 (1,77 <sup>e-7</sup> )***	0,77 (3,8 <sup>e-5</sup> )***	0,449 (0,214)	1,3 (7,36 <sup>e-10</sup> )***	0,412 (0,187)	1,31 (4,58 <sup>e-6</sup> )***	0,808 (4,01 <sup>e-5</sup> )***
<i>FINANCE</i>	0,0078 (0,315)	0,00037 (0,034)**	4,3 <sup>e-5</sup> (0,86)	0,00036 (0,0435)**	-0,00012 (0,593)	0,00018 (0,374)	0,0005 (0,054)*
<i>TAX</i>	-0,00375 (0,713)	0,015 (0,049)**	-0,016 (0,573)	0,01 (0,16)	0,0087 (0,538)	-0,0146 (0,377)	0,0116 (0,263)
<i>POLITIQUE</i>	0,016 (0,226)	0,0158 (0,24)	0,02 (0,569)	0,02 (0,136)	0,013 (0,595)	0,025 (0,253)	0,04 (0,034)**
<i>HUMAIN</i>	-0,0365 (0,0188)**	0,016 (0,234)	0,036 (0,318)	0,007 (0,622)	-0,032 (0,196)	-0,062 (0,0052)***	0,012 (0,498)
<i>GEO</i>	0,15 (0,0337)**	0,087 (0,243)	-0,239 (0,46)	0,081 (0,265)	0,177 (0,191)	0,225 (0,035)**	-8,4 (0,999)
<i>COMMERCE</i>	0,013 (0,78)	-0,1147 (0,005)***	-0,028 (0,78)	-0,0364 (0,35)	0,0156 (0,827)	-0,01 (0,87)	0,0077 (0,882)
<i>EXPORT B/S</i>	0,001 (0,8665)	0,015 (0,0035)***	0,0378 (0,01)**	0,0159 (0,0103)**	0,0067 (0,43)	0,012 (0,142)	0,027 (0,0002)***
<i>NATURE</i>	-0,016 (0,518)	-0,0485 (0,041)**	0,012 (0,85)	0,0027 (0,9)	0,0031 (0,97)	-0,137 (0,133)	-0,006 (0,822)
<i>LN AGRI</i>	-0,277 (0,2)	0,27 (0,15)	0,994 (0,025)**	-0,0445 (0,819)	0,209 (0,58)	-0,086 (0,786)	0,615 (0,0042)***
<i>EXPORT MINE</i>	-0,0225 (0,126)	0,005 (0,7)	0,056 (0,163)	-0,0034 (0,781)	0,0167 (0,493)	0,03 (0,27)	0,02 (0,175)
<i>EXPORT OIL</i>	0,0034 (0,683)	0,0078 (0,3)	-0,02 (0,547)	-0,003 (0,7)	-0,003 (0,844)	0,027 (0,068)*	0,02 (0,026)**
<i>Constante</i>	-1,287 (0,71)	-21,89 (2,2 <sup>e-16</sup> )***	-29,367 (0,009)***	-29,37 (1,45 <sup>e-18</sup> )***	-10,45 (0,04)**	-25,12 (7,96 <sup>e-7</sup> )***	-33,24 (1,4 <sup>e-18</sup> )***
<i>R<sup>2</sup></i>	0,766	0,853	0,631	0,883	0,55	0,833	0,818
<i>R<sup>2</sup> ajusté</i>	0,707	0,824	0,332	0,86	0,369	0,764	0,787
<i>F stat</i> <i>P critique (F)</i>	13,07 (6,57 <sup>e-13</sup> )	29,85 (2,17 <sup>e-24</sup> )	2,11 (0,079)	37,93 (2,8 <sup>e-25</sup> )	3,05 (0,0037)	12,13 (2,17 <sup>e-9</sup> )	26,07 (3,1 <sup>e-24</sup> )
<i>Observations</i>	71	87	30	80	50	49	96

Tableau 33 : 2<sup>e</sup> modèle - Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE après ajout des critères liés aux ressources naturelles

	<b>B</b>	<b>R</b>	<b>I</b>	<b>C</b>	<b>S</b>		
<b>LN IDE</b>	<b>Brazil</b>	<b>Russia</b>	<b>India</b>	<b>China</b>	<b>South Africa</b>	<b>Chile</b>	<b>Turkey</b>
<i>LANGUE</i>	0,0236 (0,294)	0,033 (0,075)*	0,073 (0,18)		0,03 (0,0025)***	0,052 (0,039)**	
<i>RELIGION</i>	0,06 (0,0104)**	0,035 (0,019)**	0,05 (0,03)**		0,027 (0,09)*	0,0055 (0,85)	-0,002 (0,885)
<i>LN PIB</i>	-0,66 (0,48)	0,436 (0,165)	1,094 (0,0016)***	0,423 (0,017)**	1,035 (0,021)**	1,84 (0,15)	-0,08 (0,86)
<i>FINANCE</i>	0,00022 (0,734)	0,0003 (0,36)	-0,00023 (0,436)	0,0003 (0,255)	8,93 <sup>e</sup> -5 (0,8)	-7,94 (0,9)	0,0003 (0,38)
<i>TAX</i>	-0,0155 (0,614)	-0,011 (0,53)	-0,0142 (0,371)	-0,011 (0,32)	0,0179 (0,37)	0,002 (0,95)	-0,014 (0,43)
<i>POLITIQUE</i>	0,0138 (0,8)	-0,034 (0,256)	0,0007 (0,98)	0,01 (0,588)	-0,017 (0,67)	0,11 (0,25)	0,026 (0,45)
<i>HUMAIN</i>	0,06 (0,484)	-0,02 (0,51)	0,0094 (0,715)	-0,025 (0,186)	-0,08 (0,0261)**	-0,088 (0,4)	-0,026 (0,51)
<i>GEO</i>	-0,073 (0,89)	0,46 (0,022)**	0,084 (0,678)	0,053 (0,725)	0,35 (0,21)	0,27 (0,73)	0,02 (0,93)
<i>COMMERCE</i>	0,04 (0,836)	-0,127 (0,221)	0,127 (0,087)*	0,068 (0,198)	-0,085 (0,37)	0,266 (0,325)	-0,013 (0,9)
<i>EXPORT B/S</i>	0,046 (0,13)	0,0044 (0,652)	0,006 (0,588)	0,0255 (0,0026)***	0,03 (0,027)**	0,0037 (0,92)	0,005 (0,67)
<i>NATURE</i>	-0,026 (0,82)	-0,086 (0,21)	-0,067 (0,102)	0,032 (0,193)	-0,016 (0,835)	0,178 (0,416)	-0,068 (0,145)
<i>LN AGRI</i>	1,8 (0,094)*	0,195 (0,561)	-0,778 (0,03)**	0,76 (0,0001)***	0,0033 (0,99)	-0,886 (0,55)	0,467 (0,335)
<i>EXPORT MINE</i>	-0,0066 (0,861)	-0,042 (0,139)	-0,0133 (0,467)	0,023 (0,082)*	0,028 (0,228)	0,0345 (0,581)	0,0166 (0,68)
<i>EXPORT OIL</i>	-0,017 (0,558)	0,033 (0,1214)	0,02 (0,17)	-0,00145 (0,87)	0,0084 (0,655)	-0,017 (0,7)	0,04 (0,035)**
<i>Constante</i>	-25,6 (0,056)*	-11,44 (0,025)**	-7,97 (0,13)	-23,8 (4,2 <sup>e</sup> -11)***	-22,9 (0,0003)***	-32,4 (0,115)	-4,74 (0,39)
<i>R<sup>2</sup></i>	0,568	0,547	0,545	0,514	0,547	0,6	0,228
<i>R<sup>2</sup> ajusté</i>	0,212	0,4	0,42	0,451	0,403	0,132	0
<i>F stat</i> <i>P critique (F)</i>	1,6 (0,179)	3,97 (0,0002)	4,36 (0,00005)	8,12 (3,48 <sup>e</sup> -10)	3,8 (0,0003)	1,28 (0,336)	0,954 (0,51)
<i>Observations</i>	32	61	66	105	59	27	56

Tableau 34 : 2<sup>e</sup> modèle - Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement ou émergents (BRICS + Chili et Turquie) en stocks sortants d'IDE après ajout des critères liés aux ressources naturelles

Résultats optimisés

LN IDE	France	Germany	Japan	Netherlands	Spain	UK	USA
LANGUE	0,025 (0,0013)***					0,0119 (0,045)*	
RELIGION					0,024 (9,8e-5)***		0,027 (2e-5)***
LN PIB	1,34 (2,7e-11)***	1,06 (2,8e-23)***		1,31 (1,74e-27)***	0,57 (1,28e-5)***	1,14 (4,7e-13)***	0,78 (1,46e-5)***
FINANCE		0,0003 (0,033)**		0,0003 (0,0482)**			0,0004 (0,088)*
TAX		0,017 (0,02)**		0,012 (0,09)*			
POLITIQUE	0,02 (0,069)*			0,04 (1,3e-7)***		0,042 (0,017)**	0,05 (3,1e-5)***
HU MAIN	-0,042 (0,0016)***		0,047 (0,0026)***		-0,03 (0,056)*	-0,065 (0,0001)***	
GEO	0,15 (0,021)**	0,14 (0,007)***			0,185 (0,018)**	0,2 (0,028)**	
COMMERCE		-0,13 (9,4e-5)***					
EXPORT B/S		0,01 (0,003)***	0,033 (0,0007)***	0,02 (4,48e-6)***		0,017 (0,0002)***	0,026 (0,0001)***
NATURE		-0,04 (0,002)***					
LN AGRI	-0,42 (0,005)***		1 (0,0001)***				0,7 (0,0006)***
EXPORT MINE	-0,023 (0,07)*		0,07 (0,02)**				
EXPORT OIL			-0,017 (0,095)*				0,02 (0,0016)***
Constante	0,75 (0,735)	-21,5 (2,6e-18)***	-19,2 (0,0041)***	-31,3 (6,8e-26)***	-8,25 (0,0075)***	-24,1 (3,9-10)***	-33,87 (2,7e-21)***
R <sup>2</sup>	0,75	0,84	0,56	0,875	0,514	0,803	0,806
R <sup>2</sup> ajusté	0,72	0,826	0,47	0,867	0,47	0,775	0,79
F stat P critique (F)	26,8 (1,25e-16)	59,4 (7,1e-29)	6,14 (0,0008)	102,2 (1,46e-31)	11,9 (1,11e-6)	28,6 (2,48-13)	52,2 (1,2e-28)
Observations	71	87	30	80	50	49	96

Tableau 35 : 2<sup>e</sup> modèle - Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE après ajout des critères liés aux ressources naturelles

	<b>B</b>	<b>R</b>	<b>I</b>	<b>C</b>	<b>S</b>		
<b>LN IDE</b>	<b>Brazil</b>	<b>Russia</b>	<b>India</b>	<b>China</b>	<b>South Africa</b>	<b>Chile</b>	<b>Turkey</b>
<i>LANGUE</i>		0,038 (0,018)**			0,026 (0,0017)***	0,0466 (0,0022)***	
<i>RELIGION</i>	0,055 (0,0006)***	0,04 (0,0003)***	0,06 (0,0042)***		0,034 (0,0123)**		
<i>LN PIB</i>		0,36 (0,012)**	1,05 (8,3 <sup>e</sup> -8)***	0,4 (0,005)***	1,08 (1,01 <sup>e</sup> -6)***	1,09 (0,0014)***	
<i>FINANCE</i>				0,00045 (0,07)*			0,00056 (0,036)**
<i>TAX</i>							
<i>POLITIQUE</i>						0,13 (0,0038)***	
<i>HUMAIN</i>					-0,07 (0,0005)***	-0,126 (0,0111)**	
<i>GEO</i>		0,347 (0,0012)***					
<i>COMMERCE</i>				0,08 (0,047)**			
<i>EXPORT B/S</i>	0,036 (0,013)**			0,024 (0,0024)***	0,036 (9,3 <sup>e</sup> -6)***		
<i>NATURE</i>			-0,053 (0,09)*	0,035 (0,045)**		0,174 (0,032)**	-0,06 (0,064)*
<i>LN AGRI</i>	0,964 (0,0054)***		-0,76 (2,9 <sup>e</sup> -5)***	0,68 (0,0002)***			0,238 (0,07)*
<i>EXPORT MINE</i>		-0,05 (0,034)**		0,028 (0,0243)**			
<i>EXPORT OIL</i>	-0,027 (0,0143)**		0,02 (0,052)*				0,035 (0,019)**
<i>Constante</i>	-19,98 (0,026)*	-8 (0,037)**	-5,62 <b>(0,11)</b>	-22,33 (8 <sup>e</sup> -11)***	-22,56 (1,75 <sup>e</sup> -5)***	-27,9 (0,006)***	-1,66 <b>(0,577)</b>
<i>R<sup>2</sup></i>	0,48	0,475	0,47	0,49	0,50	0,51	0,185
<i>R<sup>2</sup> ajusté</i>	0,403	0,43	0,426	0,454	0,453	0,393	0,12
<i>F stat</i>	6,24	9,98	10,64	13,35	10,6	4,37	2,89
<i>P critique (F)</i>	(0,001)	(7,82 <sup>e</sup> -7)	(2,4 <sup>e</sup> -7)	(5,91 <sup>e</sup> -12)	(4,32 <sup>e</sup> -7)	(0,007)	(0,03)
<i>Observations</i>	32	61	66	105	59	27	56

Tableau 36 : 2<sup>e</sup> modèle - Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement ou émergents (BRICS + Chili et Turquie) en stocks sortants d'IDE après ajout des critères liés aux ressources naturelles

## Vérification de la colinéarité

	Non optimisés		Optimisés	
Brazil	21,711 21,008 12,85	Ln agri Ln PIB Indice de capital humain	2,853	Ln agri
Chile	23,57	Ln agri	5,17	Indice politique
China	4,249	Indice politique	3,388	Ln agri
France	9,26	Ln agri	4,936	Ln PIB
Germany	9,126	Ln agri	1,834	Droits de douane
India	8	Ln agri	2,341	Ressources naturelles
Japan	8,864	Indice politique	5,373	Ln agri
NLD	8,517	Ln agri	1,628	X de B et S
Russia	6,9	Ln agri	1,161	Langue commune
South Africa	10,863 10,689	Ln agri Ln PIB	2,37	Ln PIB
Spain	13,33	Ln agri	1,788	Indice de capital humain
Turkey	11,436	Ln PIB	2,287	Exportation de carburants
UK	16,724	Ln agri	3,565	Indice politique
USA	5,524	Ln agri	4,992	Ln agri

Tableau 37 : Colinéarités maximum pour le 2<sup>e</sup> modèle

Contrairement au 1<sup>er</sup> modèle où aucun problème de colinéarité n'était identifié, l'ajout des critères de ressources naturelles dans les modèles non optimisés démontre un problème de colinéarité avec 6 pays sur les 14 qui ont une ou plusieurs variables avec une colinéarité supérieure à 10. Cependant dans les régressions optimisées, le problème disparaît. La valeur qui est la plus problématique est Ln agri, probablement avec Ln PIB puisque le lien est fort entre la richesse d'un pays et son besoin d'avoir une agriculture suffisamment puissante et indépendante pour nourrir sa population. La corrélation entre Ln PIB et Ln AGRI était pour rappel de 0,691. De plus, les problèmes de colinéarité sont forts pour les pays ayant un nombre de pays destinataires inférieurs à 60 alors que pour ceux qui en ont plus de 60, aucun problème n'est identifié. Cela en fait un élément intéressant puisque le manque de représentativité pourrait expliquer pour partie ces colinéarités élevées.

### 3.2. Analyse des résultats

#### 3.2.1. Analyse générale

##### 1) Analyse du modèle 1 :

	<b>Pays développés</b>	<b>Pays en voie de développement/rattrapage</b>	<b>Total</b>
<i>LANGUE</i>	3/5	3/5	6/10
<i>RELIGION</i>	4	4/6	8/13
<i>LN PIB</i>	7	7	14
<i>FINANCE</i>	3	3	6
<i>TAX</i>	2	0	2
<i>POLITIQUE</i>	5	1	6
<i>HUMAIN</i>	4	2	6
<i>GEO</i>	3	2	5
<i>COMMERCE</i>	3	0	3
<i>X de B et S</i>	5	2	7
Moyenne	3,9/7	2,4/7	6,3/14

Tableau 38 : Tableau de synthèse des critères présents dans les modélisations (modèle 1)

En moyenne, pour les pays développés, chaque critère est présent 3,9 fois sur 7 pays alors que ce chiffre n'est que de 2,4/7 en moyenne pour les pays en voie de développement. On comprend donc que le 1<sup>er</sup> modèle est plus adapté pour les pays développés que pour les pays en voie de développement/rattrapage. À l'échelle des 14 pays, en moyenne, un critère apparaît 6,3 fois avec un minimum de 2/14 pour la fiscalité et un maximum de 14/14 pour ln PIB.

Hormis le ln PIB qui fait l'unanimité, chaque critère est retenu ou non en fonction du pays d'origine. Plus le pays est développé et plus il semble probable que certains critères d'allocation des IDE soient présents tels que le risque politique. Ce dernier est présent chez 5 des 7 pays développés contre 1 des 7 pays en voie de développement et émergents. Toutefois pour le seul cas où il est significatif dans les PED et émergent, il s'agit de la Chine et que contrairement aux pays développés, le coefficient est négatif pour le risque politique. Cela signifie que si le niveau politique augmente (positivement) des pays où les IDE sont alloués depuis la Chine alors l'impact est légèrement négatif sur l'allocation des IDE vers ces derniers.

<b>Pays développés</b>	<b>France</b>	<b>Germany</b>	<b>Japan</b>	<b>Netherlands</b>	<b>Spain</b>	<b>UK</b>	<b>USA</b>	<b>Moyenne</b>
	7	7	3	5	4	6	5	5,3
<b>PVD</b>	<b>Brazil</b>	<b>Russia</b>	<b>India</b>	<b>China</b>	<b>South Africa</b>	<b>Chile</b>	<b>Turkey</b>	<b>Moyenne</b>
	3	4	3	3	5	4	2	3,4

Tableau 39 : Tableau des critères présents par pays (modèle 1)

En moyenne, les 7 pays développés ont 5,3 critères explicatifs sur les 10 potentiels de leur modèle d'allocation des IDE alors que ce chiffre tombe à 3,4 critères pour les pays en voie de développement et émergents.

2) Analyse du modèle 2 :

	<b>Pays développés</b>	<b>Pays en voie de développement/rattrapage</b>	<b>Total</b>
<i>LANGUE</i>	2/5	3/5	5/10
<i>RELIGION</i>	2/7	4/6	6/13
<i>LN PIB</i>	6/7	5/7	11/14
<i>FINANCE</i>	3/7	2/7	5/14
<i>TAX</i>	2/7	0/7	2/14
<i>POLITIQUE</i>	4/7	1/7	5/14
<i>HUMAIN</i>	4/7	2/7	6/14
<i>GEO</i>	4/7	1/7	5/14
<i>COMMERCE</i>	1/7	1/7	2/14
<i>X de B et S</i>	5/7	3/7	8/14
<i>NATURE</i>	1/7	4/7	5/14
<i>LN AGRI</i>	3/7	4/7	7/14
<i>EXPORT MINE</i>	2/7	2/7	4/14
<i>EXPORT OIL</i>	2/7	3/7	5/14
Moyenne	2,93/7	2,5/7	5,43/14

Tableau 40 : Tableau de synthèse des critères présents dans les modélisations (modèle 2)

En moyenne, dans le modèle 2, pour les pays développés, chaque critère est présent 2,93 fois sur les 7 pays contre 3,9 fois pour le 1<sup>er</sup> modèle soit une perte de près d'un pays et la preuve une nouvelle fois que l'ajout des 4 nouveaux critères ne bénéficie que très peu à la significativité des modèles des pays développés. A l'inverse, pour les pays en voie de développement et émergents, chaque critère est présent en moyenne 2,5 fois sur les 7 pays contre 2,4 avec le premier modèle d'où une amélioration du modèle qui se vérifie notamment dans la significativité moyenne des modèles des PVD et émergents.

<b>Pays développés</b>	<b>France</b>	<b>Germany</b>	<b>Japan</b>	<b>Netherlands</b>	<b>Spain</b>	<b>UK</b>	<b>USA</b>	<b>Moyenne</b>
	7	7	5	5	4	6	7	5,86
<b>PVD</b>	<b>Brazil</b>	<b>Russia</b>	<b>India</b>	<b>China</b>	<b>South Africa</b>	<b>Chile</b>	<b>Turkey</b>	<b>Moyenne</b>
	4	5	5	7	5	5	4	5

Tableau 41 : Tableau des critères présents par pays (modèle 2)

La hausse est d'autant plus visible en intégrant le nombre moyen de critères pris en compte pour les PVD et émergents puisqu'il passe de 3,4 critères en moyenne avec le modèle 1 sur les 10 critères potentiels à 5 critères en moyenne sur les 14 critères potentiels. A l'inverse, pour les pays développés, en passant de 5,3 en moyenne pour le modèle 1 à 5,86 pour le modèle 2 alors que 4 critères ont été rajoutés, cela met en évidence que l'apport des nouveaux critères n'a en moyenne que peu d'intérêt pour les pays développés.

### 3) Comparaison des modèles 1 et 2 :

Comparaison de moyenne de la significativité des modèles entre pays développés et pays émergents/ PVD :

	Modèle 1	Modèle 2	Evolution significativité Modèle 1 / Modèle 2
Pays développés	0,72 (problème constante : Japon)	0,735 (problème constante : France)	Négligeable (+0,015)
Pays émergents/ PVD	0,342 (problème constante : Russie et Turquie)	0,444 (problème constante : Inde et Turquie)	+ 0,102
Ecart PD – PVD	0,378	0,291	

Tableau 42 : Comparaison de la significativité des modèles entre pays développés et pays émergents/PVD



Pour comparer nos deux modèles pour chacun des 14 pays étudiés, au-delà de la comparaison entre les R<sup>2</sup>, F stat et la significativité de la constante, il convient de vérifier que l'ajout de 4 nouvelles variables revêt bien un intérêt pour chacun des pays et qu'elle n'entrave pas le principe de parcimonie. Pour cela, il convient d'utiliser le critère d'Akaike (AIC) ou de Schwarz (BIC). Rappelons que l'ajout des 4 critères supplémentaires est réalisé essentiellement dans l'objectif de mieux rendre compte de la réalité des pays émergents et en voie de développement.

Le critère d'Akaike (AIC) vise à identifier le meilleur des modèles avec un nombre de paramètres à estimer différents, c'est-à-dire le nombre de variables + 1.

$$AIC = -2 \ln(L) + 2K.$$

K correspond au nombre de paramètres à estimer et ln(L) correspond au log de vraisemblance. Le modèle retenu est celui qui possède le score le plus faible.

Prenons l'exemple des Etats-Unis. Dans le modèle 1 non optimisé, le log de vraisemblance est de -183,414 et le nombre de paramètres à estimer est de 10 variables + 1, soit 11.

$$AIC_{USA1} = -2 * (-183,414) + 2 * 11 = 388,828$$

Pour le modèle 2 non optimisé, les USA possèdent un log de vraisemblance de -164,2 et 14 variables + 1 soit 15 paramètres à estimer.

$$AIC_{USA2} = -2 * (-164,2) + 2 * 15 = 358,4$$

Valeur AIC	Modèle 1		Modèle 2		Meilleur modèle selon l'AIC
	Non optimisé	Optimisé	Non optimisé	Optimisé	
France	226,9	222,95	218,24	209,25	2
Germany	279,58	275,1	265,49	258,66	2
Japan	124,1	115,63	104,47	93,71	2
Netherlands	238,58	235,18	235,68	225,25	2
Spain	167,99	157,55	173,79	157,55	-
UK	159,16	153,07	159,16	151,25	2
USA	388,83	385,4	358,41	350,78	2
Brazil	145,65	134,43	141,27	127,19	2
Russia	269,51	264,22	253,78	244,76	2
India	267,94	263,08	262,74	254,79	2
China	469,5	463,86	411,87	406,88	2
South Africa	270,63	263,7	256,12	244	2
Chile	126,39	115,7	127,38	114,82	-
Turkey	256,37	244,8	247,51	232,57	2

Tableau 43 : Comparaison des modèles 1 et 2 pour les 14 pays selon le critère AIC

Le critère AIC confirme l'intérêt du modèle 2 pour 12 pays sur les 14. Cependant, pour les Pays-Bas, l'Espagne et le Royaume-Uni, aucun des 4 nouveaux critères n'est significatif. Certains critères tels que le R<sup>2</sup> ou encore la constante non significative peuvent nous conduire à ne pas retenir le 2<sup>e</sup> modèle au regard du critère AIC tel que c'est le cas pour la France où la

constante n'est pas significative dans le cadre du 2<sup>nd</sup> modèle. Une limite à notre analyse provient du fait que pour certains des 14 pays étudiés, le nombre de pays observés diminue du fait de l'absence de données pour tout ou partie des 4 nouveaux critères du 2<sup>nd</sup> modèle pour certains pays. Or moins le pays est développé et moins il est susceptible de disposer de données statistiques de qualité. Cela peut donc occasionner un biais dans le 2<sup>nd</sup> modèle avec une amélioration à la fois du R<sup>2</sup> et du critère AIC. L'analyse par pays (3.2.2.) reprendra ces différents éléments.

#### 4) Analyse par critères :

##### - Langue :

La langue est significative pour 6 pays dans le modèle 1 et pour 5 pays dans le modèle 2. L'étude a tout de même une limite concernant la distance linguistique, à savoir que le nombre de pays germanophones est extrêmement faible, que nous n'avons pas fait l'étude avec le Japon, les Pays-Bas, la Turquie et la Chine. Soit une étude limitée à 10 pays, voire 9 si l'on considère que le cas de l'Allemagne ne peut être significatif avec si peu de germanophones en dehors de l'Allemagne et de l'Autriche. Dans le cas de la France, du fait de l'Histoire et des colonies, il y a bien évidemment une préférence pour les pays francophones sans que cela soit exclusif. Dans le cas des pays anglophones, le fait que ce soit la langue la plus parlée à l'international et notamment dans les affaires fait que le champ des possibles est d'autant plus grand. Là aussi, on peut remarquer que les liens avec les anciennes colonies et au travers du Commonwealth permet au Royaume-Uni de légèrement favoriser, du fait de l'Histoire et d'investissements initiaux, les pays anglophones et notamment ses anciennes colonies. Le cas de l'Espagne est plus étonnant et nous nous y attarderons plus tard. Pour ce qui est de la Russie, celle-ci hérite de l'Histoire de l'URSS et de sa volonté de continuer à favoriser le commerce au sein de sa chasse-gardée comme l'a montré le conflit avec l'Ukraine ou encore avec la Géorgie en 2008 où la langue traduit une forme de tension dans leurs relations commerciales et surtout diplomatiques.

##### - Religion

Notre calcul de distance religieuse cherchant à mettre en évidence une forme de distance culturelle nous permet d'identifier 8 pays sur 13 où ce critère est significatif dans le 1<sup>er</sup> modèle. Ce chiffre tombe à 6 cependant dans le 2<sup>e</sup>. Nous en ferons une étude par pays.

##### - Ln PIB

Ce critère est significatif pour l'ensemble des pays : 14/14 dans le 1<sup>er</sup> modèle et 11/14 dans le 2<sup>e</sup>. Dans la plupart des modèles d'allocation des IDE, c'est le critère qui est significatif de façon quasi systématique. Dans le 2<sup>e</sup> modèle, le Brésil et la Turquie connaissent un ln PIB non significatif. Pour la Turquie, on voit que notre modèle est totalement inadapté et non significatif. Pour le Brésil, le modèle s'est considérablement amélioré et ln PIB devient non significatif. Cela est plus étonnant : peut-être un conflit avec LN AGRI comme en témoignent les problèmes potentiels de colinéarité.

- Finance

Dans le modèle 1, 3 pays développés et 3 PED/émérgents ont ce critère d'attractivité financière significatif. Dans le 2<sup>e</sup> modèle, les mêmes pays connaissent un indicateur d'attractivité financière significatif sauf le Brésil où ce critère ne l'est plus.

Tout d'abord, ces chiffres excluent pour partie les pays qui incorporaient des capitaux liés à des paradis fiscaux. Notre étude préalable comme indiqué dans la présentation par pays nous avait amené à enlever 86% des « IDE » de la Russie et une partie pour l'Inde et la Chine. Toutefois, nous trouvons tout de même 6 pays sur 14 dans le modèle 1 et 5 pays sur 14 dans le modèle 2 pour qui ce critère est significatif. Un 2<sup>e</sup> élément à prendre en compte vient du fait que certains pays pratiquent eux-mêmes une forme d'optimisation fiscale sans pour autant qu'ils soient considérés comme paradis fiscal. On peut citer le cas des Pays-Bas à qui nous avons octroyé une note qui ne peut nous permettre de le classer comme paradis fiscal mais comme pays ayant une fiscalité attractive et qui donc favorise l'optimisation fiscale et à travers qui les capitaux ont de fortes chances de transiter afin de rechercher des pays où la fiscalité est encore plus avantageuse. Ainsi ce serait un pays de transit de capitaux. Un autre cas est celui des pays ayant des stratégies pour ne pas se faire classer comme paradis fiscal mais qui ont des îles qui le sont comme c'est le cas pour le Royaume-Uni.

- Fiscalité (TAX)

La pression fiscale (part prélevée sur les profits des entreprises) n'est prise en compte que par deux pays développés dans les 2 modèles à savoir l'Allemagne et les Pays-Bas. Pourquoi ces deux pays prendraient en compte ce critère et pas les autres et surtout pourquoi le signe est positif ? Tous les deux investissent massivement dans les pays développés (85% pour l'Allemagne et 81% pour les Pays-Bas) où la pression fiscale est généralement plus forte que dans les pays en voie de développement, tout du moins officiellement comme le révèlent les chiffres réels puisque les crises ont tendance à rogner les profits ayant pour conséquences pour certains pays d'obtenir un taux proche voire même supérieur à 100%. Allemagne et Pays-Bas ont dans leur pays une fiscalité relativement proche qui se situe légèrement au-dessus de la moyenne des pays de l'OCDE. Comment expliquer que le signe soit positif ? Cela signifie que plus la fiscalité sur les entreprises est élevée et cela au regard de la capacité à faire du profit dans un pays donné et plus les entreprises originaires des Pays-Bas et d'Allemagne sont susceptibles, toute chose égale par ailleurs, d'y investir. On peut penser que cela se ferait donc indirectement, à savoir que certains pays recherchés par les investisseurs tels que la France auraient des qualités liées à leur capital humain et que les capitaux y afflueraient donnant l'impression que certains pays y viennent pour une raison liée à la fiscalité élevée alors que bien évidemment ce n'est pas le cas. En effet, pour certains pays, qualité du capital humain et qualité du niveau technologique supposent une pression fiscale plus élevée qu'ailleurs mais elle est cumulée à une meilleure compétitivité. Ainsi dans un raisonnement coût/avantage, certaines entreprises et pays peuvent préférer une fiscalité plus élevée si elle facilite une meilleure compétitivité.

## - Politique

Cet indicateur est pris en compte par 5 pays développés sur les 7. Seuls le Japon et l'Espagne ne le prennent pas en compte. En effet, le Japon investit massivement dans des pays développés comparables (58,4%) ou auprès de ses voisins proches (25%). L'Espagne a investi pour près de 30% en Amérique latine avec une approche qui semble ne pas se soucier si fortement de l'indice politique. Pour les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les États-Unis, le spectre des pays où ils peuvent investir et investissent est large mais la prépondérance des montants élevés vers les pays développés et la concurrence entre pays en développement et émergents fait que ces pays privilégient les pays jugés les plus sûrs dans la mesure du possible.

En ce qui concerne les 7 pays en voie de développement et émergents, seule la Chine le prend en compte mais négativement. Ce chiffre semble démontrer une certaine méfiance des pays développés par la Chine. Ils peuvent être vus comme des « donneurs de leçon ». De plus, la stratégie chinoise d'IDE semble se rapprocher d'une stratégie de maîtrise des ressources rares (hors capital humain) auprès des pays en voie de développement notamment. Cela renforce son pouvoir diplomatique et géopolitique auprès de ces derniers tout comme la maîtrise de ses approvisionnements pour son marché intérieur et ses usines qui ont, au fur et à mesure des années, gagné en niveau technologique au travers de la stratégie chinoise de joint-ventures notamment. Ainsi lorsqu'elle le peut, avec tout le potentiel dont elle dispose, la Chine privilégie d'investir en capital et technologie au sein de son pays.

## - Capital humain

Dans le premier modèle, 4 pays développés sur 7 prennent en compte ce critère, à savoir la France, l'Allemagne, l'Espagne et le Royaume-Uni. Pour le 2<sup>e</sup> modèle, le capital humain n'est plus significatif que pour l'Allemagne alors qu'il le devient pour le Japon.

En ce qui concerne les PED et émergents, 2 seulement le prennent en compte dans les 2 modèles : le Chili et l'Afrique du Sud.

Pour tous ces pays sauf pour l'Allemagne, le signe est négatif. Cela signifie donc qu'un pays ayant un plus fort capital humain a moins de chances d'accueillir des IDE, toutes choses égales par ailleurs. Cela pourrait tendre à démontrer qu'il y a une plus forte tendance à privilégier des IDE verticaux qu'horizontaux pour ces pays. Cela sera d'autant plus compréhensible pour les pays déjà développés. Pour les PED et émergents, cela prouve le relatif non-intérêt actuel et probablement pour certains une stratégie de l'urgence tels que cela peut être le cas pour l'Inde où les pays donnent la priorité à l'accès aux ressources, à une forme de complémentarité avec leurs spécialisations économiques, à des questions diplomatiques et géopolitiques et dans des investissements en achat de technologie et d'armement jugés essentiels au détriment d'une vision ouverte et vaste des IDE.

## - Indice géographique

Pour rappel, l'indice géographique prend en compte l'éloignement entre 2 pays au travers non pas uniquement de la distance physique séparant les deux pays mais également grâce à la prise en compte de la qualité de l'infrastructure du pays hôte des IDE. Ce dernier peut permettre

de limiter la distance physique séparant deux pays. On peut donc s'attendre initialement à ce que ce critère soit largement pris en compte. Or ils ne sont que 3 pays développés sur les 7 dans le premier modèle où ce critère est significatif, à savoir la France, l'Espagne et le Royaume-Uni. Cela signifie donc bien qu'ils ont une préférence pour des pays proches et/ou disposant d'une infrastructure de qualité. Est-ce un hasard que tous les 3 soient d'anciens pays colonisateurs ? Alors que l'Espagne a massivement investi en Amérique latine avec près de 30% de ses IDE en stocks ainsi qu'un pourcentage investi auprès des pays développés de 65% alors que la France et le Royaume-Uni ont des profils plus similaires avec des investissements au sein des pays développés de respectivement 86% et 80%, bien qu'ils soient tous les trois d'anciens pays colonisateurs, leurs Histoires ne sont pas les mêmes notamment concernant les périodes de décolonisations et leur maturité respective. De plus, l'Afrique a tout de même des caractéristiques économiques et politiques très différentes de celles de l'Amérique latine.

Concernant les PVD et émergents, la Russie et le Chili bénéficient également de la significativité de ce critère. Le coefficient est d'ailleurs beaucoup plus élevé pour le Chili (+1) que pour la Russie (+0,35), que pour les 3 pays développés : Espagne, France et Royaume-Uni où il est compris entre +0,18 et +0,20. Concernant le Chili, ce chiffre se comprend puisqu'il y a une véritable préférence régionale puisqu'il investit 72% de ses IDE en Amérique latine. Pour la Russie, bien que le coefficient soit plus faible que celui du Chili, nous ne serons pas étonnés de ce résultat comme nous l'avons déjà évoqué concernant les aspects culturels, linguistiques, historiques et géopolitiques qui témoignent de la volonté de conservation de son ancienne chasse gardée.

Concernant le 2<sup>e</sup> modèle, la France, l'Espagne et le Royaume-Uni conservent le critère significatif avec des coefficients équivalents. S'ajoute l'Allemagne avec un coefficient comparable aux 3 autres à + 0,14 bien que légèrement inférieur. En ce qui concerne les PVD et émergents, seule la Russie conserve ce critère significatif avec un coefficient équivalent au 1<sup>er</sup> modèle. On pourra toutefois s'étonner de la non significativité pour le Chili avec ce nouveau modèle.

#### - Commerce

Le critère basé sur les droits de douane peut être considéré comme un proxy de l'ouverture politique et économique des États. La présence de droits de douane élevés peut donc être vu comme un signal négatif auprès des investisseurs potentiels. Pour autant, d'autres critères peuvent également en témoigner tels que l'indice politique. Ce pourquoi, nous pouvons imaginer que peu de pays même développés obtiendraient la significativité de ce critère. Dans le premier modèle, 3 pays développés tout de même sur les 7 disposent de ce critère significatif : Allemagne, Japon et Pays-Bas. Aucun PVD ou émergent n'a ce critère significatif. Cela nous étonnera peu car la maturité et les stratégies des PVD et émergents les portent à minimiser ces phénomènes notamment car les investissements s'ils s'y font permettent des garanties et contreparties autres qui se jouent davantage de façon informelle et/ou grâce à des accords diplomatiques et/ou géopolitiques.

Concernant le 2<sup>e</sup> modèle, l'Allemagne et la Chine sont les deux seuls pays à connaître ce critère significatif. Alors que dans une logique classique, le signe devrait être négatif comme

on l'a vu avec les 3 pays (Allemagne, Japon et Pays-Bas) dans le 1<sup>er</sup> modèle et l'Allemagne dans le 2<sup>e</sup> modèle, le signe est légèrement positif quant à lui avec la Chine : + 0,08. Cela signifierait que de façon consciente la Chine privilégie les pays en voie de développement qui ont tendance à se protéger contre les investisseurs étrangers et surtout les produits étrangers. Cela doit provenir essentiellement de stratégies où la Chine recherche à s'assurer un accès privilégié, fiable et durable aux ressources rares ainsi que de complémentarité par rapport à son appareil productif. En parallèle, cela provient de stratégies d'influence géopolitique et diplomatique qui permettent à la Chine de faire d'une pierre deux coups.

- Exportation de biens et services

Ce critère montre l'ouverture sur le monde des pays. Plus le score est élevé et plus le pays est ouvert. Si le score dépasse les 100%, le pays est probablement un petit pays qui mise beaucoup sur l'international et par qui transitent capitaux et/ou marchandises. Ainsi les pays peuvent investir dans ces pays plus ouverts et/ou qui sont en quelque sorte des hubs financiers et/ou de marchandises. Ce critère démontre au moins une forme d'attractivité qu'elle soit financière et/ou de compétitivité. Ce critère pourrait potentiellement être complémentaire par rapport au critère lié aux droits de douane.

Pour le 1<sup>er</sup> modèle, 5 pays développés sur 7 ont ce critère significatif, à savoir la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les États-Unis. Pour les PVD et émergents, il s'agit de l'Inde et l'Afrique du Sud. Dans le 2<sup>e</sup> modèle, sur les 7 pays développés, 5 encore ont ce critère significatif mais la liste évolue légèrement, soit tous les pays développés sauf la France et l'Espagne puis le Brésil, la Chine et l'Afrique du Sud pour les PVD/émergents.

- Total des bénéfiques tirés des ressources naturelles (en % du PIB)

Parmi les pays développés, seule l'Allemagne possède ce critère significatif mais avec un coefficient négatif d'où la preuve que l'Allemagne et ses entreprises n'ont pas une stratégie clairement identifiée d'investissement auprès des pays où la part des revenus liés aux ressources naturelles est élevée. Parmi les PVD et émergents, 4 pays ont ce critère significatif dont 2 ont un coefficient positif : la Chine et le Chili et dont 2 ont ce critère avec un coefficient négatif : l'Inde et la Turquie. Dans le cas de la Chine, cela prouve son besoin très fort d'assurer son approvisionnement en matières premières. Pour l'Inde tout comme la Turquie, à l'inverse, cela démontre que cela n'est pas une priorité.

- LN AGRI

La puissance agricole des pays dans lesquels investissent les pays de notre étude est prise en compte par la France, le Japon et les États-Unis ainsi que le Brésil, l'Inde, la Chine et la Turquie. Pour la France (-0,42) et l'Inde (-0,76), le coefficient est négatif d'où une certaine autosuffisance alimentaire de ces 2 pays alors que le signe est positif pour le Japon (+1), les États-Unis (+0,7), le Brésil (+0,964), la Chine (+0,68) et la Turquie (+0,238). Pour le Japon et la Chine, c'est le besoin d'assurer l'autosuffisance alimentaire qui explique ce coefficient positif. Pour le Brésil et les États-Unis, on peut penser que c'est la recherche de

complémentarité et une certaine spécialisation dans l'agroalimentaire avec des objectifs mondiaux notamment pour les États-Unis qui le justifie.

- Exportation de minerais et métaux (en % des marchandises exportées)

Parmi les pays développés, PVD et émergents, 4 pays ont ce critère significatif, à savoir 2 avec un coefficient positif : la Chine (+0,028) et le Japon (+0,07) ce qui n'est pas étonnant du fait des besoins très élevés pour la Chine pour son marché intérieur et pour sa production à destination mondiale et de la faible superficie pour le Japon. Tous les deux éprouvent la nécessité de sécuriser leurs approvisionnements pour la production que ce soit d'énergie ou de biens. Les deux autres pays qui à l'inverse ont un coefficient négatif sont la France et la Russie. Pour la Russie (-0,05), cela démontre son autosuffisance en matières minières et qu'elle n'a pas une politique très forte de complémentarité pour investir dans d'autres pays à forte exploitation minière. Le deuxième pays est donc la France avec un coefficient de -0,023 indiquant que la France ne cherche pas particulièrement à investir dans l'extraction dans des pays étrangers. Bien évidemment, la sécurisation à travers un investissement n'est pas nécessaire. Une sécurisation de l'approvisionnement peut se faire dans le cadre de contrats entre firmes de pays étrangers et/ou dans le cadre de discussions diplomatiques.

- Exportation de carburant (% des marchandises exportées)

Deux pays développés ont le critère d'exportation de carburant significatif, à savoir le Japon et les États-Unis. Pour le Japon, le coefficient est négatif : - 0,017. Cela signifie que le Japon n'a pas une forte appétence pour investir dans des pays « pétroliers ». Nous aurions pu penser le contraire a priori mais là encore cela signifie que le Japon n'a pas, à travers ses différents gouvernements et entreprises, cherché à posséder l'accès au pétrole mais uniquement un approvisionnement basé sur des contrats avec les entreprises et pays extracteurs de pétrole. Les États-Unis sont à l'exact opposé puisque leur coefficient est positif : + 0,02 alors qu'ils sont eux-mêmes largement extracteurs de pétrole. Pourtant, les stratégies américaines en la matière ont été pendant longtemps d'acheter le pétrole étranger. Il y a donc un objectif de complémentarité et des enjeux géopolitiques qui expliquent ce critère significatif pour les États-Unis. 3 PVD et émergents connaissent un critère significatif concernant les pays exportateurs de pétrole, à savoir le Brésil (-0,027), l'Inde (+0,02) et la Turquie (+0,035). Bien que le Brésil soit légèrement exportateur de pétrole (11% des marchandises exportées), il semble qu'à l'instar du Japon, il ne se soit pas préoccupé outre mesure de l'approvisionnement en pétrole, probablement du fait de la proximité de plusieurs grands producteurs de pétrole en Amérique latine. L'Inde a des ressources pétrolières très insuffisante par rapport à ses besoins actuels et futurs. Le coefficient positif indique que l'Inde cherche probablement à assurer son approvisionnement au travers d'investissements productifs dans des pays étrangers. Pour la Turquie, on peut supposer qu'il en est de même mais la significativité globale du modèle turc étant contestable, cela est plus incertain.

### 3.2.2. Analyse par pays

Au regard des résultats, nous allons désormais effectuer une analyse pays par pays en rappelant les éléments propres à l'analyse économétrique, la significativité de chacun des deux modèles, le nombre de critères significatifs et finalement quel modèle est retenu pour chacun des pays. Puis dans un second temps, nous préciserons pour chaque pays, au regard des dimensions et critères significatifs si des stratégies sont identifiées et si nous pouvons compléter nos résultats grâce à certaines réalités notamment géopolitiques ou de distance que nous n'avons pas pu tester faute de données accessibles. Ainsi nous aurons dressé le portrait de chacun des 14 pays à la lumière de nos résultats et de la réalité propre à chaque pays.

#### France

Pour le modèle 1, la France possède des IDE en stocks sortants auprès de 75 pays, 7 critères sont significatifs sur les 10 et son  $R^2$  est de 0,756. La France bénéficie donc d'un modèle fortement significatif. Le modèle 2 possède une constante non significative et un  $R^2$  qui diminue à 0,75. Le modèle 2 n'est donc pas retenu pour la France. Ce modèle comporte 71 pays et 7 critères significatifs sur les 14.

A la lumière des résultats, la France est bien évidemment marquée par les 4 dimensions de notre étude mais plus particulièrement par les dimensions de compétitivité et d'opportunités puis de distance et de risque. Cela se matérialise moins pour les questions de complémentarité et spécialisation bien que la France soit bien dans une logique d'IDE essentiellement horizontaux et pour partie verticaux.

Concernant la compétitivité et les opportunités, la significativité des critères ln PIB, capital humain et exportation de biens et services met clairement en évidence la recherche d'IDE axés sur des investissements qualitatifs mais pas nécessairement à très forte valeur ajoutée de façon systématique comme nous le montre le coefficient du capital humain qui n'est pas positif contrairement à ce que nous imaginions mais de  $-0,03$ . Ainsi les entreprises françaises semblent rechercher des opportunités là où les pays sont compétitifs mais pas nécessairement hautement qualifiés. Pour rappel, 86% des IDE français en stock en 2012 sont au profit de pays développés. Le fait que la France soit au sein de l'Europe ne serait-ce que géographiquement ne fait que renforcer le poids des IDE vers les pays développés puisque 65,71% des IDE français en stock vont vers l'Europe. Le niveau technologique de la France et de ses entreprises facilite l'investissement en complément de l'appareil productif français avec une possibilité de créer ex nihilo des entreprises/filiales dans des pays ayant des opportunités liées au marché national voire régional et probablement à la fiscalité sur les entreprises et au coût du travail. En cela, la France semble chercher à privilégier les IDE horizontaux mais la possibilité offerte de cumuler IDE horizontaux et verticaux est d'autant plus recherchée tel que cela se vérifie désormais avec l'Asie du Sud-Est comme dans d'autres régions potentielles à l'avenir.

Le risque est pris en compte notamment dans la préférence faite pour les pays développés et du fait d'un coefficient d'indice politique significatif et positif (+0,018) prouvant une nette préférence pour les pays stables politiquement. De plus, la distance étant un critère largement pris en compte par les IDE français, cela renforce l'aversion pour le risque. En effet,



les distances religieuse et linguistique tout comme l'indice géographique étant tous les trois significatifs, cela met en évidence une prise en compte élevée de la distance.

Ainsi les IDE français témoignent d'une recherche d'opportunités maîtrisées sans prise de risques notables et un certain poids de la distance dans des opérations fortement liées à une forme hybride d'IDE cumulant autant que faire se peut caractéristiques des IDE horizontaux et verticaux.

### Allemagne

Pour le modèle 1, l'Allemagne possède 91 pays avec des stocks sortants d'IDE, 7 critères sur 10 sont significatifs (voire sur 9 puisque la question linguistique était difficilement pertinente) avec un  $R^2$  de 0,83 et donc un modèle fortement significatif. Le modèle 2 possède un  $R^2$  qui n'augmente que de 0,01 point à 0,84. Ce modèle comporte 87 pays pour 7 critères significatifs sur 14 (13 si l'on enlève là aussi le critère de la distance linguistique). Dans le modèle 2, le critère significatif parmi les 4 liés aux ressources naturelles est celui lié à la part des ressources naturelles parmi les exportations et il possède un coefficient légèrement négatif. Bien que le 2<sup>nd</sup> modèle permette un gain du  $R^2$  de 0,01 point et que le critère AIC lui soit favorable, nous ne retiendrons pas le 2<sup>e</sup> modèle.

L'Allemagne est marquée par une préférence pour les IDE horizontaux comme nous le montrent le coefficient du capital humain significatif et positif (+0,03) et la présence élevée au sein des pays développés avec près de 85% en stocks sortants des IDE répartis au sein de ces derniers. La prise en compte de la compétitivité des pays est très forte et en lien avec un potentiel objectif d'optimisation fiscale et d'opportunités. L'Allemagne favorise des pays stables politiquement (indice politique significatif de + 0,022) et ouverts commercialement (critères des droits de douane et de l'exportation de biens et services significatifs). Les ressources naturelles ne semblent pas particulièrement rentrer en ligne de compte.

Pour conclure, les IDE sortants allemands en stock sont donc caractérisés par une prise en compte du risque et de la distance avec des stratégies d'IDE horizontaux pour l'essentiel, parfois verticaux et dans certains cas cherchant comme pour d'autres pays développés tels que la France à réunir les 2. La recherche de la compétitivité et d'opportunités liées est très nette tout comme la prise en compte de l'optimisation fiscale.

### Japon

Pour le modèle 1, le Japon possède 31 pays avec des stocks sortants d'IDE, 3 critères sur 10 significatifs (voire sur 9 puisque la question linguistique était difficilement pertinente) avec un  $R^2$  de 0,49 mais une constante non significative. Le modèle 2 possède un  $R^2$  qui augmente à 0,56 et la constante est désormais très significative. Ce modèle comporte 30 pays pour 5 critères significatifs sur 14 (13 si l'on enlève là aussi le critère de la distance linguistique). 3 des 4 nouveaux critères sont significatifs et le critère AIC est également en faveur du 2<sup>nd</sup> modèle. Nous retiendrons donc ce dernier.

Le Japon est marqué par des IDE horizontaux auprès des pays développés et IDE fortement verticaux auprès de ses voisins d'Asie du Sud-Est. Le Japon a une forte appétence pour la maîtrise de l'accès aux ressources naturelles d'où un modèle 2 plus significatif avec un

R<sup>2</sup> de 0,56 contre 0,49 et surtout une constante désormais significative. En effet, la prise en compte des ressources agricoles est réelle et forte, ce qui n'a rien d'étonnant dans le cas du Japon. Les ressources minières sont également prises en compte bien que dans une moindre mesure. Les ressources pétrolières quant à elles sont significatives mais avec un coefficient négatif d'où un non-intérêt pour contrôler l'accès aux ressources pétrolières contrairement aux deux autres. La distance est pour partie prise en compte au travers de la distance religieuse. La distance linguistique n'était pas identifiable faute de points de comparaison. De même, on notera un impact négatif des pays ayant des droits de douane élevés sur les IDE sortants japonais d'où une préférence pour les pays ouverts au commerce.

### Pays-Bas

Pour le modèle 1, les Pays-Bas possèdent 83 pays où leurs IDE sont présents avec 6 critères significatifs sur les 9. Le R<sup>2</sup> est de 0,878. Le modèle 2 n'a aucun des 4 nouveaux critères significatifs. Il ne possède plus que 5 critères significatifs avec un R<sup>2</sup> de 0,867. Le 1<sup>er</sup> modèle est donc retenu pour les Pays-Bas. On notera que le modèle 1 des Pays-Bas avec un R<sup>2</sup> de 0,878 est le modèle le plus significatif de notre étude.

Les Pays-Bas sont marqués par une somme d'IDE en stocks sortants très élevée en volume avec 975,8 milliards de dollars d'IDE en stocks sortants, ce qui représente 58 416 dollars par habitant, soit le montant le plus élevé de notre étude. Cela semble s'expliquer du fait qu'officiellement les Pays-Bas ne sont pas un paradis fiscal mais qu'ils favorisent l'optimisation. Les IDE néerlandais sont très impactés par les pays ayant une fiscalité attractive comme le démontrent la significativité des critères de fiscalité sur les profits et d'indicateur d'optimisation fiscale. De plus, la dimension internationale des pays est très fortement recherchée tout comme les opportunités. La dimension du risque est nécessairement prise en compte et se vérifie pour partie dans notre étude au travers de l'indice politique. Concernant la distance, cela ne semble pas être un critère déterminant pour l'allocation des IDE néerlandais. Bien que 81% des IDE des Pays-Bas se dirigent vers les pays développés, nos résultats ne nous permettent pas d'affirmer que des stratégies d'IDE verticaux et/ou horizontaux sont clairement établis.

Ainsi les IDE néerlandais sont fortement liés à une stratégie d'optimisation fiscale avec une recherche d'opportunités à l'échelle mondiale vers des pays tournés vers l'international.

### Espagne

L'Espagne dans le 1<sup>er</sup> modèle possède 50 pays où elle détient des IDE en stocks sortants. Elle possède 4 critères significatifs sur les 10, à savoir la religion, ln PIB, le capital humain et l'indice géographique avec un R<sup>2</sup> de 0,514. Le modèle 2 n'apporte rien puisqu'avec les mêmes 50 pays, elle possède les 4 mêmes critères et qu'aucun des 4 critères liés aux ressources naturelles ne sont significatifs. On retiendra donc le 1<sup>er</sup> modèle pour l'Espagne.

Une caractéristique majeure de l'Espagne est l'identification de l'Amérique latine comme région privilégiée où elle y investit 29,17% de ses IDE en stocks sortants. Elle n'investit

que très peu dans les autres PED et émergents : 4,49%. Le reste est investi pour 65,74% dans les pays développés dont 54,31% en Europe.

A la lumière de nos résultats et de ces données, on identifie une forte attraction pour l'Amérique latine comme opportunités actuelles et futures qui peut pour partie expliquer que le capital humain bien que significatif ait un coefficient faiblement négatif et démontre à la fois une certaine logique de stratégies d'IDE verticaux. De plus, le niveau actuel du capital humain en Amérique latine bien que faible par rapport à certains pays développés est en croissance régulière et peut être considéré comme une réelle opportunité et une maîtrise des risques. La distance est prise en compte à travers la distance religieuse et l'indice géographique.

### Royaume-Uni

Le 1<sup>er</sup> modèle du Royaume-Uni possède 50 pays avec 6 critères significatifs sur les 10 et un  $R^2$  de 0,806. Le 2<sup>e</sup> modèle n'est pas retenu pour le Royaume-Uni puisqu'aucun des 4 nouveaux critères n'est significatif.

Le Royaume-Uni est diversifié tout en étant lié plus étroitement avec certaines de ses anciennes colonies. De plus, le Royaume-Uni sera d'autant plus susceptible d'investir dans un pays que l'économie de ce dernier sera développée et que son indice politique sera élevé. A l'inverse, bien que le capital humain soit significatif, le Royaume-Uni a un coefficient négatif pour le capital humain d'où une préférence en volume pour des stratégies d'IDE verticaux. Le Royaume-Uni a l'avantage de maîtriser l'anglais et cela est pris en compte dans l'allocation des IDE. Pour finir, le Royaume-Uni semble plus marqué par une logique de recherche d'opportunités que de pays nécessairement compétitifs.

### États-Unis

Le 1<sup>er</sup> modèle américain possède 101 pays avec 6 critères significatifs sur les 10 et un  $R^2$  de 0,77. Pour le 2<sup>e</sup> modèle, le nombre de pays passe à 96, le nombre de critères significatifs est désormais de 7 avec en plus  $\ln$  agri et export oil et en moins la distance linguistique. Le  $R^2$  est de 0,806. Dans le cas américain, le modèle 2 est donc légèrement préféré.

La première caractéristique de l'allocation des IDE américains est que les IDE ne sont pas uniquement liés à des aspects d'opportunités économiques mais aussi de stratégies gouvernementales liés à des aspects diplomatiques, géopolitiques voire militaires. Les États-Unis peuvent investir sur des projets dans des pays où en temps normal leurs entreprises n'auraient probablement pas investi. La distance se matérialise fortement avec la distance linguistique (uniquement dans le modèle 1), la distance religieuse et l'indice politique mais pas avec l'indice géographique. Les projets américains sont mondiaux, leurs infrastructures le favorisent tout comme leur sécurisation du monde. Pour autant, les IDE américains apprécient les pays ouverts sur le monde. Ils sont également marqués par une prise en compte du potentiel d'optimisation fiscale. Concernant les ressources naturelles, les entreprises agroalimentaires américaines étant mondiales, cela n'est donc pas étonnant que le critère de puissance agricole soit pris en compte afin d'assurer l'approvisionnement de ses entreprises plus que de sa population qui possède une agriculture auto-suffisante. Pour le pétrole, c'est la volonté de peser géopolitiquement au travers de cette ressource qui les pousse à y investir à l'échelle mondiale

alors que leurs réserves sont conséquentes sur leur propre territoire national. Le risque est bien évidemment pris en compte mais peut-être plus facilement minimisé du fait du poids géopolitique, militaire voire juridique à l'échelle mondiale. Toutefois, les États-Unis ont une diversité de stratégies difficiles à synthétiser.

### Brésil

Dans le 1<sup>er</sup> modèle, le Brésil possède 32 pays ayant reçu des IDE de sa part en stocks sortants avec un  $R^2$  de 0,306 et 3 critères significatifs sur les 10. Le 2<sup>e</sup> modèle est beaucoup plus satisfaisant puisqu'avec 32 pays là encore, le Brésil augmente son  $R^2$  à 0,48 avec 4 critères significatifs. On sera tout de même étonné que 2 des 4 critères significatifs soient liés aux ressources naturelles et qu'uniquement 2 critères sur les 10 du premier modèle le soient.

Ainsi le Brésil a un unique critère de distance significatif avec la distance religieuse. 39 points des 39,5% des IDE à destination des pays en voie de développement sont liés à ses voisins d'Amérique latine. Pour le reste, la destination des IDE en stocks sortants se fait vers des pays développés. Dans la mesure où  $\ln$  agri est très fortement significatif et que l'exportation de carburant l'est mais avec un coefficient négatif, on comprend que le Brésil raisonne en termes d'opportunité et surtout de complémentarité avec son appareil de production notamment liés aux ressources naturelles agricoles et donc à son industrie agroalimentaire. On notera également qu'il y a une préférence pour investir dans les pays ayant une part de leur PIB fortement liée à l'exportation.

### Russie

La Russie, dans le premier modèle, avec 64 pays, possède un  $R^2$  de 0,36 mais une constante non significative et 4 critères significatifs. Le 2<sup>e</sup> modèle est retenu pour la Russie puisque le  $R^2$  passe désormais à 0,475 et que la constante est désormais significative. 5 critères sont significatifs soit un de plus correspondant à l'exportation de produits miniers.

Le modèle russe est logiquement plus pertinent avec le 2<sup>e</sup> modèle lié aux ressources naturelles puisque son économie est toujours basée sur l'exportation de ressources du sous-sol. Nous ne sommes pas non plus étonnés de voir que la notion de distance est très forte puisque 3 des 5 critères significatifs sont des critères de distance : linguistique, religieuse et géographique. L'information qui nous manque dans notre étude concernant la Russie est le prisme de la géopolitique et des investissements à dessein plus stratégiques qu'économiques ou du moins mêlant les deux. Les liens historiques que la Russie souhaite conserver avec son influence dans les pays de l'ex URSS et du « réseau communiste » expliquent facilement cette prépondérance de la distance dans la logique des IDE russes.

### Inde

Dans le premier modèle, l'Inde, avec 66 pays, possède un  $R^2$  de 0,36 et 3 critères significatifs. Dans le 2<sup>e</sup> modèle, l'Inde obtient un  $R^2$  de 0,47 mais la constante devient non significative avec un p. critique à 0,11. Elle possède désormais 5 critères significatifs dont 3

des 4 critères liés aux ressources naturelles. Bien que la constante ne soit pas significative avec un p. critique à 0,11, notre préférence va pour le 2<sup>nd</sup> modèle.

L'Inde de par ses caractéristiques notamment économiques ne possède que 59,7 milliards de dollars US d'IDE à l'échelle mondiale en stocks, soit un montant très faible rapporté à sa population et à son PIB. Ce manque de maturité contraint notre étude mais nous avons tout de même réussi à identifier que l'Inde recherche des opportunités qui ne sont pas liées aux ressources naturelles puisque les 3 critères de ressources naturelles ont tous les trois des coefficients négatifs. L'Inde doit donc chercher à acheter plus qu'à investir afin de prioriser ce qui est essentiel pour elle. Cela peut notamment être lié aux besoins de sécurité intérieure et extérieure et permet d'expliquer la faiblesse des IDE indiens en volume. La distance est prise en compte à travers un unique critère, celui de la distance religieuse.

Ainsi l'Inde est caractérisée par un manque de maturité économique et politique d'où une faiblesse du volume d'IDE en stocks sortants et donc un modèle qui ne nous permet pas d'aller plus loin dans les conclusions des allocations des IDE indiens en stocks en date de 2012.

### Chine

La Chine, dans le 1<sup>er</sup> modèle, avec 114 pays possède 3 critères significatifs et un R<sup>2</sup> de 0,306. Dans le 2<sup>e</sup> modèle, le nombre de pays passe à 105. Le R<sup>2</sup> augmente à 0,49 et le nombre de critères significatifs est désormais de 7 sur 14 avec 3 des 4 critères liés aux ressources naturelles et un nouveau parmi les 10 du premier modèle, à savoir les droits de douane. Nous retenons donc le 2<sup>e</sup> modèle pour la Chine.

La Chine démontre une volonté de s'assurer l'approvisionnement des matières premières aussi bien pour son marché intérieur que pour les entreprises qui fabriquent dans une logique mondiale sur le sol chinois. La logique géopolitique notamment dans les IDE auprès des pays en voie de développement et notamment en Afrique est très nette. La Chine privilégie les pays ouverts sur le monde. L'optimisation fiscale est également prise en compte comme un élément supplémentaire favorable sans être essentiel.

Pour conclure, on peut identifier que la Chine a essentiellement pour objectif d'assurer son approvisionnement dans l'objectif que son appareil productif si dense et avec une technologie relativement proche de celle des pays développés puisse continuer à fonctionner sans encombre. À cela s'ajoute le fait que la Chine à travers les différents gouvernements communistes au pouvoir cherche à étendre son influence géopolitique au travers des IDE.

### Afrique du Sud

L'Afrique du Sud, dans le 1<sup>er</sup> modèle, avec 64 pays, possède 5 critères significatifs et un R<sup>2</sup> de 0,47. Dans le 2<sup>nd</sup> modèle, avec 59 pays, l'Afrique du Sud possède toujours les mêmes 5 critères significatifs. Le R<sup>2</sup> augmente mais n'est dû qu'à la perte de 5 pays donc nous retenons le 1<sup>er</sup> modèle pour l'Afrique du Sud.

L'Afrique du Sud répartit ses IDE pour 53% auprès des pays développés et 22% auprès des autres pays africains. Le coefficient du capital humain étant négatif, il y a une préférence pour des investissements permettant l'approvisionnement auprès des entreprises sud-africaines notamment au travers des investissements en Afrique. La distance est prise en compte à travers

la langue et la religion. Cela se vérifie d'autant plus en Afrique et dans les liens avec les pays anglophones notamment développés tels que les États-Unis et le Royaume-Uni. Le degré d'internationalisation des pays où l'Afrique du Sud investit est également prise en compte. Il y a donc pour l'Afrique du Sud un double objectif de réaliser des investissements dans les pays développés afin de pouvoir peser à l'échelle mondiale et éventuellement obtenir des technologies que ne posséderaient pas les entreprises sud-africaines tout en s'assurant l'approvisionnement ou l'investissement afin de produire à moindre coût sur son territoire pour l'essentiel.

### Chili

Le Chili dans le 1<sup>er</sup> modèle avec 27 pays possède un  $R^2$  de 0,455 et 4 critères significatifs. Dans le 2<sup>e</sup> modèle, le  $R^2$  s'élève légèrement à 0,51 avec 5 critères significatifs. On retiendra le 2<sup>e</sup> modèle. Le Chili n'investit que 15,5% au sein des pays développés dont 13,1% en Europe. 72% des IDE sont réalisés en Amérique latine. La notion de distance est prise en compte à travers la langue. Le Chili cherche des opportunités pour partie liées aux ressources naturelles dans une logique d'IDE verticaux comme le met en évidence le coefficient négatif du capital humain. L'indice politique est lui aussi pris en compte favorablement d'où une préférence pour les pays stables à l'image de l'Histoire chilienne.

Ainsi le Chili, bien que de petite taille, cherche à peser en Amérique latine grâce à ses stratégies d'IDE.

### Turquie

Dans le 1<sup>er</sup> modèle, la Turquie possède 59 pays où elle détient des IDE en stocks avec un  $R^2$  de 0,135 et une constante non significative et uniquement 2 critères significatifs. Dans le 2<sup>e</sup> modèle, le  $R^2$  n'évolue que peu à 0,185 et la constante est très fortement non significative. Désormais 4 critères sont significatifs dont 3 des 4 critères liés aux ressources naturelles. La Turquie est donc l'unique pays de notre étude à 14 pays qui ne donne pas satisfaction avec les 2 modèles proposés. À ce constat, nous avons pour hypothèse que la Turquie possède plusieurs difficultés à la compréhension de l'allocation de ses IDE : tout d'abord que les IDE sont liés fortement à des décisions politiques, géopolitiques et diplomatiques, que la question de distance notamment religieuse y est forte mais ne ressort pas car notre étude de la distance religieuse n'est pas assez pointue pour identifier ses aspirations (différences de distance religieuse au sein des musulmans), et enfin que la maturité économique et politique turque bien qu'en forte hausse nous contraigne. À la lecture des montants de stocks d'IDE sortants par pays provenant de Turquie, les chiffres obtenus n'ont pas l'air aberrant bien au contraire. Il faudra peut-être aller chercher du côté de stratégies liées à une logique de complémentarité de la part des entreprises turques à visée internationale et cela en fonction de leurs domaines d'activité stratégique.

### **3.3. Conclusions de notre étude, limites et perspectives**

Dans cette sous-partie, nous allons désormais conclure tout en mettant en avant les quelques limites de notre étude ainsi que les perspectives que nous ont ouvert ce travail de recherche.

#### **3.3.1. Conclusions de notre étude**

Suite à la présentation et à l'analyse des résultats très riches obtenus, nous souhaitons traiter 4 points : 1) répondre à la problématique et vérifier si les hypothèses sont confirmées ou infirmées, 2) mettre en évidence que la significativité de nos modèles est corrélée à la maturité pour l'essentiel économique et pour partie politique des pays, 3) qu'il existe des modèles nationaux et 4) pour finir qu'hormis le cas de la Turquie, nous estimons que les modèles identifiés sont très significatifs.

Nous aurons mis en évidence une typologie basée sur 10 formes de distance. Pour 4 d'entre elles, nous les aurons testées : distances géographique, religieuse, linguistique et commerciale. Pour 3 d'entre elles, les critères auront été mobilisés mais de façon indirecte. En effet, pour la distance culturelle, nous aurons utilisé le proxy de la distance religieuse et pour les distances économique et politique, ln PIB et l'indice politique respectivement peuvent être vus comme des critères également de distance tout comme l'ensemble des 4 autres critères du 1<sup>er</sup> modèle puisque bien que la construction de notre modèle économétrique suppose que chaque critère soit comparé à son homologue des autres pays qui eux-mêmes ont été préalablement comparés par rapport au référentiel national en toile de fond, cela revient bien à traduire une forme de distance. Ainsi comme nous l'avons mis en évidence dans le tableau 10, les 10 premiers critères sont tous directement ou indirectement liés à une forme de distance.

Désormais si l'on se limite aux 4 critères liés directement à une forme de distance, on peut identifier que dans les modèles retenus pour chaque pays, sur les 4, nous avons entre 0 et 4 critères significatifs : France (3), Allemagne (1), Japon (2 dans le 1<sup>er</sup> modèle puis 0 dans le 2<sup>nd</sup> que nous avons retenu), Pays-Bas (1), Espagne (2), Royaume-Uni (2), États-Unis (1 dans le 2<sup>nd</sup> modèle retenu et 2 dans le 1<sup>er</sup> modèle), Brésil (1), Russie (3), Inde (1), Chine (1), Afrique du Sud (2), Chili (1) et Turquie (0). Ainsi hormis la Turquie qui est le pays où notre modèle est non significatif et le Japon, 12 pays ont au moins 1 critère significatif sur les 4 critères de distance identifiés comme tels.

Ce pourquoi, entre les critères directs et indirects de distance, notre étude rend compte que la distance a tout son rôle à jouer dans l'étude de l'allocation des IDE et cela dans des proportions variées en fonction des pays et qu'elle ne peut se limiter à un nombre trop limité de critères. De la même façon, l'exhaustivité et la complémentarité obligent à bien prendre en compte d'autres critères que la seule distance.

L'originalité de l'apport sur la distance ne pouvait limiter notre travail de recherche. Ce dernier, comme nous l'avons expliqué dès l'introduction et dans la méthodologie, ne visait pas à ne prendre en compte uniquement des critères de distance qui n'auraient pu à eux seuls expliquer de façon satisfaisante l'allocation des IDE mais c'est bien dans une logique d'exhaustivité que nous avons cherché à identifier les dimensions que nous jugeons pertinentes

dans le cadre de cette étude. Nous avons retenu les dimensions de distance, opportunités/compétitivité, risque et complémentarité/spécialisation.

Nous allons désormais reprendre une à une les hypothèses de notre étude tout en rappelant la problématique : En quoi la distance est un critère majeur sous-estimé dans l'allocation des IDE ? Comme nous l'avons précisé dans l'introduction et dans la présentation de la problématique et des hypothèses au début de la partie méthodologique, notre focalisation sur la sous-évaluation des critères de distance ne cherche pas non plus à les surestimer. Ce pourquoi, nous avons bien pris en compte 4 dimensions et seule la première dimension correspond à la dimension de distance tout comme pour les hypothèses qui leur sont associées. Nous avons donc clairement recherché à répondre également à la problématique suivante dans une logique d'exhaustivité sans laquelle notre étude n'aurait pas d'intérêt : quels sont les facteurs expliquant l'allocation des IDE ?

H1 : Plus la distance entre 2 pays est élevée et plus celle-ci aura un impact négatif sur l'allocation des IDE du pays d'origine vers le pays hôte. (La distance peut être géographique, linguistique, culturelle/religieuse, etc.)

H1.1. : La distance culturelle/religieuse a un impact négatif sur l'allocation des IDE entre les 2 pays concernés. Concernant cette hypothèse, nous observons que dans 8 pays sur les 13 dans le modèle 1 et 6 sur les 13 dans le modèle 2, le critère de distance religieuse est significatif et impacte bien négativement l'allocation des IDE.

H1.2. : La distance linguistique a un impact négatif sur l'allocation des IDE entre les 2 pays concernés. Nos résultats montrent que 6 pays sur les 10 testés dans le modèle 1 et 5 sur les 10 dans le modèle 2 ont ce critère significatif.

H1.3. : La distance géographique a un impact négatif sur l'allocation des IDE entre les 2 pays concernés. Dans notre étude, nous avons créé un indicateur de distance géographique intégrant également la qualité de l'infrastructure du pays hôte. Dans les modèles 1 et 2, 5 pays sur 14 ont ce critère significatif mais dans le modèle 2, la répartition diffère puisque désormais 1 seul PVD et émergent possède ce critère significatif alors que cela est vrai pour 4 pays développés. On peut donc en conclure que le poids de la distance physique et matérielle se ressent d'autant plus pour les pays ayant atteint une certaine maturité.

H1.4. : Si le niveau de l'indice politique est faible pour le pays hôte et que dans le même temps, la distance politique entre les deux pays est faible, il est probable que le pays privilégie ce pays à un autre ayant un score sensiblement plus élevé. Concernant cette hypothèse, parmi les pays qui ont ce critère significatif au sein des pays émergents ou en développement, il n'y a que la Chine qui est concernée. Dans le modèle 1, en effet, le critère d'indice politique est significatif et la Chine obtient un coefficient négatif de  $-0,035$ . Cela met en évidence que dans le cas chinois, un faible indice politique n'a pas de caractère réhibitoire comme cela peut être le cas pour les pays développés. La Chine qui elle-même bénéficie d'un faible indice politique peut préférer travailler et investir avec des pays comparables à elle et comme nous l'indiquons par rejet avec certains pays pouvant être vus comme des « donneurs de leçon ». Finalement, la volonté politique et géopolitique chinoise de se rapprocher des pays en voie de développement



notamment africains peut aussi pour partie expliquer ce coefficient négatif. En complément, nous pourrions rajouter qu'il faudrait traiter davantage de pays en stocks sortants avec un faible indice politique, que certains pays ont des faibles indices politiques et qu'ils n'ont probablement pas l'envie que cela s'améliore d'où une facilité à l'acceptation de travailler avec des pays à indice politique semblable. Deux autres éléments peuvent également expliquer la non vérification de cette hypothèse H1.4. chez davantage de pays : une question d'expérience et donc de volume d'IDE en stocks sortants. Avec ces éléments complémentaires, la Russie aurait pu être susceptible d'avoir ce critère d'indice politique significatif et négatif tout comme la Chine mais pas le Brésil ou encore l'Afrique du Sud qui, bien que difficilement, cherchent à améliorer leur indice politique sur un temps long (confer figure 12).

Nous pensons donc que l'hypothèse H1.4. peut être confirmée mais il nous faudrait plus de cas pour l'affirmer sereinement d'autant plus que dans le 2<sup>e</sup> modèle chinois, l'indice politique n'est plus un critère significatif.

Pour conclure concernant la 1<sup>e</sup> hypothèse, nous confirmons donc celle-ci, à savoir que la distance a bien un impact négatif sur l'allocation des IDE.

**H2 : Plus un pays est compétitif et plus il saura attirer les IDE étrangers**

Concernant la compétitivité et pour partie les opportunités, nous avons identifié 6 critères susceptibles, sur les 10 du 1<sup>er</sup> modèle, de rendre compte d'une forme de compétitivité ou de certaines opportunités, à savoir ln PIB pour une question d'opportunités plus que de compétitivité, l'indice d'attractivité financière, la fiscalité sur les profits des entreprises, l'indice politique, l'indice de capital humain et l'exportation de biens et services.

Pour les pays développés, ils possèdent entre 2 et 6 critères significatifs sur les 6. Le chiffre de 6 étant le maximum atteint par l'Allemagne. Le chiffre de 2 est celui du Japon obtenu dans le 2<sup>e</sup> modèle que nous avons retenu pour ce dernier. En moyenne, les pays développés possèdent 4 critères significatifs sur les 6 d'où un résultat très net.

Pour les pays en voie de développement et émergents, dans le 1<sup>er</sup> modèle, ils avaient tous entre 2 et 3 des 6 critères de compétitivité identifiés avec une moyenne de 2,3 critères sur les 6 pour ces 7 pays. Dans le 2<sup>e</sup> modèle largement plébiscité pour les PED et émergents, ils ont désormais entre 1 et 3 des 6 critères de compétitivité significatifs avec une moyenne de 1,86. On peut donc estimer, à juste titre, que la maturité des pays a un impact significatif sur la prise en compte des critères de compétitivité dans leur ensemble. Nous répondrons donc que les pays prennent donc bien en compte tout ou partie des critères de compétitivité et que cela est d'autant plus vrai à mesure que le pays d'où proviennent les IDE est un pays développé et donc jouissant d'une certaine maturité.

**H3 : Un pays connaissant des risques économiques et politiques maîtrisés est susceptible d'accueillir davantage d'IDE que des pays comparables avec des risques plus élevés**

Pour 5 pays développés sur 7, ce critère est significatif dans le 1<sup>er</sup> modèle puis 4 sur 7 dans le 2<sup>e</sup>. Pour les pays en voie de développement, la Chine possède ce critère significatif mais

avec un coefficient négatif que nous avons précédemment analysé et dans le 2<sup>e</sup> modèle, uniquement le Chili le prend en compte probablement du fait de ses propres caractéristiques comme nous l'évoquions dans le cas du Chili. Ainsi on peut conclure que si un pays est développé, il est fortement susceptible de prendre en compte l'indice politique d'un pays dans son choix d'allocation des IDE. La nuance à notre hypothèse est liée à l'H1.4. avec le cas chinois où nous avons effectivement pu vérifier que si un pays a lui-même un faible indice politique, il sera plus susceptible de rechercher des pays qui lui sont comparables que d'autres auront délaissés et avec qui il pourra trouver des contreparties pour contrecarrer les risques associés à un faible indice politique.

H4 : Deux pays ayant des économies ou des spécialisations complémentaires sont susceptibles de connaître une allocation des IDE plus intense qu'avec des pays où cela serait moins marqué

Cette hypothèse n'est pas évidente à traduire puisque les critères de spécialisation/complémentarité sont liés à chaque pays d'origine. Contrairement aux autres hypothèses, nous n'avons pas cherché à comptabiliser le nombre de critères liés à une forme de complémentarité ou spécialisation. Toutefois nous avons listé comme de potentiels critères de spécialisation/complémentarité : ln PIB dans une logique de trouver un marché où la demande est forte et potentiellement solvable, l'indice d'attractivité financière si le pays d'origine a identifié comme objectif de profiter de ses IDE pour également faire de l'optimisation fiscale, l'indice de capital humain si les IDE ont pour objectif de racheter des technologies/brevets et/ou de se rapprocher de savoir-faire complémentaires du niveau technologique déjà possédé par un pays, l'indice géographique si la proximité et/ou la qualité de l'infrastructure peut favoriser les investissements et la complémentarité. Puis nous avons ajouté dans le 2<sup>e</sup> modèle, les 4 critères de ressources naturelles qui témoignent d'une forme de complémentarité ou spécialisation en fonction des pays étudiés. Ainsi, si nous ne prenons non pas la liste de ces 4 + 4 critères mais effectuons une étude au cas par cas, soit pays par pays (confer sous-partie précédente), on comprend que dans chacun des pays, cette logique existe et que le modèle 2 qui a été créé pour rendre compte de ce principe de complémentarité et spécialisation dans certaines branches ou secteurs de l'économie a justement permis d'améliorer très sensiblement la significativité de l'ensemble des pays émergents et en développement sauf pour la Turquie qui reste non significatif et pour l'Afrique du Sud mais qui avait déjà un modèle satisfaisant avec le 1<sup>er</sup> modèle.

Pour finir, si nous confirmons chacune de nos 4 hypothèses dont les hypothèses H1.1, H1.2 et H1.3 et que nous avons une réserve pour la H1.4 puisqu'uniquement le cas chinois nous permet de l'affirmer. Toutefois nous estimons que l'affirmation de la validité de nos hypothèses ne peut se contraindre à ce que les 14 pays obtiennent uniformément le même résultat. Cela serait un non-sens car chaque pays possède ses propres stratégies et ses propres chemins pour y arriver.

Deuxièmement, nous nous attendions à ce que les modèles soient plus significatifs pour les pays développés que pour les pays émergents et en développement mais pas nécessairement avec de tels écarts. Ce pourquoi, afin de vérifier notre hypothèse que la maturité économique

voire politique impacte la significativité de notre modélisation, nous avons étudié en conclusion de notre étude les corrélations entre la significativité de chacun des 14 pays et les indicateurs suivants : PIB, ln PIB, RNB/habitant, ln RNB, IDE, ln IDE, % des IDE à destination des pays développés, IDE en stock/habitant en \$ US, ln IDE/hab en stocks.

	PIB	Ln PIB	RNB/hab	Ln RNB	IDE	Ln IDE	% Pays développés	IDE stock/hab	Ln IDE/hab	Indice politique
Meilleur modèle des 2	0,293	0,324	0,8	0,663	0,668	0,865	0,6	0,783	0,758	0,644
Modèle 1	0,206	0,194	0,843	0,72	0,675	0,852	0,626	0,814	0,84	0,74

Tableau 44 : Tableau des coefficients de corrélation entre la significativité du modèle retenu pour chacun des 14 pays et les critères testés

Ainsi au travers de ces niveaux de corrélation élevés, nous pouvons dire que la maturité économique des pays influence fortement la significativité des modèles. Premièrement, on identifie que plus le pays a d'IDE en stocks et plus le modèle est significatif. En effet, le coefficient de corrélation ln IDE/significativité du meilleur des 2 modèles est de 0,865. On peut supposer que plus un pays possède d'IDE en stocks sortants et plus il connaît une forme de représentativité avec l'ensemble des choix potentiels, deuxièmement qu'il connaît un effet d'expérience dans l'allocation des IDE et donc qu'il y a bien une forme de maturité. Deuxièmement, plus le RNB/habitant est élevé et plus le modèle est significatif. Le coefficient de corrélation RNB/habitant/significativité du meilleur des 2 modèles est de 0,8 et il monte à 0,843 si l'on réalise le coefficient de corrélation entre le RNB/habitant et le 1<sup>er</sup> modèle. Puis un 3<sup>e</sup> coefficient de corrélation est lui aussi très significatif et il fait la jonction entre les 2 premiers puisque c'est le coefficient de corrélation des IDE en stocks/habitant qu'il soit avec ou sans logarithme, les coefficients de corrélation sont compris entre 0,758 et 0,84. Ainsi plus le pays est riche au regard de sa richesse par habitant et plus il a l'expérience d'investir des sommes élevées d'IDE alors plus notre modèle sera susceptible d'être très significatif.

Concernant la maturité politique, nous n'avons donc qu'un unique critère. Il n'est pas aussi significatif que les 3 précédents énoncés pour la maturité économique mais il est toutefois suffisamment élevé pour que nous estimions que la maturité politique d'un pays ait un rôle à jouer complémentaire de la maturité économique. En effet, le coefficient de corrélation entre l'indice politique du pays d'origine et la significativité du meilleur des 2 modèles est de 0,644 et elle monte à 0,74 si l'on prend en compte le 1<sup>er</sup> modèle.

Pays	RNB/hab	Ln IDE	IDE en stock/hab	Ln IDE en stock/hab	Indice politique	Significativité du modèle retenu
Afrique du Sud	7540	11,624	2109	7,65	58,66	0,47
Allemagne	46710	14,208	18411	9,82	82,71	0,83
Brésil	12280	12,492	1327	7,19	55,52	0,48
Chili	14420	11,202	5723	8,65	76,08	0,51
Chine	5940	12,011	121	4,80	37,29	0,49
Espagne	29760	13,362	13582	9,52	71,09	0,514
France	43020	14,266	23914	10,08	78,66	0,756
Royaume-Uni	41200	14,356	26953	10,20	83,21	0,806
Inde	1480	10,997	47	3,86	51,44	0,47
Japon	49480	13,852	8132	9	78,48	0,56
Pays-Bas	52500	13,791	58416	10,97	70,27	0,878
Russie	13520	11,364	602	6,40	33,03	0,475
Turquie	11880	10,211	364	5,90	53,23	0,185
USA	52540	15,309	14182	9,56	76,16	0,79

Tableau 45 : Données pour l'étude de la corrélation entre indicateurs économiques et politiques retenus par rapport à la significativité du modèle retenu pour chacun des pays

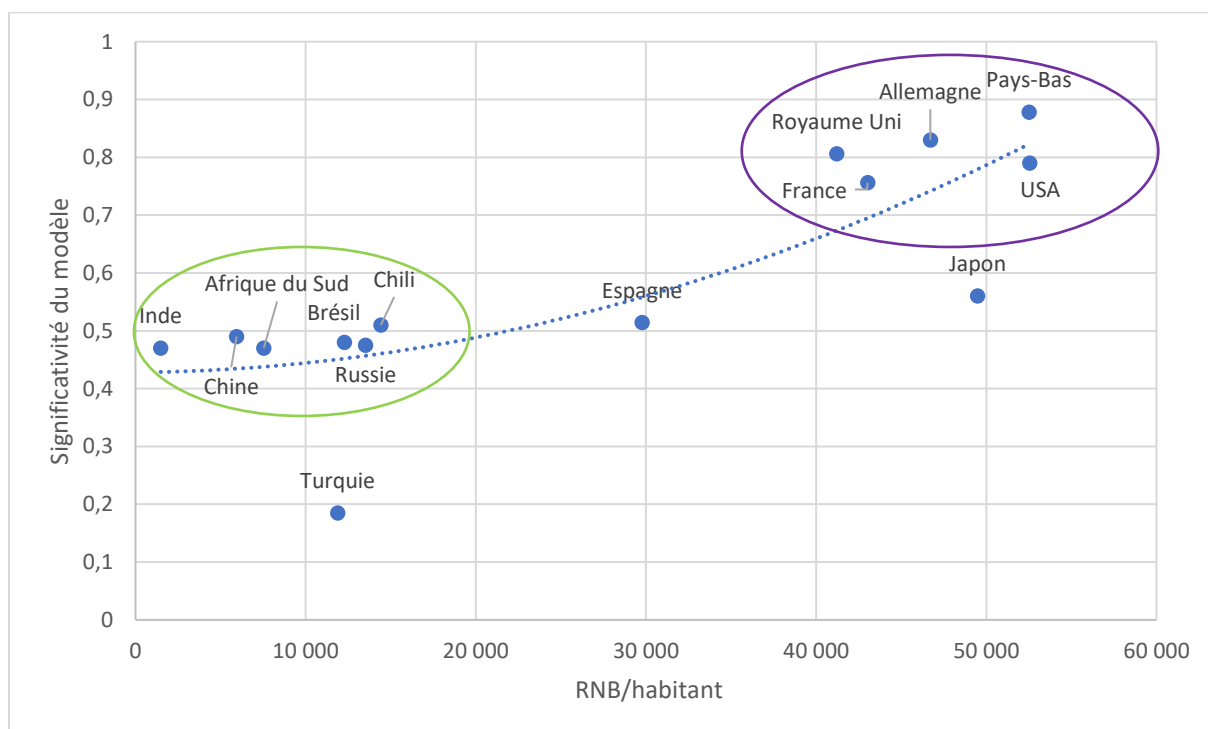


Figure 8 : Significativité du modèle retenu par rapport au RNB/habitant

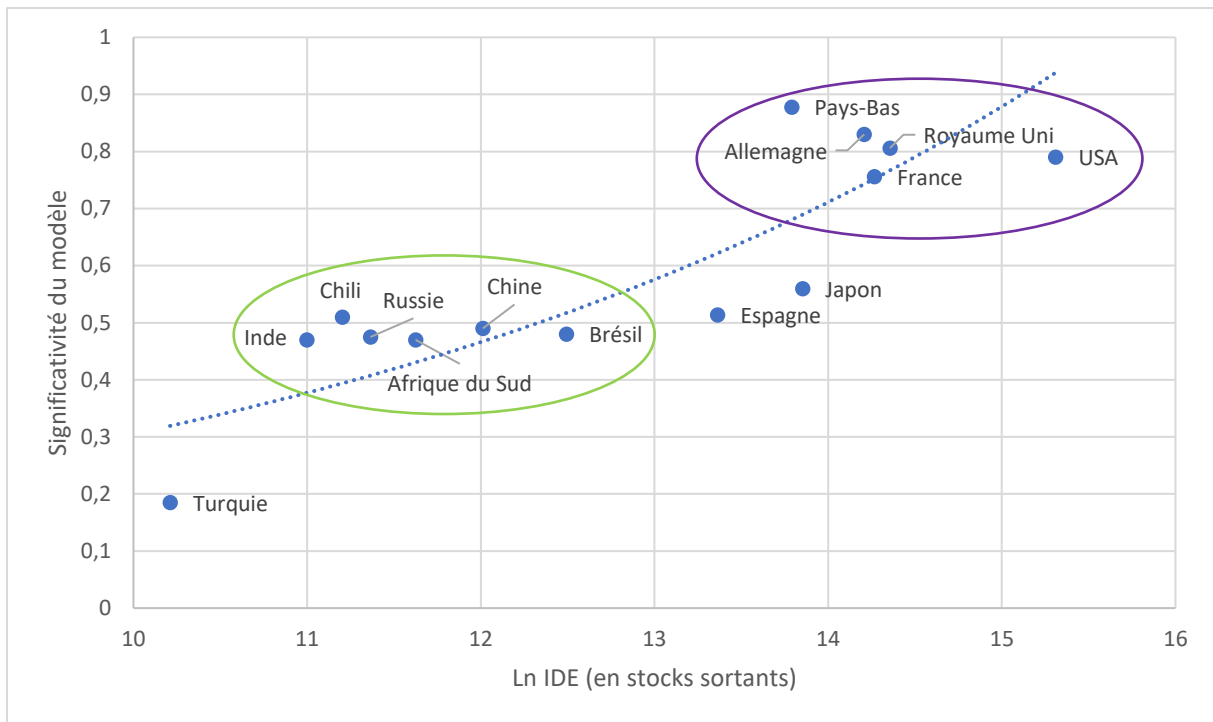


Figure 9 : Significativité du modèle retenu par rapport à Ln IDE (en stocks sortants)

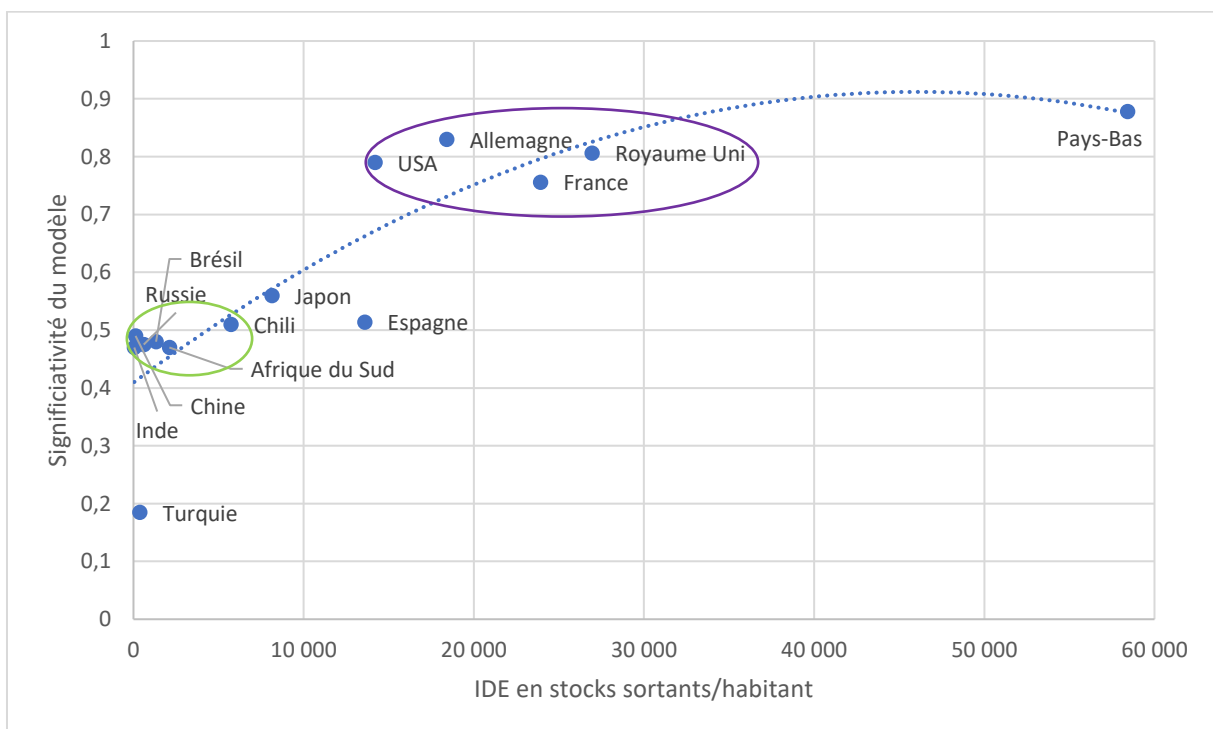


Figure 10 : Significativité du modèle retenu par rapport aux IDE en stocks sortants/habitant

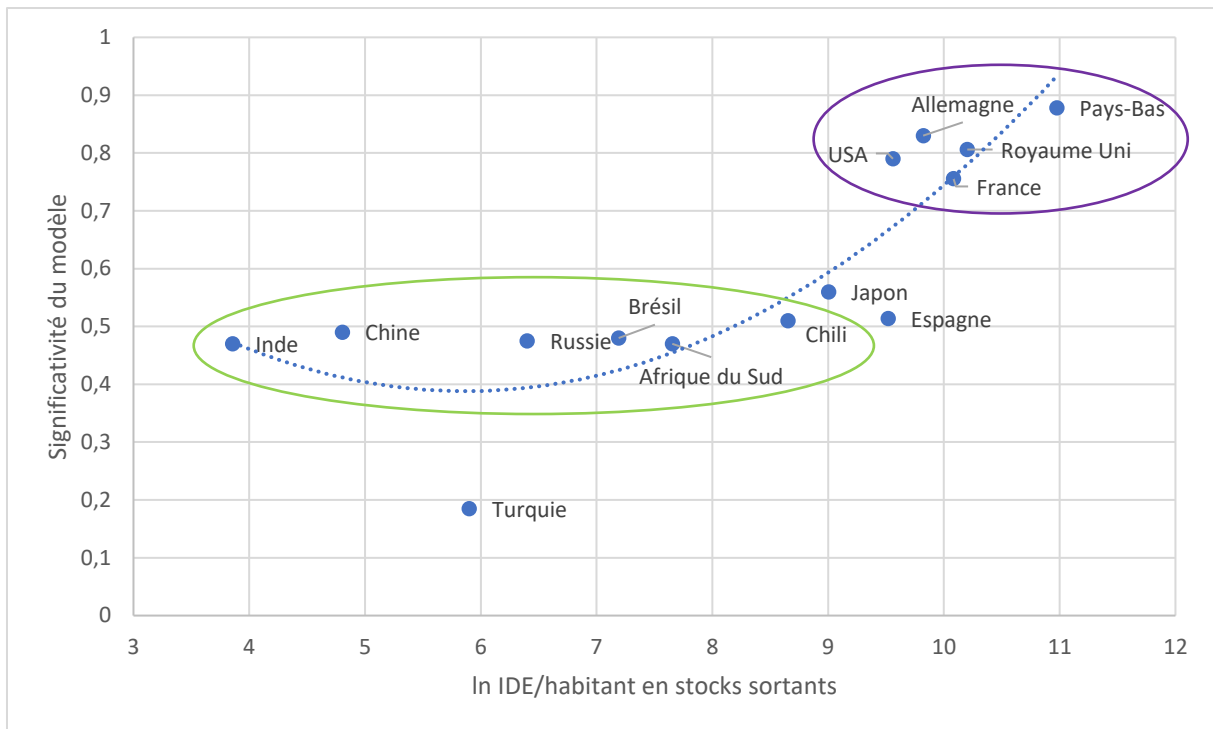


Figure 11 : Significativité du modèle retenu par rapport au ln IDE/habitant en stocks sortants

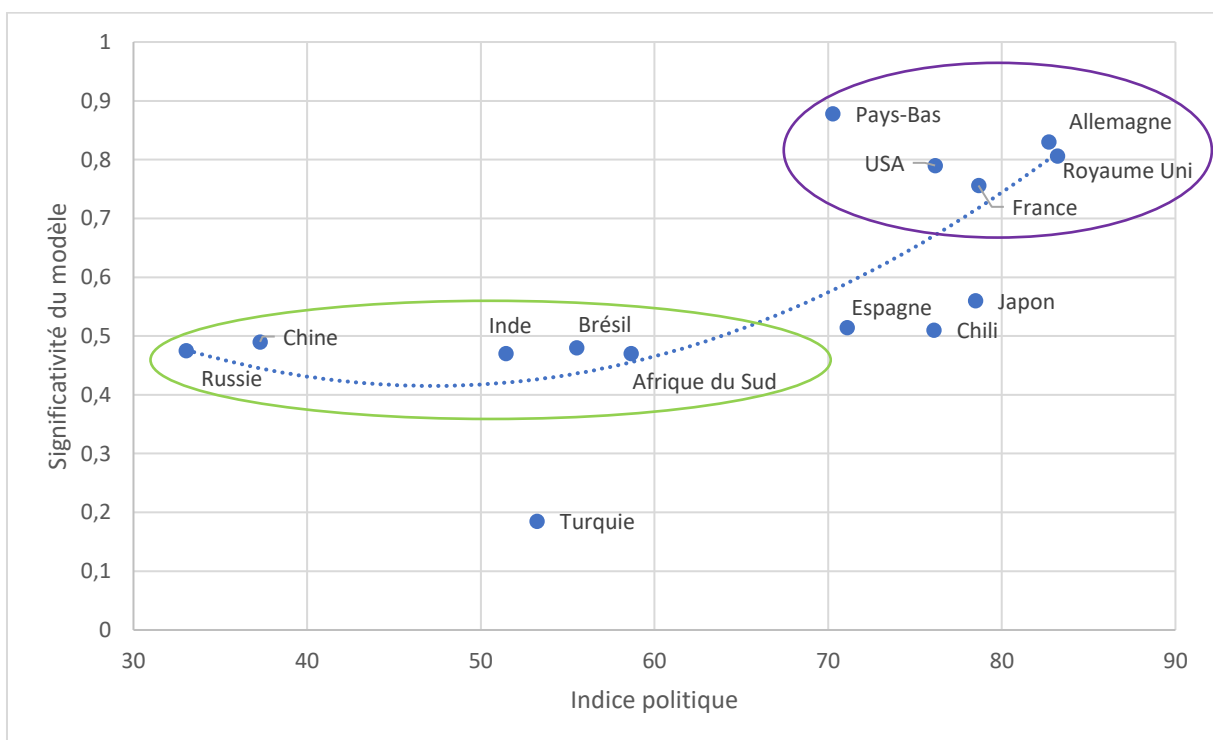


Figure 12 : Significativité du modèle retenu par rapport à l'indice politique

Nous avons été en mesure de proposer un modèle avec une forte significativité. Si de fortes variations quant à la significativité ont été mises en lumière, celles-ci s'expliquent désormais par la maturité économique et politique des pays. Les écarts de significativité des modèles explicités par la notion de maturité expliquent pourquoi nous avons mis en évidence une opposition très nette entre pays développés et pays émergents et en voie de développement assez rapidement dans le cadre de notre étude.

Nous avons pu d'ailleurs aller beaucoup plus loin en identifiant un groupe de 6 pays émergents et en voie de développement, soit les 7 pays en voie de développement et émergents sauf la Turquie que nous avons pu systématiquement regrouper sauf pour la figure 19 pour le Chili où son indice politique est bien plus élevé que pour les autres pays émergents et en voie de développement. Il en est de même pour les pays développés entourés en bleu pour 5 d'entre eux (Allemagne, France, Royaume-Uni, États-Unis et Pays-Bas) avec une exception dans un cas pour les Pays-Bas dans l'étude entre la significativité du modèle et l'étude des IDE en stocks sortants par habitant puisque les Pays-Bas connaissent un montant d'IDE/habitant nettement supérieur aux autres pays de notre étude à 58 416\$. Par contre, avec les IDE en stocks sortants par habitant étudiés en logarithme, les Pays-Bas étaient à nouveau dans le groupement de pays identifiés. Nous avons également les cas du Japon et de l'Espagne, qui pour des pays développés ont des significativités relativement faibles tout en ayant des valeurs pas si éloignées de la tendance identifiée puisque l'Espagne possède un RNB/habitant beaucoup plus faible que les autres pays développés de notre étude. Quant au Japon, c'est son stock d'IDE par habitant qui est relativement faible comparativement aux pays développés de notre étude.

Les tendances sont matérialisées par des courbes polynomiales du 2<sup>nd</sup> degré pour les 5 représentations graphiques sauf pour celles liées aux ln IDE (en stocks sortants) où la courbe exponentielle semble plus adaptée.

Ainsi nous avons pu justifier que la maturité économique mais aussi politique expliquent la significativité des modèles établis. Les 2 groupes de pays identifiés témoignent du fait que l'on retrouve sauf exceptions les critères de maturité économique et politique comme critères majeurs accompagnés de critères complémentaires propres à chaque pays. Autrement dit, nos graphiques (figures 8 à 12) soulignent que deux groupes relativement homogènes semblent s'opposer au travers du prisme de la maturité et que notre modèle globalement très significatif a la capacité d'expliquer le fonctionnement général de l'allocation des IDE tout comme les choix particuliers par pays en tenant compte de leurs spécificités.

Troisièmement, bien que nous ayons déterminé 2 groupes relativement homogènes de pays, notre étude nous aura permis d'identifier que les pays peuvent adopter des stratégies nationales dans l'allocation de leurs IDE plus ou moins influencées par les 4 dimensions identifiées : distance, compétitivité/opportunités, risque, complémentarité/spécialisation mais aussi par des aspects, pour l'essentiel, géopolitiques. C'est la raison pour laquelle nos modèles optimisés sont pertinents et qu'à l'analyse de chacun des 14 pays dans la sous-partie 3.2.2. Analyse par pays, nous avons mis en évidence des résultats caractéristiques significatifs propres aux pays et généralement à l'appartenance au groupe pays développés ou PVD/émergents.

Finalement, notre 4<sup>e</sup> point consiste à rappeler notre satisfaction quant à la significativité globale de nos deux modèles. Hormis pour la Turquie et pour partie pour l'Inde, mais que l'on peut expliquer désormais d'autant plus facilement à la lumière de la maturité économique, nos modèles sont très significatifs et il est probablement difficile d'améliorer leur significativité. Cela supposait une étude basée sur une recherche de l'exhaustivité des dimensions et critères sans les démultiplier à outrance et donc en les sélectionnant avec parcimonie. L'inverse aurait eu pour conséquences d'alourdir inutilement les modèles proposés.

### 3.3.2. Limites et perspectives

#### 1) Limites de notre étude

Nous avons identifié 3 limites principales à notre étude : la complétude des critères testés, la nécessité de compléter cette étude avec une étude en flux d'IDE sortants et finalement l'accès à des données fiables après 2012.

Concernant la complétude des critères, dans l'ensemble, nous sommes très satisfaits des critères retenus. Cependant, comme nous l'avons explicité dans le 2.1. Méthodologie du 1<sup>er</sup> modèle / Dimensions et critères non retenus, 5 critères identifiés et que nous souhaitons tester n'ont pu l'être faute d'accès à des données complètes et fiables. 4 relèvent d'une forme de distance de façon directe : distance culturelle, distance diplomatique, distance organisationnelle et distance psychique et le 5<sup>e</sup> critère était le risque géopolitique que nous avons différencié de la distance diplomatique. Nous avons pu limiter les contraintes rencontrées avec la mise en place d'un proxy pour la distance culturelle au travers de la distance religieuse. Pour la distance psychique, étant donné qu'elle est liée à plusieurs formes de distance que nous avons identifiées, elle est déjà pour partie prise en compte. Concernant la distance organisationnelle, elle est pour partie liée à la distance culturelle et donc religieuse et pour partie à l'indice politique dans une logique néo-institutionnelle et pour autant, nous ne pensons pas que ce critère aurait été déterminant pour augmenter la significativité de nos modèles mais davantage dans une logique microéconomique où une entreprise prendrait ce critère en compte ou non dans son investissement potentiel dans un pays donné. Pour finir, les 2 critères qui nous ont fait défaut et qui expliquent une partie non négligeable de l'allocation des IDE correspondent donc à la distance diplomatique et au risque géopolitique. Comme nous l'avons mis en évidence dans l'étude des résultats pays par pays, la dimension géopolitique a un impact fort dans l'allocation des IDE pour certains pays tels que la Chine, la Russie ou encore les États-Unis.

La deuxième limite réside dans le fait même que l'analyse réalisée soit en stocks et non en flux. Nous avons expliqué très tôt les choix qui ont motivé notre étude en stocks plus qu'en flux. Par contre, nous pourrions désormais réaliser une étude en complément en flux sur plusieurs années avec les mêmes 14 pays d'origine. Cela nous amènera à pouvoir mettre en avant des critères qui n'avaient pas de sens dans une étude en stocks tels que le taux de change, l'évolution du coût du travail ou encore l'évolution de la fiscalité ou tout critère conjoncturel



pertinent dans une étude en flux d'IDE. Ainsi, en sus des critères structurels identifiés dans notre étude en stocks, nous pourrions compléter à l'aide de critères conjoncturels mais nécessairement dans une logique en flux.

La 3<sup>e</sup> limite provient de l'impossibilité de disposer de données complètes après 2012 puisqu'elles n'existent pas aux travers des données de l'UNCTAD et de la Banque mondiale. Nous espérons ainsi pouvoir réactualiser notre étude dès lors que des données fiables et complètes à l'échelle mondiale seront disponibles avec notamment pour objectifs d'identifier si l'évolution de la maturité des économies se traduit dans la significativité de leurs modèles.

## 2) Perspectives

Les perspectives suite à nos travaux de recherche sont nombreuses et très enthousiasmantes. Nous avons pu travailler sur des thèmes variés et complémentaires. Nous avons identifié 5 perspectives majeures. La 1<sup>e</sup> perspective est liée à l'étude en flux afin de pouvoir, comme nous l'avons identifié en limite, compléter notre étude en stocks. La 2<sup>e</sup> sera l'actualisation de notre modèle de façon régulière lorsque les données complètes à l'échelle mondiale seront disponibles. La 3<sup>e</sup> sera d'inscrire notre étude de l'allocation des IDE dans le contexte post covid-19. Pour cela, l'étude en flux est également nécessaire pour prendre en compte l'ensemble des critères explicatifs d'un tel choc exogène mais qui s'inscrit dans un contexte du commerce international déjà appauvri suite à la crise des subprimes et plus récemment pour partie du fait de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine. La 4<sup>e</sup> perspective se fera à travers une étude microéconomique auprès d'entreprises souhaitant investir à l'étranger ou l'ayant déjà réalisé afin de comprendre plus précisément les raisonnements et outils utilisés. Cela nous permettra de travailler plus en profondeur sur la distance psychique notamment au travers de l'économie comportementale et sur la prise de décisions d'allocation des IDE pour éventuellement pouvoir optimiser celles-ci au travers d'outils plus adaptés. La 5<sup>e</sup> perspective est liée aux distances diplomatique et géopolitique. L'objectif sera de pouvoir construire un indicateur de distance diplomatique et/ou géopolitique nous permettant de prendre en compte ce critère. La tâche semble immense puisqu'au-delà de l'identification des critères pertinents, il nous faudra surtout accéder à des données fiables afin de créer un indicateur de qualité.

La liste des perspectives formulées n'est pas exhaustive mais les 5 présentées nous paraissent les plus probables de pouvoir être traitées dans les 2 à 3 prochaines années sous forme d'articles.

## Conclusion

Ainsi nous avons réalisé une étude de l'allocation des IDE en stocks sortants auprès de 14 pays représentatifs avec une volonté très claire d'exhaustivité. Sur le sujet, en économie internationale et en international business, la littérature est abondante mais cloisonnée d'où systématiquement dans les articles identifiés un nombre trop faible de critères et surtout trop éloignés d'une représentativité donnant lieu à des modèles peu significatifs et exploitables. On pourra nous reprocher d'avoir présenté une revue de littérature ayant une vision trop large. Pour certains, elle paraîtra même éparpillée puisqu'elle embrasse une quantité élevée de critères tout comme une partie du champ des possibles des stratégies et outils d'aide à la décision mais la compréhension du sujet et l'intégration des critères tout comme la compréhension des stratégies des entreprises et de leurs pays nous a semblé incontournable.

Très vite, la notion de distance ne se limitant pas qu'à une notion géographique nous a semblé très pertinente que ce soit au travers de l'école néo-institutionnelle, de la notion de distance culturelle notamment au travers des travaux d'Hofstede (1980, 1991, 2010) et plus tardivement du modèle de gravité. Ce pourquoi, nous avons ensuite développé notre revue de la littérature sur cette question en présentant une typologie détaillée des critères de distance pouvant avoir un impact sur l'allocation des IDE. Cependant, dans cette logique d'exhaustivité et de représentativité de notre étude visant à l'obtention de modèles très significatifs, nous n'avons pas limité notre étude à la seule notion de distance.

En effet, l'étude se base sur les 4 dimensions identifiées : compétitivité/opportunité, distance, risque, complémentarité/spécialisation. Pour tenir compte de ces 4 dimensions et de l'ensemble des critères identifiés, nous avons développé notre étude avec une étude économétrique incluant 10 critères représentatifs des 4 dimensions citées plus haut dans un premier modèle puis 14 critères (10 + 4 nouveaux) dans un second modèle afin de mieux rendre compte des spécificités des pays en voie de développement et émergents. L'identification des critères nous aura conduit à la création de nos propres indicateurs ou indicateurs composites pour un certain nombre, à savoir 4 indicateurs : distance religieuse, distance linguistique, indice d'attractivité financière et indice géographique et 2 indicateurs composites : indicateur politique et indicateur de capital humain.

Nos résultats nous auront permis de mettre en évidence au travers des résultats optimisés qu'il existe bel et bien des stratégies d'allocation des IDE nationales, que la maturité économique et pour partie politique justifient de la significativité de nos modèles et qu'hormis les cas de la Turquie, du Japon et de l'Espagne, les 11 autres pays sont soit dans un groupe homogène lié aux pays en voie de développement et émergents, à savoir la Chine, la Russie, le Brésil, l'Afrique du Sud et le Chili avec un  $R^2$  compris entre 0,47 et 0,51 ou en lien avec les pays développés, à savoir l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, les États-Unis et les Pays-Bas avec un  $R^2$  compris entre 0,756 et 0,878. Ainsi avec des modèles significatifs avec des  $R^2$  compris entre 0,514 (Espagne) et 0,878 (Pays-Bas) pour les pays développés et 0,185 et 0,51 pour les pays en voie de développement et émergents et entre 0,47 et 0,51 si l'on exclut la Turquie pour qui aucun des 2 modèles n'est significatif, nous pouvons avoir la satisfaction que notre étude, de par son objectif d'exhaustivité et tout en tenant compte des contraintes de tout modèle économétrique, soit représentative des pays du monde et soit très significative. L'étude pays par pays nous apprend beaucoup à la fois sur les stratégies des pays et de leurs entreprises

et sur les quelques critères qui pourraient manquer à l'amélioration de l'exploitation de nos résultats notamment le critère de distance diplomatique/géopolitique. Pour finir, nous avons véritablement bouclé la boucle en mettant en évidence la corrélation entre la significativité du modèle et la maturité économique au travers du revenu par habitant du pays source d'IDE et de la quantité en stocks sortants en logarithme ( $\ln$  IDE). Ainsi plus le pays est riche et plus en parallèle, il a l'expérience d'avoir investi des sommes élevées d'IDE et plus il est susceptible d'obtenir un modèle très significatif. Nous avons également démontré que l'indice politique du pays source d'IDE a lui aussi un impact semblable bien que plus faible sur la significativité du modèle.

## Bibliographie

- Aghevli, Bijan B. « La crise asiatique : causes et remèdes ». *Finances et développement* 36, n° 2 (1999).
- Alcácer, Juan, Cristian L Dezső, et Minyuan Zhao. « From rivalry, knowledge accumulation, and MNE location choices ». *Journal of International Business Studies* 44 (2013): 504-20.
- Amewokunu, Yao, et Zhan Su. « Repenser l'évaluation du risque-pays dans le contexte de la mondialisation ». *Management international* 13, n° 2 (2009): 35-52.
- Anderson, James E. « A theoretical foundation for the gravity equation ». *American Economic Review* 69, n° 1 (1979): 106-16.
- Anderson, James E., et Eric van Wincoop. « Gravity with gravitas : a solution to the border puzzle ». *The american economic review* 93, n° 1 (2003): 342-52.
- Aoki, Masahiko. *Toward a comparative institutional analysis*. MIT Press, (2001).
- Bailey, Nicholas. « Exploring the relationship between institutional factors and FDI attractiveness : a meta analytic review ». *International Business Review* 27 (2018): 139-48.
- Barassi, Marco R., et Ying Zhou. « The effect of corruption on FDI : a parametric and non-parametric analysis ». *European Journal of Political Economy* 28 (2012): 302-12.
- Barro, Robert J. « Government spending in a simple model of endogeneous growth ». *Journal of Political Economy* 98, n° 5 (1990): 103-25.
- Bartlett, Christopher A., et Sumantra Ghosal. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Harvard Business school Press, (1989).
- Bell, Jim. « The internationalization of small computer software firms : a further challenge to “stage” theories ». *European Journal of Marketing* 29, n° 8 (1995): 60-75.
- Benito, Gabriel, et Geir Gripsrud. « The expansion of foreign direct investments : discrete rational location choics or a cultural learning process? » *Journal of International Business Studies* 23, n° 3 (1992): 476.
- Bergstrand, Jeffrey H. « The gravity equation in international trade : some microeconomic foundations and empirical evidence ». *The review of Economics and Statistics* 67, n° 3 (1985): 474-81.
- Berry, Heather, Mauro F Guillén, et Nan Zhou. « An institutional approach to cross-national distance ». *Journal of International Business Studies* 41 (2010): 1460-80.
- Beugelsdijk, Sjoerd, et Ram Mudambi. « MNEs as border-crossing multi-location enterprises: The role of discontinuities in geographic space ». *Journal of International Business Studies* 44, n° 5 (2013): 413-26.
- Blanc-Brude, Frédéric, Graham Cookson, Jenifer Piesse, et Roger Strange. « The FDI location decision : Distance and the effects of spatial dependence ». *International Business Review* 23 (2014): 797-810.
- Bogardus, Emery S. « A social distance scale ». *Sociology and social research*, n° 17 (1933): 265-71.
- Bouchet, Michel H., Ephraïm Clark, et Bertrand Gros Lambert. *Country risk assessment - a guide to global investment strategy*. Wiley Finance. Wiley, (2003).
- Boyacigiller, Naciye A., M.J. Kleinberg, Margaret Elizabeth Philipps, et Sonja Sackman. « Conceptualizing culture ». In *Handbook for International Management Research*, 157-208. Cambridge, MA: Blackwell Publishers, (1996).
- Breton, Albert, et Ronald Wintrobe. *The logic of bureaucratic conduct*. Cambridge University Press, (1982).
- Brewer, Paul. « Psychic distance and australian export market selection ». *Australian Journal of Management* 32, n° 1 (2007): 73-94.
- Buckley, Peter J., et Mark Casson. *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan, (1976).

- Byrne, Donn. « Interpersonal attraction and attitude similarity ». *The journal of abnormal and social psychology* 62, n° 3 (1961): 713-15.
- Cairncross, Frances. *The death of distance : how the communications revolution will change our lives*. Harvard Business school Press, (1997).
- Calverley, John P. *Country risk analysis*. 2e éd. Butterworths Law, (1990).
- Cartier-Bresson, Jean. *Economie politique de la corruption et de la gouvernance*. Ethique économique. L'Harmattan, (2008).
- Castellani, Davide, Alfredo Jimenez, et Antonello Zanfei. « How remote are R&D labs ? Distance factors and international innovative activities ». *Journal of International Business Studies* 44 (2013): 649-75.
- Chaney, Thomas. « Distorted gravity : the intensive and extensive margins of international trade ». *American Economic Review* 98, n° 4 (2008): 1707-21.
- Charreaux, Gérard. *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*. Economica, (1987).
- Chiswick, Barry R., et Paul W. Miller. « Linguistic distance : a quantitative measure of the distance between english and other languages ». *Journal of multilingual and multicultural development* 26, n° 1 (2005): 1-11.
- Chowdhury, Reza H., et Min Maung. « Historical ties between nations : how do they matter in cross-border mergers and acquisitions ». *International review of Economics and Finance* 58 (2018): 30-48.
- Coase, Ronald. « The nature of the firm ». *Economica* 4, n° 16 (1937): 386-405.
- Coughlin, Cletus, et Eran Segev. « Foreign direct investment in China : a spatial econometric study ». *The World Economy* 23, n° 1 (2000): 1-23.
- Cuervo-Cazurra, Alvaro. « Who cares about corruption ». *Journal of International Business Studies* 37 (2006): 803-22.
- Cyert, Richard, et James March. *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, NJ. Prentice Hall, 1963.
- David, Paul A. « Clio and the economics of QWERTY ». *The american economic review* 75, n° 2 (1985): 332-37.
- Davidson, William. « The location of foreign direct investment activity : country characteristics and experience effects ». *Journal of International Business Studies* 11, n° 2 (1980): 9-22.
- De Tocqueville, Alexis. *De la démocratie en Amérique*. Paris: C. Gosselin, (1835).
- Deardorff, Alan. « Determinants of bilateral trade : does gravity work in a neoclassical world ». In *The regionalization of the world economy*, 7-32. The University of Chicago Press, (1998).
- Delios, Andrew, et Witold J. Henisz. « Political hazards, experience and sequential entry strategies : the international expansion of japanese firms, 1980-1998 ». *Strategic Management Journal* 24, n° 11 (2003): 1153-64.
- Demirbag, Mehmet, Ekrem Tatoglu, et Keith W. Glaister. « Equity-based entry modes of emerging country multinationals : lessons from Turkey ». *Journal of World Business* 44 (2009): 445-62.
- Dimaggio, Paul, et Walter W. Powell. « the iron cage revisited : institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields ». *American sociological review* 48 (1983): 147-60.
- Dow, Douglas, Ilya CUYPERS, et Gokhan ERTUG. « The effects of within-country linguistic and religious on foreign acquisitions ». *Journal of International Business Studies* 47, n° 3 (2016): 319-46.
- Dow, Douglas, et Amal Karunaratna. « Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli ». *Journal of International Business Studies* 37, n° 5 (2006): 578-602.
- Du, Julan, Yi Lu, et Zhigang Tao. « Institutions and FDI location choice : the role of cultural distances ». *Journal of Asian Economics* 23 (2012): 210-23.

- Dunning, John H. « Explaining changing patterns of international production : in defence of the eclectic approach ». *University of Reading discussion papers in international investment and business studies*, n° 46 (1979): 48.
- . « The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity ». *International Business Review* 9, n° 2 (2000): 163-90.
- . « The Key Literature on IB Activities: 1960–2000 ». In *The Oxford Handbook of International Business*, T. Brewer., 36-68. Oxford University Press, (2003).
- . « Trade, location of economic activity and the MNE : a search for an eclectic approach ». In *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan, (1977).
- Eaton, Jonathan, et Samuel Kortum. « Technology, trade, and trade ». *Econometrica* 70, n° 5 (2002): 1741-79.
- Eden, Lorraine, et Stewart R. Miller. « Distance matters : liability of foreignness, institutional distance and ownership strategy ». In *Theories of the multinational enterprise : diversity, complexity and relevance*. Amsterdam: Elsevier JAI, (2004).
- Emmanuel, Arghiri. *L'échange inégal - essais sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*. Economie et socialisme 12, (1969).
- Faeth. « Determinants of foreign direct investment - a tale of nine theoretical models ». *Journal of Economic Surveys* 23 (2009): 165-96.
- Feenstra, Robert C. *Advanced international trade : theory and evidence*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, (2004).
- Friedman, Thomas L. *The world is flat*. Farrar, Straus and Giroux., (2005).
- García-Canal, Esteban, et Mauro F Guillén. « Risk and the strategy of foreign location choice in regulated industries ». *Strategic Management Journal* 29, n° 10 (2008): 1097-1115.
- Globerman, Steven, et Daniel Shapiro. « Global foreign direct investment flows: the role of governance infrastructure ». *World Development* 30, n° 11 (2002): 1899-1919.
- Godinez, Jose R., et Ling Liu. « Corruption distance and FDI flows into Latin America ». *International Business Review* 24 (2015): 33-42.
- Habib, Mohsin, et Leon Zurawicki. « Corruption and Foreign Direct Investment ». *Journal of International Business Studies* 33, n° 2 (2002): 291-307.
- Haire, Mason, Edwin E. Ghiselli, et Lyman W. Porter. *Managerial thinking : an international study*. John Wiley and Sons, (1966).
- Håkanson, Lars, et Björn Ambos. « the antecedents of psychic distance ». *Journal of International Management* 16, n° 3 (2010): 195-210.
- Hart-Gonzalez, L., et S. Lindemann. « Expected achievement in speaking proficiency ». School of Language Studies, Foreign Services Institute, Department of State, (1993).
- Helpman, Elhanan, Marc Melitz, et Yona Rubinstein. « Estimating trade flows : trading partners and trading volumes ». *The Quarterly Journal of Economics* 123, n° 2 (2008): 441-87.
- Henisz, Witold J., et Andrew Delios. « Uncertainty, imitation, and plant location : japanese multinational corporations ». *Administrative Science Quarterly* 46 (2001): 443-75.
- Hofstede, Geert. *Cultures and organizations : software of the mind*. McGraw-Hill., 1991.
- . *Culture's consequences : comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. Sage Publications, 2001.
- . *Culture's consequences : international differences in work-related values*. Sage Publications, 1980.
- . « Dimensionalizing Cultures : The Hofstede Model in Context ». *International association for cross-cultural Psychology and Culture*, 2011.
- Hofstede, Geert, et Michael H. Bond. « The Confucius connection : from cultural roots to economic growth ». *Organizational Dynamics* 16, n° 4 (1988): 4-21.
- Hofstede, Geert, Gert Jan Hofstede, et Michael Minkov. *Cultures and organizations: Software of the mind*. Third. McGraw Hill Professional, 2010.

- Holbrun, Guy L. F., et Bennet A. Zerner. « Political capabilities, policy risk, and international investment strategy : evidence from the global electric power generation industry ». *Strategic Management Journal* 31, n° 12 (2010): 1290-1315.
- Hörnell, E., Jan-Erik Vahlne, et Finn Wiedersheim-Paul. *Export och utlandsetableringar (Exports and foreign establishments)*. Uppsala : Almqvist and Wiksell, (1972).
- House, R. J., P. J. Javidan, M. Dorfman, et V. Gupta. *Culture, Leadership, and Organizations : the GLOBE Study of 62 societies*. Sage Publications, (2004).
- Hymers, Stephen H. *The international operations of national firms : a study of foreign direct investment*. MIT Press, (1976).
- Inglehart, Ronald F, Miguel Basanez, Jaime Diez-Medrano, Loek Halman, et Ruud Luijk. « World values surveys and European values surveys, 1981-1984, 1990-1993, and 1995-1997 ». *Ann Arbor-Michigan, Institute for Social Research, ICPSR version*, (2000).
- Inglehart, Ronald F, Miguel Basanez, et Alejandro Moreno. *Human values and beliefs : a cross-cultural sourcebook*. University of Michigan Press, (1998).
- Ito, Kiyohiko, et Elizabeth L. Rose. « Foreign direct investment location strategies in the tire industry ». *Journal of International Business Studies* 33, n° 3 (2002): 593-602.
- Jandhyala, Srividya. « Property rights and international investment in information technology services ». *Strategic Management Journal* 34, n° 7 (2013): 877-89.
- Jodice, David A. « Sources of change in third world regimes for foreign direct investment ». *International Organization* 34, n° 2 (1980): 177-206.
- Johanson, Jan, et Jan-Erik Vahlne. « The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments ». *Journal of International Business Studies* 8 (1977): 23-32.
- . « The mechanisms of internationalization ». *International Marketing Review* 7, n° 4 (1990): 11-23.
- Johanson, Jan, et Finn Wiedersheim-Paul. « The internationalization of the firm - four swedish cases ». *Journal of Management Studies* 8, n° 1 (1975): 305-22.
- Kaufmann, Daniel. « Corruption : the facts ». *Foreign Policy*, n° 107 (1997): 114-31.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay, et Massimo Mastruzzi. « Governance matters III : governance indicators 1996-2002 ». *World Bank Working Paper 3106 - World Bank*, (2003).
- . « Governance Matters VIII ». *The World Bank* June 2009 (2009): 105.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay, et Zoidon-Lobaton. « Governance matters ». *Policy reasearch working paper 2195 - The World Bank*, (1999b).
- Kedia, Ben L., et Tsvetimira V. Bilgili. « When history matters : the effect of historical ties on the relationship between institutional distance and shares acquired ». *International Business Review* 24 (2015): 921-34.
- Keeney, Ralph L., et Howard Raiffa. *Decisions with multiple objectives : preferences and value trade-offs*. Cambridge University Press, (1993).
- Keller, Wolfgang, et Stephen R. Yeaple. « Multinational enterprises, international trade, and productivity growth : firm level evidence from the United States ». *The review of Economics and Statistics* 91, n° 4 (2009): 821-31.
- Kim, Jin Uk, et Ruth V. Aguilera. « Foreign Location Choice : Review and extensions ». *International Journal of Management Reviews* 0, n° 1-27 (2015).
- Kleinert, Jörn, et Farid Toubal. « Gravity for FDI ». *Review of International Economics* 18 (2010): 1-13.
- Kluckohn, Florence R., et Strodtbeck Fred L. *Variations in value orientations*. Row, Peterson, (1961).
- Knickerbocker, Frederick T. *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*. Harvard University Press, (1973).
- Knight, Frank. *Risk, uncertainty and profit*. The Riverside Press Cambridge., 1921.

- Kogut, Bruce, et Harbir Singh. « The effect of national culture on the choice of entry mode ». *Journal of International Business Studies* 19, n° 3 (1988): 411-32.
- Kostova, Tatiana, Kendall Roth, et Tina Dacin. « Institutional theory in the study of multinational corporations : a critique and new directions ». *Academy of Management Review* 33, n° 4 (2008): 994-1006.
- Krugman, Paul. *Geography and trade*. Cambridge, MA: The MIT Press, (1991).
- Ledyeva, Svetlana. « Spatial econometric analysis of foreign direct investment determinants in russian regions ». *The World Economy* 32, n° 4 (2009): 643-66.
- Lee, Seung-Hyun, Oded Shenkar, et Jiatao Li. « Cultural distance, investment flow, and control in cross-border cooperation ». *Strategic Management Journal* 29, n° 10 (2008): 1117-25.
- Levitt, Barbara, et James March. « Organizational learning ». *Annual review of sociology* 14 (1988): 319-40.
- Lincoln, James R., et Miller Jon. « Work and friendship ties in organizations : a comparative analysis of relation networks ». *Administrative Science Quarterly* 24, n° 2 (1979): 181-99.
- Lorot, Pascal. « De la géopolitique à la géoéconomie ». *Géoéconomie* 50 (2009): 9-19.
- Lucas, Robert E. Jr. « On the mechanics of economic development ». *Journal of monetary Economics* 22, n° July 1988 (1988): 3-42.
- Luttwak, Edward N. « From geopolitics to geo-economics : logic of conflict, grammar of commerce ». *The national interest*, n° 20 (1990): 17-23.
- Makino, Shige, et Eric WK Tsang. « Historical ties and foreign direct investment : an exploratory study ». *Journal of International Business Studies* 42 (2011): 545-57.
- Marshall, Alfred. *Principles of economics*. 8e éd. Macmillan, (1920).
- McCallum, John. « National borders matter : Canada-US regional trade patterns ». *American Economic Review* 85 (1995): 615-23.
- McLuhan, Marshall. *The medium is the message*. Bantam Books., (1967).
- Melitz, Marc, et Giancarlo I. P. Ottaviano. « Market size, trade, and productivity ». *The review of Economic Studies* 75 (2008): 295-316.
- Mena, Sami B. « Introduction aux méthodes multicritères d'aide à la décision ». *Biotechnologie, agronomie, société et environnement* 4, n° 2 (2000): 83-93.
- Mulder, Mauk. « Power equalization through participation ? » *Administrative Science Quarterly* 16, n° 1 (1971): 31-38.
- Myint, Hla. *The economics of the developing countries*. Hutchinson Univ. Library., (1973).
- Neimark, Marilyn, et Tony Tinker. « Identity and non-identity thinking : dialectical critique of the transaction cost theory of the modern corporation ». *Journal of Management* 13, n° 4 (1987): 661-73.
- Nielsen, Bo Bernhard, Christian G. Asmussen, et Cecilie D. Weatherall. « The location choice of foreign direct investments : empirical evidence and methodological challenges ». *Journal of World Business* 52 (2017): 62-82.
- North, Douglass C. « Institutions ». *Journal of Economic Perspectives* 5, n° 1 (1991): 97-112.
- . *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, (1990).
- OECD et JRC. *Handbook on constructing composite indicators - methodology and user guide*. OECD Publishing, (2005).
- Ohlin, Bertil. *Interregional and international trade*. Harvard University Press, (1933).
- Ohmae, Kenichi. *Triad Power : the coming shape of global competition*. Macmillan USA., 1985.
- Palich, Leslie E. Palich, et Luis R. Gomez-Mejia. « A theory of global strategy and firm efficiencies : considering the effects of cultural diversity ». *Journal of Management* 25, n° 4 (1999): 587-606.
- Pedersen, Torben, et Bent Petersen. « Learning about foreign markets : are entrant firms exposed to a "shock effect"? » *Journal of International Management* 12, n° 1 (2004): 103-23.



- Peng, Mike W. « The global strategy of emerging multinationals from China ». *Global strategy journal* 2, n° 2 (2012): 97-107.
- Perlmutter, Howard V. « The torturous evolution of the multinational corporation ». *Columbia Journal of World Business* 4, n° 1 (1969): 9-18.
- Porter, Michael. *Competition in global industries*. Harvard Business school Press, (1986).
- . « The Competitive Advantage of Nations ». *Harvard Business Review - Free Press*, n° March-April 1990 (1990).
- . « The role of location in competition ». *Journal of Economics of Business* 1, n° 1 (1994): 35-40.
- Prato, Tony. « Multiple-attribute evaluation of ecosystem management for the Missouri River system ». *Ecological Economics* 45 (2003): 297-309.
- Romer, Paul M. « Endogenous technological change ». *Journal of Political Economy* 98, n° 5 (1990): S71-102.
- . « Increasing returns and long-run growth ». *Journal of Political Economy* 94, n° October 1986 (1986): 1002-37.
- Rosenstein-Rodan, P.N. « Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe ». *The Economic Journal* 53, n° 210/211 (1943): 202-11.
- Rostow, Walt Whitman. *The stages of economic growth*. Cambridge University Press, (1960).
- Roy, Bernard. *Méthodologie multicritère d'aide à la décision*. Economica, (1985).
- Roy, Bernard, et Denis Bouyssou. *Aide multicritère à la décision : méthodes et cas*. Economica, (1993).
- Roy, Jean-Paul, et Christine Oliver. « International joint-venture partner selection the role of the host-country legal environment ». *Journal of International Business Studies* 40 (2009): 779-801.
- Schärlig, Alain. *Décider sur plusieurs critères - panorama de l'aide à la décision multicritère*. Presses polytechniques romandes, (1985).
- Schmoller, Gustav. *Principes d'économie politique - tome I*. Paris: V. Giard et E. Brière, (1905).
- Schwartz, Shalom. « A theory of cultural values and some implications for work ». *Applied psychology : an international review* 48, n° 1 (1999): 23-47.
- . « Beyond individualism/collectivism: new cultural dimensions of values ». In *Individualism and collectivism : theory, method and applications*, In U. Kim, H.C. Triandis, C. Kagitcibasi, S-C. Choi et G. Yoon., 85-119. CA : Sage, (1994).
- Scott, Richard W. *Institutions and organizations*. London: Sage, (1995).
- Shenkar, Oded. « Cultural distance revisited: towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences ». *Journal of International Business Studies* 32, n° 3 (2001): 519-35.
- Solow, Robert M. « A contribution to the theory of economic growth ». *The Quarterly Journal of Economics* 70, n° 1 (1956): 65-94.
- Tihanyi, Laszlo, David A. Griffith, et Craig Russell. « The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance : a meta-analysis ». *Journal of International Business Studies* 36 (2005): 270-83.
- Tinbergen, Jan. *Shaping the world economy : suggestions for an international economic policy*. New York: The twentieth century fund, (1962).
- Trefler, Daniel. « The case of the missing trade and other mysteries ». *American Economic Review* 85 (1995): 1029-46.
- Vermeulen, Freek, et Harry Barkema. « Learning through acquisitions ». *Academy of Management Journal* 44, n° 3 (2001): 457-76.
- Vernon, R. « International investment and international trade in the product cycle ». *The Quarterly Journal of Economics* 80, n° 2 (1966): 190-207.

- Waldeck, Roger. *Méthodologie d'aide à la décision - modélisation, évaluation, décision*. Ellipses, (2016).
- Weber, Max. *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik., (1905).
- Wei, Shang-Jin. « How taxing is corruption on international investors ». *The review of Economics and Statistics* 82 (2000): 1-11.
- Williamson, Oliver. *Markets and Hierarchies : analysis and antitrust implications : a study in the economics of internal organization*. Free Press, (1975).
- . *The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting*. Free Press, (1985).
- Yip, George S. *Total global strategy II*. Prentice Hall, (2003).
- Zaheer, Srilata. « Overcoming the liability of foreignness ». *Academy of Management Journal* 38 (1995): 341-63.
- Zaheer, Srilata, Margaret Spring Schomaker, et Lilach Nachum. « Distance without direction : Restoring credibility to a much-loved construct ». *Journal of International Business Studies* 43 (2012): 18-27.
- Zenger, Todd R., et Barbara S. Lawrence. « Organizational demography : the differential effects of age and tenure distributions on technical communication ». *Academy of Management Journal* 32, n° 2 (1989): 353-76.

## Table des matières

Introduction.....	6
<b>1. Stratégies et déterminants des IDE.....</b>	<b>14</b>
1.1. Tendances de l'économie mondiale, des IDE et stratégies d'internationalisation.....	14
1.1.1. Une brève Histoire des évolutions de la structure économique mondiale des pays de l'après-guerre à nos jours.....	14
1.1.2. Les évolutions des IDE à l'échelle mondiale.....	18
1.1.3. Stratégies d'internationalisation .....	20
1.2. La prise en compte des déterminants « classiques » dans l'allocation des IDE dans la littérature .....	35
1.2.1. Facteurs économiques et de compétitivité.....	36
1.2.2. Facteurs politiques, historiques et géopolitiques.....	38
1.2.3. L'analyse via les risques pays.....	44
1.3. La pertinence des critères de distance dans l'étude de l'allocation des IDE.....	51
1.3.1. Sources d'inspiration de la distance dans la littérature.....	52
1.3.2. La distance culturelle.....	54
1.3.3. Typologie des distances.....	62
<b>2. Méthodologie .....</b>	<b>74</b>
2.1. Méthodologie du 1 <sup>er</sup> modèle.....	74
2.1.1. Critères .....	75
2.1.2. Création des critères.....	80
2.1.3. Présentation du 1 <sup>er</sup> modèle économétrique.....	90
2.2. Méthodologie du 2 <sup>e</sup> modèle.....	93
2.2.1. Raisons de la création d'un 2 <sup>e</sup> modèle.....	93
2.2.2. Critères .....	93
2.2.3. Présentation du 2 <sup>e</sup> modèle économétrique .....	95
<b>3. Comparaison entre les 14 modèles nationaux, leurs spécificités et oppositions entre pays développés et pays émergents/pays en voie de développement.....</b>	<b>98</b>
3.1. Présentation des résultats.....	98
3.1.1. Modèle 1.....	98
3.1.2. Modèle 2.....	103
3.2. Analyse des résultats .....	109
3.2.1. Analyse générale .....	109
3.2.2. Analyse par pays .....	119

3.3. Conclusions de notre étude, limites et perspectives.....	126
3.3.1. Conclusions de notre étude.....	126
3.3.2. Limites et perspectives.....	135
Conclusion .....	137
Bibliographie.....	139
Table des matières.....	146
Table des figures.....	148
Table des tableaux.....	149
Glossaire.....	151
Annexes.....	155
Annexe 1. Typologie du développement des pays.....	155
Annexe 2. Synthèse des IDE.....	161
Annexe 3. Données des 14 pays et 2 modèles avec résultats détaillés sur researchgate .....	177
Annexe 4.1. Données USA – modèle 1.....	179
Annexe 4.2. Données USA – modèle 2.....	183

## Table des figures

Figure 1 : Évolution du poids du commerce international (source : Banque mondiale).....	17
Figure 2 : Évolution des IDE en flux net sortants en US dollars (source : Banque mondiale)..	18
Figure 3 : Processus d'internationalisation potentielle.....	21
Figure 4 : Présentation de l'organisation sous forme d'objectifs, inspiré de Waldeck (2016) dans le cadre de l'analyse multicritère.....	27
Figure 5 : Étapes de la méthode générale multicritères d'après Prato (2013).....	28
Figure 6 : Stratégies d'internationalisation.....	32
Figure 7 : Liens entre les 10 distances identifiées (réalisé via le logiciel GEPHI).....	64
Figure 8 : Significativité du modèle retenu par rapport au RNB/habitant .....	131
Figure 9 : Significativité du modèle retenu par rapport à ln IDE (en stocks sortants).....	132
Figure 10 : Significativité du modèle retenu par rapport aux IDE en stocks sortants/habitant .....	132
Figure 11 : Significativité du modèle retenu par rapport au ln IDE/habitant en stocks sortants .....	133
Figure 12 : Significativité du modèle retenu par rapport à l'indice politique.....	133
Figure A1-1 (annexe A1): Carte du monde de la typologie des développements économiques en 1980 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale).....	158
Figure A1-2 (annexe A1): Carte du monde de la typologie des développements économiques en 1990 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale).....	158
Figure A1-3 (annexe A1): Carte du monde de la typologie des développements économiques en 2000 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale).....	159
Figure A1-4 (annexe A1): Carte du monde de la typologie des développements économiques en 2010 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale).....	159
Figure A1-5 (annexe A1): Carte du monde de la typologie des développements économiques en 2018 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale).....	160

## Table des tableaux

Tableau 1 : Critères de sélection des 14 pays retenus d'un panel de 19 pays.....	8
Tableau 2 : Synthèse des 14 pays étudiés en stocks d'IDE sortants (Chiffres de 2012, sources UNCTAD et Banque mondiale).....	11
Tableau 3 : Typologie des stratégies internationales (Porter, 1986).....	23
Tableau 4 : Un exemple de matrice de l'analyse multicritère.....	29
Tableau 5 : Évolutions du concept de risques pays.....	45
Tableau 6 : Synthèse des indicateurs des risques souverains.....	49
Tableau 7 : Synthèse des risques pays.....	50
Tableau 8 : Synthèse des 6 critères d'Hofstede.....	56
Tableau 9 : Synthèse des 9 dimensions du GLOBE de House et al. (2004) et de l'origine de cette sélection et par comparaison avec Hofstede.....	61
Tableau 10 : Synthèse de la typologie de distance.....	63
Tableau 11 : Présentation des hypothèses.....	74
Tableau 12 : Tableau croisé des 4 dimensions et 10 critères.....	75
Tableau 13 : Tableau croisé des 10 critères et des 8 composantes du 1 <sup>er</sup> modèle.....	76
Tableau 14 : Les critères « classiques » sélectionnés de la littérature sur l'allocation des IDE.....	77
Tableau 15 : Synthèse des critères de distance identifiés et sélectionnés dans notre étude.....	77
Tableau 16 : Typologie des critères.....	80
Tableau 17 : Les 3 religions dépassant le seuil de 20% aux États-Unis (1 <sup>e</sup> étape de la création de la distance religieuse pour les États-Unis).....	85
Tableau 18 : Aide au calcul de la distance religieuse entre les États-Unis et l'Australie.....	85
Tableau 19 : Aide au calcul de la distance religieuse entre les États-Unis et la Russie.....	86
Tableau 20 : Étude de la corrélation des 4 critères de l'Indice politique.....	89
Tableau 21 : Etude de la corrélation des 3 critères de l'Indice de capital humain.....	89
Tableau 22 : Tableau de synthèse des critères du 1 <sup>er</sup> modèle.....	90
Tableau 23 : Abréviations utilisées pour les critères du modèle 1.....	90
Tableau 24 : Étude de la corrélation des critères à partir des données du cas des États-Unis.....	92
Tableau 25 : Tableau de synthèse des critères du 2 <sup>e</sup> modèle.....	94
Tableau 26 : Abréviations utilisées pour les critères du modèle 2.....	95
Tableau 27 : Étude de la corrélation des critères à partir des données du cas des États-Unis (modèle 2).....	97
Tableau 28 : 1 <sup>er</sup> modèle – Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE.....	99
Tableau 29 : 1 <sup>er</sup> modèle – Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement (BRICS + Chili et Turquie) en stocks sortants d'IDE.....	100
Tableau 30 : 1 <sup>er</sup> modèle – Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE.....	101
Tableau 31 : 1 <sup>er</sup> modèle – Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement (BRICS + Chili et Turquie) en stocks sortants d'IDE.....	102
Tableau 32 : Colinéarités maximum pour le 1 <sup>er</sup> modèle.....	103

Tableau 33 : 2 <sup>e</sup> modèle - Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE après ajout des critères liés aux ressources naturelles.....	104
Tableau 34 : 2 <sup>e</sup> modèle - Résultats non optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement ou émergents.....	105
Tableau 35 : 2 <sup>e</sup> modèle - Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays développés en stocks sortants d'IDE après ajout des critères liés aux ressources naturelles.....	106
Tableau 36 : 2 <sup>e</sup> modèle - Résultats optimisés de la modélisation des 7 pays en voie de développement ou émergents (BRICS + Chili et Turquie) en stocks sortants d'IDE après ajout des critères liés aux ressources naturelles.....	107
Tableau 37 : Colinéarités maximum pour le 2 <sup>e</sup> modèle.....	108
Tableau 38 : Tableau de synthèse des critères présents dans les modélisations (modèle 1)....	109
Tableau 39 : Tableau des critères présents par pays (modèle 1).....	110
Tableau 40 : Tableau de synthèse des critères présents dans les modélisations (modèle 2)....	110
Tableau 41 : Tableau des critères présents par pays (modèle 2).....	111
Tableau 42 : Comparaison de la significativité des modèles entre pays développés et pays émergents/PVD .....	111
Tableau 43 : Comparaison des modèles 1 et 2 pour les 14 pays selon le critère AIC.....	112
Tableau 44 : Tableau des coefficients de corrélation entre la significativité du modèle retenu pour chacun des 14 pays et les critères testés.....	130
Tableau 45 : Données pour l'étude de la corrélation entre indicateurs économiques et politiques retenus par rapport à la significativité du modèle retenu pour chacun des pays.....	131

## Glossaire

ACR : Accord Commercial Régional. Il permet à des pays de se regrouper afin de favoriser des échanges commerciaux privilégiés et durables entre eux à l'image de l'ALENA, l'ASEAN ou encore de la CEE qui deviendra UE.

ALENA pour Accord de Libre-Échange Nord-Américain. En anglais, NAFTA pour North American Free Trade Agreement. Il scelle un accord de libre-échange entré en vigueur en 1994 entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

AMC : Analyse Multicritère. C'est un outil d'aide à la décision présenté de façon détaillée dans la sous-partie 1.1.3. dans la phase 2 au sein de l'étape 5.

ASEAN : Association des nations de l'Asie du Sud-Est. Elle existe depuis 1967. Leur accord de libre-échange date quant à lui de 2003, date d'entrée en vigueur alors que la signature s'est faite en 1993. Il convient de préciser qu'en 1967, l'ASEAN a été créée pour faire face au communisme et apporter croissance, développement et stabilité aux pays membres. Actuellement, ces derniers sont composés des 5 pays fondateurs de 1967 : Indonésie, Malaisie, Singapour, Thaïlande et Philippines ; se sont ensuite agrégés Brunei (1984), Vietnam (1995), Laos et Birmanie (1997) et Cambodge (1999). Ainsi la Chine n'y est pas associée officiellement bien que des liens existent avec l'ASEAN.

BRICS : Groupe de pays au sein des pays dits émergents regroupant Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud. Ils sont considérés comme les champions des pays émergents. Ils pèsent de plus en plus dans l'économie mondiale de par leur population (42% de la population mondiale) et de par leurs économies émergentes qui connaissent une forte croissance économique représentant près de 25% du PIB mondial en 2019.

CECA : Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier. Créée en 1951. Elle initia symboliquement le processus d'intégration européenne.

CEE : Communauté Économique Européenne. Ce traité européen a été signé en 1957 et est entré en vigueur en 1958 avec les 6 mêmes pays signataires de la CECA : Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, France, Italie et Allemagne (RFA). La CEE dispose d'une union douanière et a le projet d'établissement d'un marché commun.

CPIA : Country Policy and Institutional Assessment. C'est un indicateur créé par la Banque mondiale que l'on traduira par évaluation des politiques et institutions des pays. Il est composé de 16 critères regroupés en 4 dimensions : gestion de l'économie, politiques structurelles, politiques pour l'inclusion sociale et gestion du secteur public et des Institutions. Évaluant d'autres critères que le WGI (World Governance Indicator) de la Banque mondiale non axés uniquement sur des critères liés aux Institutions, ils peuvent donc être complémentaires.



DAS : Domaine d'Activité Stratégique. Cette notion en gestion fait référence au(x) domaine(s) d'activité(s) stratégique(s) sur lesquels évoluent une entreprise. Une entreprise peut travailler sur ou plusieurs DAS et dès lors si une entreprise en possède plusieurs, il lui faut mettre en place une stratégie spécifique pour chacun d'entre eux.

FCS : Facteurs clés de succès. Ce sont des éléments stratégiques qu'une entreprise doit maîtriser afin de détenir de réels avantages concurrentiels.

GINI : Indice de GINI du nom de son créateur statisticien Corrado GINI. Permet d'évaluer les inégalités au sein d'un pays. Il possède cependant un certain nombre de limites statistiques.

GATT : General Agreement on Tariffs and Trade, traduit en français par accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Ce sont des accords qui visent après-guerre à favoriser le commerce avec la mise en place de règles et d'accords permettant la diminution des droits de douane bien que les accords du GATT ne se limitent pas uniquement à cela. Ils sont signés en 1947 par 23 pays et entrent en vigueur en 1948. En 1995, les accords du GATT connaissent finalement la création d'une institution mieux à même défendre les enjeux du libre-échange, à savoir l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce).

GCI : Global Competitiveness Index. Publié par le World Economic Forum. Il met en avant un indicateur de compétitivité basé sur 4 dimensions. Nous l'avons présenté dans la sous-partie 1.3.1. Facteurs économiques et de compétitivité.

GPR : Geopolitical Risk. Il existe plusieurs indicateurs de risques géopolitiques mais ils sont généralement inaccessibles, soit liés à une région ou à un pays soit au monde entier. Le GPR index auquel nous faisons référence a été créé par Caldara et Iacoviello. Les données commencent en 1985 et traitent du risque géopolitique à l'échelle mondiale en fonction du nombre d'occurrences de termes clés liés aux tensions géopolitiques parmi 11 journaux représentatifs.

GSW : Global scale weighting. Au sein de l'indicateur « Financial Secrecy Index » du Tax Justice Network, le GSW représente les services financiers gérés par un pays pour des ressortissants étrangers ou entreprises étrangères. Il est l'un des deux critères avec le Secrecy Score de cet indicateur « Financial Secrecy Index » qui permet d'évaluer le pays quant à une certaine forme d'optimisation fiscale.

IDE : Investissements Directs à l'étranger. La définition détaillée se trouve dans la partie introductive.

IDH : Indice ou indicateur du développement humain. En anglais, HDI : Humain Development Index. Créé en 1990 par Amartya Sen et Mahbub ul Haq, il est compris entre 0 et 1 et permet d'évaluer le niveau de développement d'un pays au travers de la richesse par habitant, de son niveau d'éducation et de santé. Depuis 2010, la formule du calcul est une moyenne géométrique et non arithmétique.

JRC : Joint Research Centre. C'est le centre de recherche européen de la Commission européenne. En français, Joint Research Centre se traduit par Centre commun de recherche.

MERCOSUR : Il renvoie au traité commercial : Mercado Común del Sur, en espagnol, d'où MERCOSUR ou Mercado Común do Sul en portugais d'où MERCOSUL, soit le marché commun du Sud en français. Il a été signé en 1991 et est entré en vigueur en 1994. Les pays d'origine du MERCOSUR sont le Paraguay, l'Argentine, le Brésil et l'Uruguay. Le Chili, la Bolivie, le Pérou, la Colombie et l'Équateur sont membres associés alors que le Venezuela a rejoint l'organisation de plein droit en 2012 mais a été suspendu en 2017.

MITI : Le MITI (Ministry of International Trade and Industry) est le ministère japonais du commerce extérieur et de l'industrie créé en 1949. Il s'inscrit dans la tradition japonaise d'interventionnisme économique notamment au travers des keiretsu, conglomérats japonais très puissants. Il dirige aussi bien l'économie intérieure qu'extérieure du pays. Il explique une forte imbrication du pouvoir politique avec le monde des affaires.

NEI : Nouvelle École Institutionnaliste, ou Nouvelle École Institutionnelle ou encore École Néo-Institutionnelle. Nous l'avons présenté dans la sous-partie 1.3.2. dans la présentation des facteurs politiques.

NPI : Nouveaux Pays Industrialisés. Cette notion est apparue à la fin des années 1970 pour décrire le processus d'industrialisation de pays en voie de développement qui leur permettra de connaître croissance et développement. Cependant, les NPI ne connaissent pas tous les mêmes succès. Les 4 premiers étaient appelés les 4 dragons : Corée du Sud, Singapour, Hong-Kong et Taïwan. Leur réussite a été telle qu'ils sont désormais considérés comme développés. Ensuite, on peut citer la Chine, les 5 tigres : Malaisie, Indonésie, Philippines, Thaïlande et Vietnam et finalement l'Inde. En Amérique du Sud, on utilise parfois l'appellation de jaguars pour le Mexique, le Chili, la Colombie et le Brésil. Dans le reste du monde, à ce jour, sont concernés l'Afrique du Sud et la Turquie. Ainsi les NPI sont pour beaucoup émergents comme nous l'avons présenté dans la typologie des pays en voie de développement et majoritairement en Asie.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques. En anglais, OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). Cette organisation regroupe pour l'essentiel des pays développés et démocratiques associés et bénéficiant d'études économiques visant à l'amélioration et à l'efficacité de leurs politiques publiques. L'OCDE a succédé à partir de 1962 à l'OECE (Organisation Européenne de Coopération Economique) fondée en 1948 pour la gestion du plan Marshall en Europe.

OLI : Le modèle OLI de Dunning (1977, 1979) : Ownership advantages, Location advantages et finalement Internalization advantages. En fonction des avantages détenus par une entreprise, cette dernière adaptera son projet et son mode d'internationalisation. Si elle possède les 3

avantages, alors elle pourra envisager sereinement une stratégie d'IDE. Le modèle OLI est présenté de façon détaillée dans le 1.2.2. dans la phase 3.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce. Institution supranationale créée en 1995. Elle permettra de mieux défendre les accords du GATT.

PIB : Produit Intérieur Brut soit la richesse créée par un pays sur une année ou un ou plusieurs trimestres.

PIB/tête : Produit Intérieur Brut par habitant soit la richesse globale d'un pays divisé par le nombre d'habitants afin de connaître la richesse moyenne créée par les habitants d'un pays.

PMA : Pays les Moins Avancés. Notion parfois employée pour traiter de la part des pays en voie de développement les moins avancés. La notion a été créée par l'ONU en 1973. En 2003, l'ONU considère 3 critères : un revenu par habitant inférieur à 1025\$ US/an, un IDH faible et une vulnérabilité économique. Depuis la création de cette notion, les PMA n'ont que peu évolués et leur nombre stagne.

PPA : Parité de Pouvoir d'Achat

UE : Union Européenne. Elle succède à la CEE créée en 1958 et au marché commun suite à la mise en place du traité de Maastricht signé en 1992 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 1993. Depuis, elle a connu 3 traités : d'Amsterdam, de Nice et de Lisbonne. Ce dernier est entré en vigueur en 2009. Elle regroupe 27 États. Elle est une organisation à la fois économique et politique qui dépasse les simples accords commerciaux régionaux classiques.

UNCTAD : United Nations Conference on Trade and Development. En français, il s'appelle le CNUCED pour Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement. Créée en 1964, elle est un organe de l'ONU (Organisation des Nations Unies) et vise à une plus grande équité dans les termes de l'échange entre pays. Elle dispose de données statistiques détaillées sur l'économie et le commerce.

WEF : World Economic Forum, en français le FEM pour Forum Economique mondial est présenté comme une fondation à but non lucratif. C'est une organisation qui réunit à Davos chaque année des chefs d'Etat et d'entreprises pour traiter des enjeux d'actualité. Elle publie chaque année des rapports sur les thématiques traitées et notamment elle publie le GCI : Global Competitiveness Index.

WGI : World Governance Indicator. C'est un indicateur de gouvernance édité par la Banque mondiale par Kaufmann et Kraay. Il est composé de 6 critères qui sont la prise en compte de la liberté d'expression et de la volonté de la population, la stabilité politique et l'absence de violence, l'efficacité gouvernementale, la qualité de la régulation, l'état de droit, et finalement le contrôle de la corruption.

## **Annexes**

Annexe 1. Typologie du développement des pays

Annexe 2. Synthèse des IDE

Annexe 3. Données des 14 pays et 2 modèles avec résultats détaillés sur researchgate

Annexe 4.1. Données USA – modèle 1

Annexe 4.2. Données USA – modèle 2

### **Annexe 1. Typologie du développement des pays**

Nous avons fait le choix pour cette étude de parler uniquement de 3 catégories de pays : développés, émergents et en voie de développement. Dans le schéma classique, les pays sont présentés comme pays développés ou pays en voie de développement. A ces deux catégories, l'on y ajoute les pays dits en transition, c'est-à-dire qui sont en train ou ont basculé d'une économie socialiste à une économie de marché avec une plus ou moins grande réussite.

La banque mondiale est l'institution qui donne le ton quant à la typologie et aux termes employés pour qualifier les économies et niveaux de développement des pays à l'échelle mondiale notamment par le poids qu'elle a dans le financement de l'économie mondiale et parce qu'elle est très liée et écoutée par les agences de notation et acteurs financiers du secteur privé. De plus, si les typologies ont évolué au fil du temps entre la deuxième moitié du XXe siècle jusqu'à aujourd'hui, c'est pour répondre le plus précisément possible à la description objective d'une réalité à l'échelle mondiale.

Durant la guerre froide, communément, on parlait de pays du bloc capitaliste face au bloc communiste. Pour les autres, ils étaient qualifiés de tiers-monde, n'étant ni du premier bloc ni du deuxième bloc. Tiers-Monde et Non-alignés ne sont pas pour autant des synonymes puisque le premier avait du sens dans son contexte lié au développement et que le deuxième regroupe des pays qui s'associent ou s'associaient dans leur volonté politique de ne pas adhérer à l'un des deux blocs.

À partir des années 1970 mais plus encore des années 1980, est diffusée l'opposition entre pays développés et pays en voie de développement (Myint, 1973). Auparavant l'opposition se limitait davantage à l'usage des termes « pays sous-développés » et « Tiers monde ».

Comme expliqué précédemment, le contexte de mondialisation puis de globalisation implique une évolution progressive de la typologie des économies.

Le terme de PMA (Pays les Moins Avancés) a été créé par l'ONU en 1971 pour faire référence aux pays en voie de développement connaissant des indicateurs essentiellement de richesse : PIB/tête et de développement : IDH avec des niveaux très faibles. Actuellement, l'ONU à travers l'UNCTAD dispose de 3 critères : les 2 critères précités et le critère de la vulnérabilité économique, critère qui renvoie aux notions de risques économiques.

#### Critères d'un pays développé :

Plusieurs critères existent : PIB/habitant supérieur à 12 000 \$ jusque dans les années 2000 puis supérieur à 20 000\$ à partir de 2010 avec une éventuelle prise en compte de l'IDH. Ainsi pour affiner la frontière entre pays développés, pays émergents et en voie de développement, nous pourrions rajouter que le pays doit avoir un IDH supérieur à 0,8 en plus

d'un PIB/habitant supérieur à 12 000 ou 20 000\$ en fonction de l'année prise en compte. Cela permettra de mettre de côté les quelques pays qui sembleraient riches mais peu soucieux du développement du pays.

### Critères d'un pays en voie de développement

Un classement possible des pays en voie de développement en termes de revenus par tête :

- Economies à revenus bas : low-income economies (1000\$ et moins)
- Economies à revenus moyens – : lower-middle-income economies (de 1000 à 4000\$)
- Economies à revenus moyens + : upper-middle-income economies (de 4000 à 12000\$)
- Economies à revenus supérieurs : high-income economies (+ de 12000\$)

C'est un classement de la Banque mondiale qui permet de rendre compte de l'hétérogénéité au sein même des pays en voie de développement. Malgré tout, pour nuancer le niveau de développement d'un pays, il faut également s'intéresser à sa gouvernance et donc à sa stabilité économique, sociale et politique. Ce pourquoi, nous suggérons de considérer à la fois le PIB/habitant et l'IDH que nous pourrions compléter avec le WGI (World Governance Indicator). Ces indicateurs permettront également d'identifier si un pays est susceptible de se sortir de cette situation de faible développement.

La notion de PMA présentée plus haut permet également de catégoriser les pays en voie de développement sans nécessairement présenter autant de catégories de pays en voie de développement.

### Pays émergents

La notion de pays émergents est apparue dans les années 1980. En 1981, Van Agtmael utilise pour la première fois ce terme au sein de la Société financière internationale afin de qualifier « *des pays en développement offrant des opportunités pour les investisseurs* ». Les pays émergents sont des pays en voie de rattrapage au sens des théories de la croissance exogène (Solow, 1956) puis endogène (Romer, 1986, 1990, Lucas, 1988, Barro, 1990) connaissant une forte croissance économique et de fortes mutations structurelles. Ils se sont fortement ouverts sur le monde mais sont également plus risqués que des pays développés.

Cette expression prend tout son sens dans les années 2000/2010.

### Critères d'un pays émergent

Nous retiendrons 4 critères pour caractériser un pays émergent : pays ayant connu une forte croissance économique et donc un réel take-off au sens de Rostow (1960) ; pays ouvert sur l'extérieur ; pays en situation de rattrapage par rapport aux pays développés et donc ayant un PIB inférieur à 20 000 \$/ habitant ; pays connaissant une instabilité financière et/ou des risques accrus par rapport aux pays développés. En prenant en compte ces 4 critères, nous estimons qu'en 2018, les pays émergents sont les suivants : Chine, Brésil, Turquie, Malaisie, Indonésie, Philippines, Thaïlande et Vietnam. Puis voici les pays que nous avons classé comme émergents mais qui ne font pas l'unanimité dans cette catégorie : Russie : la Russie reste

marquée par sa transition économique. Elle a le potentiel pour devenir un pays développé mais reste profondément instable avec une économie trop axée sur ses ressources minières ; Afrique du Sud : sa compétitivité relative face à ses voisins africains en font un partenaire commercial de qualité mais son PIB/tête a régressé au cours des années 2010 ; Chili : sa relative stabilité comparée à d'autres pays émergents ainsi que son poids économique faible font que le Chili est souvent non pris en compte. Bien qu'en situation de rattrapage, on peut considérer qu'il ressemble à un pays tel que la Pologne, la Hongrie ou encore la Bulgarie aux portes du groupe des pays développés bien que considérés comme tels. La différence du Chili est que ce pays n'est pas en Europe et autant porté par l'environnement économique et politique. Ainsi nous considérons que le Chili est un pays émergent.

Finalement voici les pays difficiles à classer comme émergents et qu'à ce jour nous n'avons pas classé comme tels : Mexique : pays à fort potentiel mais connaissant une stagnation de son PIB/tête depuis 2006 ; Inde : Bien que l'Inde soit considérée comme à fort potentiel du fait de sa population de plus 1,3 milliards d'habitants, que son PIB est supérieur à 2000 milliards de dollars US, et que souvent par extrapolation avec le miracle chinois, on pense qu'il en sera de même pour l'Inde, il n'en demeure pas moins que l'Inde connaît des indicateurs macroéconomiques très faibles que ce soit en termes de PIB/tête à 2029 dollars US ainsi qu'un IDH de 0,624. Son heure viendra donc mais à ce jour, l'Inde n'a pas la maturité suffisante pour être considérée comme pays émergent à part entière ; Tous les pays d'Europe du Sud (ex-Yougoslavie) et de l'Est (démocraties populaires et RSS de l'URSS), sous influence communiste et/ou soviétique qui connaissent une phase de rattrapage mais qui sont globalement plus protégés et moins soumis à l'instabilité que les autres pays du monde. En effet, ils sont tous désormais des pays développés ou en passe de réussir. On peut citer l'exemple des pays Baltes (Estonie, Lettonie et Lituanie) qui sont désormais des pays développés (Estonie avec un PIB/tête supérieur à 22 000\$ par habitant alors que Lettonie et Lituanie sont à 19 000 PIB/tête. Les 3 exceptions sont l'Ukraine, la Biélorussie et la Moldavie qui ont du mal à relever la tête. Alors que 30 ans se sont écoulés depuis la fin de l'URSS, le terme de pays en transition n'a plus de sens désormais mais ces pays restent durablement marqués par les travers de l'ère soviétique et post-soviétique avec un indice politique faible rendu d'autant plus visible avec une corruption banalisée ; Nigéria : Bien que ce pays africain soit le plus peuplé, qu'il offre de nombreuses opportunités à l'heure actuelle et plus encore à l'avenir, et qu'il ait connu une forte croissance de son PIB/tête, ce dernier reste toujours en deçà des 3000 euros par habitant et a même chuté dans les années 2010. C'est pourquoi, à ce jour, nous ne l'avons pas répertorié comme émergent mais nous pensons que nous pourrions le répertorier comme tel dans les années à venir ; Argentine : elle a été, par le passé, considérée par certains comme pays développé. Cependant, les différentes crises monétaires ont mis à mal son économie tout comme son niveau de développement. C'est la raison pour laquelle, l'Argentine doit à nouveau être considérée au sens strict comme un pays en voie de développement.

Ci-dessous, nous avons réalisé 5 cartes du monde des typologies du développement de 1980 à 2018 à partir des données de la Banque mondiale en prenant le PIB/habitant en dollars US courant. Nous aurions pu prendre en compte le PIB en parité de pouvoir d'achat (PPA) mais pour l'identification des niveaux de développement, nous ne l'avons pas retenu. Bien que le raisonnement en PPA soit légitime dans de nombreuses études, il pourrait donner un faux-semblant à certains pays d'un certain niveau de développement qu'ils n'ont pas à ce stade. Notre

étude n'ayant pas pris en compte l'IDH, elle manquera toutefois de nuance dans le cas de certains pays mais qui restent marginaux.

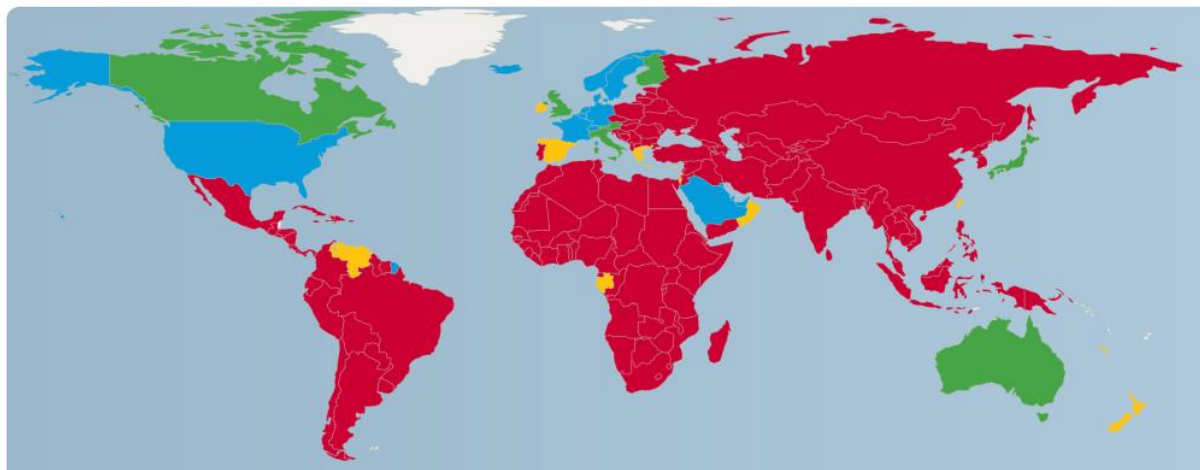


Figure A1-1 : Carte du monde de la typologie des développements économiques en 1980 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale)

Carte réalisée à partir du PIB/habitant en dollars US en prix courants (Chiffres UNCTAD)

- : PIB/habitant inférieur à 4000
- : PIB/habitant compris entre 4000 et 7999
- : PIB/habitant compris entre 8000 et 11999
- : PIB/habitant supérieur à 12000

De 1980 à 2000, cette répartition est suffisante pour définir 4 groupes. Au sein des pays à moins de 4000 dollars/habitant, on pourrait les différencier à nouveau afin d'affiner la typologie. Sur ces années, nous considérons qu'un pays est considéré comme étant développé dès lors qu'il dépasse le seuil de 12 000 dollars par habitant.

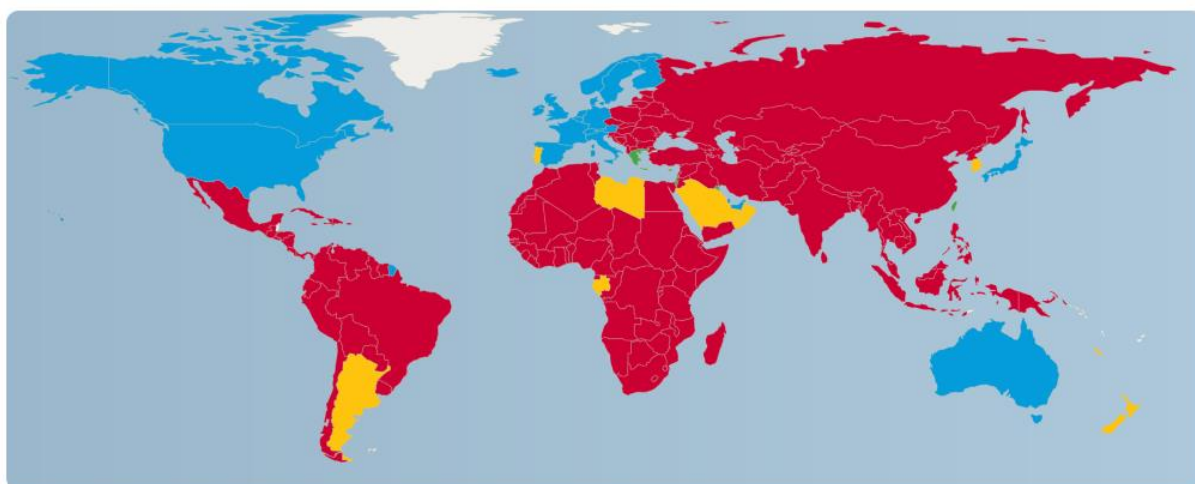


Figure A1-2 : Carte du monde de la typologie des développements économiques en 1990 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale)

Carte réalisée à partir du PIB/habitant en dollars US en prix courants (Chiffres UNCTAD)

- : PIB/habitant inférieur à 4000
- : PIB/habitant compris entre 4000 et 7999
- : PIB/habitant compris entre 8000 et 11999
- : PIB/habitant supérieur à 12000

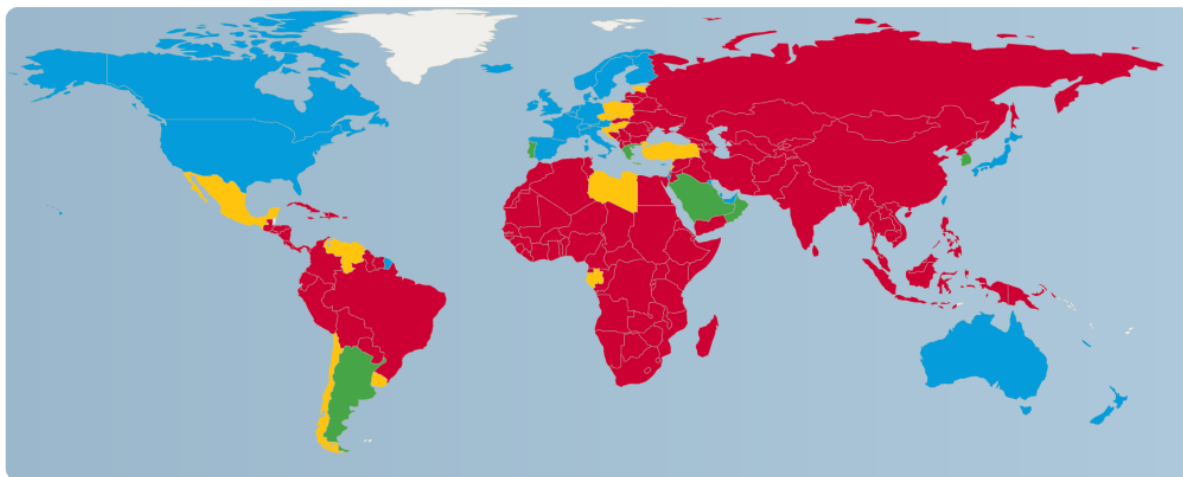


Figure A1-3 : Carte du monde de la typologie des développements économiques en 2000 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale)

Carte réalisée à partir du PIB/habitant en dollars US en prix courants (Chiffres UNCTAD)

- : PIB/habitant inférieur à 4000
- : PIB/habitant compris entre 4000 et 7999
- : PIB/habitant compris entre 8000 et 11999
- : PIB/habitant supérieur à 12000

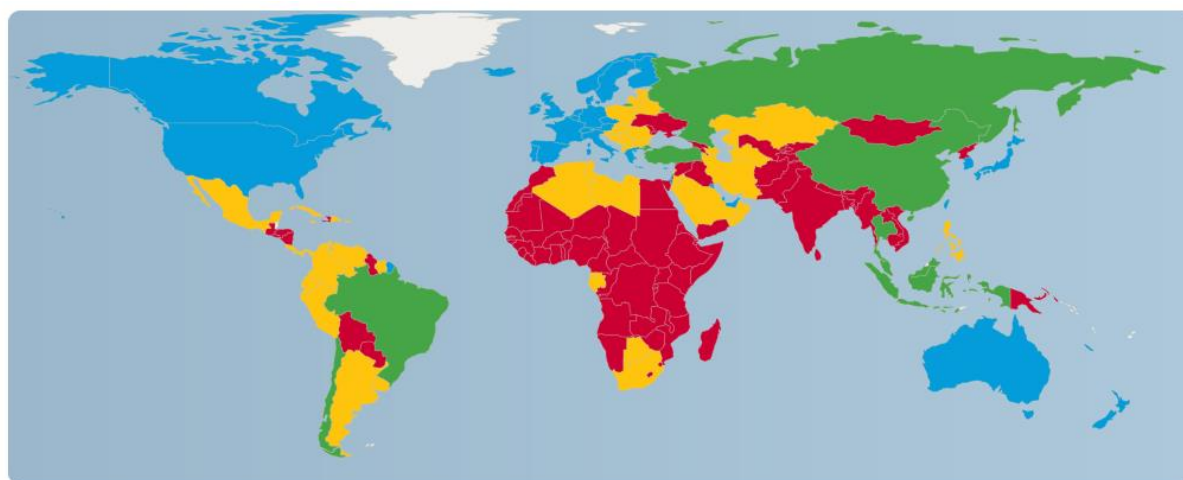


Figure A1-4 : Carte du monde de la typologie des développements économiques en 2010 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale)



Carte réalisée à partir du PIB/habitant en dollars US en prix courants (Chiffres UNCTAD)

■ : PMA : PIB/habitant inférieur à 4000 dollars

■ : Pays en développement PIB/habitant : plus de 4000 dollars par habitant

■ : Pays émergents

■ : Pays développés : PIB/habitant supérieur à 20000 dollars par habitant

Pour les années 2010 et 2018, cette répartition nous paraît plus juste pour décrire les pays. Désormais la barre pour être considéré comme pays développé est fixée à 20 000 dollars US et non plus 12 000 et nous avons introduit en vert les pays émergents.

Peu d'évolutions sont à noter entre ces 2 années. Deux nouveaux pays émergents ont été identifiés depuis 2010, à savoir l'Afrique du Sud considéré comme tel depuis son intégration en 2011 au sein des BRICS et le Vietnam.

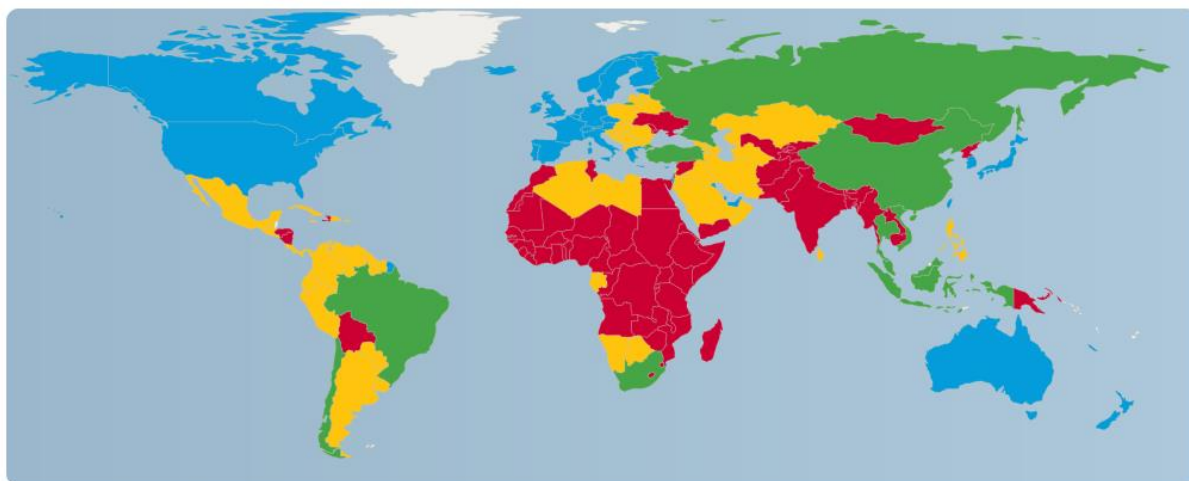


Figure A1-5 : Carte du monde de la typologie des développements économiques en 2018 (carte réalisée à partir des données de la Banque mondiale)

Carte réalisée à partir du PIB/habitant en dollars US en prix courants (Chiffres UNCTAD)

■ : PMA : PIB/habitant inférieur à 4000 dollars

■ : Pays en développement PIB/habitant : plus de 4000 dollars par habitant

■ : Pays émergents

■ : Pays développés : PIB/habitant supérieur à 20000 dollars par habitant

## Annexe 2. Synthèse des IDE

### Synthèse INFLOWS (Flux entrants)

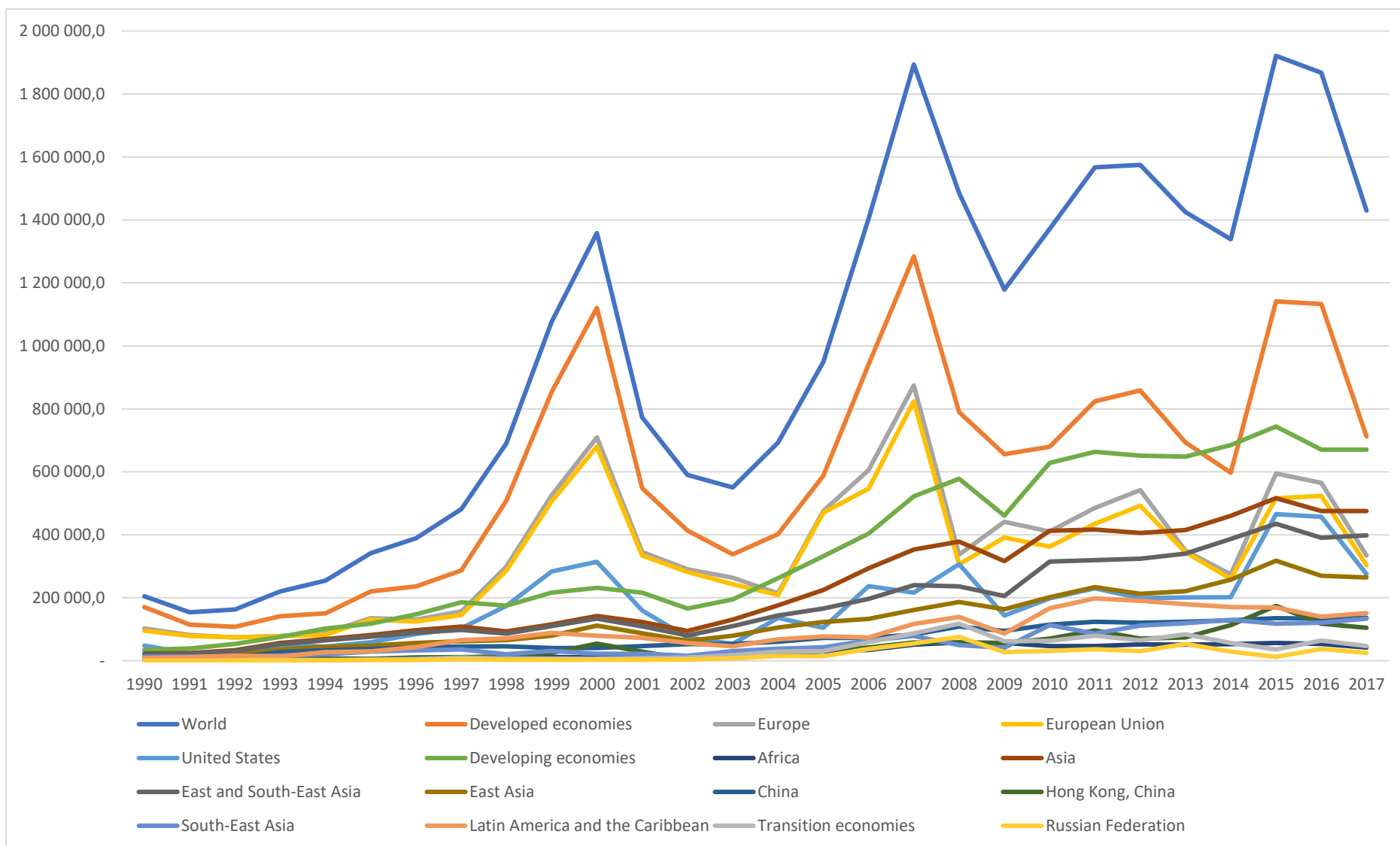
REGION/ECONOMY	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
WORLD	204 905,0	153 972,6	162 923,7	220 110,1	254 920,1	341 515,4	388 816,0	481 491,5	690 693,9	1 076 319,3	1 358 613,3
DEVELOPED ECONOMIES	170 185,5	114 524,1	107 816,0	141 395,9	150 599,0	219 763,7	236 342,3	286 293,0	508 530,2	852 937,6	1 121 107,8
	0,831	0,744	0,662	0,642	0,591	0,643	0,608	0,595	0,736	0,792	0,825
DEVELOPING ECONOMIES	34 648,6	39 309,9	53 456,6	75 689,5	102 386,5	117 753,2	147 135,6	185 391,8	174 995,2	216 249,9	231 581,1
	0,169	0,255	0,328	0,344	0,402	0,345	0,378	0,385	0,253	0,201	0,170
AFRICA	2 845,2	3 543,6	3 840,0	5 443,9	6 104,5	5 655,1	6 037,9	11 030,2	9 991,9	11 893,8	9 651,0
	0,014	0,023	0,024	0,025	0,024	0,017	0,016	0,023	0,014	0,011	0,007
ASIA	22 973,2	24 355,0	33 358,8	56 250,8	68 444,7	81 703,9	97 331,1	108 287,3	93 554,8	115 398,0	142 034,1
	0,112	0,158	0,205	0,256	0,268	0,239	0,250	0,225	0,135	0,107	0,105
EAST AND SOUTH-EAST ASIA	21 964,0	21 775,1	29 498,6	52 789,3	64 611,7	76 424,4	89 770,0	98 141,3	86 570,6	110 377,5	133 549,4
	0,107	0,141	0,181	0,240	0,253	0,224	0,231	0,204	0,125	0,103	0,098
EAST ASIA	9 143,1	8 135,8	16 759,5	36 203,9	44 115,8	47 792,0	56 854,8	62 201,6	65 645,0	79 366,2	111 798,1
	0,045	0,053	0,103	0,164	0,173	0,140	0,146	0,129	0,095	0,074	0,082
CHINA	3 487,1	4 366,3	11 007,5	27 515,0	33 766,5	37 520,5	41 725,5	45 257,0	45 462,8	40 318,7	40 714,8
	0,017	0,028	0,068	0,125	0,132	0,110	0,107	0,094	0,066	0,037	0,030
HONG KONG, CHINA	3 275,1	1 020,9	3 887,5	6 929,6	7 827,9	6 213,4	10 460,2	11 368,1	13 939,4	25 355,3	54 581,9
	0,016	0,007	0,024	0,031	0,031	0,018	0,027	0,024	0,020	0,024	0,040
SOUTH-EAST ASIA	12 820,8	13 639,3	12 739,1	16 585,3	20 495,9	28 632,4	32 915,2	35 939,7	20 925,6	31 011,3	21 751,3
	0,063	0,089	0,078	0,075	0,080	0,084	0,085	0,075	0,030	0,029	0,016
LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN	8 536,8	11 204,5	16 066,6	13 823,4	27 668,6	29 842,6	43 588,1	65 920,3	71 150,6	88 554,0	79 787,7
	0,042	0,073	0,099	0,063	0,109	0,087	0,112	0,137	0,103	0,082	0,059
TRANSITION ECONOMIES	70,9	138,6	1 651,1	3 024,7	1 934,5	3 998,5	5 338,2	9 806,7	7 168,6	7 131,8	5 924,3
	0,000	0,001	0,010	0,014	0,008	0,012	0,014	0,020	0,010	0,007	0,004

## Synthèse INFLOWS (Flux entrants)

REGION/ECONOMY	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>WORLD</b>	772 661,6	589 835,6	550 633,0	692 597,6	948 933,0	1 403 547,7	1 893 815,2	1 485 205,3	1 179 064,3	1 371 919,4
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	548 451,0	413 612,2	337 938,6	401 770,3	586 799,5	941 412,8	1 284 170,6	789 769,6	656 281,2	679 764,0
	0,710	0,701	0,614	0,580	0,618	0,671	0,678	0,532	0,557	0,495
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	215 952,6	166 177,9	194 861,8	261 830,3	331 467,6	403 306,2	522 411,3	577 702,4	461 004,4	628 479,9
	0,279	0,282	0,354	0,378	0,349	0,287	0,276	0,389	0,391	0,458
<b>AFRICA</b>	19 974,8	14 744,0	18 230,8	17 725,2	29 478,1	34 539,0	51 152,2	58 131,9	56 506,9	46 687,1
	0,026	0,025	0,033	0,026	0,031	0,025	0,027	0,039	0,048	0,034
<b>ASIA</b>	122 996,0	94 954,4	130 709,9	175 731,6	224 575,7	293 523,2	353 172,4	378 488,9	316 313,3	412 870,9
	0,159	0,161	0,237	0,254	0,237	0,209	0,186	0,255	0,268	0,301
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	108 934,3	79 974,2	110 001,9	143 704,3	165 896,0	196 659,3	239 812,0	236 402,9	205 286,8	314 812,3
	0,141	0,136	0,200	0,207	0,175	0,140	0,127	0,159	0,174	0,229
<b>EAST ASIA</b>	86 772,9	63 786,2	79 348,0	105 618,8	123 157,0	132 856,6	161 218,6	186 854,8	163 850,6	201 806,4
	0,112	0,108	0,144	0,152	0,130	0,095	0,085	0,126	0,139	0,147
<b>CHINA</b>	46 877,6	52 742,9	53 504,7	60 630,0	72 406,0	72 715,0	83 521,0	108 312,0	95 000,0	114 734,0
	0,061	0,089	0,097	0,088	0,076	0,052	0,044	0,073	0,081	0,084
<b>HONG KONG, CHINA</b>	29 060,7	3 662,2	17 830,8	29 153,8	34 057,8	41 810,6	58 403,5	58 315,4	55 535,2	70 540,7
	0,038	0,006	0,032	0,042	0,036	0,030	0,031	0,039	0,047	0,051
<b>SOUTH-EAST ASIA</b>	22 161,4	16 188,1	30 654,0	38 085,5	42 739,0	63 802,7	78 593,4	49 548,1	41 436,2	113 005,9
	0,029	0,027	0,056	0,055	0,045	0,045	0,042	0,033	0,035	0,082
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	72 777,1	56 340,7	45 573,6	67 977,9	77 137,0	73 830,2	116 934,2	138 785,5	86 258,7	166 797,1
	0,094	0,096	0,083	0,098	0,081	0,053	0,062	0,093	0,073	0,122
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	8 258,0	10 045,6	17 832,5	28 997,0	30 665,9	58 828,7	87 233,2	117 733,2	61 778,7	63 675,4
	0,011	0,017	0,032	0,042	0,032	0,042	0,046	0,079	0,052	0,046

## Synthèse INFLOWS (Flux entrants)

REGION/ECONOMY	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>WORLD</b>	1 567 676,5	1 574 711,5	1 425 376,6	1 338 531,8	1 921 305,5	1 867 532,7	1 429 807,4
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	824 391,3	858 262,9	693 153,7	596 699,1	1 141 250,6	1 133 245,2	712 382,9
	0,526	0,545	0,486	0,446	0,594	0,607	0,498
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	663 855,7	651 500,4	648 538,5	685 292,0	744 032,5	670 158,2	670 658,0
	0,423	0,414	0,455	0,512	0,387	0,359	0,469
<b>AFRICA</b>	46 746,8	51 985,0	50 789,5	52 440,5	56 633,0	53 189,6	41 772,3
	0,030	0,033	0,036	0,039	0,029	0,028	0,029
<b>ASIA</b>	416 850,0	405 845,4	415 393,8	459 971,0	516 406,9	475 347,4	475 839,2
	0,266	0,258	0,291	0,344	0,269	0,255	0,333
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	319 856,9	324 218,8	340 238,5	387 073,8	435 076,7	390 391,6	398 286,2
	0,204	0,206	0,239	0,289	0,226	0,209	0,279
<b>EAST ASIA</b>	233 797,6	212 356,7	221 275,4	257 479,6	317 755,1	269 778,5	264 515,4
	0,149	0,135	0,155	0,192	0,165	0,144	0,185
<b>CHINA</b>	123 985,0	121 080,0	123 911,0	128 500,0	135 610,0	133 710,0	136 320,0
	0,079	0,077	0,087	0,096	0,071	0,072	0,095
<b>HONG KONG, CHINA</b>	96 580,8	70 179,8	74 294,2	113 037,8	174 352,9	117 387,0	104 333,0
	0,062	0,045	0,052	0,084	0,091	0,063	0,073
<b>SOUTH-EAST ASIA</b>	86 059,3	111 862,0	118 963,1	129 594,2	117 321,6	120 613,1	133 770,9
	0,055	0,071	0,083	0,097	0,061	0,065	0,094
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	198 063,8	190 089,6	179 645,1	170 603,4	169 233,3	139 698,4	151 336,7
	0,126	0,121	0,126	0,127	0,088	0,075	0,106
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	79 429,5	64 948,2	83 684,3	56 540,7	36 022,4	64 129,3	46 766,5
	0,051	0,041	0,059	0,042	0,019	0,034	0,033



Évolution des IDE entrants en flux 1990 – 2017 (en millions de dollars US)

## Synthèse INSTOCK (Stock entrants)

REGION/ECONOMY	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>WORLD</b>	2 196 331,5	2 471 264,8	2 493 843,6	2 699 008,4	2 963 922,9	3 564 636,4	4 134 347,6	4 720 864,2	5 917 569,9	7 087 670,7
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	1 687 518,9	1 924 338,9	1 889 390,8	2 015 828,3	2 200 912,0	2 711 005,6	3 136 646,3	3 605 800,9	4 690 698,2	5 509 552,9
	0,768	0,779	0,758	0,747	0,743	0,761	0,759	0,764	0,793	0,777
<b>EUROPE</b>	932 445,9	1 029 013,0	972 682,7	1 015 520,5	1 185 974,3	1 405 636,0	1 579 789,1	1 658 331,4	2 185 406,3	2 312 293,6
	0,425	0,416	0,390	0,376	0,400	0,394	0,382	0,351	0,369	0,326
<b>EUROPEAN UNION</b>	885 533,3	977 081,9	925 770,3	962 891,5	1 120 710,9	1 329 453,7	1 504 486,0	1 575 089,0	2 086 592,1	2 205 565,7
	0,403	0,395	0,371	0,357	0,378	0,373	0,364	0,334	0,353	0,311
<b>UNITED STATES</b>	539 601,0	669 137,0	696 177,0	768 398,0	757 853,0	1 005 726,0	1 229 118,0	1 637 408,0	2 179 035,0	2 798 193,0
	0,246	0,271	0,279	0,285	0,256	0,282	0,297	0,347	0,368	0,395
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	508 803,9	546 697,6	604 076,9	680 899,4	756 577,3	842 659,0	981 334,3	1 088 937,3	1 196 789,9	1 539 352,3
	0,232	0,221	0,242	0,252	0,255	0,236	0,237	0,231	0,202	0,217
<b>AFRICA</b>	59 994,7	64 482,0	68 372,1	72 701,5	80 982,2	88 632,7	91 127,5	101 183,1	109 652,3	153 215,0
	0,027	0,026	0,027	0,027	0,027	0,025	0,022	0,021	0,019	0,022
<b>ASIA</b>	339 675,0	361 779,8	391 989,1	445 389,8	499 379,0	571 679,9	672 522,8	704 683,3	747 993,8	992 049,6
	0,155	0,146	0,157	0,165	0,168	0,160	0,163	0,149	0,126	0,140
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	301 718,9	321 348,0	347 514,6	397 869,8	447 541,3	513 020,6	605 156,2	628 269,6	665 116,9	906 273,0
	0,137	0,130	0,139	0,147	0,151	0,144	0,146	0,133	0,112	0,128
<b>EAST ASIA</b>	240 078,6	247 891,7	264 216,9	300 134,8	327 337,4	365 438,8	412 266,5	440 275,9	445 428,4	659 275,0
	0,109	0,100	0,106	0,111	0,110	0,103	0,100	0,093	0,075	0,093
<b>CHINA</b>	20 690,6	25 057,0	36 064,5	63 579,4	74 151,0	101 098,0	128 069,0	153 995,0	175 156,0	186 189,0
	0,009	0,010	0,014	0,024	0,025	0,028	0,031	0,033	0,030	0,026
<b>HONG KONG, CHINA</b>	201 652,9	202 673,7	206 561,2	213 490,8	221 318,8	227 532,1	237 992,3	249 360,4	225 078,2	405 266,0
	0,092	0,082	0,083	0,079	0,075	0,064	0,058	0,053	0,038	0,057
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	107 187,0	118 420,9	141 743,2	160 418,7	173 989,2	179 917,3	214 960,1	280 742,2	336 986,8	392 308,0
	0,049	0,048	0,057	0,059	0,059	0,050	0,052	0,059	0,057	0,055
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	8,7	228,3	375,9	2 280,7	6 433,7	10 971,8	16 367,0	26 126,0	30 081,8	38 765,6
	0,000	0,000	0,000	0,001	0,002	0,003	0,004	0,006	0,005	0,005

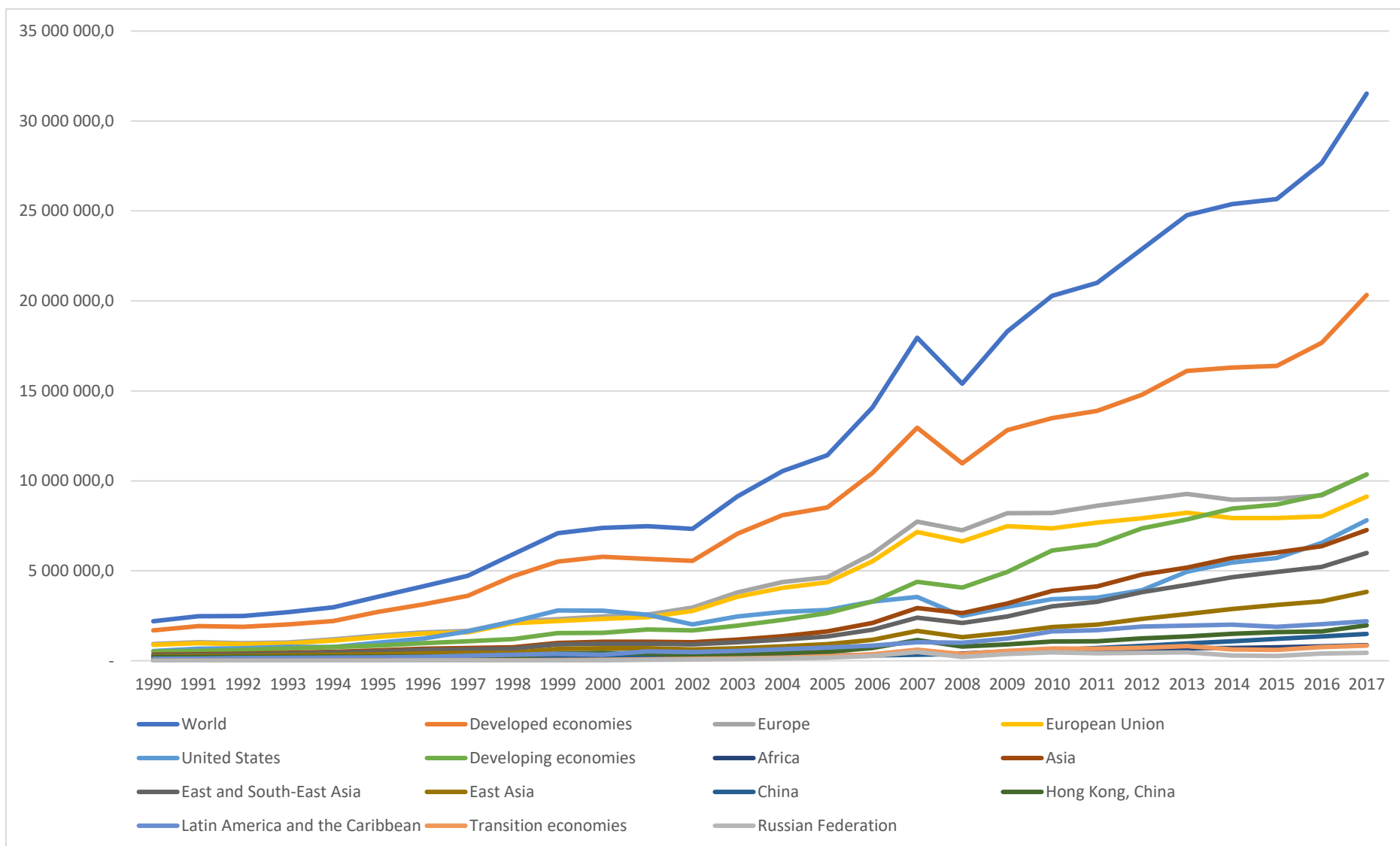
## Synthèse INSTOCK (Stock entrants)

REGION/ECONOMY	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>WORLD</b>	7 380 453,4	7 475 191,3	7 331 895,4	9 141 853,2	10 537 249,5	11 427 728,8	14 079 989,8	17 951 892,7	15 403 579,7	18 301 799,8
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	5 782 408,1	5 655 882,7	5 545 121,3	7 057 450,6	8 089 821,4	8 524 255,0	10 440 281,8	12 954 407,8	10 969 946,3	12 817 633,8
	0,783	0,757	0,756	0,772	0,768	0,746	0,741	0,722	0,712	0,700
<b>EUROPE</b>	2 457 352,4	2 564 605,7	2 952 335,5	3 792 638,8	4 369 947,8	4 642 880,7	5 935 658,9	7 735 054,5	7 257 343,5	8 199 739,6
	0,333	0,343	0,403	0,415	0,415	0,406	0,422	0,431	0,471	0,448
<b>EUROPEAN UNION</b>	2 322 121,5	2 424 656,1	2 762 325,0	3 555 436,8	4 059 463,4	4 363 352,4	5 529 207,3	7 154 762,9	6 636 406,1	7 484 772,0
	0,315	0,324	0,377	0,389	0,385	0,382	0,393	0,399	0,431	0,409
<b>UNITED STATES</b>	2 783 235,0	2 560 294,0	2 021 817,0	2 454 877,0	2 717 383,0	2 817 970,0	3 293 053,0	3 551 307,0	2 486 446,0	2 995 459,0
	0,377	0,343	0,276	0,269	0,258	0,247	0,234	0,198	0,161	0,164
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	1 546 081,6	1 741 364,5	1 683 690,1	1 946 268,1	2 269 909,8	2 653 166,7	3 286 051,9	4 384 622,0	4 062 773,3	4 936 831,6
	0,209	0,233	0,230	0,213	0,215	0,232	0,233	0,244	0,264	0,270
<b>AFRICA</b>	152 800,6	154 114,3	170 304,6	215 531,9	259 759,2	282 038,0	335 410,0	415 465,3	406 990,0	515 082,6
	0,021	0,021	0,023	0,024	0,025	0,025	0,024	0,023	0,026	0,028
<b>ASIA</b>	1 052 674,2	1 062 354,8	1 033 986,9	1 182 135,8	1 369 346,3	1 629 113,3	2 102 317,0	2 935 227,2	2 643 957,2	3 182 072,8
	0,143	0,142	0,141	0,129	0,130	0,143	0,149	0,164	0,172	0,174
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	952 645,7	954 472,6	913 226,9	1 024 443,0	1 176 029,1	1 353 175,7	1 724 516,4	2 393 764,3	2 093 035,2	2 459 227,8
	0,129	0,128	0,125	0,112	0,112	0,118	0,122	0,133	0,136	0,134
<b>EAST ASIA</b>	695 043,1	695 506,3	627 862,7	699 428,4	803 100,1	919 908,0	1 169 565,4	1 655 913,2	1 314 273,3	1 568 382,0
	0,094	0,093	0,086	0,077	0,076	0,080	0,083	0,092	0,085	0,086
<b>CHINA</b>	193 348,0	203 142,0	216 503,0	228 371,0	245 467,0	272 094,0	292 559,0	327 087,0	378 083,0	473 083,0
	0,026	0,027	0,030	0,025	0,023	0,024	0,021	0,018	0,025	0,026
<b>HONG KONG, CHINA</b>	435 417,1	401 186,7	315 063,3	363 680,4	427 052,4	493 894,7	703 563,2	1 147 889,3	783 257,3	904 300,0
	0,059	0,054	0,043	0,040	0,041	0,043	0,050	0,064	0,051	0,049
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	338 773,9	523 128,6	477 461,4	546 098,4	637 742,4	738 639,2	843 194,7	1 027 217,7	1 002 631,7	1 228 798,7
	0,046	0,070	0,065	0,060	0,061	0,065	0,060	0,057	0,065	0,067
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	51 963,7	77 944,1	103 084,1	138 134,5	177 518,3	250 307,1	353 656,1	612 862,9	370 860,0	547 334,4
	0,007	0,010	0,014	0,015	0,017	0,022	0,025	0,034	0,024	0,030

## Synthèse INSTOCK (Stock entrants)

REGION/ECONOMY	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>WORLD</b>	20 279 390,9	21 007 274,0	22 877 125,2	24 764 740,4	25 378 773,5	25 664 955,0	27 663 090,9	31 524 355,7
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	13 480 299,7	13 890 300,5	14 786 756,0	16 108 906,3	16 299 373,9	16 384 147,3	17 672 202,4	20 331 171,2
	0,665	0,661	0,646	0,650	0,642	0,638	0,639	0,645
<b>EUROPE</b>	8 208 847,5	8 615 678,8	8 945 902,1	9 272 859,4	8 944 199,2	8 997 488,6	9 194 735,4	10 362 403,4
	0,405	0,410	0,391	0,374	0,352	0,351	0,332	0,329
<b>EUROPEAN UNION</b>	7 357 407,2	7 682 088,9	7 919 288,4	8 228 780,6	7 936 557,7	7 933 003,0	8 028 099,8	9 123 982,0
	0,363	0,366	0,346	0,332	0,313	0,309	0,290	0,289
<b>UNITED STATES</b>	3 422 293,0	3 498 726,0	3 915 805,0	4 948 418,0	5 456 888,0	5 709 658,0	6 555 622,0	7 807 032,0
	0,169	0,167	0,171	0,200	0,215	0,222	0,237	0,248
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	6 123 094,7	6 450 531,0	7 364 596,1	7 846 914,0	8 452 640,7	8 677 871,5	9 234 027,8	10 353 480,6
	0,302	0,307	0,322	0,317	0,333	0,338	0,334	0,328
<b>AFRICA</b>	598 291,3	609 002,2	658 054,5	692 340,1	714 208,5	747 907,6	807 549,6	866 817,1
	0,030	0,029	0,029	0,028	0,028	0,029	0,029	0,027
<b>ASIA</b>	3 881 158,8	4 129 761,8	4 788 813,7	5 175 077,9	5 706 164,2	6 020 753,7	6 369 274,8	7 262 946,2
	0,191	0,197	0,209	0,209	0,225	0,235	0,230	0,230
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	3 020 276,1	3 273 940,5	3 814 680,1	4 209 465,0	4 644 907,0	4 930 153,1	5 220 331,8	5 990 481,7
	0,149	0,156	0,167	0,170	0,183	0,192	0,189	0,190
<b>EAST ASIA</b>	1 875 956,5	2 009 154,5	2 332 351,5	2 599 169,8	2 878 626,9	3 109 291,1	3 300 677,1	3 828 193,1
	0,093	0,096	0,102	0,105	0,113	0,121	0,119	0,121
<b>CHINA</b>	587 817,0	711 802,0	832 882,0	956 793,0	1 085 293,0	1 220 903,0	1 354 613,0	1 490 933,0
	0,029	0,034	0,036	0,039	0,043	0,048	0,049	0,047
<b>HONG KONG, CHINA</b>	1 067 520,0	1 078 748,8	1 244 646,3	1 352 021,7	1 496 082,7	1 591 627,4	1 626 013,4	1 968 645,0
	0,053	0,051	0,054	0,055	0,059	0,062	0,059	0,062
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	1 629 248,7	1 693 721,2	1 895 916,1	1 955 524,8	2 008 112,9	1 884 945,3	2 031 678,0	2 194 395,2
	0,080	0,081	0,083	0,079	0,079	0,073	0,073	0,070
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	675 996,4	666 442,5	725 773,2	808 920,2	626 758,9	602 936,2	756 860,7	839 704,0
	0,033	0,032	0,032	0,033	0,025	0,023	0,027	0,027





**Évolution des IDE entrants en stocks 1990-2017 (en millions de dollars US)**

## Synthèse OUTFLOWS (Flux sortants)

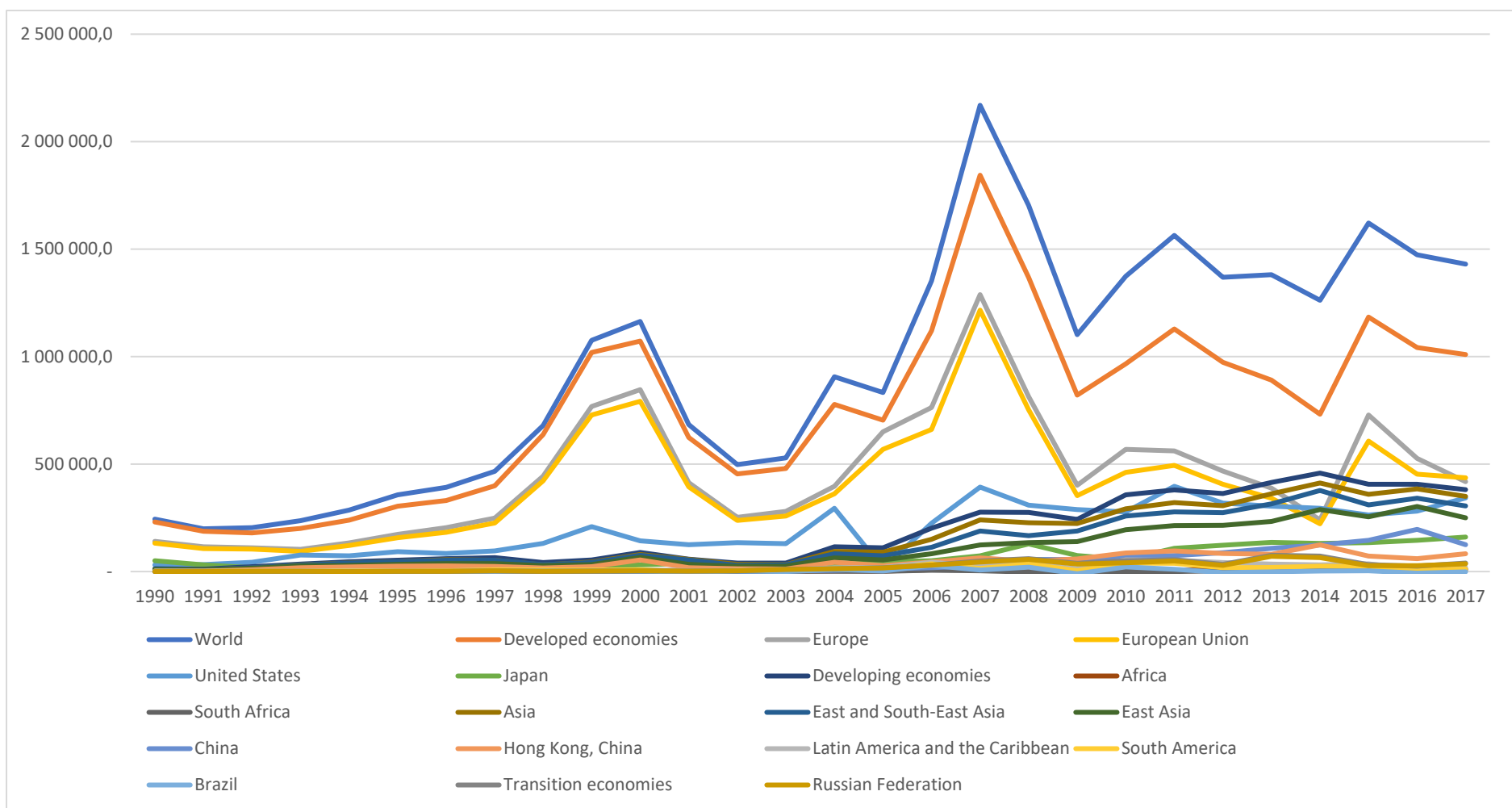
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>WORLD</b>	243 878,2	198 854,1	203 791,2	236 281,2	285 355,0	356 889,3	392 305,8	466 320,3	679 612,7	1 075 111,2
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	230 766,8	187 762,6	179 740,8	200 967,0	239 270,8	303 965,6	330 922,2	398 920,8	636 863,6	1 018 667,5
	0,946	0,944	0,882	0,851	0,839	0,852	0,844	0,855	0,937	0,947
<b>EUROPE</b>	140 954,9	115 353,0	110 959,7	103 339,5	133 734,1	172 909,0	204 599,7	249 086,3	443 198,4	767 368,9
<b>EUROPEAN UNION</b>	132 184,5	107 334,4	105 016,9	93 842,6	120 745,1	157 817,9	182 279,4	226 010,4	421 815,0	728 139,5
<b>UNITED STATES</b>	30 982,0	32 696,0	42 647,0	77 247,0	73 252,0	92 074,0	84 426,0	95 769,0	131 004,0	209 391,0
<b>JAPAN</b>	50 774,9	31 638,3	17 304,2	13 913,0	18 120,9	22 630,3	23 427,8	25 993,1	24 152,1	22 743,0
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	13 111,4	11 091,6	22 484,5	34 290,4	45 770,9	52 306,8	60 462,3	64 171,7	41 499,5	54 229,2
	0,054	0,056	0,110	0,145	0,160	0,147	0,154	0,138	0,061	0,050
<b>AFRICA</b>	658,4	1 336,2	2 385,0	575,6	1 912,4	2 975,6	1 817,4	3 557,0	1 618,9	2 604,6
	0,003	0,007	0,012	0,002	0,007	0,008	0,005	0,008	0,002	0,002
<b>ASIA</b>	11 076,0	8 108,1	17 244,0	31 125,5	39 547,9	45 519,3	55 360,0	52 746,6	31 268,0	44 217,2
	0,045	0,041	0,085	0,132	0,139	0,128	0,141	0,113	0,046	0,041
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	11 982,3	8 307,1	18 063,5	30 471,8	39 686,7	46 016,2	52 271,0	52 486,1	32 150,8	42 461,0
	0,049	0,042	0,089	0,129	0,139	0,129	0,133	0,113	0,047	0,039
<b>EAST ASIA</b>	9 654,2	7 384,2	15 596,7	26 167,5	28 667,1	33 851,5	37 441,2	36 623,6	27 315,7	32 352,7
	0,040	0,037	0,077	0,111	0,100	0,095	0,095	0,079	0,040	0,030
<b>CHINA</b>	830,0	913,0	4 000,0	4 400,0	2 000,0	2 000,0	2 114,0	2 562,5	2 633,8	1 774,3
	0,003	0,005	0,020	0,019	0,007	0,006	0,005	0,005	0,004	0,002
<b>HONG KONG, CHINA</b>	2 448,0	2 825,0	8 254,0	17 713,0	21 437,0	25 000,0	26 530,9	24 406,8	16 625,6	22 191,2
	0,010	0,014	0,041	0,075	0,075	0,070	0,068	0,052	0,024	0,021
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	1 367,1	1 617,6	2 668,6	2 586,8	4 314,2	3 828,4	3 245,1	7 805,4	8 729,0	7 446,0
<b>SOUTH AMERICA</b>	1 111,9	1 412,9	1 968,1	2 626,5	3 192,9	3 773,2	3 122,8	7 747,9	8 624,0	7 010,8
<b>BRAZIL</b>	624,6	1 015,0	136,7	492,3	689,9	1 095,6	- 469,1	1 115,6	2 854,0	1 690,4
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	-	-	1 566,0	1 023,8	313,2	616,9	921,2	3 227,8	1 249,6	2 214,4
			0,008	0,004	0,001	0,002	0,002	0,007	0,002	0,002

## Synthèse OUTFLOWS (Flux sortants)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>WORLD</b>	1 163 674,5	683 280,3	497 519,1	529 081,5	905 975,4	833 351,2	1 352 327,0	2 169 105,2	1 703 548,1	1 101 886,7
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	1 071 786,1	623 262,7	453 773,6	479 122,2	777 539,2	704 497,9	1 120 738,4	1 843 884,1	1 368 226,8	820 410,8
	0,921	0,912	0,912	0,906	0,858	0,845	0,829	0,850	0,803	0,745
<b>EUROPE</b>	846 101,5	413 940,7	251 860,0	279 993,9	396 420,7	649 954,4	763 567,1	1 288 360,1	813 609,1	401 028,5
<b>EUROPEAN UNION</b>	791 534,0	394 469,7	237 572,2	258 113,1	362 270,0	568 086,6	660 905,8	1 216 216,9	752 599,6	353 373,5
<b>UNITED STATES</b>	142 626,0	124 873,0	134 946,0	129 352,0	294 905,0	15 369,0	224 220,0	393 518,0	308 296,0	287 901,0
<b>JAPAN</b>	31 557,4	38 332,9	32 280,8	28 800,5	30 951,4	45 781,2	50 265,9	73 548,8	128 019,5	74 698,7
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	88 721,4	57 494,4	39 696,1	39 453,5	114 774,8	110 806,9	201 434,7	276 036,4	275 037,4	243 098,5
	0,076	0,084	0,080	0,075	0,127	0,133	0,149	0,127	0,161	0,221
<b>AFRICA</b>	1 558,0	- 3 378,1	288,4	970,2	3 500,3	1 981,0	8 172,7	10 829,6	10 008,8	6 390,4
	0,001	-0,005	0,001	0,002	0,004	0,002	0,006	0,005	0,006	0,006
<b>ASIA</b>	79 028,3	56 637,8	33 899,2	31 833,4	93 038,0	89 600,0	150 550,3	240 206,4	226 828,6	223 018,9
	0,068	0,083	0,068	0,060	0,103	0,108	0,111	0,111	0,133	0,202
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	75 564,0	53 977,7	29 077,5	31 623,4	82 669,7	73 752,2	113 424,3	188 336,5	167 284,7	188 766,9
	0,065	0,079	0,058	0,060	0,091	0,089	0,084	0,087	0,098	0,171
<b>EAST ASIA</b>	66 537,7	33 174,8	24 075,7	25 607,6	63 383,6	53 684,7	82 967,8	123 888,5	134 128,8	139 086,8
	0,057	0,049	0,048	0,048	0,070	0,064	0,061	0,057	0,079	0,126
<b>CHINA</b>	915,8	6 885,4	2 518,4	2 854,7	5 498,0	12 261,2	17 634,0	26 506,1	55 907,2	56 529,0
	0,001	0,010	0,005	0,005	0,006	0,015	0,013	0,012	0,033	0,051
<b>HONG KONG, CHINA</b>	54 078,8	18 055,3	13 163,0	12 057,1	43 636,9	27 003,1	44 475,2	64 165,8	48 379,3	59 201,6
	0,046	0,026	0,026	0,023	0,048	0,032	0,033	0,030	0,028	0,054
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	8 118,9	4 223,3	5 485,3	6 628,3	18 201,8	18 859,6	42 545,9	24 860,4	37 142,3	13 592,0
<b>SOUTH AMERICA</b>	8 036,1	- 196,4	4 093,9	5 072,5	13 468,9	11 987,4	35 703,3	14 368,8	36 167,9	4 660,7
<b>BRAZIL</b>	2 281,6	- 2 257,6	2 482,1	249,3	9 807,0	2 516,7	28 202,5	7 066,7	20 457,1	- 10 084,2
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	3 167,0	2 523,2	4 049,4	10 505,7	13 661,4	18 046,4	30 153,9	49 184,7	60 283,9	38 377,4
	0,003	0,004	0,008	0,020	0,015	0,022	0,022	0,023	0,035	0,035

## Synthèse OUTFLOWS (Flux sortants)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>WORLD</b>	1 373 658,4	1 563 807,1	1 369 507,7	1 380 874,8	1 262 007,5	1 621 889,9	1 473 283,3	1 429 972,2
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	965 900,3	1 128 733,0	973 653,5	890 111,6	731 670,0	1 183 568,0	1 041 458,4	1 009 208,5
	0,703	0,722	0,711	0,645	0,580	0,730	0,707	0,706
<b>EUROPE</b>	568 686,5	560 949,2	467 069,9	387 670,0	240 295,9	728 175,4	526 427,1	417 805,7
<b>EUROPEAN UNION</b>	461 632,9	493 619,6	406 638,3	340 878,9	222 243,8	606 648,4	452 869,8	435 736,2
<b>UNITED STATES</b>	277 779,0	396 569,0	318 196,0	303 432,0	294 754,0	262 569,0	280 682,0	342 269,0
<b>JAPAN</b>	56 263,4	107 599,1	122 548,7	135 748,8	130 842,9	134 232,9	145 242,6	160 449,4
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	357 270,3	379 425,9	362 661,3	414 975,9	457 994,3	406 236,6	406 667,7	380 774,8
	0,260	0,243	0,265	0,301	0,363	0,250	0,276	0,266
<b>AFRICA</b>	10 374,0	5 304,9	12 393,5	16 072,0	13 598,3	10 844,5	11 234,4	12 078,3
	0,008	0,003	0,009	0,012	0,011	0,007	0,008	0,008
<b>ASIA</b>	291 889,0	321 016,7	306 751,3	362 126,2	411 963,1	358 730,7	384 656,0	350 146,8
	0,212	0,205	0,224	0,262	0,326	0,221	0,261	0,245
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	257 826,5	277 809,2	274 145,6	314 323,7	377 117,5	310 216,6	341 693,3	305 252,6
	0,188	0,178	0,200	0,228	0,299	0,191	0,232	0,213
<b>EAST ASIA</b>	194 533,3	213 680,5	215 517,0	232 976,1	288 749,9	255 285,4	302 724,3	250 226,2
	0,142	0,137	0,157	0,169	0,229	0,157	0,205	0,175
<b>CHINA</b>	68 811,3	74 654,0	87 803,5	107 843,7	123 119,9	145 667,2	196 149,4	124 630,0
	0,050	0,048	0,064	0,078	0,098	0,090	0,133	0,087
<b>HONG KONG, CHINA</b>	86 247,2	96 340,8	83 410,5	80 773,1	124 092,5	71 821,2	59 702,8	82 843,5
	0,063	0,062	0,061	0,058	0,098	0,044	0,041	0,058
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	54 343,7	52 205,6	41 941,4	34 598,5	31 038,2	35 627,2	9 336,5	17 327,6
<b>SOUTH AMERICA</b>	39 672,2	38 533,4	18 085,6	19 358,8	24 734,2	23 652,2	6 918,5	11 610,9
<b>BRAZIL</b>	22 059,9	11 061,7	- 5 301,0	- 1 179,9	2 230,2	3 091,7	- 7 432,8	- 1 351,3
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	50 487,8	55 648,3	33 192,9	75 787,4	72 343,2	32 085,4	25 157,2	39 988,9
	0,037	0,036	0,024	0,055	0,057	0,020	0,017	0,028



Évolution des IDE sortants en flux 1990 – 2017 (en millions de dollars US)

## Synthèse OUTSTOCK (Stock sortants)

REGION/ECONOMY	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>WORLD</b>	2 254 904,4	2 528 438,1	2 540 308,6	2 930 418,8	3 294 725,4	3 993 675,1	4 554 181,0	5 258 100,2	6 247 766,5	7 148 708,3
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	2 114 507,8	2 376 511,7	2 363 545,4	2 718 654,1	3 030 383,0	3 677 669,3	4 190 911,4	4 730 528,5	5 711 315,1	6 477 339,8
	0,938	0,940	0,930	0,928	0,920	0,921	0,920	0,900	0,914	0,906
<b>EUROPE</b>	1053382,466	1179742,025	1182001,837	1252451,382	1472798,433	1885877,313	2105491,057	2338649,281	2892568,397	3075002,408
<b>EUROPEAN UNION</b>	976335,872	1091601,997	1095691,111	1148156,930	1342331,889	1720698,955	1938219,079	2145045,849	2684274,692	2850149,059
	0,433	0,432	0,431	0,392	0,407	0,431	0,426	0,408	0,430	0,399
<b>UNITED STATES</b>	731762,000	827537,000	798630,000	1061299,000	1114582,000	1363792,000	1608340,000	1879285,000	2279601,000	2839639,000
	0,325	0,327	0,314	0,362	0,338	0,341	0,353	0,357	0,365	0,397
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	140396,584	151926,392	176763,212	209384,827	261530,989	312371,691	358570,828	519679,879	527207,612	661501,194
	0,062	0,060	0,070	0,071	0,079	0,078	0,079	0,099	0,084	0,093
<b>AFRICA</b>	21250,666	23594,018	25929,281	25955,291	27625,314	32601,345	30720,254	29908,632	32898,597	39181,002
	0,009	0,009	0,010	0,009	0,008	0,008	0,007	0,006	0,005	0,005
<b>ASIA</b>	67061,833	74642,757	94147,229	124111,047	169905,209	211481,629	255780,292	408962,335	404405,776	523238,571
	0,030	0,030	0,037	0,042	0,052	0,053	0,056	0,078	0,065	0,073
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	58503,624	66292,853	84015,669	113334,714	159269,434	201472,332	242833,194	396109,731	392329,072	508502,963
	0,026	0,026	0,033	0,039	0,048	0,050	0,053	0,075	0,063	0,071
<b>CHINA</b>	4455,000	5368,000	9368,000	13768,000	15768,000	17768,000	19882,000	22444,490	25078,297	26852,610
	0,002	0,002	0,004	0,005	0,005	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004
<b>HONG KONG, CHINA</b>	11920,350	13976,600	21698,670	39114,420	58766,860	78833,230	99710,230	235762,937	223810,999	321635,568
	0,005	0,006	0,009	0,013	0,018	0,020	0,022	0,045	0,036	0,045
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	52049,629	53626,430	56436,608	59065,968	63751,532	68057,403	71798,215	80474,233	89654,328	98851,251
	0,023	0,021	0,022	0,020	0,019	0,017	0,016	0,015	0,014	0,014
<b>BRAZIL</b>	41044,136	42059,136	42195,836	42688,136	43378,036	44473,674	44004,610	45120,174	47974,187	49664,599
	0,018	0,017	0,017	0,015	0,013	0,011	0,010	0,009	0,008	0,007
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	0,000	0,000	0,000	2379,800	2811,365	3634,145	4698,749	7891,763	9243,850	9867,302
	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001

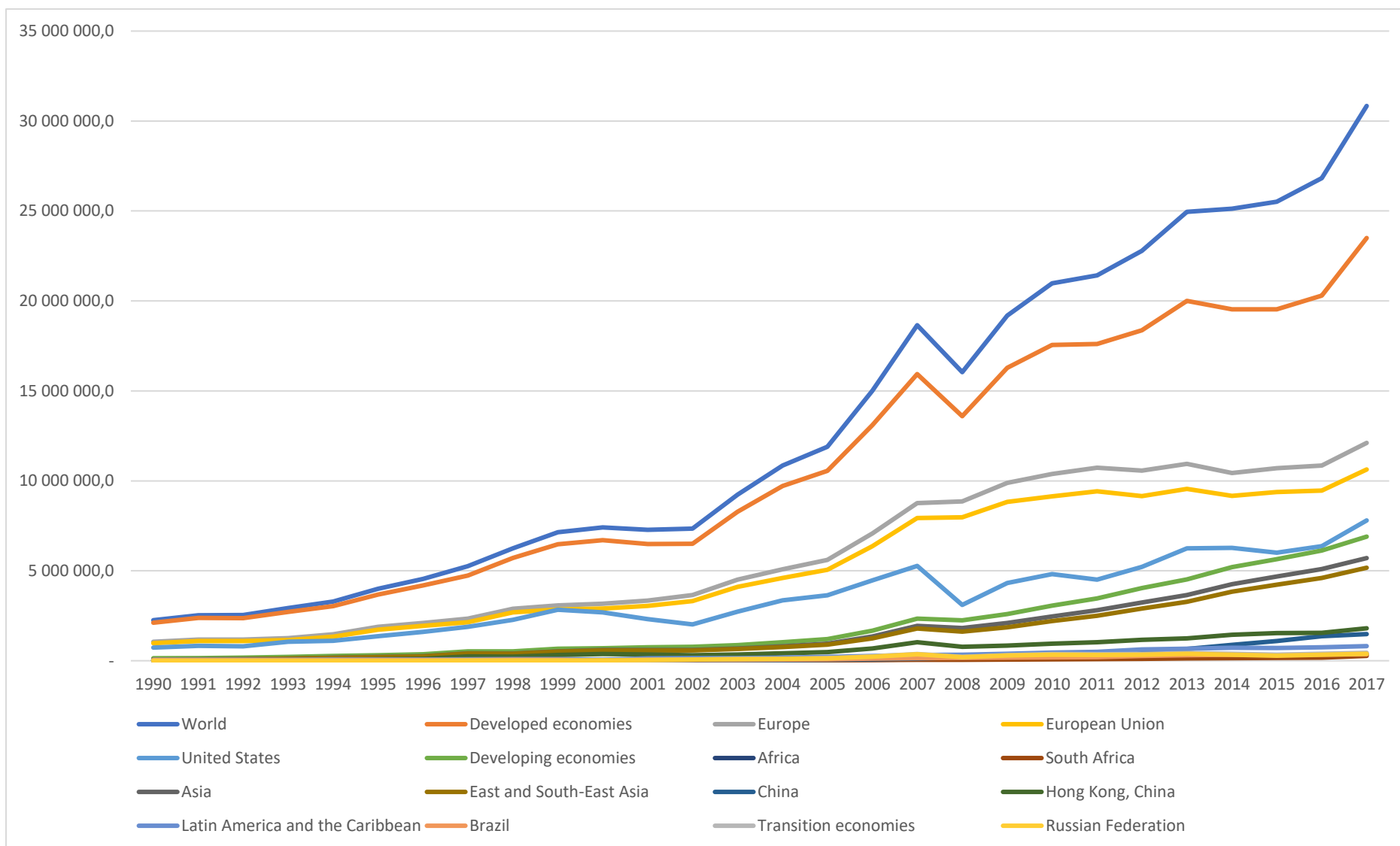
## Synthèse OUTSTOCK (Stock sortants)

REGION/ECONOMY	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>WORLD</b>	7 409 629,9	7 283 806,7	7 338 318,8	9 236 165,9	10 849 653,6	11 900 461,1	15 009 479,5	18 652 701,9	16 047 835,3	19 183 836,5
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	6 699 287,5	6 491 062,1	6 501 361,7	8 274 882,8	9 710 860,8	10 558 273,7	13 100 160,4	15 935 307,5	13 593 617,5	16 276 900,1
	0,904	0,891	0,886	0,896	0,895	0,887	0,873	0,854	0,847	0,848
<b>EUROPE</b>	3174007,431	3338812,282	3652116,451	4503257,606	5088882,423	5600905,091	7080632,651	8759775,884	8852615,540	9884892,944
<b>EUROPEAN UNION</b>	2907116,352	3048227,502	3311515,834	4102982,245	4596154,183	5058434,180	6366025,822	7926733,019	7973534,208	8829824,171
	0,392	0,418	0,451	0,444	0,424	0,425	0,424	0,425	0,497	0,460
<b>UNITED STATES</b>	2694014,000	2314934,000	2022588,000	2729126,000	3362796,000	3637996,000	4470343,000	5274991,000	3102418,000	4322122,000
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	690731,013	749122,945	774589,675	869782,855	1030859,858	1199609,516	1672393,901	2340270,045	2240213,219	2598538,663
	0,093	0,103	0,106	0,094	0,095	0,101	0,111	0,125	0,140	0,135
<b>AFRICA</b>	39883,665	27201,755	32956,909	38935,968	51351,066	44177,167	56151,305	78129,158	85645,809	112517,628
	0,005	0,004	0,004	0,004	0,005	0,004	0,004	0,004	0,005	0,006
<b>ASIA</b>	597069,394	594659,222	596896,837	679351,826	806293,469	947916,950	1344385,042	1942726,389	1823752,030	2099686,379
	0,081	0,082	0,081	0,074	0,074	0,080	0,090	0,104	0,114	0,109
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	579754,555	575747,099	572283,884	649716,651	768308,620	895511,440	1245834,618	1797116,808	1620608,309	1865468,213
	0,078	0,079	0,078	0,070	0,071	0,075	0,083	0,096	0,101	0,097
<b>CHINA</b>	27768,387	34653,785	37172,192	33222,220	44777,260	57205,620	75025,550	117910,500	183970,710	245755,380
	0,004	0,005	0,005	0,004	0,004	0,005	0,005	0,006	0,011	0,013
<b>HONG KONG, CHINA</b>	379284,761	347770,681	306631,700	346676,285	408203,769	476192,841	680300,727	1029047,619	768397,007	839225,582
	0,051	0,048	0,042	0,038	0,038	0,040	0,045	0,055	0,048	0,044
<b>LATIN AMERICA AND THE CAR</b>	53530,099	127002,574	144438,242	151157,493	172830,448	206777,324	270962,471	318361,213	328721,362	384134,470
	0,007	0,017	0,020	0,016	0,016	0,017	0,018	0,017	0,020	0,020
<b>BRAZIL</b>	0,000	49689,000	54423,000	54892,000	69196,000	79259,000	113925,000	141880,000	157796,000	167148,000
	0,000	0,007	0,007	0,006	0,006	0,007	0,008	0,008	0,010	0,009
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	19611,462	43621,735	62367,454	91500,240	107933,002	142577,906	236925,144	377124,421	214004,521	308397,743
	0,003	0,006	0,008	0,010	0,010	0,012	0,016	0,020	0,013	0,016

## Synthèse OUTSTOCK (Stock sortants)

REGION/ECONOMY	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>WORLD</b>	20 981 762,3	21 424 459,3	22 786 158,6	24 954 003,8	25 128 561,4	25 514 308,5	26 825 621,2	30 837 927,0
<b>DEVELOPED ECONOMIES</b>	17 554 729,0	17 604 893,4	18 365 420,7	19 995 773,6	19 535 925,4	19 530 254,5	20 302 257,1	23 498 001,5
	0,837	0,822	0,806	0,801	0,777	0,765	0,757	0,762
<b>EUROPE</b>	10380324,076	10732442,911	10563769,942	10938486,182	10436839,568	10705134,858	10856672,096	12108503,421
	0,495	0,501	0,464	0,438	0,415	0,420	0,405	0,393
<b>EUROPEAN UNION</b>	9136662,581	9420786,428	9144420,206	9548920,060	9161155,388	9377761,695	9458991,455	10631707,101
	0,435	0,440	0,401	0,383	0,365	0,368	0,353	0,345
<b>UNITED STATES</b>	4809587,000	4514327,000	5222873,000	6254171,000	6276783,000	6007773,000	6361419,000	7799045,000
<b>DEVELOPING ECONOMIES</b>	3059932,402	3465491,531	4046393,302	4525916,884	5210404,984	5644300,476	6130829,673	6898383,994
	0,146	0,162	0,178	0,181	0,207	0,221	0,229	0,224
<b>AFRICA</b>	134347,840	153190,440	177093,821	201947,000	226018,435	238814,257	266973,654	365618,847
	0,006	0,007	0,008	0,008	0,009	0,009	0,010	0,012
<b>ASIA</b>	2465541,779	2810757,178	3232979,679	3645448,332	4254627,479	4681627,523	5099602,191	5707211,349
	0,118	0,131	0,142	0,146	0,169	0,183	0,190	0,185
<b>EAST AND SOUTH-EAST ASIA</b>	2200337,606	2499471,960	2897764,654	3274196,500	3838891,382	4221017,442	4599544,779	5169967,841
	0,105	0,117	0,127	0,131	0,153	0,165	0,171	0,168
<b>CHINA</b>	317210,590	424780,670	531940,580	660478,400	882642,420	1097864,590	1357390,450	1482020,450
	0,015	0,020	0,023	0,026	0,035	0,043	0,051	0,048
<b>HONG KONG, CHINA</b>	943937,745	1023296,375	1162529,901	1240692,590	1450178,841	1531435,649	1546661,207	1804249,168
	0,045	0,048	0,051	0,050	0,058	0,060	0,058	0,059
<b>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</b>	457189,643	497777,856	630976,864	670889,351	720816,080	713978,298	752960,661	812974,060
	0,022	0,023	0,028	0,027	0,029	0,028	0,028	0,026
<b>BRAZIL</b>	191349,000	206187,000	270864,000	300791,000	334375,000	323293,000	341471,000	358915,000
	0,009	0,010	0,012	0,012	0,013	0,013	0,013	0,012
<b>TRANSITION ECONOMIES</b>	367100,888	354074,294	374344,644	432313,279	382230,979	339753,525	392534,421	441541,495
	0,017	0,017	0,016	0,017	0,015	0,013	0,015	0,014





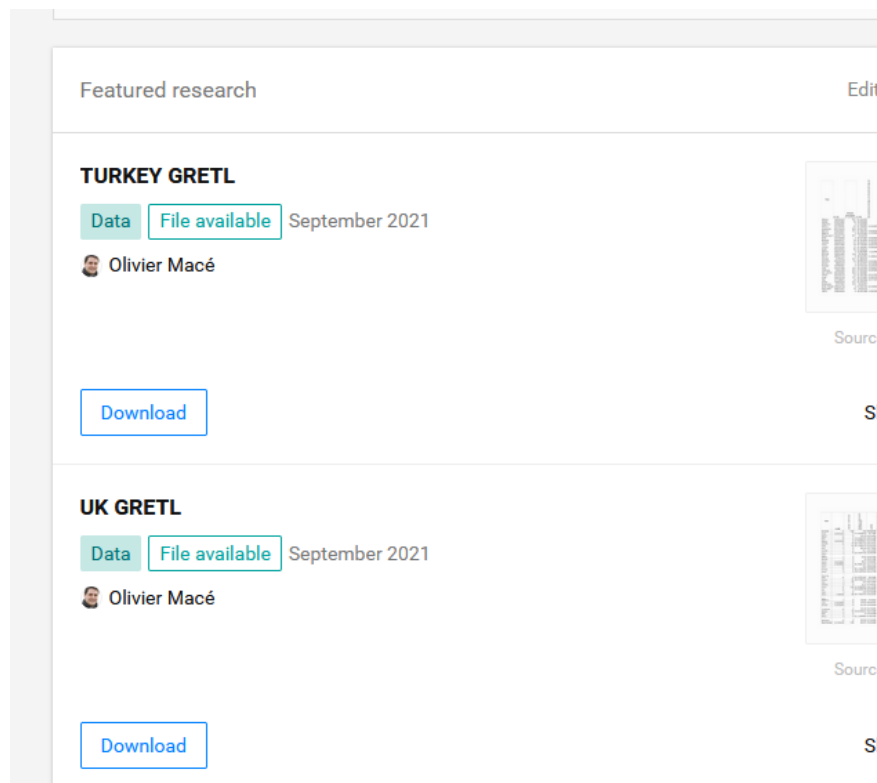
Évolution des IDE en stock sortants 1990 – 2017 (en millions de dollars US)

### Annexe 3. Données des 14 pays et 2 modèles avec résultats détaillés sur researchgate

Afin de pouvoir accéder à l'ensemble des données compilées puis utilisées pour chacun des 14 pays étudiés en stocks sortants avec les modèles 1 et 2, il vous suffit de vous connecter sur researchgate.net via le lien suivant :

[https://www.researchgate.net/profile/Olivier\\_Mace/publications](https://www.researchgate.net/profile/Olivier_Mace/publications)

En bas de la page, vous aurez accès aux 14 fichiers Excel que vous pouvez lire directement un à un via le site ou bien en les téléchargeant au format Excel.



Chaque fichier comporte 5 onglets en bas du fichier : à savoir « Brut », « Test 1 », « Résultats 1 », « Test 2 » et « Résultats 2 ».

Overview	Stats	Comments	Citations	References	Related research (10+)	Share	More
8	Chile		7	10	81.21400778	26.31	
9	China		9	0	40.204	29.77	
10	Colombia		7	0	47.2	26.6€	
11	Cyprus		8	4	35.43377432	23.94	
12	Czech Republic		8	0	51.82	26.0€	
13	Denmark		9	0	66	26.51	
14	Estonia		4.634728988	0	58.42	23.8€	
15	Finland		6.708084084	0	92.45914397	26.27	
16	France		11	0	73.6	28.61	
17	Germany		10	0	89.17392996	28.8€	
18	Greece		8	0	38.61478599	26.22	
19	Hungary		11	0	41.60714007	26.5€	

51 rows, 17 columns

BRUT	TEST 1	Résultats 1	TEST 2	Résultats 2

« Brut » correspond à l'ensemble des données du pays vers les pays ayant reçu des IDE en stock du pays identifié avec les 14 colonnes correspondant aux 10 critères du 1<sup>er</sup> modèle et 4 complémentaires du 2<sup>e</sup> modèle incluant les 10 + 4 critères.

Test 1 et Test 2 renvoient respectivement à la base de données utilisées via Gretl pour le modèle 1 et pour le modèle 2. Résultats 1 et 2 correspondent respectivement aux résultats obtenus de façon détaillée pour le modèle non optimisé à gauche et optimisé à droite.

Les annexes 4.1. et 4.2. présentent la base de données pour les États-Unis avec le modèle 1 et le modèle 2. Elles démontrent que la mise à disposition de l'ensemble des données via fichiers Excel est beaucoup plus pertinente et lisible. Cependant, elles permettent d'avoir accès aisément aux données du cas américain pouvant faciliter la compréhension de la constitution de notre base de données en vue de modéliser

**ANNEXE 4.1 - DONNÉES POUR L'ÉTUDE DES IDE EN STOCKS SORTANTS DES ETATS-UNIS EN 2012 - MODÈLE 1**

	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S
<b>ALGERIA</b>	8,719	0,000	0,000	26,066	0,000	72,000	36,549	31,516	5,571	14,050	36,891
<b>ANGOLA</b>	7,127	0,000	54,252	25,459	0,000	53,200	28,488	15,801	3,096	8,880	55,940
<b>ARGENTINA</b>	9,575	0,000	49,000	27,026	0,000	108,200	39,464	50,589	5,299	10,933	16,238
<b>AUSTRALIA</b>	11,797	100,000	88,936	24,829	0,022	47,700	83,946	67,350	7,789	2,944	21,519
<b>AUSTRIA</b>	9,654	0,000	61,605	26,738	0,294	53,100	82,528	64,821	10,012	0,903	53,974
<b>BANGLADESH</b>	5,908	0,000	0,300	25,616	0,000	35,000	38,187	25,300	4,268	13,093	20,162
<b>BELGIUM</b>	10,892	0,000	74,000	26,934	1,214	57,300	78,475	75,106	9,447	0,903	82,306
<b>BOLIVIA</b>	6,219	0,000	54,777	24,022	0,000	80,000	37,109	44,521	5,278	8,627	47,166
<b>BOSNIA AND HERZEGOVINA</b>	1,792	0,000	47,155	23,570	0,000	24,100	45,956	47,202	4,237	5,062	32,143
<b>BOTSWANA</b>	4,143	20,000	73,256	23,410	0,000	19,400	66,677	25,991	6,682	6,651	49,251
<b>BRAZIL</b>	11,282	0,000	82,603	28,533	0,001	67,100	54,679	36,854	5,450	11,636	11,703
<b>CAMBODIA</b>	3,989	0,000	0,400	23,366	0,000	22,500	36,135	26,561	6,287	12,780	57,890
<b>CAMEROON</b>	5,313	40,000	64,600	24,094	0,000	49,100	34,088	28,924	4,987	13,321	26,118
<b>CANADA</b>	12,770	75,000	85,000	28,232	0,141	28,800	86,173	64,230	11,640	2,703	30,214
<b>CHILE</b>	10,593	10,000	82,547	26,311	0,002	25,000	77,287	47,829	8,601	4,667	34,122
<b>CHINA</b>	11,125	0,000	30,600	29,778	0,001	63,500	46,518	46,429	6,475	11,510	25,408
<b>COLOMBIA</b>	9,040	0,000	71,000	26,636	0,000	74,800	46,410	44,266	5,885	8,322	18,829
<b>COSTA RICA</b>	7,427	0,000	75,361	24,562	0,008	55,000	62,735	43,284	6,613	3,575	32,170
<b>CÔTE D' IVOIRE</b>	4,771	0,000	51,063	24,021	0,000	44,300	35,362	24,979	5,711	11,411	48,929
<b>CROATIA</b>	5,011	0,000	55,992	24,759	0,006	32,900	53,383	54,875	8,255	3,048	41,528
<b>CYPRUS</b>	7,291	4,000	32,130	23,944	79,708	23,100	73,743	55,845	8,240	0,903	53,444
<b>CZECH REPUBLIC</b>	8,762	0,000	50,200	26,058	0,028	49,100	61,746	58,124	8,715	0,903	76,170
<b>DENMARK</b>	9,622	0,000	53,100	26,514	0,031	27,500	87,394	69,518	9,646	0,903	54,630
<b>DOMINICAN REPUBLIC</b>	7,412	0,000	65,500	24,829	0,000	41,700	41,361	33,074	6,730	7,256	24,583
<b>ECUADOR</b>	6,746	0,000	67,198	25,200	0,000	35,300	37,529	43,839	6,694	7,192	30,165

	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S
<b>EGYPT</b>	9,749	0,000	28,400	26,356	0,000	43,600	44,095	35,545	5,883	15,211	16,397
<b>EL SALVADOR</b>	7,900	0,000	75,000	23,786	0,000	35,000	43,753	31,951	8,105	4,372	28,531
<b>ESTONIA</b>	4,060	0,000	45,300	23,861	0,108	58,600	73,027	62,796	8,577	0,903	85,989
<b>ETHIOPIA</b>	2,398	5,000	42,400	24,492	0,000	31,100	42,101	20,707	5,481	12,788	13,767
<b>FINLAND</b>	7,607	0,000	73,008	26,271	0,018	39,000	91,316	87,527	10,401	0,903	39,481
<b>FRANCE</b>	11,322	0,000	51,300	28,618	0,129	65,700	79,680	64,704	10,320	0,903	29,203
<b>GABON</b>	5,056	0,000	81,303	23,567	0,000	43,500	46,195	19,874	5,137	0,135	60,950
<b>GEORGIA</b>	0,000	0,000	26,525	23,486	0,000	16,500	50,280	37,178	9,329	0,992	38,151
<b>GERMANY</b>	11,705	0,000	82,000	28,896	0,351	46,700	83,982	69,175	9,959	0,903	45,983
<b>GHANA</b>	8,197	30,000	70,862	24,459	0,000	33,600	51,350	30,068	6,052	10,565	40,359
<b>GREECE</b>	6,876	0,000	31,252	26,227	0,001	46,400	55,082	59,606	6,974	0,903	28,684
<b>GUATEMALA</b>	6,983	0,000	75,000	24,643	0,000	40,900	38,736	30,270	8,125	4,306	24,869
<b>HONDURAS</b>	6,781	0,000	85,504	23,643	0,000	44,000	35,714	29,003	6,840	4,415	50,903
<b>HONG KONG, CHINA</b>	10,774	4,000	37,008	26,294	50,056	23,000	83,113	61,942	9,720	0,000	215,850
<b>HUNGARY</b>	8,702	16,000	65,118	25,574	0,024	52,800	58,362	57,947	7,641	0,903	86,405
<b>INDIA</b>	10,254	20,000	2,500	28,234	0,059	61,800	50,114	39,041	5,759	12,642	24,534
<b>INDONESIA</b>	9,509	0,000	10,700	27,545	0,001	34,500	44,258	43,077	5,492	4,626	24,594
<b>IRELAND</b>	12,225	100,000	64,294	26,142	19,928	26,300	81,814	61,539	8,556	0,903	106,890
<b>ISRAEL</b>	9,231	5,000	3,900	26,273	0,097	31,200	70,230	63,065	7,737	4,119	36,051
<b>ITALY</b>	10,194	0,000	64,756	28,360	0,027	68,500	57,454	60,346	6,208	0,903	28,586
<b>JAMAICA</b>	6,308	80,000	76,674	23,418	0,000	45,600	49,271	37,539	7,820	8,120	30,184
<b>JAPAN</b>	11,805	0,000	2,200	29,456	0,022	49,100	80,219	69,803	9,136	2,314	14,545
<b>JORDAN</b>	5,242	0,000	6,600	24,155	0,000	27,700	59,128	49,033	7,916	10,085	46,247
<b>KAZAKHSTAN</b>	9,341	0,000	17,241	26,061	0,000	28,600	39,975	45,020	6,402	9,601	44,110
<b>KENYA</b>	5,557	80,000	77,521	24,642	0,142	49,600	37,077	22,196	5,999	9,003	22,227
<b>KOREA, REPUBLIC OF</b>	10,467	0,000	59,700	27,832	0,014	29,700	65,518	80,668	8,813	8,523	56,340
<b>KUWAIT</b>	5,802	40,000	19,000	25,883	0,000	10,700	56,827	34,355	6,854	4,626	74,732

	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S
<b>KYRGYZSTAN</b>	2,485	0,000	16,500	22,611	0,000	69,000	29,936	40,546	5,305	10,833	44,404
<b>LATVIA</b>	2,565	0,000	55,800	24,060	2,451	37,900	60,590	56,331	7,250	0,903	61,309
<b>LEBANON</b>	5,153	5,000	35,100	24,504	27,344	30,200	41,602	55,155	3,762	6,307	34,094
<b>LUXEMBOURG</b>	12,857	2,000	59,500	24,761	7464,828	20,800	88,796	35,136	9,884	0,903	186,444
<b>MADAGASCAR</b>	3,850	0,000	49,000	25,128	0,000	36,600	34,926	20,097	4,345	7,930	28,558
<b>MALAYSIA</b>	9,616	30,000	11,640	24,481	0,010	34,000	61,781	57,454	7,578	0,903	79,300
<b>MALI</b>	0,000	0,000	4,025	24,761	0,000	51,800	39,952	21,015	9,749	11,400	26,893
<b>MALTA</b>	7,224	6,000	49,000	24,485	1018,750	41,600	74,851	49,141	8,419	0,900	165,322
<b>MEXICO</b>	11,523	0,000	54,437	27,814	0,000	52,700	46,771	36,630	8,403	8,289	32,266
<b>MOLDOVA, REPUBLIC OF</b>	1,099	0,000	29,850	22,709	0,000	31,300	43,198	42,937	5,256	2,537	43,483
<b>MONTENEGRO</b>	0,000	0,000	30,961	22,131	0,000	22,300	54,149	52,127	5,869	4,401	43,672
<b>MOROCCO</b>	6,418	0,000	0,000	25,311	0,000	49,600	49,362	30,844	7,675	16,538	34,930
<b>MOZAMBIQUE</b>	6,428	0,000	79,643	23,400	0,000	34,300	42,439	12,165	4,477	7,471	32,376
<b>NAMIBIA</b>	2,079	3,400	67,000	23,289	0,000	22,900	60,868	24,270	7,765	6,680	43,412
<b>NEPAL</b>	1,609	0,000	1,000	23,660	0,000	31,500	39,088	21,429	4,402	16,431	10,074
<b>NETHERLANDS</b>	13,377	0,000	66,000	27,443	0,219	40,500	88,155	70,274	9,991	0,903	81,936
<b>NEW ZEALAND</b>	9,155	100,000	76,000	25,895	0,051	34,400	89,918	72,258	7,452	2,154	28,862
<b>NICARAGUA</b>	5,389	0,000	72,735	23,078	0,000	66,800	38,822	30,708	6,209	3,949	47,469
<b>NIGERIA</b>	9,006	70,000	43,964	26,857	0,000	32,700	33,070	29,015	5,029	11,295	31,547
<b>NORWAY</b>	10,566	0,000	55,300	23,944	0,324	41,600	89,278	66,798	8,561	0,903	40,574
<b>PAKISTAN</b>	5,384	15,000	1,800	26,137	0,000	35,300	35,862	23,568	5,150	16,468	12,397
<b>PERU</b>	9,298	0,000	37,246	25,984	0,000	40,700	45,110	37,326	5,556	1,987	27,450
<b>PHILIPPINES</b>	8,432	15,000	57,000	26,245	0,024	46,500	45,215	39,508	5,451	4,164	30,819
<b>POLAND</b>	9,559	0,000	49,500	26,939	0,013	43,600	64,196	58,175	6,328	0,903	44,444
<b>PORTUGAL</b>	7,776	0,000	62,143	26,100	0,021	43,300	69,803	54,451	10,007	0,903	37,711
<b>ROMANIA</b>	7,382	0,000	37,910	25,869	0,016	44,400	50,440	53,583	4,517	0,903	37,409

	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S
<b>RUSSIAN FEDERATION</b>	9,552	0,000	43,456	28,424	0,002	46,900	33,776	60,189	5,514	10,337	26,883
<b>SAUDI ARABIA</b>	9,179	0,000	5,500	27,324	0,001	14,500	56,373	50,885	8,797	4,606	54,271
<b>SERBIA</b>	4,710	0,000	33,655	24,431	0,000	34,000	44,206	46,870	5,089	5,334	36,928
<b>SINGAPORE</b>	11,839	37,000	38,833	26,395	46,537	27,100	86,857	74,376	9,654	0,023	197,057
<b>SOUTH AFRICA</b>	8,613	40,000	73,361	26,706	0,032	33,100	58,189	28,046	6,754	6,547	29,724
<b>SPAIN</b>	10,354	0,000	50,200	27,921	0,044	38,700	71,046	56,970	9,439	0,903	30,700
<b>SRI LANKA</b>	4,625	10,000	8,000	24,949	0,000	105,200	50,302	33,224	7,163	11,748	19,816
<b>SURINAME</b>	4,970	40,000	59,478	22,329	0,000	27,900	48,300	29,344	7,333	10,873	52,547
<b>SWEDEN</b>	10,108	0,000	54,200	27,022	0,436	52,800	89,395	72,279	9,280	0,903	46,323
<b>SWITZERLAND</b>	11,778	4,900	87,000	27,228	9,690	30,100	89,919	72,491	10,618	3,458	67,034
<b>THAILAND</b>	9,734	0,000	1,100	26,709	0,020	37,500	47,208	49,504	7,259	6,407	69,755
<b>THE FYR OF MACEDONIA</b>	1,386	0,000	26,000	23,000	0,000	9,700	50,492	44,697	5,850	5,202	45,374
<b>TUNISIA</b>	5,421	0,000	0,600	24,531	0,000	62,900	50,281	48,546	6,475	16,270	48,546
<b>TURKEY</b>	8,704	0,000	0,100	27,496	0,005	41,100	55,363	48,098	8,149	5,110	23,667
<b>UGANDA</b>	4,605	60,000	75,210	23,864	0,000	35,700	42,429	20,003	5,167	9,033	20,217
<b>UKRAINE</b>	6,733	0,000	57,400	25,893	0,010	57,100	34,358	62,384	7,240	2,918	47,721
<b>UNITED ARAB EMIRATES</b>	8,965	0,000	9,500	26,649	0,033	14,100	66,708	45,644	9,774	4,676	100,322
<b>UNITED KINGDOM</b>	13,301	100,000	86,800	28,610	5,019	37,300	84,925	64,152	9,095	0,903	29,732
<b>UNITED REP. OF TANZANIA</b>	5,765	40,000	62,000	24,389	0,000	45,500	41,793	15,573	4,663	9,629	21,285
<b>URUGUAY</b>	7,269	0,000	78,067	24,660	0,026	42,000	70,009	49,331	6,302	8,198	25,920
<b>VENEZUELA, BOLIVARIAN REP.</b>	9,618	0,000	51,200	26,667	0,000	63,500	22,387	47,442	4,943	12,503	26,171
<b>VIET NAM</b>	6,970	0,000	33,300	25,772	0,000	40,100	41,282	38,530	4,838	7,749	80,029
<b>ZAMBIA</b>	4,970	5,000	75,991	23,962	0,000	14,500	49,462	17,997	5,836	11,056	40,082

**ANNEXE 4.2 - DONNÉES POUR L'ÉTUDE DES IDE EN STOCKS SORTANTS DES ETATS-UNIS EN 2012 - MODÈLE 2**

	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S	Nature	LN AGRI	X Mine	X Carburant
<b>ALGERIA</b>	8,719	0,00	0,00	26,07	0,00	72,00	36,55	31,52	5,57	14,05	36,89	23,02	23,63	0,25	97,14
<b>ANGOLA</b>	7,127	0,00	54,25	25,46	0,00	53,20	28,49	15,80	3,10	8,88	55,94	41,57	22,66	1,57	97,18
<b>ARGENTINA</b>	9,575	0,00	49,00	27,03	0,00	108,20	39,46	50,59	5,30	10,93	16,24	3,47	24,18	4,18	6,37
<b>AUSTRALIA</b>	11,797	100,00	88,94	24,83	0,02	47,70	83,95	67,35	7,79	2,94	21,52	7,75	24,27	34,27	30,36
<b>AUSTRIA</b>	9,654	0,00	61,61	26,74	0,29	53,10	82,53	64,82	10,01	0,90	53,97	0,26	22,43	3,81	3,62
<b>BANGLADESH</b>	5,908	0,00	0,30	25,62	0,00	35,00	38,19	25,30	4,27	13,09	20,16	1,59	23,79	0,42	1,68
<b>BELGIUM</b>	10,892	0,00	74,00	26,93	1,21	57,30	78,47	75,11	9,45	0,90	82,31	0,02	22,09	3,67	11,47
<b>BOLIVIA</b>	6,219	0,00	54,78	24,02	0,00	80,00	37,11	44,52	5,28	8,63	47,17	12,29	21,70	24,57	55,01
<b>BOSNIA AND HERZEGOVINA</b>	1,792	0,00	47,16	23,57	0,00	24,10	45,96	47,20	4,24	5,06	32,14	2,36	20,78	12,56	8,80
<b>BOTSWANA</b>	4,143	20,00	73,26	23,41	0,00	19,40	66,68	25,99	6,68	6,65	49,25	3,41	19,80	8,64	0,58
<b>BRAZIL</b>	11,282	0,00	82,60	28,53	0,00	67,10	54,68	36,85	5,45	11,64	11,70	4,61	25,36	15,59	11,03
<b>CAMBODIA</b>	3,989	0,00	0,40	23,37	0,00	22,50	36,13	26,56	6,29	12,78	57,89	2,30	22,27	0,16	0,01
<b>CAMEROON</b>	5,313	40,00	64,60	24,09	0,00	49,10	34,09	28,92	4,99	13,32	26,12	9,17	22,11	1,60	55,61
<b>CANADA</b>	12,770	75,00	85,00	28,23	0,14	28,80	86,17	64,23	11,64	2,70	30,21	2,44	24,13	7,55	26,56
<b>CHILE</b>	10,593	10,00	82,55	26,31	0,00	25,00	77,29	47,83	8,60	4,67	34,12	16,34	22,90	60,68	1,01
<b>CHINA</b>	11,125	0,00	30,60	29,78	0,00	63,50	46,52	46,43	6,48	11,51	25,41	4,96	27,42	1,28	1,50
<b>COLOMBIA</b>	9,040	0,00	71,00	26,64	0,00	74,80	46,41	44,27	5,89	8,32	18,83	7,97	23,75	1,15	69,64
<b>COSTA RICA</b>	7,427	0,00	75,36	24,56	0,01	55,00	62,73	43,28	6,61	3,58	32,17	1,19	21,65	2,35	0,06
<b>CÔTE D'IVOIRE</b>	4,771	0,00	51,06	24,02	0,00	44,30	35,36	24,98	5,71	11,41	48,93	8,37	22,52	0,25	30,92
<b>CROATIA</b>	5,011	0,00	55,99	24,76	0,01	32,90	53,38	54,88	8,26	3,05	41,53	1,30	21,35	5,29	13,70
<b>CYPRUS</b>	7,291	4,00	32,13	23,94	79,71	23,10	73,74	55,84	8,24	0,90	53,44	0,11	20,02	17,78	0,00
<b>CZECH REPUBLIC</b>	8,762	0,00	50,20	26,06	0,03	49,10	61,75	58,12	8,72	0,90	76,17	0,60	22,31	2,33	3,79
<b>DENMARK</b>	9,622	0,00	53,10	26,51	0,03	27,50	87,39	69,52	9,65	0,90	54,63	1,63	22,41	1,44	9,38
<b>DOMINICAN REPUBLIC</b>	7,412	0,00	65,50	24,83	0,00	41,70	41,36	33,07	6,73	7,26	24,58	0,93	21,91	4,03	6,49
<b>ECUADOR</b>	6,746	0,00	67,20	25,20	0,00	35,30	37,53	43,84	6,69	7,19	30,16	13,57	22,75	0,67	57,89



	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S	Nature	LN AGRI	X Mine	X Carburant
<b>EGYPT</b>	9,749	0,00	28,40	26,36	0,00	43,60	44,10	35,55	5,88	15,21	16,40	10,74	24,17	5,96	31,54
<b>EL SALVADOR</b>	7,900	0,00	75,00	23,79	0,00	35,00	43,75	31,95	8,10	4,37	28,53	0,69	21,05	1,80	3,25
<b>ESTONIA</b>	4,060	0,00	45,30	23,86	0,11	58,60	73,03	62,80	8,58	0,90	85,99	1,28	20,42	2,87	15,90
<b>ETHIOPIA</b>	2,398	5,00	42,40	24,49	0,00	31,10	42,10	20,71	5,48	12,79	13,77	15,48	23,68	0,63	0,00
<b>FINLAND</b>	7,607	0,00	73,01	26,27	0,02	39,00	91,32	87,53	10,40	0,90	39,48	0,72	22,52	5,53	11,22
<b>FRANCE</b>	11,322	0,00	51,30	28,62	0,13	65,70	79,68	64,70	10,32	0,90	29,20	0,05	24,50	2,39	4,45
<b>GEORGIA</b>	0,000	0,00	26,53	23,49	0,00	16,50	50,28	37,18	9,33	0,99	38,15	1,54	20,88	11,19	3,13
<b>GERMANY</b>	11,705	0,00	82,00	28,90	0,35	46,70	83,98	69,17	9,96	0,90	45,98	0,14	23,94	3,09	2,47
<b>GHANA</b>	8,197	30,00	70,86	24,46	0,00	33,60	51,35	30,07	6,05	10,56	40,36	19,93	22,95	2,69	52,69
<b>GREECE</b>	6,876	0,00	31,25	26,23	0,00	46,40	55,08	59,61	6,97	0,90	28,68	0,29	22,80	7,32	39,01
<b>GUATEMALA</b>	6,983	0,00	75,00	24,64	0,00	40,90	38,74	30,27	8,13	4,31	24,87	2,19	22,39	6,26	3,99
<b>HONDURAS</b>	6,781	0,00	85,50	23,64	0,00	44,00	35,71	29,00	6,84	4,42	50,90	2,05	21,64	3,48	4,09
<b>HONG KONG, CHINA</b>	10,774	4,00	37,01	26,29	50,06	23,00	83,11	61,94	9,72	0,00	215,85	0,00	18,78	13,27	3,21
<b>HUNGARY</b>	8,702	16,00	65,12	25,57	0,02	52,80	58,36	57,95	7,64	0,90	86,41	0,62	22,32	1,80	4,01
<b>INDIA</b>	10,254	20,00	2,50	28,23	0,06	61,80	50,11	39,04	5,76	12,64	24,53	4,04	26,45	3,34	18,51
<b>INDONESIA</b>	9,509	0,00	10,70	27,55	0,00	34,50	44,26	43,08	5,49	4,63	24,59	6,43	25,53	6,34	33,59
<b>IRELAND</b>	12,225	100,00	64,29	26,14	19,93	26,30	81,81	61,54	8,56	0,90	106,89	0,08	21,53	0,85	1,71
<b>ISRAEL</b>	9,231	5,00	3,90	26,27	0,10	31,20	70,23	63,07	7,74	4,12	36,05	0,26	21,87	1,50	1,70
<b>ITALY</b>	10,194	0,00	64,76	28,36	0,03	68,50	57,45	60,35	6,21	0,90	28,59	0,18	24,43	2,12	4,72
<b>JAMAICA</b>	6,308	80,00	76,67	23,42	0,00	45,60	49,27	37,54	7,82	8,12	30,18	1,08	20,57	8,45	23,87
<b>JAPAN</b>	11,805	0,00	2,20	29,46	0,02	49,10	80,22	69,80	9,14	2,31	14,54	0,02	24,98	2,86	1,71
<b>JORDAN</b>	5,242	0,00	6,60	24,16	0,00	27,70	59,13	49,03	7,92	10,08	46,25	2,61	20,56	11,34	0,29
<b>KAZAKHSTAN</b>	9,341	0,00	17,24	26,06	0,00	28,60	39,98	45,02	6,40	9,60	44,11	22,01	22,91	13,01	70,56
<b>KOREA, REPUBLIC OF</b>	10,467	0,00	59,70	27,83	0,01	29,70	65,52	80,67	8,81	8,52	56,34	0,03	24,03	2,14	10,39
<b>KYRGYZSTAN</b>	2,485	0,00	16,50	22,61	0,00	69,00	29,94	40,55	5,31	10,83	44,40	7,12	20,82	9,95	20,07
<b>LATVIA</b>	2,565	0,00	55,80	24,06	2,45	37,90	60,59	56,33	7,25	0,90	61,31	1,29	20,64	3,57	7,93
<b>LEBANON</b>	5,153	5,00	35,10	24,50	27,34	30,20	41,60	55,16	3,76	6,31	34,09	0,00	21,21	12,07	2,94

	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S	Nature	LN AGRI	X Mine	X Carburant
<b>LUXEMBOURG</b>	12,857	2,00	59,50	24,76	7464,83	20,80	88,80	35,14	9,88	0,90	186,44	0,11	19,13	5,38	0,92
<b>MADAGASCAR</b>	3,850	0,00	49,00	25,13	0,00	36,60	34,93	20,10	4,34	7,93	28,56	8,32	21,66	19,47	6,96
<b>MALAYSIA</b>	9,616	30,00	11,64	24,48	0,01	34,00	61,78	57,45	7,58	0,90	79,30	8,87	24,15	2,33	20,44
<b>MALI</b>	0,000	0,00	4,03	24,76	0,00	51,80	39,95	21,02	9,75	11,40	26,89	16,52	22,28	3,35	0,30
<b>MALTA</b>	7,224	6,00	49,00	24,49	1018,75	41,60	74,85	49,14	8,42	0,90	165,32	0,00	18,61	0,38	45,18
<b>MEXICO</b>	11,523	0,00	54,44	27,81	0,00	52,70	46,77	36,63	8,40	8,29	32,27	6,61	24,36	3,81	14,37
<b>MOLDOVA, REPUBLIC OF</b>	1,099	0,00	29,85	22,71	0,00	31,30	43,20	42,94	5,26	2,54	43,48	0,21	20,52	3,35	0,31
<b>MOROCCO</b>	6,418	0,00	0,00	25,31	0,00	49,60	49,36	30,84	7,67	16,54	34,93	4,26	23,22	12,11	3,97
<b>MOZAMBIQUE</b>	6,428	0,00	79,64	23,40	0,00	34,30	42,44	12,16	4,48	7,47	32,38	12,06	22,02	38,96	27,81
<b>NAMIBIA</b>	2,079	3,40	67,00	23,29	0,00	22,90	60,87	24,27	7,77	6,68	43,41	2,47	20,77	29,25	0,99
<b>NEPAL</b>	1,609	0,00	1,00	23,66	0,00	31,50	39,09	21,43	4,40	16,43	10,07	1,11	22,56	4,12	0,01
<b>NETHERLANDS</b>	13,377	0,00	66,00	27,44	0,22	40,50	88,15	70,27	9,99	0,90	81,94	1,20	23,30	2,57	14,07
<b>NEW ZEALAND</b>	9,155	100,00	76,00	25,89	0,05	34,40	89,92	72,26	7,45	2,15	28,86	1,82	23,27	3,61	4,94
<b>NICARAGUA</b>	5,389	0,00	72,74	23,08	0,00	66,80	38,82	30,71	6,21	3,95	47,47	4,33	21,34	0,97	0,38
<b>NIGERIA</b>	9,006	70,00	43,96	26,86	0,00	32,70	33,07	29,02	5,03	11,29	31,55	16,11	25,34	0,43	84,04
<b>NORWAY</b>	10,566	0,00	55,30	23,94	0,32	41,60	89,28	66,80	8,56	0,90	40,57	10,18	22,47	5,23	70,00
<b>PAKISTAN</b>	5,384	15,00	1,80	26,14	0,00	35,30	35,86	23,57	5,15	16,47	12,40	2,55	24,70	2,02	1,35
<b>PERU</b>	9,298	0,00	37,25	25,98	0,00	40,70	45,11	37,33	5,56	1,99	27,45	11,42	23,28	49,78	14,66
<b>PHILIPPINES</b>	8,432	15,00	57,00	26,25	0,02	46,50	45,21	39,51	5,45	4,16	30,82	2,54	24,11	5,09	2,39
<b>POLAND</b>	9,559	0,00	49,50	26,94	0,01	43,60	64,20	58,18	6,33	0,90	44,44	1,44	23,31	4,85	4,92
<b>PORTUGAL</b>	7,776	0,00	62,14	26,10	0,02	43,30	69,80	54,45	10,01	0,90	37,71	0,31	22,14	2,88	8,14
<b>ROMANIA</b>	7,382	0,00	37,91	25,87	0,02	44,40	50,44	53,58	4,52	0,90	37,41	2,34	22,81	3,80	5,09
<b>RUSSIAN FEDERATION</b>	9,552	0,00	43,46	28,42	0,00	46,90	33,78	60,19	5,51	10,34	26,88	15,24	24,98	5,29	70,93
<b>SAUDI ARABIA</b>	9,179	0,00	5,50	27,32	0,00	14,50	56,37	50,88	8,80	4,61	54,27	48,05	23,45	0,14	88,50
<b>SINGAPORE</b>	11,839	37,00	38,83	26,40	46,54	27,10	86,86	74,38	9,65	0,02	197,06	0,00	18,38	1,07	18,51
<b>SOUTH AFRICA</b>	8,613	40,00	73,36	26,71	0,03	33,10	58,19	28,05	6,75	6,55	29,72	7,16	22,87	27,68	12,44
<b>SPAIN</b>	10,354	0,00	50,20	27,92	0,04	38,70	71,05	56,97	9,44	0,90	30,70	0,08	24,15	3,69	7,32

	LN IDE	LANGUE	RELIGION	LN PIB	Finance	TAX	Politique	Humain	GEO	Commerce	X de B et S	Nature	LN AGRI	X Mine	X Carburant
<b>SRI LANKA</b>	4,625	10,00	8,00	24,95	0,00	105,20	50,30	33,22	7,16	11,75	19,82	0,14	22,35	0,76	0,37
<b>SURINAME</b>	4,970	40,00	59,48	22,33	0,00	27,90	48,30	29,34	7,33	10,87	52,55	34,03	19,87	0,43	5,32
<b>SWEDEN</b>	10,108	0,00	54,20	27,02	0,44	52,80	89,40	72,28	9,28	0,90	46,32	0,75	22,69	5,34	9,24
<b>SWITZERLAND</b>	11,778	4,90	87,00	27,23	9,69	30,10	89,92	72,49	10,62	3,46	67,03	0,01	22,21	4,08	3,33
<b>THAILAND</b>	9,734	0,00	1,10	26,71	0,02	37,50	47,21	49,50	7,26	6,41	69,76	2,80	24,55	1,36	6,16
<b>THE FYR OF MACEDONIA</b>	1,386	0,00	26,00	23,00	0,00	9,70	50,49	44,70	5,85	5,20	45,37	3,76	20,60	6,23	6,44
<b>TUNISIA</b>	5,421	0,00	0,60	24,53	0,00	62,90	50,28	48,55	6,48	16,27	48,55	6,90	22,13	1,69	16,79
<b>TURKEY</b>	8,704	0,00	0,10	27,50	0,00	41,10	55,36	48,10	8,15	5,11	23,67	0,57	24,94	4,29	5,29
<b>UGANDA</b>	4,605	60,00	75,21	23,86	0,00	35,70	42,43	20,00	5,17	9,03	20,22	12,62	22,52	1,12	6,67
<b>UKRAINE</b>	6,733	0,00	57,40	25,89	0,01	57,10	34,36	62,38	7,24	2,92	47,72	6,65	23,34	6,84	5,05



---

Titre : La prise en compte de la notion de distance dans l'allocation des IDE – une étude économétrique et comparative des stocks sortants de 14 pays

Mots clés : IDE – Distance – Critères – Opportunités – Risque – Stratégie

Résumé :

L'objectif de ce travail de recherche est d'améliorer la compréhension des facteurs qui incitent les entreprises originaires d'un pays à investir dans un pays étranger en mettant en évidence que la notion de distance est sous-estimée dans la littérature existante tout en n'excluant pas 3 autres dimensions essentielles à la compréhension globale du phénomène : compétitivité/opportunités, risques et spécialisation/complémentarité. Nous avons voulu proposer une étude originale et exhaustive : économétrique et comparative à partir de 14 pays d'où proviennent les IDE en stocks (7 pays développés et 7 pays en voie de développement/pays émergents) afin de mettre en évidence les stratégies et critères clés propres à chaque pays ou à leur maturité économique et politique.

---

Title: Taking into account of the distance notion in the FDI allocation – an econometric and comparative study from the the FDI outstock from 14 countries

Key words: FDI – Distance – Criteria – Opportunities – Risk - Strategy

Abstract:

The purpose of the research is to increase the understanding of factors which may stimulate firms from a country to invest in another by revealing that the notion of distance is under estimated in the literature review. The 3 main essential dimensions with regards to foreign direct investment have been considered: competitiveness/opportunities, risk, and specialization/complementarity. An original and thorough study has been conducted in 14 countries, 7 of which are developed countries and 7 are developing or emerging countries. The study was conducted from an econometric and comparative perspective, in order to highlight country specific strategies and criteria for their particular economic and political maturity.