

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique



**Faculté des Sciences Economiques, des Sciences de gestion,
et des Sciences Commerciales**

MEMOIRE DE MAGISTER EN SCIENCES COMMERCIALES
OPTION : COMMERCE INTERNATIONAL

THEME

**Les Investissements Directs Etrangers
dans la région MEDA :
Analyse des flux et potentiel attractivité de la
région
Période -2003-2006**

Présenté par :
M. KADAR jawad aek

Sous la direction de :
M. DELLIL M. Kheireddine

Jury : soutenue le 06 juin 2013

Président : M.BOUKAABAR Boudjelal -Maitre de conférence (A)- Université d'Oran
Rapporteur : M. DELLIL M.Kheireddine -Maitre de conférence (A)- Université d'Oran
Examineur : M.MEBARKI Naceur -Maitre de conférence (A)- Université d'Oran

ANNEE UNIVERSITAIRE 2012 /2013

Citation

« Il n'y a pas de vents favorables à celui qui ne sait où il va. »

Sénèque

REMERCIEMENTS

« Mieux vaut tard que jamais ». Je dois sincèrement avouer que la réalisation de ce modeste travail après celui inhérent au mémoire de DPGS CMI soutenu en 2008, fût de longue haleine. Un autre défi majeur que je me devais absolument de relever dans un contexte, comme vous devez indéniablement le supposer, fort contraignant caractérisé par la pénible conciliation entre les obligations professionnelles, responsabilités assumées d'une part et d'autre part la quête inextinguible de savoirs et actualisation des connaissances qui anime ardemment les esprits intellectuels volontaires.

*Professionnalisme, patience, sévérité, sagesse et savoir faire, sont les maîtres mots pour qualifier mon professeur, encadreur et grand frère Le **Docteur DELLIL Mohamed Kheirredine**, qui a su m'accompagner dans ce travail, me prodiguant conseils, soutien et orientations utiles pour sa finalisation, qu'il en soit foncièrement remercié.*

*Mes profonds égards et respects vont au **Docteur BOUKAABAR Boudjelal** pour avoir accepté de me faire l'insigne honneur de présider le Jury d'examen de mon mémoire et apporté toute l'étendue de son capital expérience, savoir faire, pragmatisme avéré et critiques constructives pour un enrichissement indubitable de ce travail*

*Ma profonde reconnaissance et vifs remerciements vont aussi à l'honorable **Docteur MEBARKI Naceur** pour avoir accepté d'examiner mon travail, en y apportant son expertise et compétences notoirement reconnues, pour une amélioration qualitative substantielle.*

*Une pensée particulière et vibrant hommage vont à notre **cher Professeur CHOUAM Bouchama**, présent dans nos esprits à tous et à qui je souhaite vivement, un prompt rétablissement et retour énergique parmi nous, dans l'enceinte universitaire.*

*Enfin, je remercie tout particulièrement notre chère **Touatia** ainsi que **Mme Khelfoune** responsable du service post-graduation de la faculté pour leur formidable disponibilité et sincère amabilité.*

DEDICACES

A MON DEFUNT PERE

A MA CHERE MERE

SOMMAIRE

PARTIE 1

Les Investissements Directs Etrangers: Un phénomène économique séculaire

Introduction générale **1**

Chapitre 1 : La Firme Multinationale: Elément propulseur des IDE.

1 : La Firme Multinationale : point de départ de l'IDE :

1-1-La stratégie d'une FMN : Axe majeur de la décision pour un IDE. **6**

1-2- La FMN : chronique d'une mutation annoncée vers la mondialisation **9**

2 : La Mondialisation : catalyseur amplificateur des IDE

2-1-Qu'est ce que la mondialisation: une définition à retenir **12**

2-2- Les flux financiers internationaux:principaux vecteurs de la mondialisation **13**

2-3-La mondialisation des flux financiers : source de profits **13**

2-4- La mondialisation :une course aux approvisionnements et aux débouchés **14**

2-5-La mondialisation : vers une stratégie d'hégémonie : **14**

Chapitre 2 : L' IDE : historique, principales approches théoriques de ses déterminants

1 : Qu'est qu'un investissement direct étranger

1-1 -Définition. **15**

1-2- Typologie des IDE. **16**

2 : IDE : Principales phases historiques du phénomène économique :

2-1-La suprématie anglaise : première moitié du XX siècle. **17**

2-2- L'hégémonie américaine : 1943-1973. **19**

2-3- Le creux de vague : 1973-1984. **22**

2-4- Une période faste : deuxième moitié de la décennie 1980. **23**

2-5- Un court fléchissement : 1990-1992.	25
2-6- Relance du phénomène IDE : à partir de 1993.	26
2-7- Les marchés émergents: nouveaux pôles d'attractivité pour les IDE.	26
2-8- L'évolution de 2000 à 2005.	29

3 : Les approches théoriques des déterminants des IDE :

3-1-Approches théoriques principales des déterminants des IDE : 31

3-1-1-Les théories de la multinationalisation (approches microéconomiques)

- Marchés imparfaits et avantages spécifiques des firmes. 32
- Avantage technologique et cycle de vie du produit. 33
- IDE et rivalité oligopolistique. 34

3-1-2- Les théories du commerce international (approches macroéconomiques)

- IDE et notion de mouvements de facteurs et de biens. 35
- La thèse de complémentarité IDE/Commerce de KOJIMA. 35

3-1-3- Les théories générales des IDE :

- La théorie de l'internalisation et des coûts de transaction. 37
- L'approche éclectique de DUNNING. 38

3-2 Autres approches théoriques récentes des déterminants IDE. 40

Chapitre 3 : IDE : système de protection du phénomène et principales politiques d'encouragement.

1 : Un arsenal de protection régionale et internationale (aperçu) :

1-1- IDE et accords régionaux . 43

1-1-1-Accords régionaux et libéralisation des règles d'accès des IDE. 44

1-1-2- Accords régionaux et promotion de l'IDE. 45

1-1-3- Accords régionaux et principe de non discrimination. 46

1-2- IDE et principaux accords multilatéraux : Cycle de l'Uruguay	
1-2-1-Le TRIM (Trad Relative Investment Measure).	47
1-2-2-L'AGCS (Accord Général sur le Commerce et les services).	48
1-2-3-TRIPS (Trad Related Aspects of Intellectual Property Rights).	48

2: Les politiques et modalités d'encouragement des IDE:

2-1-Les aides amonts aux IDE.	48
2-2-Le financement des IDE.	49
2-3-La protection diplomatique des IDE.	50
2-4- L'assurance risque-investissement.	50

PARTIE 2

Les Investissements Directs Etrangers dans la zone MEDA :

Evolution & attractivité

Chapitre 1 : Les IDE dans La Zone MEDA : Panorama évolutif des IDE en Région MEDA : 1990-2002

1 : Retour sur la décennie quatre vingt dix 1990 en région MEDA	52
1-1- Flux de capitaux externes et marginalisation des IDE en région MEDA.	53
1-2- Flux de capitaux privés , endettement et IDE : analyse d'un paradoxe.	57
2 : Des flux IDE faibles et instables : 1998-2003.	60
4 : Une faible attractivité de la région MEDA : Pourquoi ?	65

Chapitre 2 : Analyse agrégée des IDE en région MEDA sur la période Faste :2003-2006.

1 : Revirement de situation dans la région MEDA : Les enjeux.	69
2 : La Période de résurgence du phénomène IDE : 2003-2006	70

2-1- Constats évolutifs manifestes.	70
2-2- Géographie des IDE vers MEDA :	
▪ Une forte segmentation de marché.	72
▪ Origines et destinations des IDE vers MEDA.	73
2-3- Une forte polarisation sectorielle vers MEDA.	76
2-4- Place des IDE dans les revenus extérieurs des pays MEDA et la menace des rapatriements des bénéfiques.	78
3- Une intégration économique limitée avec l'Europe.	82

Chapitre 3 : Attractivité de la région MEDA : principales mesures d'incitation de l'IDE (période 2003-2006)

1- Analyse SWOT de l'attractivité de la région MEDA	89
2-Mesures et politiques d'attractivité de la région MEDA	91
2-1- Mesures liées aux équilibres macroéconomiques	92
2-2- Mesures liées aux indicateurs microéconomiques	96
Conclusion	101
Annexes	
Table des figures	
Liste des tableaux	
Acronymes	
Bibliographie	

Résumé:

Les Investissements Directs Etrangers, sont des instruments de stratégie des Firmes Multinationales (FMN), aux fins essentielles de mise en œuvre de leur stratégie d'extension et de contrôle, de leurs parts de marché.

La mondialisation des économies impulsée à l'origine, par cette quête inextinguible d'expansion cultivée par les pays développés à la recherche permanente « d'espace économique vital » pour leur pérennité, a sensiblement contribué à développer et à dynamiser les flux financiers mondiaux via le processus des Investissements Directs Etrangers.

La région MEDA, longtemps considérée à risque, peu attractive, éludée de la cartographie mondiale des Investissements Directs Etrangers, semble connaître un regain d'intérêt manifeste, affiché par les pays développés et ceux dit émergents.

Notre essai, tentera d'expliquer le retour en grâce de la région MEDA dans ce contexte bien précis, intervenue à partir de 2003, notamment par la mise en exergue de la corrélation entre les IDE et la problématique posée par les facteurs d'attractivité de la région MEDA.

Mots clés :

Investissements Directs Etrangers, stratégie, firmes multinationales, contrôle, parts de marché, expansion, mondialisation, flux financiers, attractivité, risque.

INTRODUCTION :

L'investissement Direct Etranger demeure depuis son avènement et à ce jour, l'instrument privilégié usité par les firmes multinationales dans leurs stratégies de développement à l'international et approche des marchés cibles.

La mondialisation des économies consacrée par une libéralisation accrue des échanges de biens et capitaux, les mouvements d'intégration régionaux, l'intensification des pôles d'influences, l'émergence de Nouveaux Pays Industrialisés (NPI), le démantèlement des frontières économiques illustrée par l'ouverture progressive des économies dites protectionnistes, la modernisation et la souplesse des instruments de financement des investissements directs étrangers, la concurrence âpre qui anime constamment les firmes multinationales et grandes entreprises induisant la recherche intensive d'espaces économiques vitaux nouveaux, le besoin de compétitivité et de pérennité des économies étroitement associés aux rôles prééminents exercés par les pouvoirs politiques, sous la pression des FMN, dans leur démarche incitative au développement et à l'attractivité des IDE ; constituent autant de facteurs clés qui ont favorisé et continuent toujours à le faire, la croissance et l'intensification mondial du phénomène que représente **l'Investissement Direct Etranger**.

Dans une configuration internationale dominée depuis la deuxième moitié du vingtième (20^{ème}) siècle jusqu'au début des années quatre vingt dix (1993) par des flux IDE majoritairement croisés entre les principaux pays industrialisés composant la triade (Etats-Unis, Japon, Europe) et à un degré moindre vers les Pays en Voie de Développement PVD ; une région historique tenue en marge des flux IDE durant des décennies, fera l'objet à l'orée des années deux mille (2000) d'un intérêt particulier manifesté par les nations industrialisées dans leur stratégie de développement à l'international via leurs firmes multinationales : il s'agit de **la région MEDA⁽¹⁾**, ensemble des pays du Sud de la Méditerranée et du Proche Orient partenaires de l'Union Européenne intégrant : L'Algérie, l'Autorité Palestinienne, l'Egypte, Israël, La Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Tunisie, la Turquie, Chypre et Malte ayant rejoint l'Union Européenne en mai **2004**.

MEDA, une appellation attribuée par le réseau ANIMA Invest Network : plateforme multi pays qui réunit 80 agences gouvernementales et réseaux d'affaires de financement et d'innovation du pourtour méditerranéen dont l'objectif est de contribuer à une amélioration continue du climat des affaires et à la croissance de l'investissement dans la région Méditerranée.

⁽¹⁾ - *Investissements Directs Etrangers dans la région MEDA en 2007-Invest in MED-Etude n°01-Mai 2008*

La région MEDA qui s'érige graduellement depuis un certain nombre d'années en une place forte, aux enjeux économiques prééminents en sus de ses rôles géopolitique et stratégique majeurs tenus au sein du bassin méditerranéen, polarise davantage les intérêts économiques croissants des nations développées et celles dites émergentes .

Alors qu'elle constituait une région éludée de la cartographie des investissements et flux financiers mondiaux (01 % des IDE pour près de 04 % de la planète) **la région MEDA** revient progressivement en grâce et prend conscience que son attractivité économique se renforce d'année en année ⁽²⁾.

Sujet d'actualité permanent, l'Investissement Direct Etranger suscitera toujours l'intérêt. Aussi, notre présent cas d'étude s'intéressera fondamentalement à l'analyse du retour en force des investissements directs étrangers dans la région MEDA, durant la période charnière s'étalant de **2003 à 2006**. Période, certes courte, mais foncièrement riche en événements étayant le retour en grâce de la région MEDA en terme de flux IDE, après toute une décennie d'indigence étalée de **1990 à 2003**, période importante analysée dans étude en rétrospective du retour précité de l'IDE; pour ensuite aborder l'attractivité, souvent mise à l'index, de cette région par la mise en exergue des principales mesures d'incitation à l'investissement direct étranger, développées par les pays la composant.

La problématique du sujet s'articulera autour des questions suivantes, auxquelles nous tenterons d'apporter les réponses appropriées à travers nos recherches et analyse des faits:

Pourquoi ce regain d'intérêt envers la région MEDA exprimé par les nations développées et autres émergentes à travers le retour en force des IDE durant la période 2003-2006 et quels en sont le enjeux? Quels ont été les arguments de « séduction » déployés par la région MEDA pour avoir suscité un tel engouement en termes de flux IDE et durant une période aussi courte ?

Pour ce faire notre présente étude développera deux grandes parties:

⁽²⁾ : **P.Henry & B.de Saint Laurent** -*Investissements Directs Etrangers dans la région MEDA en 2006*-notes et documents n° 23-AFII-Mai 2007

La Première partie : scindée en trois chapitres, sera entièrement consacrée à une recherche empirique et théorique sur le phénomène IDE.

Le premier chapitre : abordera les corollaires du phénomène IDE, que sont l'effet mondialisation de l'économie et l'omnipotence des firmes multinationales ,tout récemment désignées sous le nouveau vocable dit : « STN »⁽⁴⁾ (Sociétés Transnationales).

Le second chapitre : sera consacré aux phases historiques de développement des IDE dans le monde et les différentes approches théoriques de ses déterminants.

Le troisième chapitre : présentera les principaux accords régionaux et internationaux institués dans le cadre de la protection des investissements, ainsi que les politiques d'encouragement des IDE.

La Seconde partie : charnière centrale de notre cas d'étude abordera l'analyse de l'évolution des IDE dans la zone MEDA durant la période phare **2003-2006**. Les données statistiques utilisées y sont puisées de sources d'informations officielles faisant autorité.

Le premier chapitre : est une rétrospective nécessaire sur l'évolution des IDE dans la région MEDA, pendant la période **1998-2003** précédant le « come back » des IDE dans la région MEDA.

Le deuxième chapitre :

Entamera le retour en grâce de la région MEDA en terme de flux IDE entrants dans cette région .Une importante analyse agrégée des flux IDE dans cette région, retraçant les principaux faits et actions IDE durant la période couverte de **2003 à 2006**, sera mise en exergue afin d'étayer cette résurgence des flux IDE dans la région.

Rappelons dans ce contexte que notre choix d'analyse des IDE dans la région MEDA orienté sciemment sur la période précitée, est principalement dicté par l'abondance des statistiques officielles étayant, selon nos recherches menées , la résurgence de fait des IDE durant cette période précise à destination de la région MEDA.

⁽⁴⁾ : CNUCED, *World Investment Report.2009*

Le troisième chapitre :

Sera consacré à la mise en évidence des principales mesures incitatives d'attractivité des IDE, rigoureusement engagées par les pays d'accueil MEDA durant plus d'une décennie dans le cadre des politiques gouvernementales d'exhortation des IDE , ayant sensiblement contribué à partir de **2003** au retour en force des flux IDE dans la région.

Enfin, ce travail sera ponctué par une conclusion restituant les résultats auxquels nous sommes parvenus et recommandations inhérentes au potentiel de cette région, longuement éludée des schémas régionaux et mondiaux des flux IDE.

PARTIE 1

Les Investissements Directs Etrangers: Un phénomène séculaire

Chapitre 1 : Firme multinationale et mondialisation : Eléments propulseurs des IDE.

Les investissements directs étrangers doivent leur avènement, essor et amplification internationale d'une part à l'évolution fulgurante des firmes multinationales que l'on pourrait qualifier de « moteur propulseur » des IDE et d'autre part à l'effet mondialisation qui s'appliquera à asseoir davantage la capacité d'amplification internationale acquise par les IDE comme outil de pénétration des marchés étrangers cibles et instrument de financement prééminent pour les économies et nations en quête de développement à l'international.

Ce chapitre se consacre à la mise en exergue de ces deux puissants paramètres et leur rôle majeur dans le développement du phénomène IDE.

1-La FMN : point de départ de l'IDE

1-1- La stratégie d'une FMN : axe majeur de la décision pour un IDE :

Le champ des IDE est déterminé par des stratégies industrielles et financières d'entreprises, lesquelles amènent les politiques publiques à s'y adapter.

Les agents fondateurs, précurseurs des IDE sont les entreprises qui investissent et qui risquent des actifs financiers, industriels et organisationnels dans des projets de dimension internationale. ⁽¹⁾

La décision d'investir en territoire étranger n'est pas aisée, selon que la FMN opte pour un investissement dit « horizontal » ou un investissement dit « vertical », notions que l'on développera par la suite en abordant la section 1 du chapitre 2 inhérente aux types d'IDE.

Les IDE sont des instruments de stratégie de FMN, aux fins essentielles de mise en œuvre de leurs stratégie d'extension et de contrôle, de leurs parts de marché. La réflexion sur les IDE part toujours des stratégies des FMN et des dynamiques environnementales. ⁽²⁾

Les causes stratégiques de l'IDE se sont modifiées avec le temps, elles reflétaient des stratégies fondées sur la recherche d'avantages comparatifs en termes de coûts d'accès aux facteurs de production, durant l'après guerre, en particulier au cours des décennies 1960 et 1970.

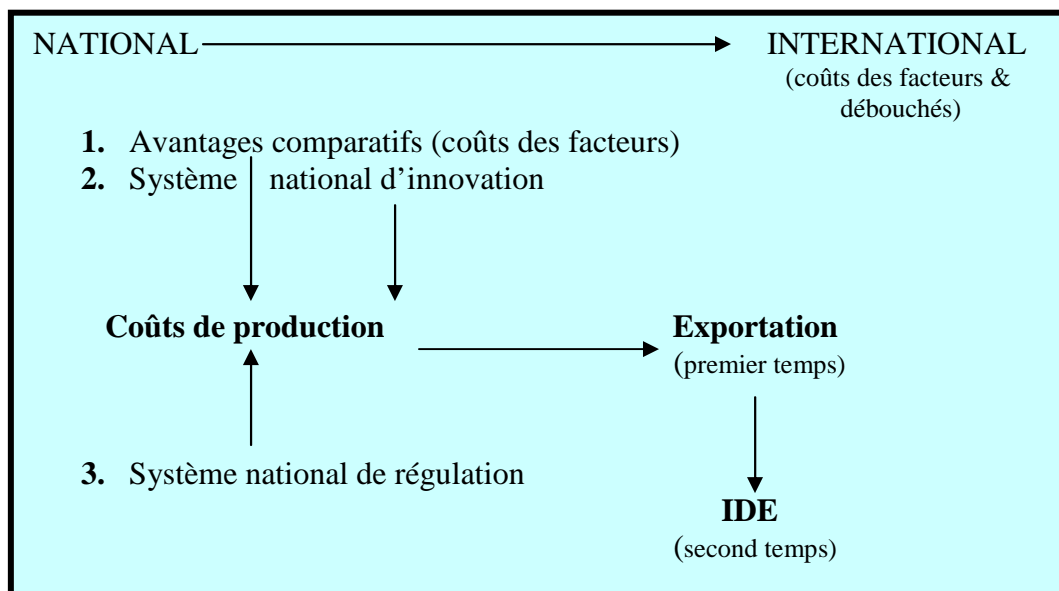
^{(1);(2)} :**B.Bellon&R.Gouia** . *Investissements Directs Etrangers et développement industriel en méditerranée*.Ed.Economica .1998.

Les systèmes d'innovation participent essentiellement à des dynamiques nationales imprégnées d'un ensemble de normes technologiques, productives et commerciales.

Le modèle qui en résulte permet alors de valoriser les économies d'échelle sur des productions standard..L'expansion internationale étant annoncée, elle sera la résultante du prolongement de l'expansion nationale, elle prendra la forme initiale d'exportation pour ensuite se convertir selon le cas en investissement direct international.

Le schéma suivant illustre parfaitement le modèle des IDE subséquent, ayant régi la période des Trente Glorieuses (en particulier les décennies 1960 à 1970)

**Figure 1 : Modèle des IDE au cours des Trente Glorieuses
(l'inscription nationale détermine l'insertion internationale)**



Source : **B.Bellon&R.Gouia** . *Investissements Directs Etrangers et développement industriel en méditerranée*.Ed.Economica .**1998**.

Les IDE se présenteront par la suite comme une alternative stratégique parmi d'autres, telles que l'exportation ou la cession de licence.Ce n'est plus le commerce qui entraîne les investissements productifs étrangers directs, ni l'inverse d'ailleurs.

Commerce , investissement direct et cession de droit se font davantage concurrence pour participer aux dynamiques industrielles des FMN , qu'ils n'agissent en alternance.

Les critères stratégiques retenus pour une décision d'investissement direct s'articulent autour des opportunités offertes par les deux options que sont l'exportation et la licence.

L'IDE représente souvent la solution la plus onéreuse pour l'entreprise internationale, les risques dans ce cas sont liés aux variations de l'environnement et des circonstances auxquelles on ne peut parfois trouver de réponses toutes faites.

Autrement dit, la décision de la forme d'expansion internationale résulte de l'étude exhaustive de plusieurs paramètres influant, notamment les cinq suivants : les coûts (de transport ou de douanes), la dynamique des marchés, les risques, les capacités d'organisation et le *Know how*.

Les FMN mènent le jeu, elles développent leurs stratégies dans un environnement plus ouvert et plus concurrentiel que par le passé, en y associant d'une part, un investissement direct, intégration et pouvoir de marché et, d'autre part, une insertion dans des territoires régionaux et nationaux marqués par de nombreux accords interentreprises.

Les FMN bénéficient d'effets de taille et de positions stratégiques leur procurant une grande liberté dans les choix des localisations et délocalisations, elles ont acquis des positions influentes favorables qui leur permettent d'exercer des lobbyings à travers leur formidable capacité de négociation avec les autorités politiques administratives de leurs propres pays (menaces de délocalisations) et celles surtout des pays cibles.⁽³⁾

Les FMN s'appuient sur des compétences avérées en matière d'information de négociation qui constituent aujourd'hui des facteurs différentiels clés supérieurs aux savoir-faire technique et aux coûts d'accès aux facteurs de production dans le cadre des implantations par IDE ou toute autre forme d'expansion.

Cette formidable aura qui entoure les FMN tient son origine de l'effet mondialisation que l'on traitera dans le second chapitre.

Avant d'entamer ce chapitre, il est nous sied de marquer un arrêt devant le processus de transition annoncée des multinationales vers la mondialisation, à l'orée du « premier boum » des années 1980, 1990 et 2000.

⁽³⁾ : **B.Bellon&R.Gouia** . *Investissements Directs Etrangers et développement industriel en méditerranée*.Ed.Economica .1998.

1-2- La FMN : chronique d'une mutation annoncée vers la mondialisation:

A l'orée du 20^{ème} siècle, on assiste à la montée en puissance des FMN dites primaires à stratégies d'approvisionnement ⁽⁴⁾ tels les majors pétroliers qui dictent jusqu'à, aujourd'hui la conduite à suivre, s'en suit progressivement l'apparition d'une nouvelle race de FMN développant jusqu'aux années soixante et plus, des stratégies dites selon **M.Porter**, de marché ou stratégies multidomestiques ⁽⁵⁾ jouissant d'une autonomie suffisante par rapport à leur société mère et qui s'érigent en filiales- relais ou *tarif factories* permettant de contourner les barrières tarifaires dont le but est l'inondation des marchés locaux, régionaux même, tournant à leur avantages les politiques sévèrement protectionnistes des pays cibles et bénéficiant de situation de rentes rendues possibles par l'absence de concurrence locale, voire internationale agressive.

L'ordre établi va foncièrement être bouleversé avec la mondialisation des années **1980** et **1990**. Le modèle des avantages comparatifs, cher aux décennies **1960 & 1970**, est renversé par une logique d'insertion nouvelle quelque peu brutale des économies dans des contextes concurrentiels fortement établis à l'échelle mondiale dépendants des stratégies de FMN plus puissantes et des politiques de libéralisation nouvellement initiées.

On ne réfléchit plus sur la comparaison des actifs naturels de chaque territoire ciblé et à en évaluer les économies relativement bien délimitées et ou bien protégées.

La tendance est à l'ouverture et à la mondialisation, pour se concentrer sur la capacité des FMN à construire des comportements stratégiques compétitifs.

Les IDE jouent alors, un double rôle d'agent de la mondialisation et d'agent de la régionalisation des dynamiques industrielles⁽⁶⁾.

Les années **1980** verront les FMN opter pour des stratégies de rationalisation de la production, des mouvements de délocalisations industrielles intensifs s'opéreront vers des pays à faibles coûts salariaux, les pays émetteurs d'IDE gagnent les pays voisins en périphérie (le Japon dans le Sud est asiatique ; les Etats Unis en Amérique Latine ; la France dans le bassin Sud de la méditerranée (Portugal, Espagne, Maroc, Tunisie) l'Allemagne dans les pays de l'Europe de l'Est l'Allemagne dans les pays de l'Europe de l'Est.

⁽⁴⁾ : **C.A.Michalet**. *Qu'est ce que la mondialisation ?*. Ed. la Découverte, Repère. **2002**

⁽⁵⁾ : **M.Porter**. *L'avantage concurrentiel des nations*. Ed. Mac Graw Hill, **1990**

⁽⁶⁾ : **N.Zatla**. *L'IDE dans la rive Sud de la méditerranée : Ses déterminants et ses effets sur la croissance. Thèse de Doctorat - Université d'Oran-2004/2005*

Les filières et activités concernées par ce mouvement de délocalisation, sont les industries de l'électronique grand public, l'habillement et textile, l'automobile...

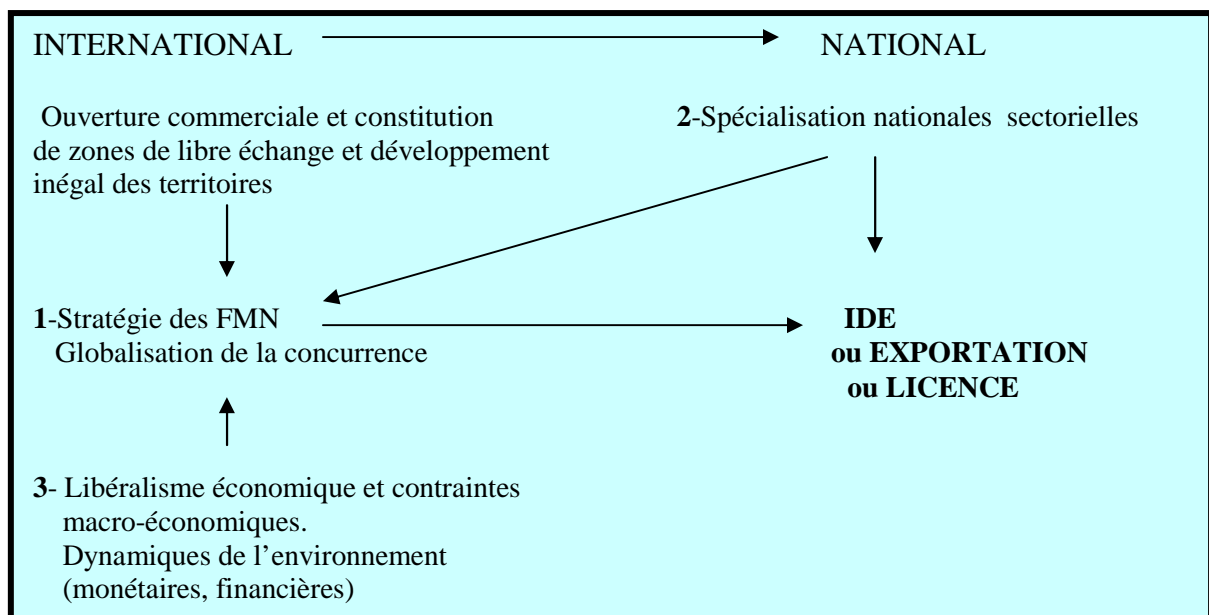
Les années 2000 ouvriront davantage le champ de la libéralisation du commerce, le secteurs réputés fermés de la téléphonie et des logiciels et plus tard des centres d'appels connaîtront un essor sans précédent

La recomposition de la dimension internationale montre d'abord une variété accrue et tendancielle de combinaisons possibles pour des échanges commerciaux et financiers, mais accentuées davantage pour la production, c'est-à-dire l'investissement, la technologie et le savoir faire des grandes entreprises, des éléments déterminants des IDE et leur incidence sur les pays d'accueil, paramètres que l'on exposera successivement plus loin en chapitre 2, section 3 :Approches théoriques et déterminants des IDE et chapitre 3 section 1 : Incidence des IDE sur les économies nationales.

Ce modèle nouvellement recomposé qui inverse l'ordre d'inscription est illustré par la figure ci après:

Figure 2 : Modèle des IDE à la fin du XXème siècle

(l'inscription internationale détermine la décision et la nature de l'IDE...
..... mais l'insertion locale détermine la qualité des dynamiques spécifiques



Source : B.Bellon&R.Gouia . *Investissements Directs Etrangers et développement industriel en méditerranée*.Ed.Economica .1998.

La mutation des firmes multinationales atteint son apogée à partir des années 2000, la CNUCED dans son rapport **2002**, retiendra environ **64.000** multinationales, disposant de **870.000** filiales, et qui emploient **54** millions de salariés à travers le monde, réalisent **10 %** du PIB mondial et **1/3** des exportations mondiales. On ne recensait que **7.000** FMN vingt ans(20) plus tôt.⁽⁷⁾

Les cents premières FMN, parmi lesquelles on compte depuis **2001** cinq (05) FMN originaires de pays développés, accaparent à elles seules la moitié du chiffre d'affaires des FMN mondiales. Transnationales « mondiales » ou « globales » ces firmes organisées en réseaux conçus à l'échelle planétaire associent des sites de production et de commercialisation souvent éloignés dans l'espace.

Considérant le monde comme un marché unique, elles se développent en mode IDE « vertical » et ou « horizontal » selon la stratégie adoptée, comme précisé dans la section précédente et que l'on développera dans le chapitre 2 suivant.

Dans leurs stratégies de standardisation des mêmes produits et services de type « Mac Donald », ces FMN inonde les marchés mondiaux avec comme seul nouvel apport, des campagnes publicitaires différenciés pour mieux s'adapter aux pays cibles. ⁽⁸⁾.

⁽⁷⁾ : CNUCED. *World Investment Report.2002* ;

⁽⁸⁾ : K.Ohmae. *Un monde sans frontières*.Ed.Harper Business.New York.1990

La disparition des frontières internationales profitera ainsi à l'essor des FMN. Après avoir abordé l'effet FMN, le paragraphe ci après abordera le deuxième catalyseur des IDE : La mondialisation, indissociable vecteur de développement des IDE..

2-La Mondialisation : catalyseur amplificateur des IDE :

L'effet mondialisation qui ne date pas d'aujourd'hui, accélère l'internationalisation des entreprises à telle enseigne que la structure industrielle et économique mondiale s'en trouve complètement remodelée. La rapidité avec laquelle circulent les flux financiers internationaux, les volumes décuplés des IDE et alliances stratégiques conclues à l'échelle internationale constituent indéniablement les caractéristiques les plus manifestes de la mondialisation actuelle.

Cette section aborde, en quelques points l'historique de l'effet mondialisation catalyseur des flux IDE depuis leur avènement.

Mais au préalable, une définition de la mondialisation, qui nous semble intéressante à tout point de vue, a retenu notre attention.

2-1-Qu'est ce que la mondialisation : une définition à retenir:

Traduction du terme « globalization » apparu dans la presse financière Américaine au milieu des années 1980, le vocable mondialisation est devenu presque instantanément un mot clé du vocabulaire contemporain, il sert à désigner un processus d'interdépendance de plus en plus prononcée des économies nationales, découlant de la création d'un marché planétaire pour les marchandises, les services, les capitaux mais aussi l'information, les idées, les produits culturels et médiatiques.

Les partisans de la mondialisation affirment qu'elle représente une tendance irréversible du capitalisme contemporain contre laquelle il serait vain de lutter.

Elle est ressentie comme une nouveauté amorcée par les politiques de libre échange développées depuis la seconde guerre mondiale. ⁽⁰⁹⁾

⁽⁰⁹⁾ : **R.Bénichi**. *Histoire de la mondialisation*, 2^{ème} édition. Ed. Vuiber. 2006

2-2- Les flux financiers internationaux : principaux vecteurs de la mondialisation :

L'internationalisation des capitaux, constituait déjà, le facteur clé de la mondialisation de l'époque. La croissance des flux financiers dépasse celles des flux commerciaux : le stock des capitaux placés ou investis à l'étranger évolue de 01 milliards de dollars en 1820 à 48 milliards de dollars en 1913.

La domination européenne est amplement assise, elle accapare au début du 20 siècle les 2/3 du commerce mondial mais fournit plus de 90 % des capitaux exportés dont près de la moitié venue d'Angleterre.⁽¹⁰⁾

Ces grands mouvements de capitaux marqués par la primauté des investissements en portefeuille sur les IDE à une époque où les FMN sont encore peu nombreuses, jouent un rôle essentiel et primordial dans le processus de la mondialisation en favorisant la division internationale du travail (développement des productions primaires, agricoles et minières, dans les pays neufs et les colonies) en préparant l'essor du commerce (développement des équipements ferroviaires et infrastructures portuaires..), et exportant dans le monde entier déjà la technologie et le mode d'organisation européen, mais en suscitant aussi l'éclosion de nouveaux foyers de croissance, notamment en Russie et aux Etats-Unis, pays qui deviendra plus tard la première puissance mondiale.

2-3-La mondialisation des flux financiers : source de profits

L'exportation d'une partie des richesses accumulées par les pays européens, s'explique par des considérations financières.

En effet, les épargnants individuels soucieux de trouver des placements rémunérateurs sont attirés par le différentiel des taux d'intérêt entre une Europe occidentale où le loyer de l'argent est bas et des pays neufs où la rareté du capital disponible place les taux à des niveaux élevés de rémunération.

Les investisseurs, entreprises ou banques d'affaires sont d'autant plus tentés de placer leur argent à l'étranger que les perspectives de profits sont jugées fortes prometteuses et qu'il n'est pas toujours opportun d'investir dans les pays européens, compte tenu d'un pouvoir d'achat encore assez modeste des couches populaires formant une masse importante de demande pour une offre qui ne peut éventuellement lui répondre favorablement.⁽¹¹⁾

⁽¹⁰⁾ ; ⁽¹¹⁾ : **R.Bénichi. Histoire de la mondialisation, 2^{ème} édition. Ed. Vuiber. 2006**

2-4- La mondialisation :une course aux approvisionnements et aux débouchés :

Dans le même sillage de nos propos subséquents, il demeure évident que la mondialisation des capitaux répond aussi à des impératifs économiques majeurs. Les pays européens toujours, cherchent à s'accaparer le contrôle des sources d'approvisionnement en matières premières qui leur font défaut et créer les moyens de transport pour les acheminer (premières FMN à vocation extractive), ceci demeure valable en période de forte croissance.

En période de récession annoncée, elles s'évertueront à essayer de trouver des débouchés à leur production.

La contagion protectionniste qui accompagne la grande dépression accentuera cette course aux débouchés, ainsi la répartition sectorielle des IDE européens à l'étranger est à cet égard fort significative : les infrastructures de transport (compagnies ferroviaires, sociétés portuaires) occupent la première place, suivies des activités minières, les plantations et enfin les activités industrielles et de services.

En **1913** les IDE britanniques se répartissent pour **58 %** dans les transports contre **10 %** dans les mines, plantations, industries..

2-5- La mondialisation : vers une stratégie d'hégémonie :

L'effet de l'amplification des échanges internationaux, ainsi que des flux de capitaux induira aussi des comportements d'ordre stratégique qui visent à développer des zones d'influences, à faire pression sur des pays étrangers cibles et raffermir la puissance des pays fournisseurs de capitaux. L'une des opportunités offertes pour concrétiser cette option stratégique réside dans le lancement d'emprunts publics par des États soucieux de développer leur réseau ferroviaire, de mettre en valeur leurs richesses minières ou tout simplement de pallier leurs difficultés financières (endettement lourds).

A titre d'illustration inhérente à ces stratégies de pression et d'hégémonie, nous citerons la défaite de la Chine face au Japon en 1895, sonnante le glas de « l'Empire du milieu » et déclenchant par conséquent les convoitises des grandes puissances, qui dès lors, financent volontiers les emprunts du pouvoir impérial mais obtiennent en compensation de larges concessions littorales et un contrôle des recettes douanières transformant la Chine en territoire semi-colonial.⁽¹³⁾

⁽¹³⁾ : **R.Bénichi. Histoire de la mondialisation, 2^{ème} édition. Ed. Vuiber. 2006**

Chapitre 2 : L' IDE :historique et principales approches théoriques de ses déterminants

Nous avons retenu en **chapitre 1**, les effets prépondérants des deux matrices ayant permis l'écllosion et l'amplification des flux financiers internationaux dont les investissements à l'étranger , que sont la FMN et la mondialisation.

Le présent chapitre se veut être un rappel historique des étapes phares inhérentes à l'évolution des IDE d'une part, et d'autre part , une mise en exergue des théories et recherches les plus pertinentes inhérentes aux IDE et leurs déterminants.

Au préalable , il y a lieu de définir l'Investissement Direct Etranger (IDE).

1 : Qu'est qu'un investissement direct étranger :IDE

1-1 -Définition :

Nous retiendrons deux définitions officielles faisant l'unanimité, la première attribuée conjointement à la **CNUCED et l'OMC (1996)** et a la seconde au **FMI (1997)** :

Selon la **CNUCED et le l'OMC** : « Il y a investissement direct étranger IDE lorsqu'un investisseur basé dans un pays (le pays d'origine) acquiert un actif dans un autre pays(le pays d'accueil) avec l'intention de le gérer. C'est ce pouvoir de gestion qui permet de distinguer entre, un investissement en porte feuille constitué d'actions, d'obligations et autres titres financiers qui conservent un caractère de placement uniquement et l'investissement direct.

Il existe selon L'OMC, trois grandes catégories d'investissements directs :

- 1- **La participation au capital** : qui correspond à la valeur des parts sociales acquises par une entreprise multinationale dans une entreprise à l'étranger.

Il est admis que la détention d'au moins **10 %** des actions ordinaires avec droits de vote dans une société ou une participation équivalente dans une entreprise non constituée en société est généralement considérée comme un minimum pour pouvoir exercer un contrôle.

- 2- **Les bénéfices réinvestis** : qui correspondent à la part des bénéfices d'une filiale d'entreprise multinationale qui n'est pas distribuée sous forme de dividendes ou qui n'est pas restituée à la société mère. Les bénéfices ainsi « retenus » par la filiale, sont considérés comme étant réinvestis dans cette filiale.

- 3- **Les autres flux de capitaux** qui correspondent aux emprunts ou aux prêts à court ou à long terme réalisés entre la société mère et sa filiale.⁽¹⁾

Le FMI définit les IDE comme étant « ceux qui sont effectués dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur, le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'Entreprise. Les entités ou les groupes d'entités associés non résidentes et qui effectuent les investissements sont appelés des Investisseurs Directs, et les entreprises érigées ou non en société (respectivement filiales ou succursales) dans lesquelles ces investissements directs ont été effectués, sont désignées par le terme `Entreprise d'Investissement Direct » .⁽²⁾ ,

1-2- Typologie des IDE :

Comme précisé en **chapitre 1**, la décision d'investir à l'étranger n'est pas aisée, elle répond à des préalables d'ordre stratégique bien définis par la FMN et s'avère être d'autant plus compliquée à prendre dans un contexte étranger, que domestique.

Les IDE présentent ainsi des caractéristiques différentes selon qu'ils soient effectués sur une base dite « horizontale » ou « verticale » par la FMN.

Les IDE sont dits « horizontaux » lorsque l'entreprise reproduit à l'étranger , l'activité qu'elle développe en interne dans son pays d'origine⁽³⁾, autrement dit, une standardisation de l'activité qui consiste à disperser des processus de fabrication analogues afin de bénéficier de réduction de coûts de transport.⁽⁴⁾

Les IDE dits « verticaux » consistent à localiser dans différents pays les étapes de fabrication. Le produit devient un assemblage mondial résultant de la recherche des meilleurs coûts⁽⁵⁾

Une autre approche des IDE « verticaux » , celle de **B.Bellon & R.Gouia**⁽⁶⁾, consiste à avancer que l'entreprise se rapproche de ses fournisseurs ou de ses clients par prise de participation dans leur capital. En amont ,il s'agit principalement de l'internationalisation en direction des pays producteurs de matières premières ainsi que des pays susceptibles de produire en sous-traitance ; en aval il s'agit des pays qui ont de forts potentiels de consommateurs et par voie de conséquence ceux qui peuvent abriter des industries diversifiées de transformation.

⁽¹⁾ : Rapport OMC 1996 ; ⁽²⁾ Rapport FMI 1997

⁽³⁾ : **B.Bellon&R.Gouia** . *Investissements Directs Etrangers et développement industriel en méditerranée*.Ed.Economica .1998.

⁽⁴⁾ ; ⁽⁵⁾ : **R.Bénichi**. *histoire de la mondialisation, 2^{ème} édition*.Ed.Vuibert. 2006

⁽⁶⁾ : **B.Bellon&R.Gouia** . *Investissements Directs Etrangers et développement industriel en méditerranée*.Ed.Economica .1998.

2-IDE : Principales phases historiques du phénomène économique

2-1-La suprématie Anglaise : première moitié du XX siècle :

Phénomène économique significatif séculaire, l'investissement étranger direct attire l'attention dès le début du XX siècle : 14 milliards de dollars de stocks mondial en 1914.⁽⁷⁾

La première moitié du XX siècle est dominée par les IDE provenant des puissances coloniales de l'époque (Allemagne jusqu'en 1918, France et Royaume- Uni) et des Etats Unis qui à eux quatre détiennent la quasi-totalité du stock mondial d'IDE.

L'Angleterre domine les débats et s'arroge la place de leader mondial dans les IDE et ce jusqu'à la dernière guerre : en 1938 le Royaume -Uni détenait **40 %** du stock mondial des IDE ⁽⁸⁾, domination qui s'explique par : une nette avancée technologique industrielle en dépit de la montée en puissance de l'Allemagne(armement en particulier), une épargne abondante bénéficiant de la première place financière mondiale, un réseau bancaire international bien ancré, et les débouchés naturels exploités depuis l'époque de la compagnie des Indes conséquences d'une longue période coloniale.

Si les investisseurs internationaux se trouvent exclusivement parmi les pays industrialisés (situation qui demeure inchangée durant le siècle puisqu'en 1993, les pays industrialisés détiennent toujours **96 %** du stock mondial des IDE), les pays d'accueil sont en revanche majoritairement les pays en développement (PVD), qui reçoivent dans la première moitié du XX siècle près de **2/3** du stock d'investissement international. L'Amérique latine et l'Asie sont de loin les régions accueillant le plus d'IDE respectivement le **1/3** et le **1/4** du stock mondial en 1938.

L'attractivité des régions en développement est corroborée par deux raisons principales :

- L'afflux d'émigrants européens vers certains pays neufs comme l'Argentine, l'Australie, ou le Brésil qui contribue à accroître les besoins d'infrastructure (ports, routes, chemins de fer) et la demande en biens de consommation ;
- L'approvisionnement en ressources naturelles qui constitue au XIX siècle et durant la première moitié du XX siècle, le motif majeur des investissements dans les PVD, d'où la prédominance sus citée des puissances coloniales et à leur tête le Royaume Uni.⁽⁹⁾

⁽⁷⁾ : **J.Dunning**, *multinationals Enterprises and the Global Economy*;Ed.Addison Wesley.1992

⁽⁸⁾ : **D.Tesrsen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ;Ed.Armand Colin ,1996

⁽⁹⁾ : **J.P.Agarwal**.*Foreign Direct Investment in Natural resources of Developing Countries,Indian Economic Journal n°02.1979*

Ci-dessous , mise en évidence de cette suprématie durant la première moitié du XX siècle.

Tableau n° 01 : Répartition des stocks d'IDE par pays d'origine en % (1914 & 1938)

Pays	1914	1938
Pays du G5	86,9	81,2
Etats unis	18,5	27,7
Japon	0,1	2,9
Royaume Uni	45,5	39,8
Allemagne	10,6	1,3
France	12,2	9,5
Europe hors G5	10,8	15
Dont Pays -Bas	nd	nd
Suisse	-	-
Stock mondial %	100	100
(milliards \$) valeur	(14,5)	(26,3)

Source: Dunning, *World Investment Report 1995*, CNUCED.

Tableau n°02 : Répartition des stocks d'IDE par région destinataire en % (1914 & 1938)

Régions	1914	1938
Pays développés	27,3	32,6
Etats unis	10,3	7,4
Europe de l'Ouest	7,8	7,4
Autres pays développés	9,2	17,8
Pays en développement	72,7	67,4
Amérique latine	32,7	30,8
Afrique	6,4	7,4
Proche et Moyen-Orient	2,8	2,6
Asie	20,9	25,0
Europe de l'Est	9,9	1,6
Stock mondial %	100	100
(milliards \$) valeur	(14)	(24,3)

Source: Dunning, *World Investment Report 1995*, CNUCED.

2-2-L'hégémonie américaine :1945-1973 :

Dès la fin de la seconde guerre mondiale, l'investissement international connaît une phase d'expansion qui durera jusqu'au premier choc pétrolier de 1973.

Ainsi entre 1950 et 1960, l'IDE progresse à un rythme deux fois plus élevé que la croissance mondiale et de 1960 à 1990, le ratio IDE/ production mondiale, cette dernière mesurée par le PNB (Produit National Brut), a pratiquement doublé passant de **4,4 %** à **8,5 %** (IDE/PNB)

Cette formidable croissance sans relâche trouve son explication dans les motifs suivants :

- Une période de prospérité pour les pays industrialisés (plein emploi, croissance soutenue et régulière) ;
- Soutien et stimulation des entreprises américaines grâce au plan Marshall de reconstruction de l'Europe (23 milliards de dollars d'aide publique des Etats-Unis entre 1946 et 1951) ;
- Baisse des coûts des transports et des communications en général ;
- Ouverture progressive des économies à l'extérieur, traduite par un volume d'échanges mondiaux décuplé et rapide, procurant à l'IDE un rôle majeur dans la formation et l'intensification du capital et le développement industriel des pays de l'OCDE.

L'après guerre verra l'effondrement des désormais ex puissances coloniales (Angleterre et France) sorties vainqueurs certes, mais laminées par les ravages de la guerre, qui ne détiennent plus que le 1/4 des stocks des IDE mondiaux en 1960 en compagnie de l'Allemagne, alors qu'elles en détenaient la moitié à l'aube de la guerre en 1938, le déclin du Royaume Uni étant le plus accentué, cette période profitera ainsi, aux Etats-Unis dont l'appareil de production demeurera intact pendant le conflit ,lesquels s'affirmeront comme nouvelle puissance mondiale en matière d'investissement à l'étranger avec **48 %** du stock mondial des IDE en 1960, un record. La redistribution des rôles est donc profondément modifiée.⁽¹⁰⁾

Les IDE américains menés tambours battants par des FMN de renom telles que IBM , Eastman Kodak et General Motors bénéficiant d'une telle avancée technologique et organisationnelle qu'elles sont pratiquement les seules à l'exception de quelques grands groupes européens (Nestlé, Philips, Unilever ou Shell) à disposer des moyens financiers techniques et humains leur permettant d'investir dans le monde.

⁽¹⁰⁾ : *World Investment Report*, CNUCED .1995

Jusqu'en 1950 les IDE américains étaient limités à l'Amérique au Nord (Canada), au Sud (Amérique Latine) et à un degré moindre l'Asie. L'investissement américain dans ces régions est principalement motivé par la fermeture de certains marchés et par les politiques d'industrialisation par substitution des importations de produits manufacturés entamées par des pays latino américains tels l'Argentine et le Brésil.

Dans les années 1960 la mise en œuvre d'un marché commun européen, ayant fait craindre au départ aux exportateurs américains le relèvement des tarifs douaniers, stimulera l'arrivée en masse des IDE américains en Europe attirés par une perspective de densification d'un vaste marché de consommateurs détenteurs d'un fort pouvoir d'achat.

L'Europe devient alors, le premier pôle d'attraction des IDE américains dont les filiales de production foisonnent à partir du milieu des années 1950.

Entre 1958 et 1979 le volume des actifs détenus par des firmes américaines passe de **02** milliards à **65** milliards de dollars, l'influence américaine est particulièrement présente dans quelques secteurs manufacturiers : machines agricoles, pneumatiques, électronique et l'automobile où **40 %** de la production européenne est sous contrôle américain à la fin des années 1960.

Du côté de l'accueil des IDE, le poids des PVD dans le stock mondial d'IDE reçus ne cesse de s'amenuiser, il sera divisé par deux entre 1938 et 1960, et même par trois pour l'Asie.

Cette situation de décroissance va perdurer jusqu'à la fin de la décennie 1980, une des causes principales de cette régression notable des IDE dans les PVD, demeure le mouvement réactionnaire nationaliste de rejet, mené dans les années 1960 jusqu'au milieu des années 1970 en direction des multinationales des pays occidentaux en particulier américaines, principal vecteur des IDE vers le Tiers monde, par des pays comme l'Algérie en Afrique, l'Inde en Asie et l'ensemble des pays latino américains, notamment le Chili, qui accusent ces multinationales d'influence économique voire politique excessive, d'appropriation à bon compte des ressources naturelles (minières surtout) des pays hôtes, et de mainmise considérée comme « une recolonisation rampante » alors que ces pays viennent à peine de recouvrir leur indépendance.⁽¹¹⁾

⁽¹¹⁾ : *World Investment Report*, CNUCED .1995

Chose faite, la majorité des PVD mettent en place des dispositifs protectionnistes restrictifs à l'IDE occidental, américain notamment, par : la création d'agences gouvernementales en charge de l'étude et de l'autorisation au cas par cas des projets d'IDE, la limitation du rapatriement des bénéficiaires, et l'interdiction des prises de participation majoritaires (cas des sociétés à capitaux mixtes en Algérie durant les décennies 1970 et 1980), confortés dans leurs actions par plusieurs résolutions de l'ONU de l'époque soulignant la notion de souveraineté nationale sur les ressources naturelles.

La désaffection des PVD renforcera en revanche les intérêts des pays industrialisés qui, recevront des proportions croissantes d'IDE, l'Europe occidentale en tirera le maximum de profit en raison de ses atouts pour les IDE : vaste marché de consommateurs à pouvoir d'achat élevé, comme sus évoqué, forte croissance, stabilité économique et le plus important le processus d'intégration européenne qui contribue à accélérer simultanément les flux intra régionaux et étrangers, essentiellement américains.

Entre 1938 et 1973, le poids de l'Europe occidentale dans le stock mondial des IDE est multiplié par cinq(05) devenant avec 36,5 % du stock international en 1973, la 1^{ère} région d'accueil dans le monde.

Tableau n°03: Répartition des stocks d'IDE par pays d'origine en % (1938 à 1994)

Pays	1938	1960	1973	1985	1994
Pays du G5	81,2	72,8	75,7	71,6	65,4
Etats unis	27,7	48,3	48,1	36,9	25,7
Japon	2,9	0,9	4,9	6,5	11,7
Royaume Uni	39,8	16,3	12,8	14,8	11,7
Allemagne	1,3	1,2	5,7	8,8	8,6
France	9,5	6,2	4,2	4,6	7,7
Europe hors G5	15	18,4	14,8	17,2	21,8
Dont Pays -Bas	nd	10,3	7,5	7,0	6,1
Suisse	-	3,4	3,4	3,7	4,0
Stock mondial %	100	100	100	100	100
(milliards\$) valeur	(26,3)	(66,1)	(210,5)	(618,6)	(2 378)

Source: Dunning, *World Investment Report 1995*, CNUCED.

Tableau n°04: Répartition des stocks d'IDE par région destinataire(en %)(1938 à 1994)

Régions	1938	1960	1973	1985	1994
Pays développés	32,6	67,3	72,9	74,5	74,0
Etats unis	7,4	13,9	10,4	24,8	21,7
Europe de l'Ouest	7,4	22,9	36,5	31,6	41,6
Autres pays développés	17,8	30,5	26,0	18,1	10,7
Pays en développement	67,4	32,7	27,1	25,5	25,1
Amérique latine	30,8	15,6	12,5	9,7	8,0
Afrique	7,4	5,5	2,9	3,4	2,3
Proche et Moyen-Orient	2,6	2,8	-	3,6	1,5
Asie	25,0	7,9	4,8	8,8	13,3
Europe de l'Est	1,6	0,9	-	-	0,9
Stock mondial %	100	100	100	100	100
(milliards \$) valeur	(24,3)	(54,5)	(166,7)	(745,8)	(2 319)

Source: Dunning, *World Investment Report 1995*, CNUCED.

2-3-Le creux de vague : 1973-1984 :

Cette période demeure principalement marquée par une progression réduite des IDE, qui croissent à un rythme identique au commerce mondial, mais supérieur à celui de l'investissement domestique.

Les deux chocs pétroliers perturbent sensiblement les flux d'IDE dans le monde qui se contractent manifestement plus de 1981 à 1982.

C'est une période de récession de l'économie mondiale caractérisée par un ralentissement ostensible de la croissance, de la productivité et de l'investissement des pays industrialisés et ce pour la première fois d'après guerre.

Le marasme économique s'installe alors chez la majorité des grandes entreprises : baisse des profits et anticipation défavorable de la demande, feront réviser à la baisse les stratégies de développement, notamment par croissance externe de ces entreprises.

Deux autres événements majeurs vont eux aussi marquer cette période :

La première dévaluation d'après guerre du dollar en 1971 et l'abandon du système de Bretton-Woods avec l'adoption du système des changes flottants, qui marqueront la fin de la suprématie du dollar dont les conséquences se feront ressentir sur les flux IDE dans le monde.

Les Etats -Unis perdent ainsi l'avantage d'une monnaie surévaluée pour créer des implantations ou racheter des actifs à l'étranger, au profit de l'appréciation du mark et du yen qui expliquent l'essor progressif des investissements étrangers Allemands et Japonais au Etats-Unis, notamment.

En conséquence, la distribution des rôles et une nouvelle fois modifiée en dépit d'un ralentissement du rythme mondial des IDE, cette fois ci en défaveur des Etats-Unis dont la part dans les stocks mondiaux d'IDE passe de **48%** en 1973 à **37 %** en 1985.

En même temps la part de l'Allemagne gagne trois **(03)** points, passant de **06** à **09 %** celle du Japon de **05** à **06,5 %**. ⁽¹²⁾

2-4-Une période faste : deuxième moitié de la décennie 1980 :

Effectivement c'est à partir de 1985 que l'IDE explose à l'échelle mondiale, pour la majorité des pays industrialisés dans une relation d'investissements directs croisés, inter régionale et intracommunautaire. Des régions comme l'Afrique et les pays de la rive Sud de la méditerranée en seront marginalisés pour le moment.

Entre 1986 et 1990 les flux mondiaux d'IDE augmentent en moyenne de **29 %** par an, contre **15 %** pour les échanges de marchandises et **10 %** pour le PNB.

L'autre fait majeur de cette période et la confirmation du déclin des Etats-Unis qui perdent leur première place au profit , successivement ,du Royaume Uni de 1985 à 1998, du Japon de 1989 à 1990.

L'essor des IDE pendant cette deuxième moitié des années 1980 trouve son explication dans :
-La forte croissance économique des pays de l'OCDE et la dimension pro cyclique marquée de l'investissement international ⁽¹³⁾ attribuée à **De Anne Julius** qui démontra l'existence d'une corrélation positive entre la croissance des pays du G5 et celle de leurs flux d'IDE depuis vingt cinq **(25) ans**.

⁽¹²⁾ : *World Investment Report*, CNUCED .1995

⁽¹³⁾ : **J.De Anne**. *Foreign Direct investment:The Neglected Twin of Trade*,Group of Thirty.1991,
In ; D.Tersen & J.L.Bricout ; l'investissement international ;Ed.Armand Colin ,1996

Le repli du début des années 1980 et rapidement substitué par un doublement des stocks des IDE détenu par les pays de l'OCDE entre 1985 et 1989 et une sortie moyenne d'IDE des pays du G5 plus élevé de **60 %** en fin des années 1980 comparativement à la fin 1979. Ce regain de vitalité internationale est corroboré par:

- Une forte valorisation des actifs financiers et immobiliers constatée pendant cette période (envolée des cours et cotations boursières des titres) dopée par le retour à l'accroissement des bénéfices des entreprises.

- Une libéralisation des secteurs tertiaires (banque, assurance, télécommunications) représentant une forte proportion dans le PIB de ces pays, accompagné d'une vague de privatisation et de dérégulation incitant les entreprises de ces pays à rechercher d'autres marchés nouveaux à l'étranger, ce qui dans le cas du tertiaire passe par une implantation directe : phénomène que l'on découvrira amplifié plus loin en deuxième partie lorsqu'on abordera les IDE en zone MEDA par secteurs d'activités.

- L'innovation dans la création de nouveaux instruments de financement et la libéralisation des marchés financiers à partir de 1985-1986, permettra aux entreprises de bénéficier de solutions de financement nouvelles, variées et souples pour développer leur stratégie de croissance externe, notamment au moyen d'opérations d'acquisition d'actif par effet de levier (LBO: Leverage By Out) et par le biais des fusions acquisition internationales sous forme d'OPA (Offre Publique d'Achat).

- Le progrès technique (télécommunications et technologie de l'information) contribue à stimuler les flux de capitaux internationaux.

- Les accords régionaux d'intégration économique (Acte unique européen de 1986, prévoyant l'échéance du grand marché de 1993 ; accords de libre échange Canada/États-Unis en 1988 ; puis ALENA entré en vigueur en 1994 et AFTA, la zone de libre échange de l'ASEAN en 1992), tous ces accords vont intégrer la dimension « investissement », prévoyant pour les pays membres la suppression progressive des droits d'établissement et favorisant ainsi la multiplication des investissements directs croisés, que l'on ne retrouvera pas pendant cette période dans une région comme celle du MEDA à titre d'illustration du décalage de cette zone à cette période par rapport à la frénésie des IDE dans le monde.

2-5-Un court fléchissement : 1990-1992

Les deux premières années de la décennie 1990 est marquée par un fléchissement généralisé des IDE dans le monde : **08 %** en moyenne d'évolution par an entre 1991 et 1993, contre **20 %** en 1986 et 1990.

Cette baisse de régime est la conséquence du recul des IDE produit par les pays du G5 (**-23%** entre 1990 et 1992). ⁽¹⁴⁾

Plusieurs causes sont à l'origine de cette tendance régressive :

- Un environnement économique mondial défavorable, provoqué par un ralentissement économique apparu en 1990 aux Etats Unis, causé d'une part, par des perspectives de demande réduite, compte tenu de la saturation annoncée dans le secteur tertiaire (banques, assurances, immobilier, commerce de détail) ayant reçu un volume important d'IDE ,et d'autre part, par l'augmentation des taux d'intérêt jugulant ainsi les efforts d'investissements tant à l'étranger que dans les marchés domestiques et donc une baisse de profitabilité anticipée des entreprises.

Ce mouvement de contraction économique sera amplifié au Japon et à l'Europe qui connaîtra la récession continentale de 1993.

-Ces éléments de conjoncture économique récessive annoncent en fait ,la fin d'un cycle d'investissement, qui se met à la recherche d'un nouveau « souffle » dans un contexte d'innovation et de progrès immenses réalisés ,comme précisé plus haut ,dans les marchés financiers, assouplissement des contrôles de changes et régionalisation incitative à l'investissement intracommunautaire.

Les grandes entreprises n'abandonnent pas leurs stratégies de croissance externe pendant ce laps de temps, elles prennent un léger recul et sont plus prudentes dans un climat incertain et peu propice à l'investissement étranger, compte tenu du coût onéreux des capitaux de financement à cette époque.

Les autres formes de croissance externe : alliances stratégiques et joint venture contractuelles connaîtront en revanche, un essor particulier durant cette période ⁽¹⁵⁾

⁽¹⁴⁾ : *World Investment Report, CNUCED .1995*, à partir de données **FMI 1995**

⁽¹⁵⁾ :**R.JUNGNICKEL**.*Recent trends in Foreign Direct Investment*.International Labour Office,Geneva. **1993**

2-6-Relance du phénomène IDE : à partir de 1993

La relance est donc annoncée, notamment par le volume des fusions/acquisitions qui croissent dans le monde à partir de 1993 et e1994 (222 milliards de dollars en 1994 soit + 31 milliards par rapport aux réalisations de 1992, d'après les statistiques du FMI⁽¹⁶⁾ .

Les Etats Unis reviennent à la charge avec un volume IDE sortant de 49,4 milliards de dollars en 1994 soit le quart des flux IDE mondiaux, ils sont en pôle position.

Ils sont encore leader pour cette même année en IDE rentrant avec 49,4 milliards de dollars aussi.

Ce regain net de vitalité, tient son origine du dynamisme économique retrouvé chez les pays industrialisés et de l'amélioration des situations financières des entreprises, ayant opté pour un recentrage sur leurs métiers de base dès suites de la crise précédente, par une série de restructurations industrielles et surtout financières (cessions d'actifs d'entreprise, cessions totale de filiale et ou branches d'activités jugées secondaires...) induisant un confortement des capacités d'autofinancement et un renflouement des disponibilités de ces entreprises leur permettant d'enclencher de nouvelles opérations de croissance externe stratégique et donc un une redynamisation des flux IDE.

Les entreprises autofinancent largement, dans ce contexte précis, leurs opérations d'investissement et privilégient à cette époque les logiques industrielles et économiques sur la recherche de la rentabilité et plus- value financière à cour terme.

Cette situation de reprise de la croissance économique, verra aussi l'éclosion et la montée graduelle sur la scène internationale de Nouveaux Pays Industrialisés : NPI, concentrés en particulier en Asie du Sud Est : Corée , Taiwan et Hong Kong, qui deviennent exportateurs nets d'investissements Directs, malgré leur faible poids mondial évalué à **06 %** des flux IDE mondiaux en 1993, et s'affirment en tant que puissances régionales.

2-7- Les marchés émergents nouveaux pôles d'attractivité pour les IDE :

Les PVD longuement marginalisés, dont la part des IDE n'a cessé de régresser jusqu'à la fin des années 1980(Cf :**point 2-2 du même chapitre 2**), retrouveront une embellie à compter de la décennie 1990, en recevant **75 milliards** de dollars d'IDE en moyenne par année entre 1992 et 1994 ⁽¹⁷⁾ soit deux fois plus qu'entre 1987 et 1991.

^{(16)& (17)}: *World Investment Report, CNUCED .1995*, à partir de données **FMI 1995**.

L'année 1994 enregistre un montant record des IDE entrant dans les PVD : **90 milliards** de dollars, soit **40 %** des flux internationaux. ⁽¹⁸⁾

Ce regain d'attractivité s'explique par les facteurs observés suivants:

- Certains pays Sud-américains et l'ensemble de l'Asie du Sud et de l'Est connaissent une forte et rapide croissance du revenu par habitant. leurs besoins en terme d'infrastructures, de biens d'équipements et de consommation sont faramineux, notamment en Asie(phénomène récurrent que l'on retrouve actuellement en Chine avec la croissance économique à deux chiffres, fulgurante de ce pays en quelques années).
- Beaucoup de PVD se sont engagés dans le sentier de la libéralisation économique, en favorisant la croissance du secteur privé, notamment dans les services et en allégeant les procédures réglementaires relatives aux investissements étrangers.
- Le lancement des programmes de privatisation en Amérique Latine et Europe de l'Est crée des opportunités d'investissement pour les entreprises occidentales.10 % des flux d'IDE rentrant dans l'ensemble des PVD en 1993 proviendraient de privatisation . ⁽¹⁹⁾
- Dans un but d'organisation progressive des IDE autour de la Triade (Etats-Unis ,Europe, Japon) , certains PVD tirent profit du renforcement des schémas d'intégration économique régionale (ALENA, ASEAN, Mercosur, et en perspective l'APEC), afin de capter davantage d''investissements étrangers, notamment américains et japonais.

Un point très important mérite d'être souligné dans ce contexte de retour de l'attractivité des PVD pour les IDE ,en ce sens même que les avantages comparatifs traditionnellement connu des PVD (coûts des salaires , de l'énergie et des consommations intermédiaires relativement bas et compétitifs ; prix des terrains et de l'immobilier abordables en général) à l'origine de quelques grands projets d'investissement, figurent avec moins d'intensité parmi la liste des motivations principales des firmes qui investissent dans les pays émergents.

Ce revirement de situation trouve son explication dans la baisse tendancielle des coûts de main -d'œuvre dans la structure des coûts de production, qui réduit ainsi les besoins en main d'œuvre non qualifiée, et cela en raison des progrès accomplis en matière d'automatisation et de la hausse des frais de recherche et de développement et de commercialisation. ⁽²⁰⁾

Cette théorie est à prendre avec précaution , car ne concernant que les industries **High tech**.

^{(18) &(19)} : Rapport de la World Bank.1995

⁽²⁰⁾ : **K.Ohmae** ;*Triade power : The Coming Shape of Global Competition*.Ed free press.1985

A partir de 1990 les PVD reçoivent des capitaux à long termes importants, constitués généralement de : Dons et prêts publics ; prêts privés, investissements directs et en portefeuille (+ 20 % en moyenne par an). ⁽²¹⁾

Les IDE se taillent la part du lion dans ce processus de financement à long terme, ils en constituent le 1/3 entre 1992 et 1994 et deviennent la première source de financement des PVD, dépassant pour la première fois depuis 1983 le financement public des PVD. ⁽²²⁾

La Chine symbole de ces pays émergents , particulièrement ceux de l'Asie du Sud Est, de par son capital humain et perspectives de croissance , s'accapare la place de leader et devient en 1993 le premier pays d'accueil des IDE, avec 15 % des flux mondiaux , devant les Etats Unis.

Il est important de signaler dans ce paragraphe dédié à l'attractivité des PVD pour les IDE , que la montée en puissance asiatique et dans une moindre mesure, Sud-américaine, dans l'accueil des IDE, se réalise au détriment des PVD de l'Afrique et du Proche et Moyen Orient (05 % des flux IDE reçu par l'ensemble des PVD en 1993 ,contre 18 % entre 1987 et 1989 ont été accueillis par ces deux régions)

En 1994 le cabinet mondial de conseil en audit et expertise financière **Ernst & Young** avait publié les résultats d'une étude menée sur un panel de 230 multinationales portant sur les atouts et handicaps des marchés émergents en matière d'accueil de l'IDE.

En voici un extrait indicatif fort significatif :

Tableau n° 05 : Atouts et Handicaps des marchés émergents en matière d'IDE

Raisons d'investir dans les marchés émergents		Principales barrières à l'entrée	
Marché potentiel	94 %	Instabilité politique	53 %
Profitabilité	78 %	Risque financier	39 %
Localisation stratégique	64 %	Environnement réglementaire	32 %
Devancer la concurrence	52 %	Contrôle des changes	29 %
Mesures incitatives	28 %	Infrastructure commerciale	28 %
Coûts du travail	23 %	Programme de privatisation	
Accès aux matières premières	22 %	absent	21 %
		Inflation	20 %

Source : Cabinet Ernest & Yong, 1994.

^{(21) & (22)} : Rapport de la World Bank.1995

2-8- L'évolution de 2000 à 2005 :

Après l'envolée des années **1980 et fin 1990** ainsi que les records atteints **en 2000**, les IDE ont enregistré une forte contraction pendant trois ans de **2000 à 2003** avant d'amorcer leur redressement en **2004**.

Cette chute généralisée des flux IDE est imputable à la crise boursière, la réduction des bénéfices des entreprises et les incertitudes pesant sur la croissance.

Les IDE ont ainsi reculé de **41 %** en 2001 ; **21 %** en 2002 et **17,5 %** en 2003 où ils ne représentent plus qu'un flux d'entrée de **560 milliards** de dollars contre **1400 milliards** en **2000**. ⁽²³⁾

Ce recul touche en particulier les flux d'investissements à destination des pays développés. (**366 milliards** en 2003 contre **1100 milliards** de dollars en 2000) et affecte spécialement l'Union Européenne, mais plus encore les Etats-Unis. Premier pays d'accueil des IDE en **2000** avec **374 milliards** de dollars , les Etats-Unis ne reçoivent que **30 milliards** de dollars en **2003**, derrière le Luxembourg, la Chine et la France.

La contraction est beaucoup plus atténuée dans les pays du Sud : **250 milliards** de dollars en 2000 contre **172 milliards de dollars** en 2003, essentiellement imputable au recul des IDE en Amérique latine.

L'Asie confirme, en revanche, son attractivité grandissante : **107 milliards** de dollars reçus en 2003, dont près de la moitié absorbée par la Chine qui a reçu au total depuis son ouverture au début des années 1980, **500 milliards** de dollars de flux d'IDE.

La hausse des cours des produits bruts à également profité à l'Afrique, mais avec seulement **15 milliards** de dollars en 2003 contre **09 milliards** en 2000. ⁽²⁴⁾

En 2004 les Etats Unis retrouvent leur premier rang de pays récepteur d'IDE avec **107 milliards de dollars** , devant le Royaume Uni : **78 milliards** , Chine : **60 milliards**, la France n'atteint que **24 milliards**.

L'amélioration de la situation économique en Amérique latine favorise la reprise des flux IDE et la zone Asie s'affirme comme pôle d'attraction de prédilection avec **148 milliards** de dollars.

^{(23) &(24)} : *World investment report* CNUCED **2004**

Les pays du Sud ayant refusé à Cancun en **2003**, d'engager des négociations pour élaborer un cadre multilatéral de coopération sous l'égide de l'OMC, les IDE dans ces pays restent soumis pour la plus part à une multitude d'accords bilatéraux entre pays développés et ceux du Sud. Nous reviendrons sur l'impact de cette donne lorsqu'on abordera la deuxième partie concernant les IDE en région MEDA. IL faudra néanmoins noter, la rapide multiplication des accords Sud -Sud qui représentent en **2006 ,28 %** des accords mondiaux . ⁽²⁵⁾

⁽²⁵⁾ : **R.Bénichi**. *histoire de la mondialisation*, 2^{ème} édition. Ed. Vuiber. **2006**

3: Les approches théoriques des déterminants des IDE :

Cette section abordera ,comme précisé en début de **partie 1**, les théories relatives aux déterminants du phénomène IDE ayant fait l'objet d'une multitude de recherches dont on restituera les plus importantes.

3-1-Approches théoriques principales des déterminants des IDE :

Les théories sur les IDE sont estimées d'origine récente. **Bye** ⁽²⁶⁾ s'avère être le premier auteur à appréhender le phénomène à travers le comportement des multinationales, sous le vocable « Grande Unité Interterritoriale » GUI , en observant d'une part ces dernières se livrer à une concurrence acharnée pour s'assurer un pouvoir de marché et d'autre part en analysant les flux d'échanges intra-firmes, remettant ainsi en cause la théorie de l'échange international dominante jusqu'au début des années 1950 avancée par les néoclassiques sur l'immobilité des facteurs de production et la libre circulation des marchandises (**Heckscher-Ohlin**).

Mais c'est à partir des années soixante avec l'expansion des FMN américaines en Europe que les économistes s'intéressent à la formation de l'IDE.

L'approche des IDE sera appréhendée sous différentes formes d'analyses :

- Macroéconomique, basée sur le concept de l'économie internationale qui fonde le mouvement des capitaux internationaux dans l'analyse traditionnelle des mouvements de marchandises, fondée elle-même sur l'avantage comparatif des nations.
- Microéconomique et qui prend en compte l'imperfection des marchés et la théorie de la firme et des avantages spécifiques.
- Fédératrice entre les deux premiers concepts sus évoqués par l'approche « éclectique » de **Dunning**.

⁽²⁶⁾ : **M.Bye**.*L'autofinancement de la G.U.I et les dimensions temporelles de son plan*, Revue d'économie Politique, n°67, mai /juin 1957.

3-1-1-Les théories de la multinationalisation (approches microéconomiques)

- Marchés imparfaits et avantages spécifiques des firmes :

Hymer⁽²⁷⁾ développe le premier les fondements de la théorie de la multinationalisation basée sur les imperfections des marchés.

Le postulat de départ est simple pour **Hymer** : toute firme s'implantant à l'étranger est désavantagée par rapport aux firmes locales.

Pour que l'investissement soit possible et rentable , la firme doit posséder un avantage spécifique sur ses concurrents locaux ,qui doit être transférable à l'international.

Cet avantage spécifique trouve sa source dans l'existence d'imperfections aux seins des marchés, qui constituent des barrières à l'entrée pour des nouveaux prétendants à l'implantation et que **Kindelberger**⁽²⁸⁾ recensera en quatre formes :

1. Les imperfections sur les marchés des produits : techniques particulières de mercatique, image de marque, différenciation des produits... ;
2. Les imperfections sur les marchés des facteurs de production : accès privilégié aux marchés des capitaux, détention exclusive d'une technologie, méthodes d'organisation et de gestion spécifique du potentiel humain .. ;
3. La possibilité d'exploiter des économies d'échelle internes ou externes ;
4. Les politiques interventionnistes des gouvernements.

Muchielli⁽²⁹⁾ se joint au recensement de **Kindelberger**, en confirmant et rajoutant que les avantages spécifiques se trouvent dans les accès privilégiés du fait de la taille de l'entreprise aux différents marchés (matières premières, capitaux, travail, foncier) que citait déjà **Horst**⁽³⁰⁾ et qu'ils résultent aussi de l'effet d'une courbe d'apprentissage chez la firme leader ainsi que du pouvoir de négociation de la firme avec les pays d'accueil.

Ainsi, l'existence d'au moins une forme d'imperfection avantage une firme par rapport à une autre, condition qui apparait comme nécessaire mais non suffisante de la multinationalisation.

⁽²⁷⁾ : **S.H.Hymer (1960)**; *The international operations of national firms : A study of direct investment*.Thèse de Doctorat publiée au MIT press.Etats UNIS, **1976**

⁽²⁸⁾ : **C.P.Kindelberger**; *American business abraoad* ,New Haven, Yale university press **1969**

⁽²⁹⁾ : **R.Muchielli** ; *Les firmes multinationales :mutations et nouvelles perspectives*.Ed.Economica.**1985**

⁽³⁰⁾ : **T.Horst** ;*The industrial composition of US export and subsidiary sales to the Canadian market*.American Economic review n ° 62 mars **1972**

En effet, une firme peut aussi bien exploiter son avantage spécifique en produisant dans son pays et exporter, ou vendre une licence, et éviter le coût de la délocalisation.

Cette théorie relative aux imperfections des marchés et avantages spécifiques des firmes va s'avérer d'une grande utilité pour assurer la jonction entre théorie et pratique plus précisément pour analyser en Partie 2, le retour en force des IDE en zone MEDA tenant compte de l'imperfection des marchés du Sud de la méditerranée et des politiques interventionnistes des gouvernements initiées dans le sens de l'attraction des IDE.

Elle nous permettra d'entamer la seconde théorie de l'investissement international dans le cadre du cycle de vie du produit et la notion d'avantage spécifique technologique de la firme cher à **Hymer**.

- **Avantage technologique et cycle de vie du produit :**

Dans une tentative de corrélation dynamique entre commerce et investissement à l'étranger, **Vernon** ⁽³¹⁾ avance le modèle du cycle de vie du produit dans une logique d'économie industrielle et internationale, que l'on résumera comme suit :

- La firme innove, met sur le marché local un produit novateur à un prix écrémé, détenant ainsi un monopole temporaire.
- Le produit arrive à maturité et se banalise, ses coûts de production diminuent et la concurrence locale commence à émerger. La firme exporte en premier lieu vers les pays suiveurs et décide par la suite de délocaliser par le biais d'IDE dans ces mêmes pays à fort revenus, afin de préserver son avantage technologique initial et mieux contrôler ses concurrents imitateurs et ses parts dans les marchés d'accueil.
- Le produit est maintenant au stade de la standardisation, la firme à la recherche de coûts de production encore plus bas, cherchera à délocaliser vers des pays émergents en voie de développement offrant ces conditions, pour une réexportation vers le pays d'origine éventuellement.

Cette approche théorique de la substitution des exportations par les IDE, intervient en milieu des années 1960 caractérisée par un rush des IDE américains sur l'Europe.

⁽³¹⁾ : **R.Vernon** ; *International investment and international trade in the product cycle*; *Journal of economics* n°80.1966 ; in **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ,1996.

Elle s'avèrera restrictive , n'offrant pas d'éclairages sur les flux d'IDE croisés, composant la majeure partie des flux IDE mondiaux et semble exclure du champ d'action les IDE effectués par des firmes qui ne détiennent pas d'avantages spécifiques que l'on verra avec la théorie de **KOJIMA** .

- **IDE et rivalité oligopolistique** :

La rivalité concurrentielle entre les FMN est un des facteurs déterminant des décisions d'investissement et de croissance externe.

Plusieurs explications sont avancées dans ce contexte, nous en retiendrons quelques unes:

Knickerbocker⁽³²⁾ démontrait à travers son étude empirique sur la multinationalisation de 187 entreprises américaines entre 1948 et 1967, que la firme leader dans son pays d'origine en décidant d'investir sur un marché à l'étranger sera rapidement suivie par les firmes rivales de son pays d'origine pour l'empêcher de s'accaparer seule le marché cible et de dresser ainsi des barrières à l'entrée en étant le *first mover*. Pour **Muchielli**⁽³³⁾ il s'agit d'un investissement défensif effectué par les FMN suiveuses dans le cadre de la préservation de leurs parts de marché à l'international

Ce comportement désigné par la formule *follow the leader* sera d'autant plus accentué que la concentration industrielle domestique est forte.

Par la suite et en considération d'un degré trop élevé de concentration , l'oligopole domestique ainsi formé se stabilise et contraint les firmes à éviter de s'affronter directement sur les marchés étrangers.

Flower⁽³⁴⁾ étudiant les IDE des FMN européennes et canadiennes aux Etats-Unis ainsi que **Micosi et Viesti**⁽³⁵⁾ (IDE japonais en Europe et aux Etats-Unis) rejoindront l'analyse de **Knickerbocker**.

Graham⁽³⁶⁾ aura auparavant développé , la formule de l'IDE défensif mené par les FMN européennes sur le territoire des Etats-Unis en réponse à la présence américaine en Europe, créant ainsi le concept de la multinationalisation par échange de menaces.

(32) : **F.T. Knickerbocker** ; *Oligopolistic reaction and the multinational enterprise*. Harvard University Press. 1973 in **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ,1996

(33) : **R.Muchielli** ; *Les Firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives*. Ed Economica, 1985

(34) : **E.B.Flower** ; *Oligopolistic reaction in European and Canadian direct investment in United States*; journal international business studies, n° 07. 1976.

(35) : **S.Micosi & G.Viesti** ; *Japanese Investment in manufacturing in Europe*; Cambridge University Press 1991

(36) : **E.M.Graham** ; *Transatlantic investment by multinational firms : a Revalistic phenomenon*; Journal of post Keynesian Economics, n°01./1978 in **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ,1996

3-1-2-Les théories du commerce international (approches macroéconomiques)

- **IDE et notion de mouvements de facteurs de biens :**

Cette approche IDE est à mettre à l'actif de **Mundell** ⁽³⁷⁾ étant le premier à avoir introduit les hypothèses de mouvements de capitaux et de barrières à l'échange.

Dans un modèle à deux pays et deux biens, il avance l'hypothèse que le pays relativement moins doté en capital va instaurer un tarif prohibitif sur le bien relativement plus intensif en capital, empêchant ainsi toute importation de ce bien.

Ainsi, la rareté relative du bien conjuguée à son coût élevé prohibitif induira systématiquement un flux croissant de capital et donc des investissements dans ce pays protectionniste, ce qui entraînera une augmentation de sa production du bien plus capitalistique et donc un rapprochement des dotations factorielles relatives des deux pays d'où une convergence de leurs rémunérations et l'obtention d'un équilibre stable.

De ce fait, la libre circulation du capital se substitue parfaitement au commerce du bien

Mundell, introduit par cette théorie la notion de barrières commerciales comme variable déterminant l'investissement.

La recherche de l'avantage comparatif du pays d'accueil, hors manipulation du prix des facteurs par des barrières douanières commerciales, sera en revanche privilégiée par certains auteurs pour expliquer les IDE, nous en étudierons de suite le modèle le plus illustre celui de **KOJIMA**, applicable aux firmes japonaises.

- **La thèse de complémentarité :IDE/Commerce de KOJIMA :**

La déferlante des IDE japonais des années 1970 dans les Pays en voie de Développement (PVD) attirera nombre d'économistes à se pencher sur le cas.

La théorie monopolistique de l'avantage technologique des entreprises américaines et de celle relative au cycle de vie du produit, respectivement avancées par Hymer et Vernon sont remises en cause.

En effet, il est établi que les IDE japonais des 1970 étaient réalisés par des PME/PMI, sans avantage spécifique déterminant ou l'ayant perdu, concentrés dans des secteurs à forte intensité de main d'œuvre (textile et électroménager) dans des PVD.

⁽³⁷⁾ : **R.A.Mundell** ; *International trade and factor mobility*. *American Economic review* ; n°47, 1957 in **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ,1996

KOJIMA⁽³⁸⁾ élaborera une approche qu'il qualifiera de macroéconomique, basée sur l'avantage comparatif des pays, en assurant qu'un pays doit investir dans un secteur où il est comparativement désavantagé, en raison par exemple de coûts salariaux trop élevés dans son territoire.

Il doit localiser sa production dans un pays où cette même industrie serait en situation d'avantage comparatif potentiel (KOJIMA affichait déjà les prémices du processus des délocalisations dans les pays à bas coûts salariaux qui fait aujourd'hui polémique dans les pays européens plus particulièrement en période de crise..).

Selon ce schéma, l'investissement direct japonais, en cherchant à exploiter les avantages comparatifs locaux, transfère une bonne partie de son savoir faire et de sa technologie vers le pays hôte améliorant ainsi les fonctions de production de celui-ci qui à son tour réexportera vers le pays d'origine ou vers des pays tiers, stimulant ainsi le commerce créé à partir l'IDE et l'impact de l'IDE est positif selon KOJIMA, sur la balance commerciale du pays d'accueil. Le processus d'industrialisation de l'Asie du Sud Est et l'émergence des NPI trouve largement dans ce contexte son origine de développement.

Bien que focalisée sur le cas des FMN japonaises, et par la suite reprise comme modèle par les NPI d'Asie du Sud Est, quelques enseignements importants peuvent être tirés de cette théorie :

- Elle démontre que l'IDE peut être favorisé dans certains cas par des niveaux rapprochés de technologie et d'absorption de cette technologie entre pays investisseur et pays hôte, le cas contraire, un grand « gap » technologique peut être un facteur de répulsion de l'IDE (qui peut éventuellement expliquer, nous le verrons en Partie 2, une des raisons de la longue marginalisation sans doute de la région MEDA)
- Elle ouvre le champ à des opportunités futures d'industrialisation et de développement plus rapide à d'autres PVD notamment pour la région MEDA dans un contexte d'apprentissage due à la perte par le pays investisseur de son avantage comparatif et la mise en avant de celui du pays hôte.

⁽³⁹⁾ :**K.Kojima** ; *Direct foreign investment : A japanese model of multinational business operations*; London, Croom Helm.1978 ; in **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ;1996.

3-1-3-Les théories générales de l'IDE :

- La théorie de l'internalisation et des coûts de transaction :

Cette approche a fait l'objet de bon nombres d'interventions et de travaux, dont la première fût l'œuvre de **Coase** ⁽⁴⁰⁾ avançant que lorsque les coûts de transactions (coûts de recherche de l'information , des partenaires dans un environnement imparfait, de négociation, de conclusion , de suivi et d'application des contrats,...) sont supérieurs au coût de création d'un marché interne propre à elle , la firme internalisera les transactions au sein de son organisation (société mère & filiales) à travers les frontières nationales des pays hôtes.

O. Williamson ⁽⁴¹⁾ développera cette théorie par l'apport de la notion d'opportunisme. Selon, lui, à mesure que le degré d'incertitude augmente, les transactions récurrentes vont être soit standardisées et confiées au marché, soit internalisées au sein de la firme. Il montre que le risque d'opportunisme et de l'individualisme augmente les coûts de transaction, c'est à dire les coûts de négociation et de conclusion d'un contrat. Donc l'existence même de l'opportunisme incite à l'internalisation de la transaction pour se protéger contre le risque engendré par l'opportunisme.

Buckley et Casson ⁽⁴²⁾ , poussent le raisonnement de **Coase** plus loin et affirment que la détention d'un avantage technologique transférable internationalement , résultat d'un processus de recherche et de développement coûteux , met la firme en situation de monopole naturel temporaire et qu'il faudra préserver dans un système internalisé. Ainsi la firme à la recherche de profits maximum , créera son propre marché interne dans un univers de concurrence imparfaite.

Rugman ⁽⁴³⁾ se joint aux auteurs précédents et conforte davantage **Coase**, en affirmant que la firme et son vecteur principal l'IDE , constitue une alternative au marché pour réduire les coûts de transactions, sa multinationalisation est le moyen de conserver l'avantage spécifique acquis dans le pays d'origine, les filiales sont donc intégrées à la société mère pour former un marché interne à l'échelle mondiale(les échanges les plus importants du commerce extérieur mondial s'effectuent de nos jours en intra groupe)

⁽⁴⁰⁾ : **R.H.Coase** ; *The nature of the firm*, *Economica*, n°04 .1937 in **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ;1996.

⁽⁴¹⁾ : **O.Williamson** ; *Transaction Costs Economics : The Governance of Contractual Relations*, *Journals of law and Economics*, 1979.

⁽⁴²⁾ : **P.J Buckley et M.Casson** ; *The future of multinational enterprise*, Ed.Macmillan.1976 réédité en 1991

⁽⁴³⁾ : **A.M.Rugman** ; *inside the multinationals, the economics of internal market*, London, Croom Helmes;1981
In **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ;1996.

Les critiques formulées à l'endroit de cette approche posent le problème de l'internalisation qui repose essentiellement sur la notion de coûts de transactions, difficiles à évaluer, et sa limitation aux secteurs de technologie intensive ce qui en réduit la portée et ne permet pas d'expliquer l'ascension des investissements émanant de pays émergents non détenteurs de technologie à internaliser

- **L'approche éclectique de Dunning :**

Mise en exergue par **J.H.Dunning** ⁽⁴⁴⁾ (1981) l'approche est dite éclectique en référence à sa capacité de regroupement complémentaire entre les différentes théories de la firme et de l'économie industrielle, théorie de l'internalisation et la théorie du commerce international.

Dunning, part du principe que pour investir et décider de s'internationaliser la firme doit satisfaire à trois conditions majeures :

1. Elle doit détenir un avantage spécifique (*ownership advantage*) décisif par rapport aux autres firmes rivales qu'elle va exploiter sur le marché étranger, et que cet avantage soit intangible, propriété exclusive de la firme pendant un certain temps ;
2. Elle doit avoir intérêt à exploiter elle-même cet avantage plutôt que de le céder à une firme étrangère, en pensant à l'internaliser en développant ses activités au lieu de l'externaliser par le biais d'une cession de licence ;
3. Elle optimisera les deux avantages précédents en arbitrant entre les différents choix de localisation possibles de son investissement d'implantation, en fonction de l'avantage comparatif des nations et de leurs dotations en facteur de production.

Ainsi, selon **Dunning** , lorsque une firme réunit simultanément l'avantage spécifique (O) et l'avantage à l'internalisation (I) , si l'avantage à la localisation(L) est situé hors de son pays d'origine , elle décidera d'investir à l'étranger. Si, en revanche, elle ne dispose que des deux premiers avantages (O) et (I),elle pénétrera le marché extérieur par une exportation. Enfin, si la firme ne dispose que d'un actif intangible , elle vendra une licence.

Ces trois avantages réunies sont résumés sous le sigle OLI , ou « paradigme OLI » résumant les principales formes d'investissement international apportées par **Dunning** , reprises par le tableau suivant :

⁽⁴⁴⁾ :**J.H.Dunning** ; *International production and the multinational enterprise*,Ed.George Allen & Unwin.**1981**

Tableau n°06: Paradigme OLI

Avantage spécifique (O)	Avantage du pays d'accueil (L)	Avantage lié à l'internalisation (I)
Avance en technologie, savoir-faire ,ou compétence managériale. Economies d'échelle. Capacité de différenciation des produits (contrôle de marque). Accès plus facile aux marchés des facteurs de produits intermédiaires	Prix et qualité des inputs. Coût du transport et des communications. Qualité des infrastructures. Barrières douanières. Incitations à l'investissement. Proximité culturelle.	Diminution du coût d'échange. Contrôle de la production et des débouchés

Rappelons que notre cas d'étude porte sur l'évolution des IDE dans la région MEDA principalement composée de PVD , et de l'attractivité de celle-ci dans un contexte de forte résurgence des flux IDE dans le monde ces dernières années.

Du point de vue des pays d'accueil , nations composant la région de la MEDA dans notre cas , le paradigme OLI de **Dunning** permet de classer les avantages (O) et (I) de la firme , en facteurs influant exogènes (*push factors*) sur ces dernières , tandis que les avantages (L) seront considérés en tant que paramètres endogènes (*pull factor*).

Nous focaliserons sur ces *pull factors* à l'origine de la mesure et de l'évaluation par les pays investisseurs du degré d'attractivité des économies hôtes , et qui constituent généralement le reflet des orientations de politiques économiques incitatives élaborées et décidées par les pouvoirs publics en place de ces pays d'accueil.

3-2- Autres approches théoriques récentes des déterminants IDE :

Nous pensons opportun d'inclure en complément de ces théories subséquentes, l'apport de nouvelles recherches ayant eu à se pencher sur les déterminants des IDE.

Ainsi, plusieurs études empiriques proposent des variables explicatives croissantes inhérentes aux incitations à investir en pays étrangers, sans pour autant qu'il ne se dégage un consensus autour de ces initiatives (**Chakrabarti 2001 ; Kamaly 2003 ; Bloningen 2005 ; et Lim 2005**) dont nous en citerons des extraits référentiels.

Les recherches effectuées proposent un ensemble ouvert de déterminants, reprenant parfois des réflexions déjà existantes tout en suggérant de les améliorer.

La liste de ces déterminants comprend des éléments classiques d'ordre industriel et financier, examinés par les pays investisseurs et leurs FMN chez les pays d'accueil tels que : coûts de transport, coûts salariaux, coûts d'implantation, avantages technologiques ; d'ordre aussi commerciaux et culturels tels : taille de marché, proximité de la demande, culture du pays cible, barrières tarifaires et institutionnels : politique et législation fiscale, réglementation et législation en matière de politique d'investissement, intégration régionale, risque pays ..Des éléments diversifiés en mesure d'expliquer les évolutions en quantité et en valeur des flux IDE à destination des pays cibles.

Kamaly ⁽⁴⁵⁾, révèle plus de vingt déterminants IDE de localisation, qu'ils classent en déterminants économiques, politiques, institutionnels et d'incitation.

Successivement , **Lim** ⁽⁴⁶⁾ et **Levasseur** ⁽⁴⁷⁾ mettent en exergue un ensemble coordonné et convergent de paramètres déterminants , décisifs dans l'explication des IDE reçus par les pays d'accueil : la taille du marché domestique, la distance et les coûts de transport, les coûts factoriels, les incitations fiscales, le climat des affaires et l'environnement de l'investissement, le degré d'ouverture du pays et les effets d'agglomérations qu'ils considèrent comme variables particulièrement importantes à l'incitation à l'IDE

⁽⁴⁵⁾ : **A.Kamaly**, *Behind the surge of Foreign Direct Investment to developing countries: An empirical Investigation*. The American university of Cairo, Departement of economics. **2003**

⁽⁴⁶⁾ : **E.G, Lim**, *Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature* ; IMF working paper, nov. **2001**.

⁽⁴⁷⁾ : **S.Levasseur.**, *Investissements directs à l'étranger et stratégies des firmes multinationales*. Revue de l'OFCE, hors série, mars **2002**.

De ses travaux **Chakrabarti** ⁽⁴⁸⁾, démontre à travers les calculs d'intervalles de confiance pour chaque déterminant sus évoqué, que parmi ces derniers, seul la taille du marché domestique constitue un élément significativement influant de manière robuste et stable, contrairement aux autres variables qu'ils considèrent à faible pouvoir explicatif.

Nous pensons qu'en dehors du comportement des Firmes, ces déterminants sont à insérer dans un contexte à dominante macroéconomique car relevant de politiques gouvernementales.

Ainsi, les facteurs et politiques d'attractivité des IDE sont du ressort quasi intégral des Etats d'accueil, de leur perception des IDE, comme on l'a déjà souligné en Chapitre 1 concernant l'évolution historique des IDE. La taille du marché domestique associé au niveau du PIB par tête d'habitant forment un couple explicatif important des flux IDE entrants, qui renseigne à la fois sur le pouvoir d'achat moyen du marché ciblé et du niveau de productivité de la main d'œuvre selon **Bassu & Srinivassan** ⁽⁴⁹⁾

Ces mêmes derniers auteurs, incorporent dans leur analyse empirique la stabilité économique d'un pays comme facteur essentiel à la décision d'investir à l'étranger, ils continuent et insistent dès lors, sur un environnement favorable limitant les risques et augmentant la rentabilité des investissements grâce à la stabilité macroéconomique.

Bloningen ⁽⁵⁰⁾ rejoint **Lim** confirmant la prépondérance de la stabilité économique, notamment la stabilité des taux de change.

L'environnement des affaires ou risque pays analysé à une échelle macro économique à travers ses données d'inflation, de poids de la dette, et de réduction des déficits budgétaires s'il est affecté peut influencer négativement sur les décisions d'investir des firmes créant ainsi un climat de doute sur la valeur future des actifs en cas d'implantation. ⁽⁵¹⁾

(48) : **A.Chakrabarti** ., *The determinants of foreign direct investment:sensitivity analysis of cross country regressions.Revue Kyklos n°01.2001.*

(49) : **A.Bassu., K.Srinivasan** , *Foreign direct investment in Africa.Some case studies.*IMF working paper,mars 2002

(50) :**B.Bloningen.** ;*A review of the empirical literature on FDI determinants.* Atlantic economic journal,n°04,2005

(51) : **A.Marouane ;D.Nicet-Chenaf ;R.E.Gretha.** ; *politique d'attractivité des IDE et dynamisme de croissance et de convergence dans les PSEM- Université de Montesquieu Bordeaux 4-2007*

D'autres études dont la liste est exhaustive, montrent qu'il existe un degré de corrélation élevé entre IDE et inflation, IDE et déficits de balance de paiements quand les soldes de cette dernière sont importants.

Le contexte institutionnel et fiscal peut se révéler être un élément « dopant » des IDE entrants, permettant l'amélioration du climat des affaires et le potentiel d'attractivité des pays d'accueil par le biais de l'intervention de l'Etat dans ses initiatives d'assouplissement des conditions d'investissement et politique d'incitation fiscale, douanières et autres, atténuant ainsi le degré d'incertitude chez les investisseurs potentiels et les coûts imprévisibles qui lui sont associés, et qui sont généralement imputables à l'instabilité politique voire sécuritaire d'un pays deux éléments en principe inhibiteurs directs de l'investissement étranger, à la corruption, à la qualité des appareils juridiques et judiciaires du pays, à sa bureaucratie lancinante, à l'état de des infrastructures, en somme à tout ce qui relève de la sphère des autorités publiques.

Un climat sain des affaires conduira inéluctablement à renforcer davantage l'attrait des pays d'accueil, facteur associé à ceux subséquentement cités, que l'on tentera de mettre en exergue dans le cadre de notre étude analytique des IDE en zone MEDA en partie 2.

Ce dernier paragraphe afférent au climat des affaires et son impact sur l'attraction des IDE, ouvre le champ au Chapitre 3, consacré à un bref rappel de l'arsenal de protections internationales dont jouit le phénomène IDE accompagné de quelques exemples phares des politiques et instruments d'encouragement y afférent.

Chapitre 3 : IDE : système de protection du phénomène et principales politiques d'encouragement.

Jusqu'à une époque récente l'investissement international ne suscitait que peu l'intérêt des nations dans leurs négociations économiques internationales, accordant la priorité au traitement des obstacles liés aux échanges commerciaux (droits de douanes, quotas, etc...).

Avec l'avènement du nouvel ordre économique mondial prônant davantage de libéralisation, la situation a vite fait d'évoluer, puisque un nombre considérable de pays s'intéressent à la libéralisation de l'IDE qui commence à gagner rapidement du terrain, grâce notamment à la multiplication des accords régionaux consacrant tout un volet à « l'investissement » et donc l'insertion inéluctable de ce paramètre influant, devenant désormais un pilier majeur dans les négociations internationales bi ou multilatérales à telle enseigne que des politiques et instruments d'encouragement internationaux de référence lui sont exclusivement dédiés.

Ce chapitre abordera l'essentiel des moyens de protection, de financement et d'encouragement de ce phénomène, analysés par **Florence Dobelle** ⁽¹⁾.

1-Un arsenal de protection régionale et internationale (aperçu) :

1-1- IDE et accords régionaux :

La montée en puissance des flux IDE croisés entre les pays développés fera de ces derniers, les pionniers dans la réflexion et la mise en place effective de traités d'entente et ou accords permettant la libre circulation des IDE entre ces pays.

Leur volonté de permettre à leurs firmes nationales d'affirmer leur présence sur les marchés porteurs et de bénéficier de nouvelles sources de financement a indéniablement constitué un « leitmotiv » puissant des gouvernements des pays développés, au premier ressort, pour décider conjointement de lever les obstacles liés à la libre circulation des IDE, débutant par la réglementation inhérente au contrôle des changes.

Les retombées positives de IDE sur la balance des paiements -tant en termes d'exportations que de nouvelles sources de revenus ont permis ainsi de vaincre les réticences dues aux effets négatifs des sorties de capitaux.

⁽¹⁾ : **Florence Dobelle**, ancien élève de l'ENA, spécialiste des questions multilatérales citée par **D.Tersen & J.L.Bricout** ; *l'investissement international* ; Ed.Armand Colin ; 1996

Les avantages pour les économies nationales des IDE entrant en pays d'accueil sont nettement perçus : apports de capitaux et de technologies, élargissement de la capacité productive, stimulant au renforcement de la productivité et de la compétitivité des firmes nationales.

De plus , le contexte de la récession économiques du début des années 1980, incitera les Etats des pays développés à s'engager dans la voie de la libéralisation des obstacles traditionnellement opposés aux IDE, par des initiatives remarquables, ainsi les procédures d'autorisation préalable des IDE seront supprimées ou conséquemment simplifiées.

Des politiques plus libérales sont ainsi engagées et se répandent très rapidement dans les pays de l'OCDE, chef de file des flux IDE mondiaux.

1-1-1-Accords régionaux et libéralisation des règles d'accès de l'IDE :

La mise en œuvre du Marché unique (cf :**chapitre2 :Historique des IDE**) est le parfait exemple de l'essor de la libéralisation des IDE.

En effet, l'achèvement de la concrétisation du Marché unique a largement contribué à la disparition des obstacles à l'entrée des capitaux étrangers auparavant en vigueur dans certains membres de la communauté.

L'adoption de la directive sur la libéralisation des mouvements des capitaux entre les Etats membres de la communauté, mise en œuvre le 1^{er} juillet **1990**, a été décisive à cet égard dans la mesure où elle induit de profondes modifications du cadre réglementaire des Etats membres notamment en France, en Espagne et au Portugal.

En France à titre d'exemple la réglementation relative aux acquisitions d'entreprises françaises fût sensiblement allégée en janvier **1990** afin de permettre la mise en œuvre entière du régime de la liberté d'établissement prévu par le Traité de Rome et d'instaurer un système de décision rapide pour les investisseurs extra communautaires.

Le Traité de l'Union européenne, rentré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, constituera ainsi une avancée très notable sur la voie de la libéralisation complète des mouvements de capitaux.

L'Union européenne n'a pas seulement permis de libéraliser les règles relatives aux flux des capitaux étrangers. Sa politique de reconnaissance mutuelle des réglementations nationales régissant l'exercice de nombres d'activités économiques, a contribué à offrir aux investisseurs des pays tiers, la possibilité d'accéder directement à un marché très vaste.

La mise en place d'un système d'agrément unique pour l'ensemble du secteur des services financiers constitue dès lors, un acte de libéralisation sans précédents, ainsi depuis le 1^{er}

janvier 1993, une banque étrangère peut, à partir de l'établissement d'une filiale dans l'un des pays membre de l'U.E, bénéficier du régime de la libre prestation des services, à savoir, exercer l'ensemble de ses activités commerciales sur le tout le territoire de la Communauté sans être soumise à aucune procédure supplémentaire d'agrément, d'où le « rush » constaté jusqu'à ce jour en matière de flux IDE concentré dans le tertiaire et plus spécialement dans le secteur des banques et assurances, qui constituera, comme nous le verrons plus loin, le domaine de prédilection pour les IDE en zone MEDA.

1-1-2-Accords régionaux et promotion de l'IDE :

En dépit de quelques notables différences les distinguant , les accords tels que l'ALENA, l'AFTA et le MERCOSUR, ont la même approche à l'égard des investisseurs de pays tiers et visent un même objectif : Développer la capacité concurrentielle des pays de la zone , à favoriser la libéralisation sectorielle en réduisant le nombre de secteur fermés à l'IDE et plus généralement à attirer l'IDE en provenance des pays tiers dans un cadre réglementaire où une coordination minimale est mise en place , notamment pour limiter la concurrence des politiques d'incitations financières à l'IDE, bien coûteuses pour les pays d'accueil.

Ainsi, nous avons l'exemple de la zone de libre échange AFTA « Asian Free Trade Area » créée le 1^{er} janvier 1993 par le groupe des six formant l'ASEAN, dont les principaux objectifs visent l'amélioration du cadre offert aux IDE , notamment afin de lutter contre la concurrence de la Chine et de l'Indochine, et attirer davantage d'IDE dans l'électronique.

De son côté le Traité d'Asuncion, ayant permis l'entrée en vigueur au 1^{er} janvier 1995 du MERCOSUR, prévoit que les signataires devront s'évertuer à améliorer l'environnement pour l'IDE.

Les adhérents au MERCOSUR avaient en 1991 signé avec les Etats Unis un accord cadre, portant création d'un conseil pour les échanges et les investissements qui instaure les bases institutionnelles nécessaires définissant les domaines d'intérêt commun dont l'IDE.

Un autre exemple d'intégration et de promotion des IDE dans les relations économiques internationales est apporté par l'APEC « Asian Pacific Economic Cooperation » regroupant dix sept membres de l'Asie et de l'Amérique du Nord dont les Etats Unis qui vont impulser le reste du groupe à adopter en novembre 1994, des « principes d'investissement » à caractère non obligatoire visant à constituer un lien solide pour encourager les flux IDE.

S'agissant de l'Europe avec sa rive Sud de la méditerranée, bien qu'il soit inscrit parmi les vecteurs de stimulation de la croissance économique dans l'espace euro méditerranéen, l'investissement ne jouit pas d'un cadre juridique solide dans les accords d'associations qui sont négociés individuellement entre l'U.E et les pays de la rive Sud de la méditerranée et se limite à avancer la création d'un climat favorable aux flux d'investissement dont les moyens d'action de cet objectif sont vaguement formulés.⁽²⁾

Situation indéniablement favorisée par l'inexistence d'une intégration régionale consolidée par une forte adhésion des pays de la rive Sud de la méditerranée permettant de porter une voix unifiée vers les pays membres de l'U.E ,en perspective d'une mise en place rapide d'un système cohérent et unifié d'amélioration conjointe et de protection des flux IDE dans les deux sens.

1-1-3-Accords régionaux et principe de non -discrimination :

Principe essentiel qui consacre l'égalité dans le traitement des IDE en provenance des pays tiers au même titre que ceux émanant de la région, nous verrons qu'il peut parfois être flou dans certaines régions.

En Union européenne ce principe est sacré dans le droit communautaire. Ainsi, une fois la société étrangère implantée en territoire U.E, elle sera considérée comme un ressortissant à part entière de l'Etat membre d'accueil, les autres Etats membres doivent eux aussi lui accorder le traitement national conformément aux directives du Traite de Rome,toute différence de traitement qui serait fondée sur l'origine étrangère du capital investit est formellement prohibée par le Traité.

Un investisseur étranger qui s'estimerait lésé dans l'application de ce principe de droit communautaire serait en droit de saisir la Cour de Luxembourg.

⁽²⁾ : www.fscpo.unict.it/Euomed.

L'ALENA interprète l'application de ce principe à sa manière, disposant que chaque pays membre accordera aux investisseurs de l'ALENA un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres investisseurs et à ceux d'autres pays étrangers.

Encore que L'ALENA tergiverse sur le principe de la non discrimination, dans le sens où quand il prévoit un mécanisme de règlement des différends ouvert aux investisseurs, qui peuvent, soit recourir à des procédures d'arbitrage internationales (convention CIRDI et/ou convention de la CNUCED), soit saisir les juridictions nationales ; il exclut par contre la possibilité pour les Etats de recourir au système de règlement des différends de l'OMC, en cas d'utilisation des procédures propres à l'ALENA.

1-2- IDE et principaux accords multilatéraux : Cycle de l'Uruguay :

Nous avons choisi dans cette section de nous limiter à évoquer en synthèse , les principaux Accords internationaux issus des rounds de négociations du cycle de l'Uruguay, ayant consacré de nombreux volets au traitement des restrictions et règles relatives à l'investissement international et de leurs répercussions sur les échanges internationaux.

A l'issue de ces négociations, deux importants Accords sont nés : l'un à portée générale conçu pour encadrer et limiter les mesures concernant les investissements et liées au commerce de marchandises dénommées MIC ou **TRIM** -Trade Relative Investment Measure-

L'autre, plus sectoriel, couvre les services et les conditions d'implantation et d'activité des prestataires étrangers, dénommé **AGCS** -Accord Général sur le Commerce et les Services-.

Un troisième accord international relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle, dénommé **TRIPS** -Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights- renforce la protection des entreprises et leurs investissements en territoires étrangers.

1-2-1- Le TRIM (Trade Relative Investment Measure):

L'Accord pose le principe de l'interdiction des mesures et restrictions incompatibles avec le principe de traitement national et avec l'obligation d'élimination générale des restrictions quantitatives aux échanges en fournissant une liste illustrative des catégories des MIC touchées par l'interdiction : obligation d'achats de produits d'origine nationale, limitation du recours aux produits importés, restrictions sur l'accès des entreprises aux devises destinées à limiter l'achat de biens importés, quotas à l'exportation,...

1-2-2- L'AGCS (Accord Général sur le Commerce et les Services):

Le principe fondateur de cet Accord repose sur la non –discrimination entre les prestataires de services étrangers : la clause de la nation la plus favorisée constitue la discipline centrale de l'Accord, en ce sens que toute mesure préférentielle accordée par un Etat aux autres entreprises d'un autre Etat doit immédiatement et sans conditions être étendue à l'ensemble des entreprises de services des pays membres de l'OMC (exemple : autorisation à une entreprise d'acquiescer les 100 % d'une société locale alors que la plafond communément opposé aux autres investisseurs est de 50%).

Ce principe est assorti certes de mesures dérogatoires, mais applicables dans des conditions extrêmement rigoureuses.

1-2-3- Le TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights):

L'objectif de cet accord est d'offrir une meilleure protection des investissements dans les nouveaux produits et procédés tout en contrôlant les pratiques anticoncurrentielles, il donne une dimension universellement intellectuelle à l'acte de création et d'innovation par l'investissement qu'il se doit de protéger de toute velléité d'usurpation et de malfaçons portant préjudice aux intérêts des groupes investisseurs étrangers et économies d'accueil.

2- Les politiques et modalités d'encouragement des IDE

Cette rubrique résumera l'essentiel des modalités et initiatives prises en référentiel international, portant encouragement des IDE, dont nous aurons à nous inspirer pour expliquer en seconde Partie la « ruée » des IDE vers la zone MEDA.

2-1 Les aides amonts aux IDE :

Dans sa préparation à la prise de décision d'investir à l'étranger, l'entreprise est aidée au départ sur le plan informatif par des structures spécialisées relevant des appareils de l'Etat du pays investisseur , généralement ce sont les conseillers commerciaux et ou attachés spécialisés des ambassades qui fournissent des banque de données appréciables à l'entreprise sur les conditions de création d'une filiale en pays cible, sur son environnement réglementaire, fiscal, social et économique.

Au-delà de ces instances, l'entreprise peut se faire assister, pendant sa recherche de partenariat et ses démarches vis-à-vis des autorités du pays hôte, dans le cadre des programmes de coopération liés aux aides au développement initiés par des organisations internationales telle l'ONUDI ou par d'autres concentrations et ou régions d'intégration internationale telle l'U.E et ses diverses interventions pour la coopération et le développement à l'image de sa Banque Européenne d'Investissement **BEI**, principalement active dans la région méditerranéenne.

2-2- Le financement des IDE :

Plusieurs dispositifs d'encouragement à l'IDE comportent des interventions au stade du financement de l'investissement. Différentes modalités d'interventions sont possibles :

Le financement de la société mère ; celui de la filiale étrangère à travers une prise de participation au capital ou un prêt d'accompagnement, et la garantie de la banque qui finance l'investissement contre le risque de défaut de l'emprunteur.

Le financement d'un IDE est un exercice complexe, dans la mesure où l'entreprise décidant investir ne peut indéfiniment compter que sur ses fonds propres pour un financement à moyen et long terme que nécessite indéniablement la structure d'un investissement qui plus est un IDE.

Le recours au financement par concours bancaire s'avère ainsi inéluctable, pour un IDE évalué rentable de prime abord par l'entreprise et sa banque de financement.

A côté des schémas classiques de financement bancaire des IDE et des aides publics avancées aux entreprises, la libéralisation des marchés financiers, l'innovation en matière de création d'instruments de financement nouveaux introduits depuis la deuxième moitié des années 1980 tels : les LBO (Leverage Buy Out) pour l'acquisition d'actifs par effet de levier et les fusions acquisitions par OPA (Offre Public d'Achat) qui connaissant un engouement croissant dans la prolifération des IDE ont permis aux entreprises de réaliser leur opérations d'investissement avec davantage de souplesse et de rapidité. Ces instruments modernes de financement ne cessent d'être développés par les fameux fonds d'investissement spécialisés accompagnant les entreprises dans leur stratégie de croissance externe.

2-3- La protection diplomatique des IDE :

La défense des investissements de ses ressortissants contre d'éventuels actes hostiles des autorités locales du pays d'accueil est en fait la principale garantie offerte par les Etats à leurs entreprises, elle relève de la protection diplomatique classique que les Etats se doivent d'assurer à leurs nationaux.

La protection est confortée quand le pays d'origine de l'investisseur arrive à associer le pays d'accueil et le lier diplomatiquement à l'objectif de préservation des intérêts des investisseurs, par le biais d'accords bilatéraux portant « encouragement et la protection réciproques des investissements ».

Ces accords garantissent habituellement le traitement national ou celui de la nation la plus favorisée aux investisseurs du pays cosignataire, une indemnisation juste et rapide en cas d'expropriation, la liberté de transfert des revenus de l'investissement et la possibilité de recourir à l'arbitrage international en cas de différend avec les autorités du pays hôte.

2-4-l'assurance investissement contre le risque politique :

Ce sont des mécanismes d'assurance contre le risque politique proposés par les pays d'origine au profit de leurs ressortissants investisseurs, se portant ainsi garant des droits qui leurs sont reconnus dans les pays hôtes.

Plus souples encore, le marché des assurances privées contre le risque politique, animé par des standards internationaux tels : le pool PARIS (Pool d'Assurance des Risques Internationaux et Spéciaux) basé à Paris ; le Lloyd's de Londres et l'américain AIG , proposant des polices à durée courte (trois ans maximum) éventuellement renouvelable, mais adaptés uniquement aux investissements à retour rapide.

Cette incapacité à assurer des investissements sur un long terme, conduira les pays développés à créer des organismes assureurs publics qui, peuvent accompagner l'investisseur sur 15 voire 20 ans, en charge parfois de l'assurance investissement et de l'assurance crédit : cas de la COFACE (France) ; SACE (Italie) ; ECGD (Royaume -Uni) ; EID-MITI(Japon).

Ces modalités et politiques de financement et de protection des IDE sont accompagnés et solidement renforcés sur le terrain par des dispositifs publics puissants d'encouragement tels : l'Overseas Private Investment Corporation (USA) ; La Caisse Française de Développement et sa filiale PROPARCO , sans éluder les puissants dispositifs Japonais et Allemands.

PARTIE 2

Les Investissements Directs Etrangers dans La région MEDA: Evolution & attractivité

Chapitre 1 : Les IDE en région MEDA : panorama rétrospectif: 1990 -2003

Ce chapitre sera consacré à une rétrospective nécessaire à inclure , relative aux flux IDE dans la région MEDA pendant la période **1990 -2003**, indéniablement caractérisée par une situation en « dents de scie », générée par les vicissitudes de la croissance économique observant un net recul mondial en début des années **1990**, principalement du à la perte de vitesse constatée chez les économies industrialisées et à leur tête les Etats-Unis : les investissements se faisant de plus en plus rares, tirés vers le bas par une augmentation des taux d'intérêt maintenus à des niveaux élevés et ce jusqu'à la récession de **1993** ayant frappée l'Europe, pour ensuite se ré intensifier à la faveur du dynamisme économique mondial retrouvé à la fin **1993**, mais comme nous le verrons, ne profitant pas de manière ostensible à la région MEDA, en matière de flux de capitaux entrants.

Ce chapitre se veut être un aiguillon nécessaire pour une meilleure analyse de la partie la plus importante de l'étude : la recrudescence à partir de **2003**, des flux IDE vers la région MEDA.

1- Retour sur la décennie quatre vingt dix 1990 :

La décennie **1990** est à scinder en deux périodes importantes à l'échelle internationale.

Un début de période , comme nous l'avons souligné en **Partie 1-Chapitre 2-** sensiblement marqué par un repli généralisé des IDE dans le monde soit une moyenne de **08 %** d'évolution par an entre **1991 et 1993** contre **20 %** en **1986 et 1990**, conséquence directe ,rappelons le, du net recul des IDE produits par les pays industrialisés du **G5** soit – **23 %** entre **1990 et 1992**, d'un environnement économique mondial défavorable, caractérisé par des perspectives de contraction de la demande et taux d'intérêt élevés , jugulant ainsi l'acte d'investir des grandes firmes qui préfèrent jouer la prudence.

Une deuxième période, à partir de **1993**, où les signaux sont au vert à l'échelle mondiale, avec le retour progressive de la croissance, et des volumes d'IDE qui augmentent très rapidement : nous avons évoqué un montant de **222 milliards** en **1994** soit + **31 milliards** par rapport à **1992**, selon les assertions du FMI en **1995** repris par la CNUCED dans son *WIR* * **1995**.

* : *WIR : world investment report 1995*

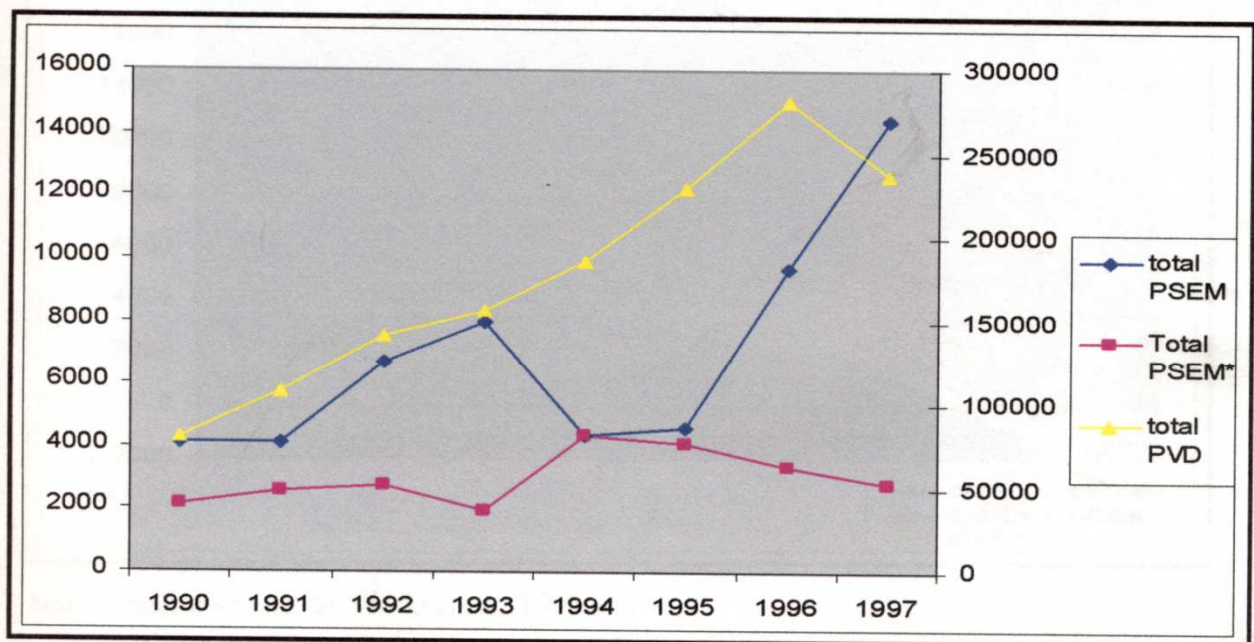
1-1- Flux de capitaux externes et marginalisation des IDE en zone MEDA :

Pendant ce temps, les PVD deviennent le nouveau pôle d'attraction pour les IDE, en recevant **75 milliards de dollars** en moyenne par an en flux IDE entrants de **1992 à 1994**, soit deux fois plus qu'entre **1987 et 1991**, l'année **1994** verra même s'établir un record : **90 milliards** de dollars soit **40 %** des flux internationaux d'IDE.

Cette situation est à relativiser quelque part dans la mesure où les trajectoires des flux IDE sont asymétriquement tracées vers les PVD.

En effet, comme le montre le schémas ci-dessous, les pays de la rive Sud de la méditerranée MEDA ⁽¹⁾ s'avèrent être les « parents pauvres » de cet afflux croissant de capitaux externes vers les PVD.

**Graphique n° 01 : Evolution des flux des capitaux externes (Pays MEDA/PVD)
(en millions de \$)**



Source : World Bank (1999 a-b) - PVD (axe de droite)- Total PSEM* : PSEM hors Turquie

Source : N,Zatla .*L'IDE dans la rive Sud de la méditerranée : ses déterminants et effets sur la croissance* , Thèse de Doctorat **2005** -Université d'Oran-Faculté des sciences économiques et sciences de gestion et sciences commerciales ; emprunté du rapport annuel de la *World Bank 1999*

Les pays de la rive Sud de la méditerranée demeurent, ainsi marginalisés de cet afflux paradoxale au sein des PVD devenus des destinations prisées pour les IDE mondiaux, eu égard, comme expliqué en Partie 1-Chapitre 2, à plusieurs facteurs incitatifs, dont : la croissance rapide et forte du revenu par habitant dans certains pays Sud américains et l'ensemble de l'Asie du Sud Est demandeurs conséquents de bien d'équipements, d'infrastructures et de consommation en général, la libéralisation des économies favorisant la croissance du secteur privé, les services en particulier, l'allégement des procédures réglementaires relatives aux investissements Etrangers tout en menant des politiques de privatisation du secteur public (Amérique Latine et Europe de l'Est), ainsi **10 %** des flux IDE entrant dans les PVD en **1993** proviendraient, comme souligné en Partie 1-Chapitre 2, des programmes de privatisation.

La décennie quatre vingt dix **1990**, est aussi synonyme de prémices d'ouverture et de changement ,souvent radicaux, pour la majorité des pays de la zone MEDA en proie à de profondes et douloureuses restructurations menées sous l'égide des instances de Breton Woods (FMI & BM) recommandant des PAS avec une ouverture progressive des économies (Plan d'Ajustement Structurel) et rééchelonnement des dettes publiques et privées de ces pays ayant pris parfois toute une décennie ,comme illustré par le tableau ci –après :

Tableau n°07: Mise en œuvre des PAS par pays MEDA

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Turquie	Ajustement + ouverture commerciale																				
Maroc				PAS et rééchelonnement de 1983 à 1992																	
Tunisie				PAS sans rééchelonnement																	
Egypte								1 ^{er} PAS				2 ^{eme} PAS avec rééchelonnement et remise de dette									
Jordanie											1 ^{er} PAS		2 ^{eme} avec rééchelonnement								
Algérie												Accord du FMI		1 ^{er} et 2 ^{eme} PAS avec rééchelonnement							

Source: Ould Aoudia,J. Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens.AFD.2006

Vous remarquerez que pour la **Jordanie** à titre d'exemple, le PAS s'est déroulé en deux périodes successives : Le premier de **1990 à 1991** sans rééchelonnement, le second de **1992 à 1998** avec rééchelonnement, soit neuf ans (**09**) au total.

Pour l'**Egypte** le PAS s'est déroulé en deux temps :

- Le premier PAS de **1987 à 1988** sans rééchelonnement
- Le second PAS de **1992 à 1999** avec rééchelonnement de la dette

La Tunisie de **1986 à 1989** : PAS sans rééchelonnement ;

Le Maroc de **1983 à 1992** : PAS avec rééchelonnement ;

L'Algérie de **1994 à 1999** 1^{er} et 2^{ème} PAS avec rééchelonnement

La Turquie , pionnière dans ce domaine (ajustement structurel et ouverture commerciale entre **1980 et 1987**) devançait les autres pays MEDA, ce qui lui permettra de profiter de bonnes longueurs d'avance dans son processus d'ouverture économique, qui portera ses fruits ultérieurement. Constat que fait actuellement l'Europe devant la formidable percée des Turques dont l'essor économique lui vaut de « frapper aux portes de l'U.E » et d'éluder par la même son appartenance d'origine à la sphère Sud méditerranée.

Le graphique n° 01 sus indiqué est assez représentatif de la marginalisation de la région MEDA pendant la décennie **1990**, alors que les flux de capitaux à destination des PVD ont doublé entre **1991 et 1995** , ceux à destination des pays MEDA périclitent au même moment de **10 à 7,5 milliards** de dollars américains.

La Turquie haussant exceptionnellement la tendance globale en **1997**, puisque récipiendaire de **60 %** du total des flux enregistrés dans la zone MEDA, alors que les autres pays peinent à retrouver des niveaux moyens de flux IDE entrants.

Les raisons de cette marginalisation sont en effet multiples et caractéristiques des pays de la région Sud de la méditerranée, que nous résumerons en fin de chapitre 1 et qui d'ailleurs recueillent l'unanimité auprès des experts et analystes de la région.

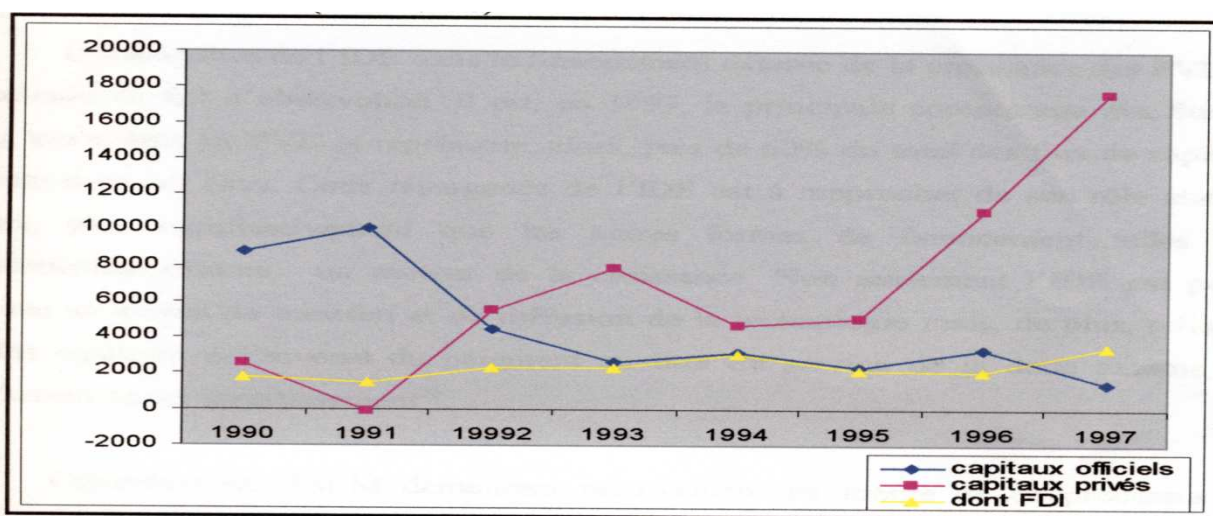
En revanche, notre attention sera indéniablement suscitée par un fait nouveau, apparu juste après les crises financières asiatiques du début des années **1990**, bouleversant les traditions et dont profitera de manière mitigée, la région Sud méditerranée, comme nous le verrons ensemble.

En effet ,force est de constater qu'à partir des années **1990** les PVD reçoivent des capitaux à longs termes importants, constitués de : Dons et prêts publics, prêts privés, des investissements directs et en portefeuille (**+20 % en moyenne par an**).

Les IDE, généralement source de financement privé, raflent la mise dans ce processus de financement à long terme, ils en constituent d'ailleurs le **1/3** entre **1992 et 1994** et deviennent la première source de financement des PVD.

Les répercussions de cet état de fait nouveau sont sensiblement observées chez les pays du Sud de la méditerranée de la région MEDA , selon le **graphique 2** ci-après, prémices à une ouverture progressive aux capitaux privés comme moyen et source de financement externe des économies engagées dans le sentier des réformes et transitions tous azimuts.

Graphique n° 02 : Evolution de la structure des capitaux externes rentrant dans les -Pays /MEDA (1990-1997) (en millions de \$)



Source: réalisé à partir de World Bank (1999 a-b)

Source : N,Zatla. L'IDE dans la rive Sud de la méditerranée : ses déterminants et effets sur la croissance , Thèse de Doctorat Université d'Oran, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion et sciences commerciales, **2005**, emprunté du rapport annuel de la World Bank 1999.

Les capitaux dits officiels entrants dans les pays de la région MEDA observent à partir de **1992** une régression nette au profit des capitaux privés, ces fonds officiels qui n'en finiront pas de décroître, atteignant moins de **02 milliards** de dollars en **1997** pour un summum de **18 milliards** de dollars au bénéfice des capitaux privés, fer de lance des IDE mondiaux.

L'évolution de cette tendance serait à priori la conséquence d'un regain de confiance prématuré quelque peu hésitant voire instable, nous le verrons par la suite, affichée par les pays industrialisés envers des économies en transition résolument engagées dans des politiques de réformes intenses particulièrement en **Egypte, Maroc, Tunisie, Turquie, Algérie** et plus ou moins le **Liban** entré dans une stabilité politique retrouvée.

Assertion faite, les capitaux privés supplantent les capitaux publics officiels en cette année **1997**, ils constitueront **90 %** des flux nets de capitaux reçus dans la région MEDA, alors qu'ils n'étaient que dérisoires en début de décennie.

Cette tendance évolutive dans la région MEDA n'est que la conséquence primaire des trajectoires de flux croissants des capitaux étrangers réorientés vers les PVD, nouveaux pôles d'attraction des IDE observés depuis **1992**.

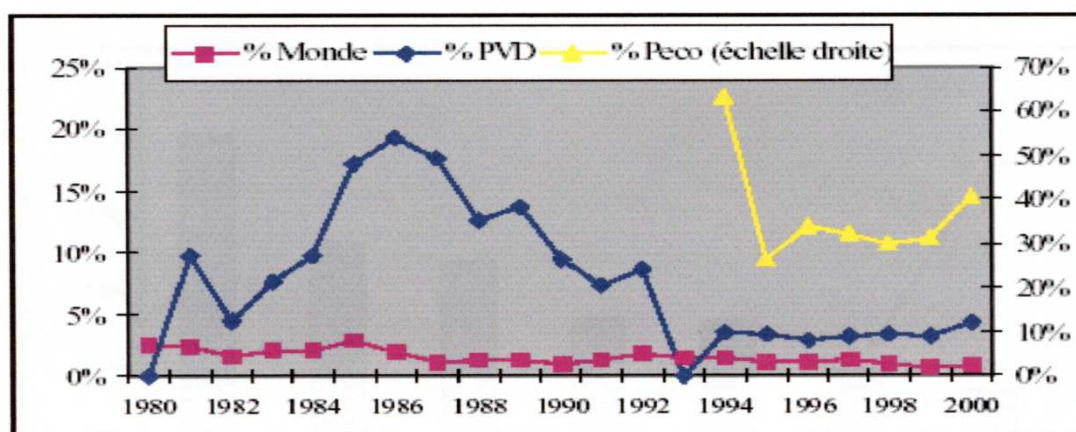
Encore une fois nous devons relativiser cette tendance « euphorique » observée en matière de flux de capitaux privés vers les pays MEDA, tant les gouvernements de ces pays redoublent d'intensité pour accroître et affiner l'attraction des capitaux étrangers vers leurs économies certes en transition mais objet de prudence.

Ce qui nous amène à analyser en concomitance les éléments du paradoxe liés à cette période que sont les flux de capitaux privés croissants dans cette région, la stagnation des IDE et l'augmentation des structures de l'endettement externe.

1-2- Flux de capitaux privés, endettement et IDE : analyse d'un paradoxe

Effectivement, un fait pour le moins paradoxal nous interpelle dans la mesure où l'évolution en croissance, précédemment constatée, de la structure du capital privé en région /MEDA, contraste avec la faible progression des IDE dans cette même région où l'on observe des parts n'arrivant jamais à **05 %** l'an, comparé au IDE monde et bien au dessous, comparées aux IDE vers les PVD à la fin des années 1990 en particulier (**graphique n° 03 ci-après**).

Graphique n° 03 : Evolution de la part des pays MEDA dans les flux IDE (en %)



Source : MINEFI- DRE (2002)

Source : N.Zatla ; *L'IDE dans la rive Sud de la méditerranée : ses déterminants et effets sur la croissance* , Thèse de Doctorat Université d'Oran, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion et sciences commerciales, 2005, emprunté du rapport annuel de la DRE-MINEFI/France 2002.

Une relation inversement proportionnelle entre deux variables étroitement liées puisque l'IDE est un élément à part entière des capitaux privés à long terme.

La part des pays MEDA dans les flux IDE entrants dans les PVD a atteint son maximum de 20 % en 1997 pour amorcer par la suite un déclin qui contraste visiblement comme souligné plus haut ,avec l'essor du rapport **IDE/Capitaux privés** dans le reste des PVD.

En 1997, l'IDE persiste et s'arroge encore une fois la première position en tant que source de financement externe de la croissance des PVD, ces derniers convaincus de sa capacité à dynamiser leur économies , en substitution des autres moyens de financement classiques contraignants tel que l'endettement externe ; prisé par bon nombre de PVD ,dont les pays MEDA, à situation financière confortable basée sur la rente pétrolière généralement et en temps de dépressions des taux d'intérêts internationaux mais ayant finalement incité des pays comme l'Algérie aux accords Stand By avec le FMI dans des moments d'insolvabilité et de passif lourd à honorer en 1992, date des premiers accords menant au PAS.

Les PVD persuadés aussi que l'IDE est un moyen de transfert de technologie, de lutte contre le chômage, d'accompagnement de la croissance et du développement.

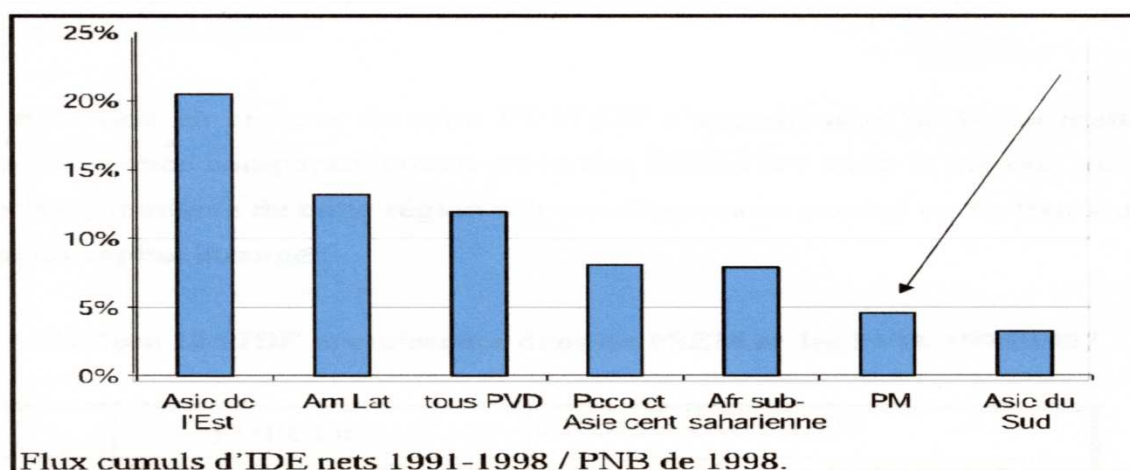
Devant cet engouement notoire affiché pour les IDE par les PVD, la région MEDA demeure encore relativement en marge de cette phase de substitution de l'IDE aux autres moyens de financement, elle accuse le double coup d'une faible croissance des IDE et d'un endettement externe privé qui croit au détriment de l'endettement public et plus rapidement que dans les PVD.

Le graphique n°03 subséquent, étaye nos propos et met en exergue une part des pays de la région MEDA déjà faible dans les flux mondiaux IDE dans les années **1980** et presque insignifiante dans les années **1990**, cette dernière décennie qui affichent un taux de **05 %** pour les PSEM/MEDA dans les flux IDE vers les PVD alors que le niveau était à **20 %** dans les années **1986**

A titre de comparaison, en **1999** les PSEM/MEDA accueillent moins de **15 %** du montant des IDE destinées à l'Argentine seule, et **10 %** de ceux destinés au Brésil, le « gap » interpelle manifestement.

Le constat est d'autant plus significatif quand on rapporte les flux cumulés d'IDE durant la période **1991-1998** au PNB de l'année **1998** (**graphique n°04, ci-dessous**) : le ratio est dérisoire : moins de **05 %**, les pays MEDA sont classés avant derniers après l'Afrique Subsaharienne.

Graphique n° 04 : IDE nets / PNB (grandes zones mondiales)



Source : DREE, note de conjoncture (2002).

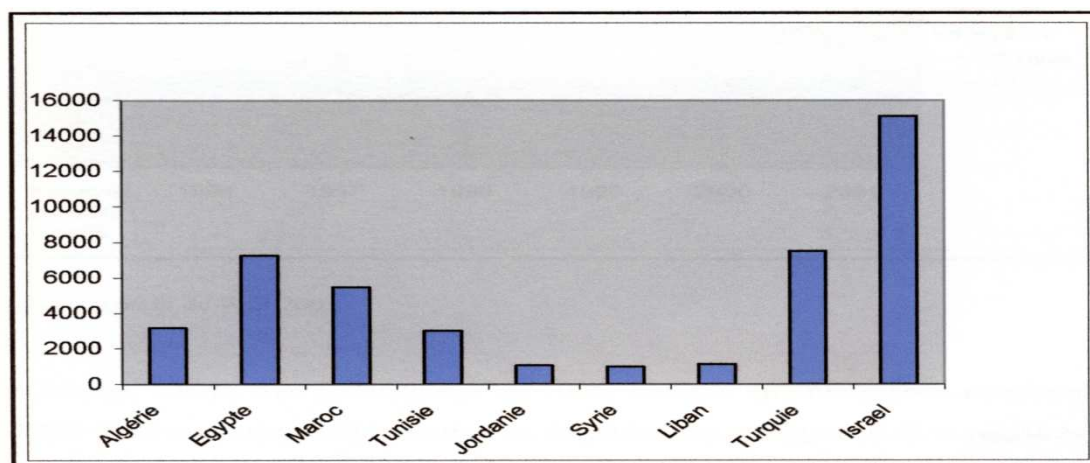
Source : N.Zatla ; *L'IDE dans la rive Sud de la méditerranée : ses déterminants et effets sur la croissance*, Thèse de Doctorat Université d'Oran, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion et sciences commerciales, 2005, emprunté de la note de conjoncture la DREE/MINEFI/France - 2002.

Sur ce constat , nous abordons ci après , la période rétrospective **1998-2003**, marquée par des flux IDE comme nous le verrons, toujours faibles et instables, jusqu'à « l'avènement » **2003**.

2- Des flux IDE faibles et instables: 1998-2003

La tendance pendant cette période demeure quasi immuable, les flux IDE vers la zone MEDA sont « spontanés » faibles et généralement instables, avec une forte concentration sur un nombre limité de pays, ce dernier phénomène que l'on retrouve aussi bien dans la région du Mercosur (Amérique Latine) qu'en Europe de l'Est.

**Graphique n° 05 : Cumul des flux IDE région MEDA -1996-2000
(en millions de \$)**



Source : réalisé à partir de WIR 2001

Source : N.Zatla ; L'IDE dans la rive Sud de la méditerranée : ses déterminants et effets sur la croissance , Thèse de Doctorat Université d'Oran, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion et sciences commerciales, **2005**, emprunté du rapport annuel de la CNUCED *world investment report 2001*.

Le graphique ci-dessus, corrobore nos propos subséquents : de **1996 à 2000**, quatre pays attirent l'essentiel des flux IDE vers la région MEDA : **Israël** largement, **l'Egypte la Turquie et le Maroc**.

La Turquie et l'Egypte ayant été les deux pays pionniers dans le processus de libéralisation de leurs économies respectives, ils reçoivent des flux croissants mais irréguliers dont la majorité correspondent à des opérations ponctuelles de privatisations et ou de concessions dans le domaine des services.

L'IDE pendant cette période est assez diversifié, ils concernent les industries extractives (pétrole, gaz, minerais) à un degré moindre les activités industriels de transformation : agroalimentaire, pharmaceutique, constructions mécaniques, et se concentre davantage sur le tertiaire (banques, assurances, télécommunications,...)

La Tunisie connaît aussi des IDE entrants faibles et stagnants. La Syrie et l'Algérie attirent davantage les IDE des pays développés dans le secteur des énergies, un intérêt particulier et précurseur pour l'Algérie est cependant affiché par les multinationales originaires des NPI, tels la Corée du Sud et la Chine.

La Jordanie un des pays arabes les plus ouverts, remarquablement doté de plates formes d'exportation, ne semble pas pour autant attirer les flux IDE.(voir tableau n°08, ci après)

La décennie 1990 est « perdue » pour les pays du Sud de la méditerranée comme pour reprendre **Yann Hirsch et Edouard Guigou** de l'Institut de prospective du CALAME.

Les pays du Sud de la méditerranée se sont engagés dans une série de réformes économiques pour le moins incitées, nécessaires à l'attraction de capitaux étrangers plus précisément des IDE.

Les gouvernements respectifs de la Tunisie et du Maroc pendant cette période avaient créés des régimes off-shore censés être capteurs d'IDE, ils ont eu un franc succès certes, mais se limitaient à des activités hors secteur primaire (confection, services, tourisme, calls centers,...) à très faible valeur ajoutée et dans une approche qui relevait beaucoup plus de la sous traitance. ⁽¹⁾

⁽¹⁾ : **Y,Hirsch & E,Guigou**.*Doing business en méditerranée :synthèse de différents rapports des IDE en Méditerranée*.Institut de prospective CALAME.mars 2005.

D'autres statistiques montrent que les entrées de capitaux étrangers fluctuent d'année en année, au rythme des privatisations et de sporadiques concessions de service public, rendant extrêmement difficile les prévisions et anticipations économiques pendant cette période.

Ces vicissitudes affectent l'ensemble des pays de la rive Sud de la méditerranée, parfois dans des proportions notables à l'exemple du Maroc qui connaît un pic d'IDE en **2001** de **2,9 milliards** de dollars soit une augmentation de **1213,95 %** par rapport à **2000** pour ensuite chuter à **481 millions** de dollars en **2002** puis remonter à **2,2 milliards** en 2003 (voir tableau n° 08 et graphique n° 06 ci-dessous).

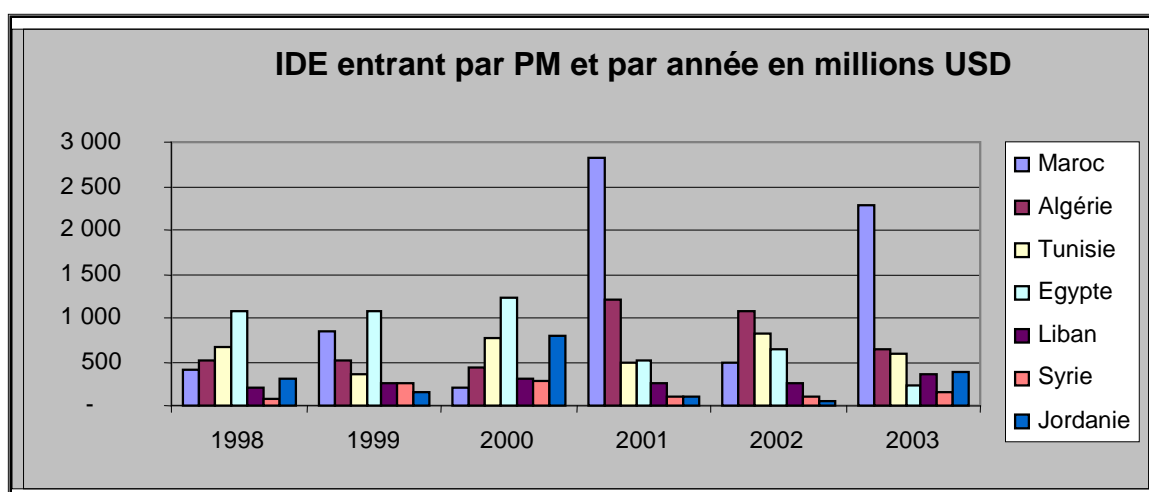
Tableau n°08: Flux IDE par pays MEDA * de 1998-2003 en millions de \$

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
Maroc	417	850	215	2 825	481	2 279	7 067
Algérie	510	507	438	1 196	1 065	634	4 350
Tunisie	668	368	779	486	821	584	3 706
Egypte	1 076	1 065	1 235	510	647	237	4 770
Liban	200	250	298	249	257	358	1 612
Syrie	82	263	270	110	115	150	990
Jordanie	310	158	787	100	56	379	1 790
Total	3 263	3 461	4 022	5 476	3 442	4 621	24 285

Source : à partir des statistiques *World Investment Report 2004* , *CNUCED*.

*: Statistiques pour **07** pays MEDA.

Graphique n° 06 : IDE entrant par Pays MEDA* et par année en millions de \$



Source: à partir des statistiques *World Investment Report 2004* , *CNUCED*. Tableau n°08 ci-dessus

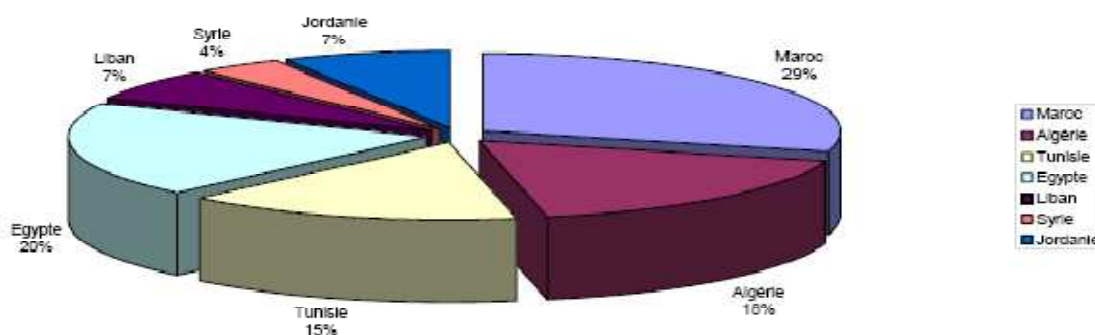
Statistiques pour **07** pays MEDA

L'instabilité des flux IDE règne aussi sur l'Algérie, pays exsangue durant les années 1990 qualifiée de décennie « rouge » pour un peuple en lutte permanente contre les affres de l'intégrisme, de l'insécurité et de l'instabilité de toute une nation qui au demeurant affiche des taux d'attraction très prometteurs, au regard du pic atteint en **2002** qui permet à l'Algérie de se classer en 7^{ème} position des pays MEDA avec **1,065 milliards** de dollars d'IDE reçu, alors qu'il n'en était qu'à la moitié en **1998**.

L'Egypte en tête d'affiche jusqu'à **2000** recevant un montant IDE estimé à **1,235 milliards** de dollars périclité lourdement par la suite, enregistrant subitement **510 millions** de dollars en **2001** soit une nette régression de l'ordre de **58,70 %** en l'espace d'une année seulement.

La Syrie, pays dirigiste, demeure le moins ouvert de la zone MEDA, il clôture la marche avec un cumul de **990 millions** de dollars d'IDE pendant cette période.

Graphique n°07 : Part IDE entrant par PM et par année en %



Source: *World Investment Report 2004*, CNUCED

Cette situation d'instabilité est d'autant plus accentuée par la faiblesse des investissements de l'Europe partenaire traditionnel de la région MEDA, puisqu'en dépit des réformes menées depuis, par les pays méditerranéens pour attirer les IDE, les carences de la gouvernance rendent le climat général des affaires moins attrayant que dans les autres régions du monde (Asie, Amérique Latine, Europe centrale et orientale).

En effet ces derniers ont enregistré une forte augmentation des flux IDE entrant durant les années 1990, ce qui nous amène à esquisser un comparatif rapide entre les Pays de la rive Sud de la méditerranée et ceux de l'Europe centrale et orientale dit PECO.

Les moyens d'action privée, mis par les investisseurs européens, n'ont pas conduit vraisemblablement à l'essor des flux IDE vers la région MEDA.

Selon la CNUCED dans son *World Investment Report 2003*, les IDE européens apparaissent faibles et inégalement répartis au sein de la région MEDA : **24 % pour Israël, 19 % pour l'Egypte, 17 % pour la Turquie, 13 % pour la Tunisie**, le Maroc accueillera **09 %** du montant global des IDE européens vers MEDA.

Situation qui profitera indéniablement à la région PECO, en concurrence direct avec MEDA.

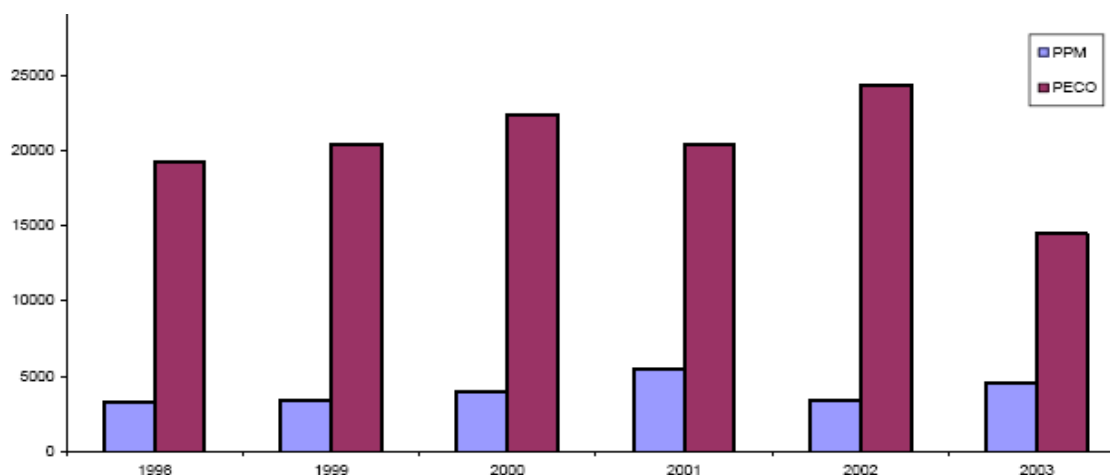
Les PECO attireront **cinq fois plus d'IDE entrants** que les pays MEDA durant la période **1998- 2003** (Tableau n° 09 & graphique n°08) ci-dessous.

Tableau n°09: Flux IDE entrant par PECO de 1998-2003 en millions de \$

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
Bulgarie	537	819	1 002	813	905	1 419	5 495
Estonie	581	305	387	542	284	891	2 990
Lithuanie	926	486	379	446	732	179	3 148
Lettonie	357	347	411	163	384	360	2 022
Pologne	6 365	7 270	9 341	5 713	4 131	4 225	37 045
Hongrie	3 828	3 312	2 764	3 936	2 845	2 470	19 155
Roumanie	2 031	1 041	1 037	1 157	1 144	1 566	7 976
Slovaquie	707	428	1 925	1 584	4 123	571	9 338
Rép,Tchèque	3 700	6 310	4 984	5 639	8 483	2 583	31 699
Slovénie	218	106	137	369	1 606	181	2 617
Total	19 250	20 424	22 367	20 362	24 637	14 445	121 485

Source : à partir des statistiques *World Investment Report 2004*, CNUCED.

Graphique n°08 : IDE entrant dans les régions MEDA et PECO en millions de \$ (hors Turquie et Israël)



Source : *World Investment Report 2004*, CNUCED

Comme nous l'avons souligné en début d'analyse de la décennie rétrospective **1990**, la **Turquie et Israël** sortent du lot cette fois ci encore, ils attirent ensemble **52 %** des flux IDE vers la région MEDA entre **1998 et 2003**.

Le taux d'attractivité de ces deux pays incitent les investisseurs internationaux à ne pas les considérer comme des pays de la rive Sud de méditerranée, dans le sens où ils ne partagent pas avec ces derniers les mêmes caractéristiques économiques et politiques et qu'ils se rapprochent, par conséquent, davantage des pays de la rive Nord de la méditerranée .

4- Une faible attractivité de la région MEDA : Pourquoi ?

Les décisions d'investir à l'étranger, plus complexes que celles inhérentes au marché domestique, requièrent, comme mis en exergue dans notre **Partie 1** relative aux déterminants et théories des IDE, l'existence d'un certain nombre de conditions et de paramètres à étudier avec la plus grande prudence par l'entreprise ou la FMN, pour agir dans un contexte de choix optimum de l'investissement à réaliser et du pays qui en sera le hôte.

Nous estimons pour notre part , que le paradigme OLI de **Dunning** est la notion des *pull factors* sont de très près, la référence de base en matière d'étude d'attractivité d'un pays cible et ce sans pour autant discréditer de la valeur des autres apports théoriques, supports indéniables de travail pour la théorie éclectique de **Dunning**, qui demeure un brassage intelligent et complémentaire des différentes approches évoquées en **Partie 1** pour comprendre pourquoi et comment investir à l'étranger ?

L'étude de **1994** élaborée par **Ernest & Young** (voir **Partie 1 : Chapitre 2 : point 2-7**) sur les atouts et handicaps des pays émergents relatifs à l'accueil des IDE, y est aussi associée, dans la mesure où elle vient étayer les explications à l'origine du manque d'attractivité de la région MEDA, que nous voulons introductives au phénomène paradoxal et subit de résurgence des IDE que connaîtra sous peu, cette région à partir de l'année **2003**.

Nous avons constaté à travers l'analyse des deux périodes subséquentes, que les pays du Sud de la méditerranée MEDA sont en marge de l'essor IDE mondial et européen en premier lieu, abstraction faite néanmoins, de quelques pays qui font « bonne figure » tels que la Turquie et Israël et un degré moindre l'Egypte.

L'indisponibilité de l'information ne nous a pas permis, en revanche, de compléter l'analyse des flux IDE vers les dix pays MEDA en entier, la Palestine, Chypre et Malte, ces deux derniers avant leur arrimage à l'U.E en Mai 2004, manquaient à l'appel pendant cette période. Toujours est-il que le constat demeure poignant : les pays MEDA accusent un retard important en terme d'IDE, le processus de Barcelone 1995 et les accords d'association avec l'U.E qui s'en suivirent n'ont cependant pas pu insuffler la dynamique de coopération économique et d'encouragement nécessaires, pourtant, priorités des accords d'association à cette région dans un contexte d'intégration dans une zone euro-méditerranéenne où les échanges commerciaux décuplent, au sens que l'U.E demeure le partenaire traditionnel privilégié de la région MEDA.

Selon les experts de l'Institut de prospective CALAME, cette situation de faible attractivité de la région MEDA dans son ensemble, est due à l'existence de nombreux facteurs limitant (*pulls factors de Dunning*), tant économiques que politiques et culturels, en dépit de l'existence de nombreuses opportunités. ⁽²⁾

Souvent comparés aux PECO et nouveaux membres de l'U.E, ce qui n'est pas de l'avis de bon nombre d'experts et observateurs, les Pays de la rive Sud de la méditerranée ne luttent pourtant pas avec les mêmes armes, dans la mesure où à l'inverse de la relation qui unit l'U.E et ses dix nouveaux pays membres PECO fondée sur la concurrence entre économies, le rapport avec les pays partenaires de la méditerranée doit être appréhendé autrement, sous le signe du partenariat proprement dit et de la complémentarité, situation difficile à mettre en œuvre, pas impossible, et qui peut s'avérer efficiente à long terme.

Ainsi des facteurs limitant, influençant lourdement l'arrivée des IDE vers cette région expliquent majoritairement, selon un collègue d'experts, le retard accusé par rapport aux autres régions, celle des PECO, en premier lieu, plus proche de la région MEDA.

Ces facteurs que nous citerons, recueillent un large consensus parmi la majorité des experts réunis autour du sujet et se déclinent en trois types :

⁽²⁾ : Y,Hircsh & E,Guigou.*Doing business en méditerranée :synthèse de différents rapports des IDE en Méditerranée.*Institut de prospective CALAME.mars 2005.

a) Les facteurs de type macro-économiques :

- Poids de la dette publique qui assèche le secteur bancaire ;
- Etroitesse des marchés financiers locaux ;
- Problèmes de convertibilité ;
- Archaïsme et manque d'efficacité du secteur bancaire ;
- Insuffisance de l'investissement public en faveur du secteur privé.

b) Les facteurs de type micro-économiques :

- Etroitesse des marchés nationaux ;
- Manque de formation des personnels, en particulier ceux moyennement qualifiés (techniciens supérieurs, maîtrise, maintenance) ;
- Problèmes du coût de fret entre les deux rives de la méditerranée ;
- Insuffisance dans les transports, les télécommunications, la fourniture des services collectifs ;
- Manque de flexibilité du marché du travail, action syndicale ;
- Barrières à l'entrée liées aux situations monopolistiques et oligopolistiques ;
- Manque de transparence et mauvaise gouvernance des services collectifs et attributions des marchés publics;
- Lenteur dans l'exécution des programmes de privatisation ;
- Lourdeur des procédures administratives relatives au lancement de nouvelles activités ;
- Insécurité juridique ou de fait sur les personnes ou les biens.

c) Les facteurs sociaux et comportementaux :

- Culture familiale des entreprises privées ;
- Manque de prise en compte des femmes dans l'économie ;

Cet ensemble de facteurs forts inhibiteurs de l'action , est un véritable réquisitoire orienté sur la faiblesse de l'attractivité des IDE dans cette région qui, nous le verrons bien , ne demeurera pas ainsi à compter de l'année **2003** qui marque une ère nouvelle pour les IDE dans cette région, laquelle consciente de son retard et de ses points faibles et en dépit du consensus sus visé qui appui en quelque sorte les résultats de l'étude élaborée en **1994** par **Ernest & Young** et le paradigme **OLI** de **Dunning** , présentera une image sensiblement améliorée, à l'origine de la résurgence du phénomène IDE dans la région MEDA.

Chapitre 2 : Analyse agrégée des IDE en zone MEDA : le retour en force:2003-2006-

Nous arrivons maintenant au point nodal de notre étude : tenter d'analyser la résurgence des flux et projets IDE vers la zone MEDA. Notre intérêt portera sur le nouvel et inattendu attrait que procure cette zone à l'ensemble des investisseurs étrangers, indépendamment de leur origine, après une longue période d'indolence affichée à l'égard de cette importante région du monde par ces mêmes investisseurs étrangers, sur la prise de conscience des pays de la rive Sud de la méditerranée, du fossé qui les sépare des autres régions en matière de politique d'attractivité, conséquence peut être, d'un long processus de transition d'une région souvent accablée par moult turbulences de tout acabit.

Nous proposerons, comme avancé en introduction, une analyse agrégée des IDE entrants en zone MEDA durant la période phare **2003 - 2006**, reprenant les mouvements IDE en termes de flux, projets, pays d'origines, pays de destination, secteurs d'activités de prédilection touchés par la vague IDE, les principaux enjeux et perspectives, compétitions entre les pays investisseurs (Amérique, U.E, Golfe, Asie, Intra MEDA,...).

L'activité IDE de l'Europe, partenaire traditionnel de la région MEDA, sera mise en exergue à chaque point d'analyse comparative.

Au fur et à mesure, seront dévoilés les atouts, arguments et politiques de « séduction » majeurs déployés par la région.

Rappelons au lectorat que notre présente analyse repose sur des bases de données officielles émanant de sources spécialisées notoirement reconnues, activant dans le domaine de l'investissement national et international dont on s'inspire pour tous les volets chiffrés de notre essai.

1- Revirement de situation dans MEDA: Les enjeux

Objectivement, nous partons d'un constat plus ou moins sceptique lié à une décennie « perdue » pour la région MEDA au vu des résultats observés en **Chapitre 1** de la présente **Partie 2** de notre travail.

Les chiffres officiels avancés étayent nos propos subséquents, les analyses d'experts pointent du doigt les faiblesses de la région sans toutefois éluder son potentiel et vivier non encore exploités.

Il nous semble à tout point de vue que l'instabilité chronique de la région MEDA sur des points aussi sensibles inhérents au premier degré au risque politique pays, la sécurité des personnes et des biens soient les principaux « leitmotivs » ayant accentués l'indolence sciemment affichée à son égard par les pays développés, à leur tête l'Europe et ce en marge de l'ensemble des autres déterminants incitateurs et ou inhibiteurs de l'IDE, que nous avons passés en revue dans la **Partie 1**, en **deuxième moitié** du **Chapitre 2** consacrée aux théories pionnières et nouvelles des déterminants IDE.

Selon le réseau l'observatoire MIPO et l'agence méditerranéenne ANIMA, les enjeux sont considérables. L'écart de niveau de vie (PIB par habitant) est de **1 à 10** entre les deux rives de la Méditerranée (en **2001**, respectivement **2.195** et **21.682 US\$** par tête). Un tel différentiel n'existe nulle part ailleurs dans le monde (le différentiel Mexique-USA n'est que de **1 à 7**), et il y a là un risque et un défi qui concernent les deux rives. Or, pour combler leur retard, la plupart des pays MEDA disposent de moyens budgétaires restreints, souvent affectés par priorité à leurs infrastructures au sens large. Dans plusieurs d'entre eux, les IDE constituent la part majeure de l'accumulation de capital fixe. Ils revêtent ainsi une importance stratégique vitale, à la fois comme vecteur de modernisation du tissu économique et social, les entreprises étrangères servant souvent de modèle et comme injection financière indispensable dans le secteur productif.

Une connaissance fine du marché de l'investissement dans la région MEDA est d'autant plus nécessaire que la région souffre indiscutablement d'un déficit d'image qui en éloigne les investisseurs.

Comparée à la moyenne des pays émergents, MEDA reçoit, comme constaté plus haut, **03 à 04 fois** moins d'IDE que ne le laisseraient supposer ses fondamentaux économiques (population, marché, PIB, revenu per capita etc.).

Pour le MIPO, les turbulences politiques qui rongent la région, la perception souvent négative vis à vis des méditerranéens, jugés plus aptes au tourisme ou au trading qu'à l'industrie, l'amalgame fréquent entre islam, islamisme et terrorisme font probablement « payer » à MEDA un très lourd tribut : injections de capital qui ne se réalisent pas ou sont différées, opportunités manquées de développement à travers les projets d'investisseurs étrangers (lesquels représentent souvent une part déterminante de la formation brute de capital fixe).

MIPO montre que ceci doit et peut changer. En réalité, beaucoup d'entreprises internationales croient dans MEDA ou ne peuvent se permettre d'ignorer un marché de **240 millions d'habitants (320 millions dans la perspective 2025)**

A titre d'exemple une *Maghreb Valley*, qui rappelle ce qui se passe à **Bangalore (Inde)**, est en cours de constitution au Maghreb dans les domaines des centres d'appel, de la télé-informatique, du développement de logiciels. Les grands donneurs d'ordre européens, conscients de la montée inexorable des coûts en Europe de l'Est, commencent à regarder vers le Sud.

2- La période de résurgence du phénomène IDE : 2003-2006

2-1- Constats évolutifs manifestes:

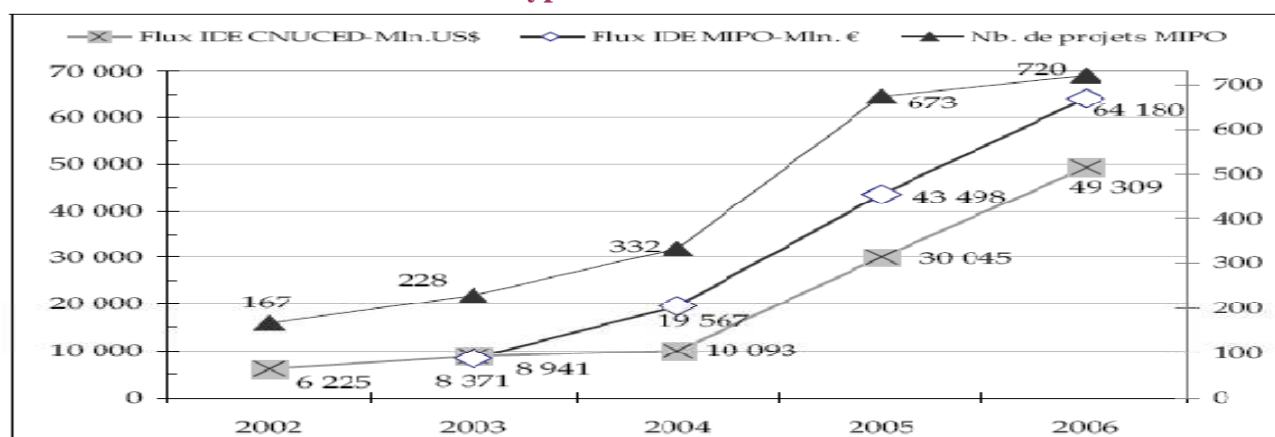
Après une décennie d'indigence, les IDE reviennent dans la région MEDA. Le retour en force de la destination MEDA est annoncée, par de grands projets structurants accompagnés des flux IDE y afférents émanant des pays développés de l'Europe, l'Amérique du Nord, l'Asie et auxquels sont associés, comme nous le verrons, les pays du Golfe Persique.

La CNUCED, qui comptabilise des flux macroéconomiques logés dans les comptes des pays d'origine et de destination, a constaté que les IDE en région MEDA sont passés de **12 milliards** de dollars en **2000** à **30 milliards** de dollars en **2005** et à **49 milliards de dollars** en **2006**.⁽¹⁾

La croissance exponentielle des flux IDE durant cette période agrégée y est illustrée par le Graphique n° 09 suivant :

⁽¹⁾ : *World investment report – CNUCED 2007-*

Graphique n°08 : Comparaison de flux IDE annoncés vers MEDA-10 Hors Chypre & Malte



Source : CNUCED -ANIMA et observatoire MIPO-2006

Le même constat d'intensité de progression relevé plus haut par la CNUCED est mis en relief par le tableau ci-après des flux IDE vers MEDA par pays (voir **Tableau n°10**), signes révélateurs d'une attractivité graduellement retrouvée pour une région au potentiel avéré, manifestement éludée dans un passé récent.

Tableau n°10: Flux IDE entrant par pays MEDA en millions d'euros

Pays de destination	2003	2004	2005	2006
Algérie	2 204	6 355	3 493	2 363
Chypre	-	1	408	152
Égypte	477	2 504	8 922	15 862
Israël	1 153	131	5 922	13 758
Jordanie	111	2 027	1 244	2 901
Liban	414	844	610	700
Malte	1	-	14	367
Maroc	3 225	4 261	2 430	5 397
Autorité Palestinienne	10	80	1	289
Syrie	100	434	2 982	4 970
Tunisie	95	217	998	3 869
Turquie	582	2 712	16 895	14 070
Total MEDA 10	8 371	19 567	43 498	64 180

Source : ANIMA et observatoire MIPO-2006.

Les IDE vers cette région sont en nette accélération depuis **2003**, pour des raisons multiples :

- Nouvel attrait pour les projets énergétiques (gaz, pétrole, oléoducs) notamment en Algérie, Egypte, très gros potentiels en énergie ;
- Disponibilité accrue de capitaux arabes pays du Golfe en particulier, qui changent de cap progressivement en ne s'orientant plus fréquemment vers les places européennes et américaines ;
- Prise de conscience du potentiel des pays émergents (effet Inde et Chine) retour au « guide » de la mondialisation et de l'OMC;
- Amélioration globale que l'on verra plus loin , de l'attractivité de la région, liée aux réformes structurelles entreprises depuis les PAS dont le poids serait notable sur les *pulls factors* et déterminants pour les IDE;
- Accession de la Turquie au statut de pays candidat à l'U.E, créant à la fois des opportunités de libéralisation et un intérêt stratégique pour ce marché fort important.

L'intensification de ses flux nous amène à en analyser leur concentration géographique

2-2 Géographie des IDE vers MEDA :

➤ **une forte segmentation du marché**

1260 projets confirmés de flux d'IDE sont recensés selon le MIPO sur la période **2003-2005**, avec une forte segmentation géographique du marché MEDA.

Ainsi, il est distingué deux faits saillants de cette segmentation :

- La suprématie d'Israël dans le créneau innovation, marquant un net contraste avec le reste des pays arabes y compris la Turquie ,Chypre et Malte. Israël, pays d'accueil des hautes technologies de pointes (TIC et biotechs), alors que les autres pays attirent des projets plus classiques : services, immobilier, tourisme , et à un degré moindre l'industrie parent pauvre des IDE dans la région MEDA.
- Une différence assez marquée entre l'Est et l'Ouest de la région (Machrek et Maghreb).En effet plus on avance vers le Machrek ,plus les projets et flux IDE sont importants ,moins ils sont industriels, plus ils émanent des pays du Golfe, d'Asie, plus ils sont concentrés dans les services (banques, finances) et immobilier.Les pays du Maghreb attirant davantage des IDE de taille moyenne sauf en Algérie et qui concernent l'industrie classique(textile, automobiles ,machines, matériels de transports,..) et proviennent généralement d'Europe (délocalisations, extensions et créations parfois) (**voir partie Annexes**).

➤ **-Origines et destinations des IDE vers MEDA :**

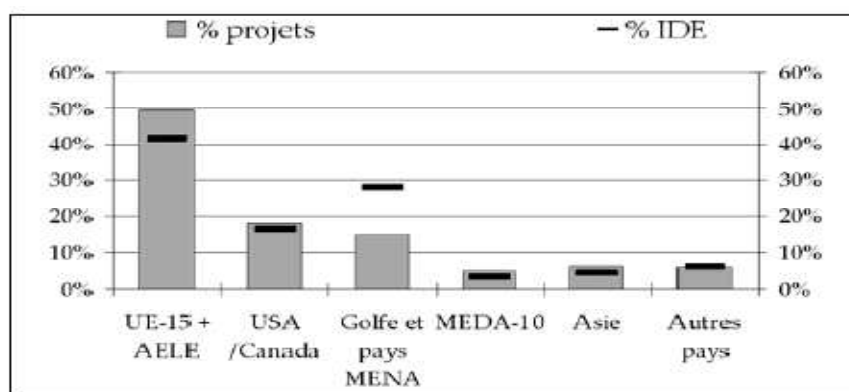
L'origine et la destination des IDE vers la région tendent à se diversifier dans la région :

L'Europe dominante dans la région MEDA, voit sa position menacée en **2005** par l'arrivée de nouveaux acteurs (Golfe, Asie, autres pays émergents).

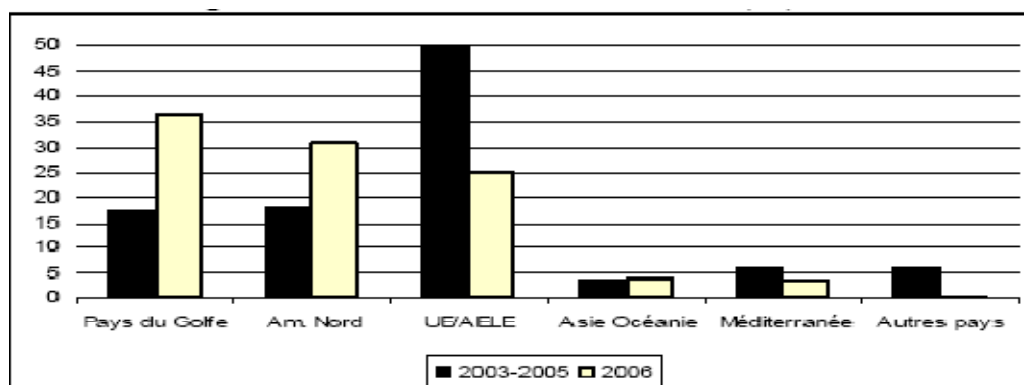
Elle demeure, comme même, premier investisseur dans la région MEDA pendant cette année avec **42 %** des montants (**voir graphiques n°10 et 11 suivants**), mais les pays du Golfe pointent en « outsiders » avec **30 %** des montants, les pays de l'Amérique du Nord se stabilisent avec **18 %** du montant des flux IDE.

L'Europe devance les autres régions et pays du monde par le nombre de projet **50 %** en **2005** , et focalisent sur des projets à taille moyenne principalement localisés dans le Maghreb (Maroc et Tunisie surtout).

Graphique n°09 : Régions d'origine des flux IDE 2005 vers MEDA en %



Graphique n°10 : Provenance des flux IDE vers MEDA en %-2003-2006



Sources : observatoire MIPO-2006

Une analyse plus détaillée par pays nous permet d'étayer la forte segmentation régionale et par pays des flux IDE émanant des principales sources mondiales.

Le tableau n°11 suivant, met en exergue des axes préférentiels nets de l'Europe pour le Maghreb comme nous l'avons précédemment souligné, cette sous-région qui accueille **61 %** des projets IDE sortants de l'Europe contre **16 %** pour le Machrek, alors que les pays du Golfe se concentrent sur la partie Orientale de MEDA avec **64,5 %** des projets IDE sortants confirmés.

Les autres parties du monde (Amérique, Asie, autres pays émergents) investissent de façon plus équilibrée, avec une préférence américaine pour Israël (**37 %**).

Tableau n°11 : Matrice origine /destination des projets IDE dans la région MEDA en % 2003-2005

Origine Destination	Europe	USA / Canada	MEDA-10	Autres MENA	Asie	Autres pays	Toutes origines
Algérie	14,7%	10,4%	35,6%	9,0%	18,2%	8,1%	14,0%
<i>Chypre</i>	1,6%	0,0%	3,4%	0,6%	0,0%	1,4%	1,2%
Égypte	9,5%	11,8%	6,8%	18,1%	23,4%	14,9%	12,0%
Israël	5,3%	37,1%	0,0%	0,6%	10,4%	6,8%	10,5%
Jordanie	2,2%	6,8%	20,3%	17,4%	3,9%	4,1%	6,0%
Liban	2,4%	4,1%	6,8%	15,5%	1,3%	5,4%	4,6%
Malte	1,2%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%
Maroc	32,5%	11,8%	3,4%	14,8%	10,4%	17,6%	23,1%
<i>A. Palestine</i>	0,3%	1,8%	0,0%	1,9%	0,0%	0,0%	0,7%
Syrie	1,3%	1,8%	13,6%	11,6%	9,1%	9,5%	4,2%
Tunisie	14,2%	5,0%	5,1%	6,5%	3,9%	6,8%	10,2%
Turquie	14,7%	7,7%	5,1%	3,9%	19,5%	25,7%	12,6%
MEDA-12	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Maghreb	61,4%	27,1%	44,1%	30,3%	32,5%	32,4%	47,3%
Machrek	15,7%	26,2%	47,5%	64,5%	37,7%	33,8%	27,5%
Autres	22,8%	46,6%	8,5%	5,2%	29,9%	33,8%	25,2%

[les chiffres en italiques portent sur des échantillons inférieurs à 50 projets]

Source : observatoire MIPO-2005

Dans la configuration géographique des flux IDE entrants au Maghreb, **le Maroc** demeure le pays de prédilection de l'Europe en captant **32,5 %** des projets IDE, **l'Algérie la Turquie** et la **Tunisie** en capte ,presque ex aequo, **14,7 %** de ces flux .

L'Égypte renverse la tendance en captant à elle seule **23,4 %** des flux IDE asiatiques.

La Syrie privilégie les investissements intra MEDA, elle en accueille **13,6 %** , **le Liban** et la **Jordanie** s'ouvrent davantage vers les autres pays du Golfe avec respectivement **15,5 et 17,4 %** des IDE en provenance de la région MEDA.

Il est fort intéressant de signaler que **l'année 2006** marque une nouvelle redistribution des rôles dans la région MEDA.

L'Europe, menacée en **2005** par la montée en puissance des capitaux arabes du **Golfe**, perd sa place de 1^{er} investisseur de la région en **2006**, comme le montre le **tableau n°12** suivant :

**Tableau n°12 : Les régions d'origine des flux IDE dans la région MEDA
En millions d'euros - 2003-2005**

En millions d'euros par région d'origine	Flux 2006	% Flux 2006	% Flux 2005	% Flux 2004	% Flux 2003
UE-27 + AELE	16 248	25,0%	46,3%	55,3%	46,5%
USA /Canada	20 073	30,9%	18,6%	8,0%	27,3%
Golfe et autres pays MENA	23 701	36,4%	20,0%	19,5%	12,1%
MEDA-10	2 261	3,5%	3,9%	0,5%	13,8%
Asie-Océanie	2 588	4,0%	5,4%	5,6%	0,3%
Autres pays	186	0,3%	5,8%	11,1%	0,0%
Total	65 058	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : ANIMA- MIPO-2006

Le recul de l'Europe en **2006**, sous tend des logiques géographiques et sectorielles dans la région qui n'affectent en rien ses positions dominantes à l'Ouest de la région.

En Algérie, les statistiques du Centre National du Registre de Commerce **CNRC**, arrêtée au **31/12/2007** recensaient la présence de **4.041** sociétés (personnes morales) étrangères dont : **787** Françaises, **171** Italiennes ; **98** d'Espagne, **62** du Royaume Uni, **42** de la Belgique, **40** d'Allemagne soit au total : **1200** entreprises Européennes représentant **30 %** de la présence étrangère en Algérie.⁽²⁾

La diversification relative des sources d'IDE que l'on vient d'analyser, n'implique cependant pas une répartition sectorielle aussi diversifiée, ceci nous amène à en analyser le point y afférent dans la région MEDA et nous verrons que le secteur de l'industrie y est presque constamment négligé.

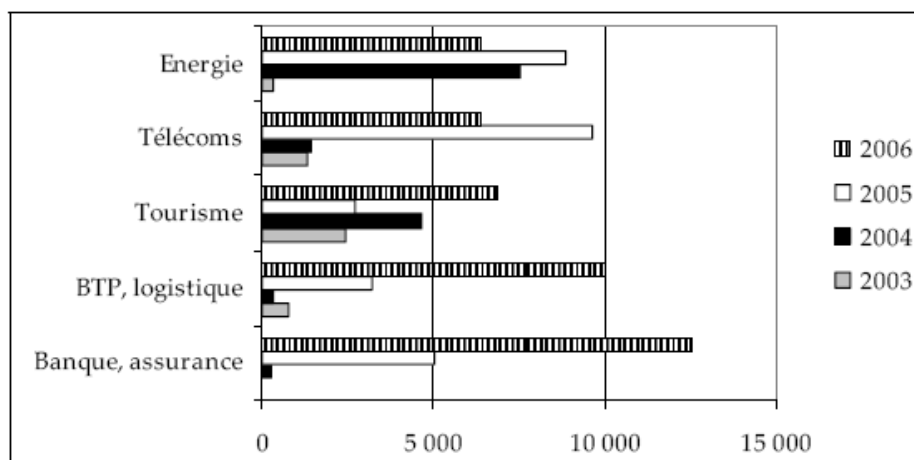
⁽²⁾ : Les Echos de l'économie et de la finance Algérienne, revue bimensuelle n°192 du **14/05/2008**

2-3- Une forte polarisation sectorielle des IDE vers MEDA :

Nous avons évoqué en Partie 1, dans le volet afférent à l'historique des IDE dans le monde, que le secteur des services avec les banques et assurance en tête de liste, s'arrogeaient les parts de flux IDE les plus importantes.

La donne demeure immuable pour la région MEDA à en analyser le **graphique n°12** suivant et par la suite le **tableau n°13**.

Graphique n°11 : Evolution des principaux secteurs d'IDE dans MEDA -2003-2006 en millions d'euros



Source : MIPO-2006

L'évolution du secteur des banques et assurance est fulgurante pour ces quatre années, dans la mesure où parti d'une valeur IDE estimée à **74 millions d'euros en 2003**, ce secteur prend son envol en alignant successivement : **304 millions en 2004 (+311 %)**, **5,018 milliards en 2005** et **12,495 milliards en 2006**, l'avancée enregistrée par rapport à **2003** est spectaculaire et laisse perplexe, car affiché au détriment du secteur dit « primaire, créateur de richesse : **l'industrie de transformation**, « talon d'Achille » des IDE dans la région MEDA, nous ne cesserons tout au long de cet essai de le réitérer.

La multiplication des mégaprojets d'infrastructures et de transport (**voir en annexes projets par secteur et par pays MEDA**), d'aménagement du territoire ou de rénovation urbaine, et le développement des échanges marchands ou des déplacements de personnes participent à l'intensification des montants investis dans le BTP et les transports, l'immobilier qui draine en particulier les fortunes des groupes de constructions du Golf devant une demande explosive en logement qui croit constamment : **310 millions en 2004**, **03 milliards en 2005** et **10 milliards en 2006**.

Comme sus évoqué, notre appréhension inhérente à la faiblesse des IDE vers le secteur industriel est confirmée par les statistiques suivantes :

Tableau n°13 : Répartition des IDE par secteur d'activité-2003-2006 en % dans la région MEDA

	Flux	Projets
Energie	17,3	11,2
Télécommunications	14,1	4,5
Banques et commerce	13,4	11,3
Tourisme, restauration	12,5	8,9
BTP, immobilier, logistique	10,7	9,2
Logiciels	5,0	5,4
Composants	4,6	2,8
Verre, ciments, minéraux, papier	4,4	4,2
Chimie, plasturgie, engrais	3,8	4,4
Agro-alimentaire	2,7	5,5
Distribution	2,5	3,7
Machines et mécanique	2,5	1,1
Automobile	1,9	5,7
Equipements électriques et électroniques	1,4	4,8
Médicaments	0,9	3,0
Textile	0,8	3,9
Ingénierie et services aux entreprises	0,5	3,7
Matériel de transport	0,4	1,8
Métallurgie	0,3	1,1
Biotechnologies	0,1	1,0
Equipement de foyer	0,1	1,2
Electronique grand public	0,0	1,1
Autre non spécifié	0,0	0,6

Source : ANIMA- MIPO-2006

Les industries dites de transformation, véritable source de création de richesse, s'agglutinent en bas de tableau, avec des taux d'attraction des flux IDE oscillant entre **0,1 %** à **4,4 %** du global MEDA.

Notre analyse est appuyée par l'AFD (Agence Française de Développement) dans un débat autour des IDE en méditerranée qui avance que les flux d'investissement restent globalement concentrés dans des activités à **rentabilité immédiate, constitutives d'actifs tangibles, voire dans certains cas spéculatives.**⁽³⁾

Ainsi durant la période **2003-2006**, comme sus indiqué, près des trois quarts (**3/4**) des flux d'IDE sont absorbés par cinq secteurs d'activités financiers et rentiers qui dominent la scène : **l'énergie, les télécommunications, les banques, le tourisme et l'immobilier.**

⁽³⁾ : **M, Mezouaghi** *Intégration méditerranéenne et IDE : éléments de débat.* AFD.Euromed Investment Conférence. 2007

A l'exception de la Turquie qui reçoit dans la manufacture, Israël (informatique et électronique) et dans une moindre mesure l'Égypte, l'Algérie dans la sidérurgie, ciment et chimie, les IDE sont faiblement orientés, comme le montre le tableau précédent, vers d'autres activités de transformation à forte valeur ajoutée tel l'agro-alimentaire.

Ces orientations ont une forte implication dans la création de l'emploi. Bien qu'il soit difficile actuellement de le déterminer avec précision, des investissements dans les secteurs du tourisme et du bâtiment à titre d'exemple créent peu d'emplois généralement peu qualifiés et précaires, contrairement aux banques qui nécessitent des qualifications moyennes et élevées mais craignent de recruter intensément dans un souci de rationalisation des effectifs.

La télécommunication, en revanche, connaît une création d'emploi directe et indirecte assez importante.

2-4- Place des IDE dans les revenus extérieurs et la menace des rapatriements :

Nous avons évoqué en début de Partie 2 , la substitution des fonds dits officiels par l'arrivée en puissance des capitaux privés où en cette année **1997**, ils constituaient **90 %** des flux nets de capitaux reçus dans la région MEDA, alors qu'ils n'étaient que dérisoires en début de décennie **1990**.

Cette hégémonie persiste encore durant la décennie **2000**, dans la mesure où les capitaux publics connaissent leur régression dans cette région MEDA, quand croissent sensiblement les transferts des émigrants (doublement en **10 ans**) , les recettes du tourisme (triplement entre **1995 : 12,5 milliards de \$ et 2005 : 42,7 milliards de \$**) , les IDE qui amorcent une envolée significative (**30 milliards en 2005** soit **31 %** des flux financiers globaux vers MEDA (voir **tableau n°14 ci après**) et en **2006** un flux IDE global de près de **50 milliards de \$** vers la région MEDA⁽⁴⁾ , positionnant probablement les IDE comme **1^{ère} ressource extérieure de financement** des économies de la région.

⁽⁴⁾ ANIMA-MIPO-2007

Tableau n°14 : Ordre de grandeur des principaux revenus extérieurs de la région MEDA en millions de \$

<i>en million US\$</i>	Investissement direct étranger	Revenus du tourisme	Transferts des émigrants 2004	Aide publique au développement 2004	Total ¹
<i>Année Source</i>	<i>2005 CNUCED</i>	<i>2005 OMT</i>	<i>2004 B. Mondiale</i>	<i>2004 Banque Mondiale</i>	
Algérie	1 081	178	2 460	313	3 959
Egypte	5 376	6 851	3 341	1 458	11 758
Israël	5 587	1 900	398	479	8 382
Jordanie	1 532	1 441	2 288	581	5 065
Liban	2 573	5 411	5 723	265	9 588
Maroc	2 933	4 617	4 221	706	11 012
A. Palestine	-	-	692	1 136	1 828
Syrie	500	2 130	855	110	3 250
Tunisie	782	2 063	804	328	3 450
Turquie	9 681	18 152	692	257	23 403
MEDA-10	30 045	42 743	18 133	5 633	96 553
% 2004-2005	31%	44%	19%	6%	100%
MEDA-10 (2003)	8 942 (2003)	24 797 (2003)	13 700 (2003)	9 235 (2002)	56 673
% 2003-2002	16%	44%	24%	16%	100%

¹ Ce total doit être considéré avec précaution, car les données agrégées portent malheureusement sur des années différentes (derniers chiffres obtenus par l'équipe ANIMA). Les recettes de privatisation sont incluses dans les IDE.

Source : ANIMA- MIPO-2006

Cette embellie est, en revanche, sensiblement secouée par **des sorties de capitaux importantes : 08 milliards** environ de \$ par an pour des placements étrangers en provenance généralement du Maghreb central, alimentant un stock existant de **100 milliards de \$** déjà selon l'Institut Euro-méditerranéen (**IE-Med**) ; des dividendes rapatriés par les entreprises étrangères de l'ordre de **1,5 milliards de \$** pour la seule **Tunisie en 2004⁽⁵⁾**, et **07 milliards de \$** pour l'Algérie en 2007. ⁽⁶⁾

⁽⁵⁾ : P, Henry & B, de Saint Lurent. - *Investissements Directs Etrangers dans la région MEDA en 2006*- AFII –notes & documents n°23-Mai 2007-

⁽⁶⁾ : A, Lamiri. « réformes financières et transition » Séminaire CCFC-Alger-du 05/05/2008 ; in le quotidien « El watan » du 06/05/2008

Cette dernière remarque interpelle fort bien, du fait qu'il est encore prématuré, peut être, de parler de mesurer concrètement l'impact des flux IDE rentrants sur les économies des pays d'accueil de la région MEDA, compte tenu du « boom » récent des IDE vers cette région.

On peut néanmoins avancer, que les transferts de technologie sont sporadiques et ne concernent en particulier qu'Israël largement prédisposé et en avance en matière d'innovation et d'absorption des technologies de pointe sur les autres pays MEDA.

Les pays du Maghreb, en revanche, souffrent d'un déficit chronique dans ce domaine par manque manifeste de capacités et de potentiels d'absorption de la technologique, encore à l'état de la réflexion dirons nous et pour un peu plus d'optimisme à l'état embryonnaire (*Projet Maghrebean valley et pôle de compétitivité technologique en Algérie*).

Ces pays souffrent, entre autres, d'une apathie manifeste affichée par les pays développés, l'Europe en tête, pour ce qui concerne les IDE entrants dans les industries de transformation, véritable catalyseur de l'économie et créateur de richesses.

Il est en revanche intéressant de revenir sur la part des IDE dans la formation brute du capital fixe **FBCF** dans la région, donnant ainsi un bref aperçu sur un élément d'impact des IDE (**voir graphique n°13 suivant**)

Tableau n°15 : flux d'IDE en % de la FBCF dans les pays MEDA

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Palestine	Tunisie	Turquie
1995/2005	4,6%	8,8%	13,0%	24,3%	5,4%	10,4%	4,5%	3,4%	10,7%	4,0%
2007	4,7%	42,2%	28,1%	48,2%	17,6%	11,9%	14,8%	-0,9%	19,0%	15,9%

Source : CNUCED 2010-Base de données.

Les chiffres de ce graphique démontrent que les IDE pour la majeure partie des pays MEDA ne constitue pas encore une source essentielle pour le financement de leurs investissements pendant la période moyenne affichée (**1995-2005**), durant laquelle le taux contributif des IDE à la **FBCF** oscillait entre **3,4 %** pour la Palestine à **24,3 %** en pour la Jordanie.

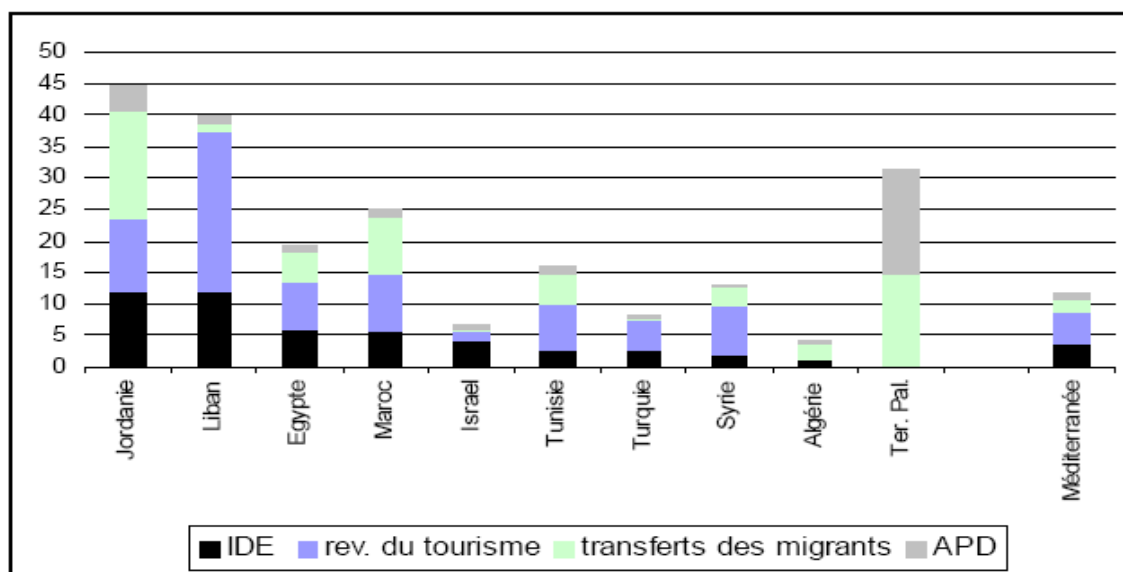
Ce taux explosera durant l'année **2007**, pour atteindre des records à **42,2 %** pour l'Egypte qui avait enregistré durant la période **1995-2005** une moyenne de **8,8 %** seulement.

Pour l'Algérie, à titre d'exemple, ce taux demeurera presque immuable (**4,6 %** en moyenne sur la période **1995-2005** et **4,7 % en 2007**) dans la mesure où le pays compte sur un

indicateur d'épargne relativement confortable (**44%** du PIB en **2000**) exclusivement constituée à partir des recettes générées par l'exportation des hydrocarbures .

Le même constat est à établir en **2005** pour l'ensemble des pays MEDA. Certes, les flux IDE croissent ostensiblement mais ne pèsent pas lourd dans la formation du **PIB** de la région par rapport aux autres sources de financement externe, comme le confirme encore **le graphique n° 14**, ci après.

**Graphique n°12 : Part des transferts externes dans le PIB 2005 en %
région MEDA**



Source : CNUCED/FMI 2006-Base de données

Excluant les revenus pétroliers en **2005**, les IDE représentent **4,8 %** du PIB des pays MEDA, contre **06 %** pour le transfert des émigrés, **07 %** pour les revenus du tourisme et **2,6%** pour l'aide publique au développement, confirmant ainsi la régression notable de ce dernier moyen de financement extérieur.

Nous avons jusqu'à ce pallier évoqué à plusieurs occasions le positionnement de l'Europe dans les flux IDE vers la région MEDA, traditionnel partenaire de la région de par l'histoire qui les réunit et l'évolution des échanges internationaux commerciaux en particulier qui les caractérisent.

Bien que dominant les flux vers cette région pendant une certaine durée, avec une prédilection pour le Maghreb et la Turquie, l'Europe demeure « frileuse » à notre sens et d'avis d'experts dans ses engagements IDE vers MEDA, particulièrement dans le secteur de l'industrie de transformation, comme nous l'avons constaté précédemment, et plie sous l'effet de la déferlante des pays du Golf ayant même réussi à la « détrôner » une fois en **2006**.

Le regard de l'Europe étant davantage tourné vers les PECO pour les IDE industriels, avec un sursaut à compter de **2003** sur la région MEDA, principalement dans les services, région qu'elle ne peut se permettre d'éluder longuement, compte tenu des menaces Asiatiques, Américaines et tout récemment des riches pays du Golf.

3- Une intégration économique limitée avec l'Europe :

En début de ce **Chapitre 2** consacré à l'analyse des IDE en période de résurgence dans la région MEDA, nous avons cité une statistique assez alarmante avancée par MIPO et ANIMA. Il s'agissait de l'écart du niveau de vie ou de développement (PIB/habitant) qui séparait les deux rives Sud et Nord de la méditerranée en **2001** et qui était de **01 à 10**.

Dans une approche étudiée de l'intégration Euro méditerranée, cet écart s'est réduit de **01 à 05** en **2006** (comparativement à la France il est de **01 à 07**) ⁽⁷⁾ une amélioration notable enregistrée en **05** années, mais qui demeure insuffisante pour une réelle intégration dans un espace commun, quand on constate que les pays du Sud de la méditerranée ne représentent que **02 %** du PIB mondial contre **30 %** pour l'Union Européenne.

L'asymétrie en termes de développement est notoire entre les deux rives, elle est d'autant plus accentuée par une forte hétérogénéité des situations par pays de la région Sud, posant ainsi la problématique de sa cohésion économique et de celle de la diversité des trajectoires de convergence.

⁽⁷⁾ : **M, Mezouaghi** .*Intégration méditerranéenne et IDE : éléments de débat*.AFD.Euromed Investment
Conférence. **2007**

Les analyses statistiques de la période **2003-2006** montrent une Europe dominant les flux IDE vers la région MEDA, avec une position lancinante à partir de **2005**.

Nous devons relativiser quelque peu cette « performance », compte tenu du fait que les flux IDE européens vers MEDA n'occupent, finalement, qu'une place marginale **02 % en 2004, contre 03 % en 1994** ⁽⁸⁾ dans l'ensemble des flux d'investissements mondiaux en provenance de l'Union Européenne.

Comment peut-on dès lors, évaluer l'intégration économique entre les deux rives, précepte fondamental du processus de Barcelone pour une accélération de la croissance économique dans les pays du Sud de la méditerranée? Cela pourrait faire l'objet d'une thèse entière, mais pour le moment, notre sujet focalise sur un élément clé de cette croissance : l'IDE dans la zone MEDA.

La période **2003-2006** est propice, comme nous venons de le constater, pour une analyse objective de la résurgence des IDE dans cette partie du globe étudiée présentement, permettant ainsi une première du concept de l'intégration progressive des deux rives opposées de la méditerranée.

En effet, les statistiques fournies tout au long de cette étude incitent à la réflexion sur un espace plus large, comprenant l'Euro méditerranée et peut être même les pays du Golfe.

En nous basant sur les chiffres des quatre années phares (**2003-2006**) des IDE dans la région MEDA, puisés de l'observatoire ANIMA-MIPO, on revient sur l'existence d'une polarisation assez forte sur ce grand espace imbriqué, qui regroupe, selon le **tableau n°15**, ci après, **67 %** des flux IDE dirigés vers MEDA dont : **36 %** émanant d'**Europe**, **27 %** du **Golfe** et **04 %** **intra MEDA**.

Dans ce même tableau, les zones d'IDE de prédilection et pays les plus sollicités (en couleur sur le tableau) pour l'accueil des IDE sont les mêmes que celles subséquemment indiquées :

- Le Maghreb et la Turquie : destinations privilégiées de l'Europe ;
- Le Machreck et un degré moindre le Maghreb pour les pays du Golfe ;
- La Turquie et Israël surtout, pour l'Amérique du nord (Etats unis et le Canada) ;

⁽⁸⁾ : **M, Mezouaghi** .*Intégration méditerranéenne et IDE : éléments de débat*.AFD.Euromed Investment Conférence. **2007**

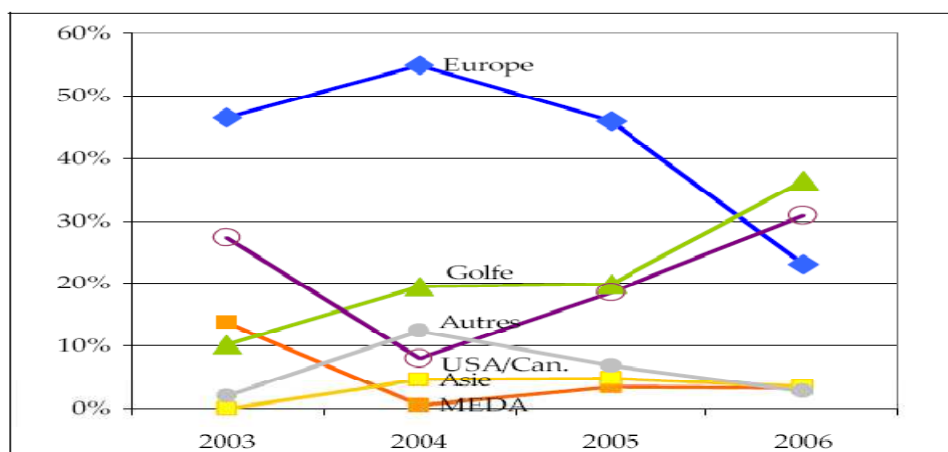
**Tableau n°16: Matrice des principaux flux d'IDE vers MEDA
2003-2006 en millions d'euros**

Ori-gine	Destination	Maghrèb				Machreck				Autres pays MEDA				Total
		Algérie	Maroc	Tunisie	Libye	Egypte	Jord.	Liban	Syrie	Chypre	Malte	Israël	Turquie	
Europe	Allemagne	114	352	15		462	5	164	388		85	237	1 252	3 073
	Autriche			108					43				1 257	1 408
	Belgique	15	1 334	3							21		1 137	2 509
	Espagne	4 296	2 967	25		1 128	3				80		118	8 617
	France	616	4 040	242		1 454	162	11	23	97	10	253	3 854	10 761
	Grèce		41			69				9			2 599	2 719
	Italie	183	481	189	84	2 323	9						1 152	4 421
	Norvège	1 622												1 622
	Pays-Bas	114	41	27	161	316			36	402		14	738	1 849
	Portugal	23	84	28		0								135
	Roy.-Uni	159	148	246		2 205	2	12	217	7	12	1 214	3 885	8 107
	Suède		4	266								42	2 526	2 839
	Suisse	229	451				80		6		13	121	142	1 042
Aures Eur.	17	135	2		89	56	10		23		16	26	374	
Amé-ricaine	Canada	569	66	128		1 056		80	215	23		146		2 283
	États-Unis	1 510	670	34	434	2 120	177	78	125		4	18 185	5 883	29 220
Pays MEDA	Égypte	2 299					29						88	2 416
	Israël												449	449
	Jordanie	35				602			81					718
	Liban	38				155	668		348					1 209
	Maroc	24		37		85								146
	Tunisie	21			34	6	7		21					89
	Turquie	12				55	10							77
Golfe	A. Saoudite	373	236			2 029	1 443	493	1 049				1 827	7 450
	Bahreïn		484			224	1 393		71					2 172
	Émirats	157	2 175	3 100	65	7 759	1 042	921	1 822	1	255		406	17 704
	Iran							80	183			225		489
	Koweït	1 176	129	214		1 928	809	253	1 350				948	6 807
	Qatar		226	403		102	219		284					1 234
	MENA	97	144			1		166						408
Asie Océanie	Australie	205				96					3	33		338
	Chine	543		52		701	32		108			34	4	1 475
	Corée Sud	10	2						16				520	548
	Inde	16	51	46		1 209			32	0			99	1 453
	Japon	14	50			309						6	334	714
	Malaisie		2			540		262						804
	Autres Asie		26	12		180	96		30			175		520
Autres	Brésil	1	318						2				8	329
	Russie		89			10			2 071				1 045	3 215
	Afr. du Sud		500											500
	Autres pays		61			232	150		19			161	2	625
Total		14 491	15 307	5 180	777	27 444	6 392	2 540	8 541	560	382	2094	30 300	13288

Source : ANIMA- MIPO-2006.

Par ailleurs, le **graphique n° 15**, ci-dessous, corrobore le constat préalablement établi sur la régression des parts de marché de l'Europe dans cette configuration, au profit de celle des pays du Golfe qui croît sensiblement.

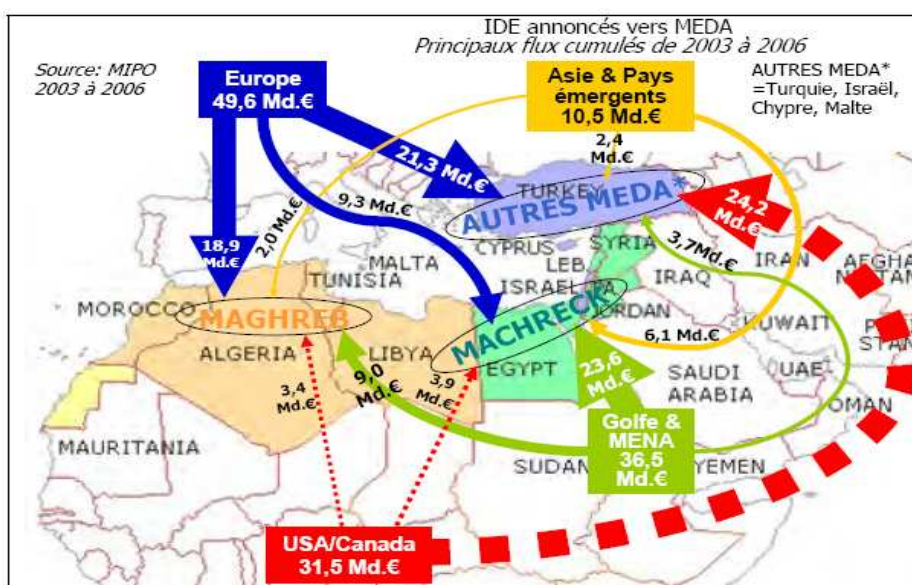
Graphique n°13 : Evolution des parts de marché des principales régions d'origine des IDE vers MEDA en %



Source : ANIMA- MIPO-2006.

La cartographie suivante nous offre sous un autre angle, une vue d'ensemble sur les flux d'IDE majeurs émanant des régions sus citées vers MEDA : le fait marquant est le déclin de l'intensité des IDE de l'Europe vers le Maghreb.

Figure n°03 : Cartographie des flux IDE vers MEDA-2003-2006 en millions d'euros



Source : MIPO-2006.

Quatre(04) grands courants d'investissement d'intensité presque identique (\pm 22 milliards d'euros) émergent de la représentation sus visée :

1. Le flux de l'Amérique du Nord : **24,2 milliards** d'euros dirigés au **3/4** vers Israël et **1/4** vers la Turquie ;
2. Le Golfe vers la partie orientale de MEDA (Mechreck) :**23,6 milliards** d'euros, flux en nette augmentation récente (**15 milliards** d'euros pour **2006** seulement) ;
3. **Europe** vers autres pays MEDA : **21,3 milliards** d'euros (dont **85%** vers la Turquie, particulièrement en **2005 et 2006** ;
4. **Europe** vers Maghreb : **18,9 milliards** d'euros, 4^{ème} et dernier flux global, en stagnation marquant une régression relative de l'Europe dans cette zone de MEDA.

Il est intéressant d'observer dans cette répartition cartographiée des flux IDE vers MEDA, deux autres courants, non moins importants, d'une intensité similaire de presque **10 milliards** d'euros, concentrés successivement sur :

1. Le Machreck avec **09,3 milliards** d'euros émanant de l'**Europe** ;
2. Le Maghreb avec **09 milliards** d'euros apportés par le **Golfe** ;

Ce qui confirme la montée en puissance du Golfe et met en exergue un jeu d'influence presque symétrique sur toute la région MEDA exercée par l'Europe et le Golfe :(majorité Machreck pour le Golfe, Turquie et Maghreb élargie à l'Egypte pour l'Europe).

Par pays investisseur et d'accueil et pour plus de détail, nous revenons au **tableau n°15** précédent, pour constater le positionnement de l'**Europe** :

- Ce sont les pays latins qui investissent particulièrement dans MEDA : Belges ,espagnoles et tropisme français au Maroc ; Italiens en force en Egypte, d'autres pays comme les Pays Bas et la Suisse possèdent des multinationales très actives dans le ciment, énergie, agro-alimentaire et l'ingénierie sur l'ensemble de MEDA, la France qui était leader avant **2000** se retrouve **3^{ème}** investisseur dans MEDA avec **10,8 milliards** d'euros de **2003 à 2006**.

- Les pays européens du Nord investissent plutôt dans l'énergie (Norvège : Statoil en Algérie, Royaume-Uni en Egypte) ;
- La majorité des pays européens sont attirés par l'ouverture de la Turquie, plus « européenne » que méditerranéenne à en suivre les périples de sa candidature à l'U.E : 08 pays dont la Suède ont décaissé plus d'01 milliard d'euros dans ce pays entre **2003 et 2006**, la Tunisie aussi mais à une échelle moindre du fait de l'étroitesse du marché.,
- L'Europe par contre négligera des pays comme la Syrie la Jordanie, sauf l'Allemagne qui y montre un intérêt en pénétrant ces marchés, la Palestine et le Liban ne font pas partie des desseins de l'Europe pour cause d'instabilité géopolitique.
- A l'instar des Etats Unis : 1^{er} investisseur avec **25 milliards d'euros** sur **04 ans** et du Canada, le Royaume uni est pratiquement le seul pays européen qui investisse de manière conséquente en Israël.

Concrètement, une attractivité de la région MEDA qui s'améliore avec une saturation d'espaces concurrents directs PECO ou plus lointains : Chine, Inde , supposerait que les forces du marché MEDA permettraient tout naturellement l'émergence d'une nouvelle zone économique euro-méditerranéenne intégrée, sauf qu'il faudra patienter encore, en analysant dans le temps l'évolution des échanges commerciaux entre les deux rives qui ne représentent que **2,4 %** en **2006** des échanges mondiaux, de même que le Sud de la méditerranée n'a représenté que **3,3 %** des échanges commerciaux globaux de l'U.E ⁽⁹⁾, alors que les pays du Sud de la méditerranée sont manifestement arrimés à l'U.E comptant pour près de la moitié de leurs échanges totaux ,polarisés sur les exportations d'hydrocarbures, textiles et produits agro-alimentaire.

Le « gap » est toujours conséquent et la voie vers l'intégration passe inéluctablement par une atténuation notable du déséquilibre entre les deux rives dont le processus de Barcelone **1995** en a fait son « cheval de bataille »

⁽⁹⁾ :M, Mezouaghi .*Intégration méditerranéenne et IDE : éléments de débat*.AFD.Euromed Investment Conférence. **2007**

L'attractivité de la région MEDA a toujours été au centre des débats qui alimentent constamment le sujet de l'intensité et/ou de la faiblesse des flux IDE vers cette région.

Aussi, ce point nodal qui motive l'acte d'investir revêt plusieurs formes et mesures, comme il a été souligné en Partie 1. Nous exposerons dans le chapitre 3 qui suit, quelques unes de ces mesures concrètement appliquées dans la région qui ont sensiblement contribué au retour des IDE dans la région MEDA durant la période d'avant crise ,**2003-2006**

Chapitre 3: Attractivité de la région MEDA : principales mesures d'incitation de l'IDE

Ce chapitre résumera les mesures parfois drastiques prises par les pays de la région MEDA, longtemps acculée dans un rôle ingrat d'espace « inhospitalier » pour les investisseurs étrangers.

En concurrence directe avec la région PECO, sans vraiment l'être réellement puisque les avis des experts divergent sur la question, indirectement par ailleurs en compétition avec les autres régions d'Asie peut-être ; la région MEDA a déjà entamé sa phase de « séduction » des investisseurs étrangers dans une optique d'intensification de son potentiel attractivité longuement décrié.

Ce troisième chapitre mettra en exergue les principales mesures incitatives à l'attraction des IDE, inscrites à l'actif de ses pays, ayant sensiblement contribué à la résurgence des IDE dans MEDA durant la période **2003-2006**.

Au préalable, une analyse SWOT des pays MEDA s'avère être de mise, afin de mieux appréhender les efforts accomplis par ces derniers pour une amélioration de leur climat des affaires.

1- Analyse SWOT de l'attractivité de la région :

Les déterminants des IDE sont nombreux, comme on n'a pu le constater à travers le **Chapitre 2** de la **Partie 1** de la présente étude, mais en règle générale, ils s'articulent autour des principes suivants :

- La qualité du capital humain ;
- La qualité et l'extension du réseau d'infrastructure et de transports;
- La croissance économique du pays d'accueil ;
- La taille du marché et /ou le degré d'intégration régionale pour remédier à l'étroitesse des marchés de certains pays ;
- La stabilité politique et économique du pays d'accueil ;
- La sécurité des biens et des êtres.
- La bonne gouvernance

Nous reprendrons, ci-après et pour rappel, les forces et faiblesses de la région, comme décrites précédemment, par l'Institut de prospective du CALAME en y associant les opportunités et menaces qui caractérisent cette région :

Tableau n°17 : Analyse SWOT du potentiel investissement en région MEDA
 (source :-Institut de prospective du CALAME-mars 2005-)

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> • Des marchés nouveaux à population en forte croissance ; • Une proximité géographique et historique avec l’U.E ; • Une main d’œuvre abondante et moins chère qu’au sein de l’U.E ; • Des élites formées au niveau international • Une diaspora importante 	<ul style="list-style-type: none"> • Faiblesse du secteur bancaire dû à l’archaïsme des structures, au poids de la dette publique. • Problèmes de convertibilité des monnaies ; • Coût élevé du fret entre les deux rives de la méditerranée ; • Insuffisance dans les transports, les télécommunications et la fourniture des services collectifs ; • Manque de formation du personnel moyennement qualifié (techniciens supérieurs, maîtrise, maintenance,..) ; • Manque de flexibilité de certains marchés du travail, rôle des syndicats ; • Manque de transparence et mauvaise gouvernance ; • Lourdeur des procédures administratives et insécurité juridique.
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Des réformes en cours entreprises dans certains pays avec succès, dans les domaines réglementaires, économiques et sociaux ; • Un courant de modernité qui s’affirme ; • Des synergies potentielles importantes avec l’U.E particulièrement dans les domaines démographiques et économiques ; • La mise en place d’une politique euro-méditerranéenne plus efficace 	<ul style="list-style-type: none"> • Lenteur dans l’exécution des programmes de privatisation ; • Instabilité politique ; • Inertie des comportements ; • Lenteur des réformes institutionnelles et économiques ; • Insécurité latente.

2- Mesures et politiques d'attractivité de la région MEDA :

Les flux IDE vers la région MEDA ont connu un retour exceptionnel , après une période marquée par l'indolence des pays développés à fort potentiel d'investissement vis-à-vis de la région, comme on vient de s'en apercevoir tout au long de cette **2^{ème} Partie** de notre travail consacrée à l'analyse de l'évolution des IDE dans cette région et en particulier leur retour en force à partir de **2003**.

On est tenté d'avancer finalement que ce retour soudain vers MEDA est en grande partie du aux engagements colossaux et courageux des pays MEDA dans des actions forts saluées pour l'amélioration de leur attractivité souvent décriées par des pays investisseurs étrangers réticents ou plutôt prudents

Nous avons mis en exergue toute une série de théories sur les déterminants des IDE en **Partie 1** de cette étude, nous tenterons à présent d'établir le lien avec ces théories importantes en avançant que les pays MEDA ont, dans leur majorité, initiés et développer des politiques et solutions qui proposent un meilleur panorama macroéconomique, social, politique et institutionnel à destination des pays intéressés par l'investissement dans la région.

Nous proposerons dans ce volet, sans être exhaustif, un aperçu de ces mesures pionnières ayant sensiblement contribué à améliorer la vue d'ensemble sur la région MEDA et par voie conséquent insufflée la dynamique du retour en force des IDE à partir de l'année 2003.

Ces mesures et/ou actions visent en général à inciter fiscalement les IDE, mais proposent aussi largement, un climat d'affaire ostensiblement amélioré.

Seront présentées successivement les mesures à portée générale liées aux équilibres macroéconomiques et les actions microéconomiques relatives au climat des affaires dans la région.

2-1- Mesures liées aux équilibres macroéconomiques:

Dans la majorité des pays de la région MEDA et durant la période antérieure à **2003** , la stabilité macroéconomique s'est sensiblement améliorée via principalement l'application effective des PAS (Plan d'Ajustement Structurel) dicté par les instances de Breton Woods.

En effet, beaucoup de pays de la région ont pu bénéficier d'un **soutien macroéconomique** soit sous forme de **rééchelonnement et d'effacement de dettes** pour l'**Egypte** par exemple, à hauteur respective de **9,5 milliards** de dollars et **1,8 milliards** ; par **apport à la balance commerciale** pour la **Turquie, Israël** et l'**Egypte** encore ; sous forme **d'aide à l'importation de biens d'équipement** (**Turquie et Israël**) ; même la Syrie réputée pays dirigiste ,peu dépendant de l'aide financière internationale appliquera un PAS type FMI, et permettra à la BM et la BEI de participer au **financement de projets de développement** dans les domaines de la santé, l'environnement et les transports.

La période **1998-2000** ,verra les pays du Sud de la méditerranée réduire sensiblement leurs déficits en menant **des politiques budgétaires d'austérité** ,limiter les **taux d'inflation**(**2,6%** en moyenne), et pour certains pays entamé des **politiques de stabilisation des changes** par l'application des PAS.

Ils ont ainsi à leur sortie des PAS (**voir tableau n°07 :Mise en œuvre des PAS par pays MEDA, page 55, Partie 2, Chapitre 1**) tous ou presque maintenu leurs équilibres macroéconomiques. L'Algérie pour l'exemple, a **réduit sa dette publique extérieure** de **20,3 milliards** de dollars en **2000** à **15,5 milliards** en **2006**.Profitant de cours élevé de pétrole et part conséquent d'une embellie financière sans précédent enregistrée grâce aux recettes des exportations d'hydrocarbures ,la dette extérieure de l'Algérie atteindra **2,8 % du PIB en 2010**,⁽¹⁾ son service de la dette a régressé de **22,6 % en 2002** à **12,1 % en 2005**⁽²⁾ . et n'a représenté que **2,07 %** des exportations des biens et services en **2009**.⁽³⁾

La majorité des pays ont adopté des politiques monétaires rigoureuses et stables par des ancrages de leur **taux de change** à des devises fortes, Euro pour le Maroc par exemple, ou Dollar pour la Jordanie, pays qui dépend fortement de ses exportations.

La question des taux de change demeure posée pour les investisseurs étrangers, et constitue un des déterminants les plus volatiles et à risque pour des décisions d'investissement en région MEDA.

^(1&3) : www.bank-of-algeria.dz/indicateur.htm .

⁽²⁾ Global development finance **2002 in A.Marouane ; D ,Nicet –Chenaf ; E.Rougier** ,politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les PSEM-Université Montesquieu Bordeaux 4.2007

En effet, les intérêts des pays MEDA divergent en matière de taux de change, selon qu'ils soient pays exportateurs de produits énergétiques (Algérie : hydrocarbures), qu'ils accueillent des IDE dans le cadre de la réexportation (monnaie dévaluée pour une compétitivité élevée des produits dans les réseaux d'échanges internationaux), ou qu'ils réfléchissent insertion IDE pour les besoins des marchés locaux en priorité (marché interne protégé par quelques réévaluations de monnaie).

L'ouverture sur l'extérieur fût, jusqu'à un passé récent, le « talon d'Achille » de toute la région MEDA, un protectionnisme commercial élevé caractérisait les pays de cette région, instauré délibérément par des pouvoirs et régimes politiques qui se succèdent sur les mêmes positions confortant le rejet de toute initiative d'ouverture à l'internationale.

Les marchés restent globalement étroits, arrimés en majeure partie à l'U.E, et ne commercent que très peu entre eux, il n'y a pas de processus d'intégration régional Sud-Sud, manifestement marqué et actif dans la région, paradoxalement au constat de multiplication des accords Sud-Sud entre PVD qui représentent en **2006, 28 %** des accords mondiaux (**voir Partie 1- Chapitre 2 –page 31**).

La région MEDA, bien imprégnée de son décalage, prend les devants de la scène internationale et régionale affichant ses ambitions de poursuite de son processus de transition pour une meilleure attractivité voire meilleure et rapide intégration régionale, et ce par des prises d'initiatives aux échos retentissants.

Aussi ,conscients de l'handicap que leur occasionne l'étroitesse de leurs marchés respectifs les pays MEDA, vont développer deux types d'accord :

- Ceux d'envergure Nord-Sud , qui ouvrent l'accès aux marchés européens (tous les pays MEDA ont signé l'accord de Barcelone 1995 et la majorité d'entre eux les accords bilatéraux d'association avec l'U.E) ;
- Ceux d'envergure régionale Sud-Sud ,qui ambitionnent de décloisonner les marchés nationaux réputés étroits et peu actifs entre eux .Les accords de l'UMA(Maroc-Algérie-Tunisie-Lybie-Maurétanie) ceux de GAFTA et d'Agadir en **2004**, ces derniers qui réunissent : Egypte,Maroc, Tunisie et Jordanie , envisagent d'établir une zone de libre échange entre eux.

Toujours dans le contexte de l'ouverture à l'international des pas de géants, faut il le signaler, ont été effectués par les pays de MEDA pour citer leur adhésion progressive à l'OMC, qui s'opère par pays jusqu'à nos jours et ce depuis le milieu des années 1990, une multiplication des accords bilatéraux avec les Etats-Unis est à mettre aussi à l'actif de ces initiatives d'ouverture à l'international de la part des pays de la région étudiée.

Le tableau n° 17 ci-dessous reprend les accords commerciaux de quelques pays de la région, aussi et **en annexes**, vous trouverez à titre indicatif une représentation des **engagements internationaux de l'Algérie**, prise en exemple.

Tableau n°18: Les accords commerciaux internationaux et régionaux des pays MEDA

Accord d'Association avec l'UE	Adhésion à l'OMC	Entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'UE ^a	Autres accords avec les pays de la zone est avec les Etats - Unis ^b
Maroc	1966		L'Union du Maghreb Arabe (UMA) en 1989 L'accord de la Ligue Arabe (GAFTA) en 1998 Projet MEFTA avec les Etats - unis. Accord signé avec les Etats - Unis en 2004(*)
Tunisie	1965	Signé le 17 juillet 1995, en vigueur depuis le 1er mars 1998	L'Union du Maghreb Arabe (UMA) L'accord de la Ligue Arabe (GAFTA) en 1998
Jordanie	2000	Signé le 24/10/1997, entré en vigueur le 1/05/2002.	La Jordanie a ratifié un traité bilatéral avec le Liban signé en 2002, qui n'est pas encore en place. L'accord de la Ligue Arabe (GAFTA) en 1998 Projet MEFTA avec les Etats - unis (**) Accord signé en 2000, entré en application en 2001
Algérie	observateur depuis 1985 à l'OMC mais négocie son accession	Signé en 2002, entré en vigueur le 1er Septembre 2005	L'Union du Maghreb Arabe (UMA)
Israël	1965	Signé le 20/10/1995 en vigueur depuis le 1er/06/2000.	Projet MEFTA avec les Etats - unis
La Palestine	Statut d'observateur depuis 2005	Accord intérimaire en vigueur depuis le 1/07/1997	L'accord de la Ligue Arabe (GAFTA) en 1998
Le Liban		Signé le 17/06/2002, Accord intérimaire en vigueur depuis le 1/03/2003. Accord en vigueur le 1/01/2006	L'accord de la Ligue Arabe (GAFTA) en 1998 le Liban a ratifié deux accords bilatéraux avec l'Egypte et la Jordanie, le premier en 1998 est entré en vigueur en 1999 et le second, signé en 2002, qui n'est pas encore en place
Turquie La République de Turquie s'est engagée dès 1963 dans l'accord d'association avec la Communauté européenne (Accord d'Ankara) afin d'aboutir à la mise en place d'une union douanière, entrée en vigueur le 31 décembre 1995	1965	Union douanière depuis le 31/12/1995 Négociations pour l'adhésion à l'UE en vigueur depuis le 3/10/2005.	
Egypte	1965	2004	L'Egypte a ratifié un accord bilatéral avec la Jordanie en 1998 est entré en vigueur en 1999 L'accord de la Ligue Arabe (GAFTA) en 1998
La Syrie	Ne fait partie de l'OMC	En cours de ratification	L'accord de la Ligue Arabe (GAFTA) en 1998

(*)L'accord avec le Maroc couvre un large champ plus large que l'accord d'association conclut entre le Maroc et les pays de l'UE et il prévoit un désamortissement douanier immédiat pour 95 % des produits actuellement échangés. (**L'accord de libre-échange États-Unis/Jordanie, couvre un champ plus large que l'accord d'association conclut entre la Jordanie et les pays de l'UE. En effet, les services, des dispositions sur la protection de la propriété intellectuelle et des mesures pour faciliter les mouvements des personnes.

Source : A.Marouane ; D,Nicet –Chenaf ; E.Rougier .politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les PSEM-Université Montesquieu Bordeaux 4.2007

Diverses **restructurations**, et vagues successives de **privatisations foncièrement douloureuses d'entreprises publiques (perte d'emplois, dégradation du pouvoir d'achat, ..)** pour la majorité de la région MEDA ont été effectuées dans le cadre de l'application des PAS par pays , participant indéniablement à l'amélioration de l'attractivité de la région, même si les investisseurs étrangers et autres experts critiquent de manière acerbe leur état d'avancement, jugé lourd et opéré selon ces derniers avec une indolence manifeste affichée par les pouvoirs publics de cette région, puisque imposées par les instances de Breton Woods dans le cadre des fameux PAS sus indiqué.

Les multiples et incessantes réformes souvent inscrites dans les PAS et dans le cadre de partenariat divers avec la région , tel l'Euromed , visent à libéraliser l'environnement des entreprises du secteur privé en particulier , par des opérations de mise à niveau (programmes MEDA 1 et 2,...) qui s'avèrent être d'une importance particulière certes, pour combler le « gap » entre les économies des deux rives opposées de la méditerranée, mais demeurent à ce jour insuffisantes au vu d'une intégration économique loin d'être accomplie entre l'U.E et les pays du Sud de la méditerranée.

Comme indiqué plus haut, les programmes de privatisation sont nombreux , ils contribuent nettement à attirer des IDE et sont par conséquent appelés à passer à une vitesse d'exécution supérieure ,PAS , mondialisation et volonté de s'atteler à une zone d'influence : l'Euro méditerranée, obligent.

Ces privatisations concernent des secteurs divers (ciments, chimie, télécommunications, briqueteries,hydraulique,etc.....).

L'Algérie s'est lancée dans ces opérations de privatisation depuis **1996**, elle a cédé totalement ou partiellement plus de **400** entreprises à **2006** (sidérurgie, cimenteries, briqueteries, chimie et pharmacie, hôtellerie, agro alimentaire)⁽⁴⁾

L'objectif était d'atteindre le chiffre de **1500** entités publiques privatisées, abstraction faite des entreprises à caractère stratégique insérées dans le projet préconisant la redynamisation du secteur économique public initiée en **2006** par le Ministère de l'Industrie et la Promotion des investissements Algérien MIPI. Le processus de privatisation sera mis en stand bye à partir de l'année **2009**, sur instruction du premier ministre Ahmed Ouyahia⁽⁵⁾ prélude à un nouveau schéma « protectionniste » prônant le retour à la souveraineté de l'Etat et octroyant la majorité dans les opérations d'ouverture de capital et ou création de sociétés en partenariat aux nationaux publics et ou privés.

⁽⁴⁾ : Quotidien de presse Algérienne « **El Watan** » du **23/09/2007**

⁽⁵⁾ : Circulaire présidentielle du **22/12/2008**

Le Maroc lancé dans le processus de privatisation depuis **1989** comptera à fin **2006**, **85** opérations de privatisation. En **2000** l’Egypte avait privatisé entièrement et partiellement **156** entreprises publiques puis **49** de plus en **2001**, soit **205** entités en l’espace d’une année.

La Turquie plus réticente au processus de privatisation a ouvert le capital de son 1^{er} producteur d’acier l’entreprise publique ERDEMIR en **2004** seulement.

Les institutions des Etats et leur qualité demeurent finalement le point nodal des politiques d’attractivité, la croissance des revenus dans une économie est directement corrélée à la capacité des institutions à instaurer un Etat de droit, à protéger le droit de propriété, à réduire la corruption, à réglementer de manière efficace et transparente les marchés et à assurer la stabilité politique ⁽⁶⁾ ce dernier élément est en majorité considéré comme premier déterminant de la faiblesse des IDE dans la région MEDA.

Le rapport **FEMISE 2005** de l’Institut de la Méditerranée, fait état d’une région MEDA à l’aube de la signature en 1995 des accords de Barcelone, plutôt caractérisée par une corruption élevée, une faible sécurité des droits de propriétés, des coûts de transaction élevés et une administration peu efficace, un rapport qui rejoint finalement la banque mondiale et ses indicateurs de gouvernance de la région MEDA par la confirmation d’une nette amélioration depuis, même si ces problèmes de gouvernance sont régulièrement évoqués comme facteurs explicatifs des IDE dans cette région.

2-2- Mesures liées aux indicateurs microéconomiques

Les mesures liées aux indicateurs microéconomiques renseignent particulièrement sur l’évolution du climat des affaires dans les régions et /ou pays étudiés, ce sont des politiques d’attractivité pures et nous pouvons avancer qu’elles sont nombreuses dans notre cas d’étude : la région MEDA, ou force est de constater que son climat des affaires s’est sensiblement amélioré depuis 1995 date de signature du protocole de Barcelone.

Ce paragraphe se limitera à en exposer quelques unes des plus pertinentes par pays, mais pour plus d’informations, nous nous permettrons de renvoyer le lectorat vers les annexes jointes et ou sites webs des Ministères des industries des pays MEDA concernés.

⁽⁶⁾ : **D.Acemoglu ; S.Johnson , J.Robinson** . *Institutions as the fundamental cause of long time growth*,NBER working paper n° 10481, may **2007**

Les mesures d'attractivité à l'échelle microéconomique, sont généralement d'ordre fiscal dédiées aux entreprises étrangères et nationales en activité ainsi qu'à tout investisseur potentiel local ou étranger.

De nouveaux **codes des investissements**, moins rigoureux à l'égard surtout des IDE sont donc mis en place partout dans les pays de la région, présentant des assouplissements notables en matière de: procédures de création d'entreprise, exonérations fiscales(TVA, droits d'enregistrement, impôts sur les bénéfices des sociétés, impôt sur le revenu global, impôts fonciers, impôts locaux, réinvestissement, droits de douanes)(**voir annexe relative au comparatif des codes d'investissement de l'Algérie, le Maroc, la Tunisie**) rapatriements des dividendes, etc....

A titre d'exemple, **L'Egypte** comme on l'avait constaté, est le pays le plus anciennement ouvert aux IDE, avec la **Turquie et Israël**, il en est l'un des plus importants bénéficiaires dans la région, aussi, il n'est pas fait cas dans ce pays de lois propres à l'IDE, les étrangers peuvent investir soit dans le cadre de la « loi sur les sociétés » est dans ce cas, ils peuvent bénéficier d'exonération d'impôts jusqu'à **50 %** du revenu tiré d'actions cotées en bourse, et profiter des avantages de la « loi sur les garanties et incitations à l'investissement » qui favorisent particulièrement les investissements en zone franche par des exonérations totales de droits de douanes, d'impôt général sur les ventes et de tout autre droit ou imposition pour la durée du projet.

La Jordanie ne favorisait que très peu les IDE en dépit de son potentiel d'accueil en zone franches et plate formes d'exportation, les lois de **2003** sont venues revigorer son attractivité. elle proposera des allègements fiscaux répartis par zone d'investissement sur une période de **10 ans: 25 %** de réduction d'impôts et de charges en zone A ; **50 %** en zone B et **75 %** en zone C.

La Jordanie n'impose pas les revenus des produits exportés et pratique un taux de **15 %** sur l'IRG.

Au Liban la fiscalité est aussi attrayante : le taux d'imposition sur le bénéfice des sociétés est limité à **15 %** ; des exonérations fiscales importantes (taux indisponibles) sont pratiquées dans les **09** zones franches du Liban., des exemptions fiscales permanentes sont accordées aux établissements d'enseignement, exploitations agricoles et aux compagnies de navigation maritimes et aériennes.

La Turquie avec son code des investissements (2003) remplaçant celui de 1995 dans le but d'impulser davantage son attractivité pour les IDE, propose des réductions d'impôts sur les bénéfices des sociétés, des exonérations de TVA, comme l'Algérie, sur les équipements et biens qui rentrent directement dans l'acte d'investissement.

En **Israël**, l'acte d'investir est relativement libre puisqu'il n'est soumis ni à autorisation ni à enregistrement, sauf dans le cas où l'investisseur souhaite bénéficier d'avantages spécifiques, appliqués dans des zones d'investissement créées pour la circonstance

Il n'y a aucune restriction au rapatriement des bénéfices et du capital en **Israël**, en revanche en **Algérie** l'ordonnance sur la promotion des investissements de 2001 ne prévoit de rapatriement de fonds que pour les « investissements réalisés à partir d'apport en numéraires au moyen de devises convertibles régulièrement cotées à la Banque d'Algérie » ainsi le rapatriement n'est pas permis pour d'autres types d'investissement en nature, sans apports de capitaux en devises, tels les investissements générant des redevances type : franchise, savoir faire,...

En ce qui concerne **les zones franches**, tous les pays se sont attelés à en créer dans le but d'attirer les IDE certes, au sein de pôles de compétitivité bénéficiant du plus grand nombre d'avantages fiscaux, mais pour aussi créer un effet d'agglomération des activités.

On en compte plusieurs par pays : **03** au **Maroc**, **02** en **Algérie** mais non encore opérationnelles ; **07** publiques et **39** privées en **Egypte** ; **23** zones franches privées en **Jordanie** et **09** publiques ; **07** en **Syrie**, et une pléthore en Turquie,

Tous les pays MEDA sont dotés **d'Agences spéciales pour la promotion de l'investissement** et l'accompagnement des investisseurs dans leur démarches de création et d'installation : Agence Nationale de Développement des investissements en **Algérie**(**ANDI**), Agence de Promotion de l'Industrie en **Tunisie** (**API**) ; Agence « **Invest in Israël** » au sein du MOITAL (Ministère de l'Industrie du Commerce et du Travail d'Israël) ; en **Turquie** le General Directorate of Foreign Investments (**GDFI**) ; en **Jordanie** le Jordan Investment Board (**JIB**)

Comme on l'avait souligné au tout début de ce Chapitre, le climat des affaires dans la région MEDA n'a cessé de s'améliorer, eu égard à la multitude d'actions réalisées par les pays affiliés pour un objectif conjoint : l'amélioration de l'image de la région en termes d'attractivité, longuement décriée par la majorité des investisseurs mondiaux.

Ces pays ont entrepris, en sus des actions d'envergure subséquemment citées, de s'attaquer aux **formalités administratives**, jugées extrêmement lourdes et contraignantes par les investisseurs nationaux et étrangers, et ce par un assouplissement conséquent de la réglementation en matière **d'entrée et de sortie du marché** à tous les investisseurs étrangers, d'autres actions ont été menées par les pays MEDA portant sur une **meilleure flexibilité de l'embauche, protection des investisseurs**, etc..

En **2006**, les délais d'entrée et de sortie du marché ont été sensiblement réduits en **Turquie**, où il vous faudra **09 jours** pour créer une entreprise au lieu de **53 jours** auparavant, le nombre d'autorisations de création d'une société dans ce même pays est passé de **19** à **03**, c'est dire le bond en avant en matière de réduction des « tracasseries » administratives.

Ces délais de création d'entreprises sont respectivement de **11 jours** pour le **Maroc** et **14 jrs** pour la **Tunisie**, un record par rapport à l'OCDE (**16 jours**), **l'Algérie** se positionne avec **24 jours**, pour les autres pays, les délais demeurent encore relativement long (**Syrie : 43 jours**) selon les statistiques **2006** de la Banque Mondiale (Doing Business) reprises sur le **tableau n° 18** ci-dessous.

Tableau n°19: Délais d'entrée et de sortie de Marché dans les pays de la région MEDA

Pays	⁴ Démarrer une entreprise jours	Nombre de procédure Pour créer une entreprise	Liquidier une entreprise (minutes)
Algérie	24	14	4
Egypte	19	10	4
Israël	34	5	4
Jordanie	18	11	4
Liban	46	6	4
Maroc	12	6	2
Syrie	43	12	4
Tunisie	11	10	1
Turquie	9	3	3
Afrique Sub - Saharienne	11	61	2.6
Amérique latine et Caraïbes	10	73	2.6
Asie du sud	7.9	32	3.6
Europe de l'Est et Asie centrale	9	32	3.5
Extrême Orient et Océanie	8	43	2.4
Moyen-Orient et Afrique du Nord	10	40	3.1
OCDE	6	16	1.4

Source : Banque mondiale (Doing Business 2006)

Enfin, le « Doing Business » de la Banque Mondiale, nous livre le classement **2007** des pays MEDA ,selon le climat des affaires (**voir tableau n ° 19 ci-dessous**):

Tableau n°20: Classement 2007 des pays MEDA et PECO selon le climat des affaires

Pays	Classement des pays
	rang
Algérie	116
Egypte	165
Israël	26
Jordanie	78
Liban	86
Maroc	115
Syrie	130
Tunisie	77
Turquie	91
Estonie	17
Lituanie	15
Lettonie	31
Pologne	74
Grèce	111

Source : Banque mondiale (Doing Business **2007**)

Un classement fort honorable, compte tenu des efforts déployés par les pays MEDA pour un retour de stabilité à pérenniser, une transition à assurer via une politique d'attractivité ciblée des capitaux productifs, censés impulser la croissance par leurs effets.

Les politiques précitées, ayant conduit à des transformations parfois radicales, ambitionnent de créer un effet de levier prometteur, en amont du processus d'accélération de la croissance : Offre d'emploi, productivité, création de richesse, formation, transfert de savoir faire, épargne et investissement, sont donc attendus à travers ces implications prises par des Etats souverains, conscients du défis à relever.

Conclusion

Le premier constat qui ressort de ce travail, plus précisément à travers l'analyse exhaustive du focus IDE dans la **région MEDA durant la période 2003-2006**, est que cette région n'évoluera indéniablement plus dans l'ombre des autres zones d'influence des IDE mondiaux.

Pour preuve, l'existence d'une corrélation entre le retour croissant affiché durant la période **2003-2006** des flux IDE vers la région et engagements concrets d'attractivité ; développés en **seconde partie de notre travail** ; qui ont été mis en place par les pays MEDA afin d'améliorer leur capital image tant décrié par les IDE, nous a permis de relever que la région MEDA s'est comportée comme « un élève studieux » en s'évertuant au mieux dans l'exécution des différents PAS (Plan d'Ajustement Structurel) plus ou moins imposés d'ailleurs par les instances de Breton Woods (Banque mondiale et FMI) et supposés sous d'autres angles assurer progressivement la transition vers l'ouverture et par conséquent insuffler une dynamique d'intégration plus rapide dans un nouvel ordre économique mondial bâti sur la compétitivité, la concurrence ardue et l'insertion dans la chaîne de la production internationale.

Une orientation sciemment dirigée par les instances de Breton Woods pour une incitation à l'ouverture et qui implique une métamorphose radicale de l'environnement institutionnel, économique, politique et social de ces pays traditionnellement conservateurs, réfractaires à toute idéologie d'ouverture à l'internationale, mais à laquelle les pays de la région MEDA y ont progressivement adhéré, considérant dans cette volonté d'adhésion les intérêts cardinaux de leur nation (besoins de financement des grands projets structurants, transfert de technologie, création de pôles industriels, satisfaction des marchés domestiques, amélioration du cadre de vie du citoyen, ...)

Des engagements forts, traduits sur le terrain par la mise en œuvre de mesures incitatives à l'IDE, d'ordre **macroéconomiques** (**rééchelonnement et effacement de dettes, austérité budgétaire, réduction des taux d'inflation, réduction de la dette publique, stabilisation des taux de changes, ouverture progressive sur l'extérieur via les pactes régionaux : accords d'association avec l'UE, UMA, GAFTA pour le décloisonnement des marchés étroits, adhésion à l'OMC ..**) et **microéconomiques** (**Nouveaux codes des**

investissements , avantages fiscaux et parafiscaux octroyés aux IDE via les exonérations et réduction d'impôts, création de zones franches , gouvernance améliorée via l'amélioration des formalités et démarches administratives pour la création d'entreprises, flexibilité de l'embauche et mesures de protection des investisseurs ,), dont les échos semblent avoir été bien perçus par les investisseurs étrangers à leur tête l'Europe, traditionnel et historique partenaire de la région en termes d'échanges commerciaux et d'influence géopolitique sur la région.

L'analyse de la période **2003-2006**, montre en réalité un flux exponentiel des IDE vers la région MEDA : **12 milliards de dollars américains, 30 Milliards en 2005 et 49 milliards en 2006, soit un taux d'évolution exceptionnel de l'ordre de 308 % en l'espace de quatre années seulement.**

Nous assistons à compter de l'année **2003** à des arrivées de capitaux fortement polarisés sur des pays d'accueil comme la **Turquie** réputée plus occidentale et **Israël**, terre d'accueil des IDE à forte valeur ajoutée dans le domaine de la **technologie de pointe** , américains et Européens y affluent . IDE centrés aussi vers les pays à **fort potentiel énergétique (Algérie, Egypte)** perpétuant ainsi les anciennes logiques d'implantations extractives, des IDE croissants ciblés sur des secteurs précis à rentabilité immédiate et coûts réduits ne nécessitant pas obligatoirement de transferts de technologie importants et de prise de risque, orientés vers les **Banques ,assurances , télécommunications ,tourisme et bâtiments**, éludant au passage le secteur de l'industrie de transformation ,véritable moteur de la croissance et principal créateur de richesse pour les nations, secteur extrêmement sensible d'autant que l'U.E ne peut se permettre de délocaliser en masse ses industries vers la rive Sud de la méditerranée craignant le courroux de ses compatriotes réfractaires aux délocalisations qui conduisent aux pertes d'emploi, baisse des activités et pouvoir d'achat,

Voilà sans aucun doute un des faits marquants de la réticence des IDE dans le secteur industriel et de sa faiblesse en général dans la région MEDA.

Néanmoins , nous pouvons inférer que le retour en force de l'IDE en région MEDA durant la période **2003-2006** après une longue absence, obéit d'une part ; à une logique de compétitivité internationale plus accrue entre les pays développés et ceux émergents qui cherchent à éviter l'asphyxie économique à travers la recherche intensive d'espaces vitaux à conquérir pour le développement, voire la pérennité de leurs économies dans un environnement sans frontières âprement concurrentiel. La compétition régionale croissante qui fait rage entre les blocs économiques de l'Europe, de l'Asie menée de main de maître par

la Chine, de l'Amérique du Nord et aussi des pays du Golfe ; la probable saturation en perspective des PECO en terme de coûts salariaux et de production , compte tenu des élans inflationnistes perçus depuis leur intégration dans l'U.E, et d'autre part , aux mesures attractives précitées mises en œuvre par la région MEDA , ses avantages comparatifs matérialisés par des coûts d'énergie et de matières premières relativement bas et constants , associés à une main d'œuvre qualifiée, toujours bon marché, un marché potentiel de quelques **240 millions** d'habitants, les efforts draconiens déployés par les pays MEDA, faut il le souligner, pour améliorer l'image de marque de la région qui contribuent graduellement à relancer la destination MEDA en terme d'IDE, mais avec plus ou moins de réticence européenne en particulier.

Par ailleurs, force est de constater que Les *pulls factors* de la région ne sont pas encore assez convaincants pour attirer des IDE de masse, créateurs de richesse, les pays de la région, abstraction faite d'Israël, n'ont pas encore développé la capacité nécessaire d'absorption des technologies pour bien accueillir les IDE de l'innovation, de la croissance et du développement.

Les investisseurs sont très prudents et on l'a vu en **Partie 1** devant des situations d'incertitude de crises latentes, ils craignent en particulier les décisions discrétionnaires des gouvernements et de leurs appareils administratifs.

Selon **C.A.Michalet** « La lourdeur des procédures et la nécessité de négocier avec un appareil bureaucratique lent et tatillon pour s'implanter puis gérer les opérations courantes des filiales, dans un contexte où le juste temps, constitue une dimension au moins aussi pertinente que la dimension spatiale, se traduisent par des coûts de transaction dissuasifs. Cette modification dans les priorités des FMN devrait obliger les Etats à effectuer une réforme profonde de leur mode et rythme traditionnels de fonctionnement car ils n'ont pas assez d'autorité pour pouvoir se faire attendre » ⁽¹⁾

⁽¹⁾ : **C,A,Michalet**.*Qu'est ce que la mondialisation*.Ed la découverte.Paris .2002

Certes, Il est vrai que l'instabilité politique des pays de la région demeurera toujours dans l'esprit des investisseurs étrangers le facteur risque par excellence. Les quelques lourdeurs administratives qui subsistent et autres restrictions relatives au transfert des revenus posent encore problèmes, d'autres facteurs répulsifs non dits (religion, culture sociale, menace intégriste,..) inhibent le courant décisionnel de l'IDE. Le ticket d'entrée dans certains pays y est coûteux compte tenu de tous ces risques manifestes et ceux latents, ce sont des réalités qu'il faudra surpasser dans la mesure où on n'en est pas à réduire le potentiel des pays MEDA, bien mis en exergue et que reconnaissent ouvertement les pays investisseurs avec quelques « réglages » à introduire.

L'investisseur étranger prudent, cherche pour son implantation un tissu industriel et un potentiel infrastructure existants capables de se mettre en symbiose rapidement avec le potentiel étranger arrivé, comme le précise Adda ⁽²⁾ « les stratégies d'investissement des FMN se greffent généralement sur des dynamiques internes préexistantes plus qu'elles ne créent ces dynamiques » des exemples en Algérie sont légions « Mittal Steel/SIDER dans la sidérurgie, Henkel/ENAD et FERTIBERIA/ASMIDAL dans la chimie, ASEC Egypte/cimenterie de Zahana dans la cimenterie, LAFARGE /cimenterie de Meftah, etc....).

Cette donne n'est malheureusement pas légion dans les pays MEDA, les pôles industriels d'excellence n'existent pratiquement pas ou sont à leurs balbutiements, compte tenu des choix de stratégies industrielles menées par chaque pays MEDA.

Les implantations *ex-nihilo* sont très coûteuses, à risque pour les pays investisseurs étrangers qui préfèrent, bien évidemment, des partenariats et /ou IDE verticaux avec prise de participation dans des entreprises industrielles locales existantes d'où encore la faiblesse des IDE sus évoqués, dans le secteur industriel dans la région MEDA

Mais n'éludons pas dans ce panorama, quelque peu pessimiste, que la région MEDA se transforme, que sa majorité a franchi l'étape la plus difficile : celle de la prise de conscience et de la décision de changer, en adhérant progressivement aux préceptes de la nouvelle donne économique mondiale, la transition faut il le rappeler est difficile à gérer.

⁽²⁾ : **J, Adda.** *La mondialisation de l'économie.* Ed.la Découverte, Paris. 1996

Cette région a besoin de croire en de véritables volontés de coopération et de participation pour un relèvement de son niveau de développement, clairement affichées et confirmées par des actes permanents et évolutifs de la part des pays investisseurs étrangers : Europe en tête, de par son statut de partenaire séculaire et de sa position géopolitique voire géostratégique.

Le potentiel existe, les réticences sont présentes de par et d'autres, les Etats et politiciens doivent trouver des alternatives concrètes et mettre en confiance les opérateurs économiques acteurs majeurs de tout processus de développement à entreprendre.

Les pays MEDA se doivent de fournir davantage d'efforts pour combler leur déficit image, drainer davantage les IDE dont ils ont besoin pour leur propre développement et insertion mondiale. Les réticences doivent être surclassées, les politiques économiques des pays MEDA se doivent d'être intégrées à la logique de la mondialisation des économies, au risque de se voir distancer largement par le rythme des transitions et des développements croissants partout ailleurs.

Nous avons ici d'autres avis à proposer pour une meilleure attractivité de la région MEDA, d'une part et pour un meilleur engagement des pays investisseurs d'autre part. Il s'agit d'une réflexion tout naturellement menée le cadre de cette étude qui rejoint indéniablement d'autres suggestions et solutions proposées ailleurs, tant l'évidence des faits et le bon sens priment *de facto* dans la recherche d'alternatives :

1. La région MEDA :

Nous n'allons pas revenir sur l'analyse Swot de la région MEDA abordée en **Chapitre 3** de la **Partie 2** de notre travail , les forces et faiblesses , opportunités et menaces ayant été mises en évidence. Nous nous permettrons juste de proposer une série d'alternatives inhérentes à l'amélioration de l'attractivité de la région MEDDA, qui ne porteront finalement que sur les corrections à apporter aux points faibles de la région , au renforcement de ces points forts , tout en profitant des opportunités qui lui sont offertes et de se sécuriser des menaces.

Aussi, les efforts devront être orientés vers ces quelques points non exhaustifs :

- La mise en œuvre de véritables dynamiques industrielles locales, véritable moteur de la croissance, en favorisant la diversité de la sphère productive, la création de pôles d'excellence ne se basant pas uniquement sur les industries fondées sur l'utilisation de la matière première extractive uniquement mais vers des industries manufacturières et technologiques à forte valeur ajoutée ;

- La refondation totale du système éducatif et d'enseignement supérieur créant des passerelles permanentes entre les entreprises et les universités pour une utilisation optimum des compétences au service du développement de la nation ;
- L'attraction de la diaspora et de « l'intelligencia » expatriée des pays MEDA, capable de créer le déclic nécessaire ;
- La participation active à l'édification d'une région véritablement intégrée susceptible de contribuer à la suppression progressive des effets négatifs générés par le caractère étriqué des marchés locaux et à créer des effets d'agglomération capteurs d'IDE performants ;
- Le bannissement des pratiques rentières, à l'origine du retard accusé dans la mise en place des véritables économies industrielles innovantes dans la majorité des pays de la région MEDA.
- L'amélioration rapide et efficace de la qualité des infrastructures générales d'accueil des IDE (routes, transport, services d'accompagnement, etc....)
- La stabilité politique des pays, la réduction du risque pays, la sécurité des biens et des personnes ; la législation en général et celle relative aux investissements en particulier ;
- La qualité de la ressource humaine, véritable gisement et richesse des nations, par la formation et la qualification ;
- La réforme des systèmes bancaires et financiers, garants de la collecte de l'épargne et de l'allocation des ressources.

2. Les investisseurs étrangers :

- Contribution et implication plus active à la mise à niveau des économies de la région MEDA, par l'allocation de ressources financières équitables plus importantes et mieux structurées (programme Euro développement MEDA; BEI, etc....)
- Assistance et aide à la formation des compétences de demain dans le cadre de véritables programmes d'insertion dans les systèmes de mise en place de stratégie économique et de conduite de projets industriels ;
- Contribution à la réduction des écarts de niveau de développement entre les deux rives par une meilleure définition des rôles et des engagements suivant les accords d'association (UE/MEDA par exemple)
- Mise en confiance de la région MEDA par des engagements progressifs dans les IDE de grande envergure à vocation purement industrielle, créatrice de richesse et participative à l'accumulation du capital ;
- La création d'une banque pour le développement de la méditerranée ;
- Le renforcement des nouvelles techniques de l'information et de la communication par une assistance soutenue des pays MEDA.
- Une implication plus forte des sphères politiques et décideurs dans le raffermissement de la coopération Nord –Sud, Europe /pays MEDA plus exactement.

Afin de redynamiser le processus en panne de Barcelone et à l'initiative de la France, l'UPM (Union Pour la Méditerranée) fût fondée le **13/07/2008** avec une feuille de route prônant le confortement plus que jamais de la coopération économique entre les deux rives de la méditerranée pour une intégration régionale d'envergure. Les clivages d'ordre politique entre les pays de l'Europe et autres non dits inhérents à la lutte pour la suprématie stratégique sur le bassin méditerranéen, font actuellement du concept de l'UPM une utopie et ce au grand dam de ceux qui y croyaient fortement.

Enfin gageons que cela puisse se réaliser objectivement un jour, sans a priori ni de parti pris dans un esprit de coopération saine pour une intégration effective.

Le reste du monde a besoin de la région MEDA, l'Europe en particulier. Les pays MEDA ont autant besoin de s'insérer dans l'échiquier économique mondial, dans une zone qui promet : l'Euro-méditerranée, effet mondialisation oblige.

La crise financière mondiale de **2008** ayant frappé de plein fouet les fondements de l'investissement mondial incluant les économies de la région MEDA, associée à l'avènement révolutionnaire dit « printemps arabe », nous offre l'opportunité d'ouvrir des pistes de recherches inscrites dans la continuité de ce travail.

ANNEXES

Les projets immobiliers de plus de 500 millions d'euros en région MEDA

1. Tunisie. **Bukhater Investment** (Émirats Arabes Unis). Réalisation prévue en 2007 de "Tunis Sports City", super complexe de 5 milliards d'US\$ dont on attend la création de 40 000 emplois (4 032 mln d'€).
2. Jordanie. **Horizon Development** (Liban). Le promoteur libanais lance un projet de rénovation urbaine de 5 milliards d'US\$ sur 10 ans à Aqaba (4 032 mln d'€).
3. Égypte. **Majid al Futtaim** (Émirats Arabes Unis). Après Dubai, al Futtaim lance au Caire son concept de Festival City, un projet de 3 milliards d'US\$ (2 419 mln d'€).
4. Maroc. **Al Qudra Holding** (Émirats Arabes Unis). Al Qudra envisage d'investir 2,72 milliards d'US\$ sur 10 ans (2 193 mln d'€).
5. Syrie. **Universal Investment Group** (Émirats Arabes Unis). Le groupe émirati Universal Investment Group ambitionne de construire une cité Internet en Syrie pour 2,7 milliards de dollars (2 177 mln d'€).
6. Maroc. **Dubai Holding** (Émirats Arabes Unis). Dubai Holding réalise actuellement l'aménagement de la vallée du Bouregreg (Projet Amwaj) pour 2 milliards de dollars (1 612 mln d'€).
7. Maroc. **Emaar Properties** (Émirats Arabes Unis). Emaar va investir 1,55 milliards d'US\$ dans l'aménagement de la corniche de Rabat (projet Saphira) (1 261 mln d'€).
8. Liban. **Al Nakheel** (Émirats Arabes Unis). Lancement du projet immobilier "Dbayeh WaterFront City" d'une valeur proche de 900 millions d'USD (725 mln d'€).
9. Jordanie. **Saudi Oger** (Arabie Saoudite). Oger investit dans le projet Abdali en partenariat avec une entreprise jordanienne (604 mln d'€).
10. Maroc. **Dubai Holding** (Émirats Arabes Unis). Dubai Holding investit dans un projet de marina à Casablanca (567 mln d'€).
11. Turquie. **Emaar Properties** (Émirats Arabes Unis). Emaar Properties s'associe au turc Atasay pour construire 600 villas de luxe près de l'aéroport d'Istanbul Atatürk International (564 mln d'€).
12. Égypte. **Barwa Real Estate** (Qatar). En partenariat avec des investisseurs du Golfe et d'Égypte, le qatari Barwa Real Estate construira une ville dans la région de Qatamiyah (509 mln d'€).
13. Algérie. **Orano Project Management** (Italie). Un consortium de 33 PME italiennes lance un projet immobilier, touristique et culturel de grande envergure dans la wilaya d'Oran (500 mln d'€).

Source : MIPO-ANIMA 2006

Les 10 investissements supérieur à 50 millions d'euros dans le transport et la logistique en région MEDA

1. Égypte. **Dubai Ports World** (Émirats Arabes Unis). Dubai Ports World s'apprête à investir dans plusieurs projets en Egypte, y compris un nouveau port et terminal commercial à Eastern Port Saïd (7 016 mln d'€).
2. Égypte. **Aref Investment + KGL Ports International** (Koweït). Les deux partenaires koweïtiens vont investir 1 milliard US\$ sur 3 ans dans un terminal à container dans le port de Damietta (806 mln d'€).
3. Chypre. **Bouygues + Egis** (France). Un consortium dominé par Bouygues (22%) et Egis (20%) remporte un contrat BOT de 622 millions € pour l'agrandissement de deux aéroports (622 mln d'€).
4. Égypte. **Al Kharafi Group** (Koweït). Une JV égypto-koweïtienne de 750 millions d'USD pour étudier et lancer des projets de transport (302 mln d'€).
5. Jordanie. **Maersk / APM Terminals** (Danemark). APM Terminals International investit 250 millions JD dans une JV 50/50 avec Aqaba Development Corp pour l'extension et la gestion du port (273 mln d'€).
6. Égypte. **National Holding** (Émirats Arabes Unis). Des investisseurs du Golfe menés par Abu-Dhabi créent un fonds d'un milliard d'USD pour investir dans les infrastructures de transport (161 mln d'€).
7. Syrie. **Rockwall** (Liban). Rockwall construirait une ligne ferroviaire à grande vitesse entre Damas et son aéroport pour un coût de 150 millions d'USD avec un BOT de 30 ans (114 mln d'€).
8. Malte. **Lufthansa Technik** (Allemagne). Lufthansa Technik s'apprête à investir 60 million d'euros à Malte dans de nouveaux ateliers de maintenance pour les A330 et A340 d'Airbus (60 mln d'€).
9. Turquie. **Global Investment House** (Koweït). Global Investment House a investi 75 millions US\$ pour acquérir 5% de TAV Airport Holding Co., leader turc du management aéroportuaire (60 mln d'€).
10. Maroc. **ENOC / Horizon Terminals** (Émirats Arabes Unis). Un terminal du port de Tanger Med concédé à un consortium maroco-koweïto-émirati dominé par Horizon Terminals Limited (HTL) (52 mln d'€).

Source : MIPO-ANIMA 2006

Conventions Internationales relatives aux Organismes de Financement, de Garantie des Investissements et d'Arbitrage ratifiées par l'Algérie

PAYS	NATURE DE L'ACCORD OU DE LA CONVENTION	DATE DE SIGNATURE	DATE DE RATIFICATION	DUREE DE VALIDITE	REFERENCE DU JORA
Afrique du Sud	Promotion et protection réciproques des investissements.	24/09/2000	23/07/2001	10 ans	N°41 - 2001
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	28/04/1998	04/05/2000		N°26 - 2000
Allemagne	Encouragement et protection réciproques des investissements.	11/03/1996	07/10/2000	10 ans	N°58 - 2000
Argentine	Promotion et protection réciproques des investissements.	04/10/2000	13/11/2001	10 ans	N°69 - 2001
Autriche	Promotion et protection réciproques des investissements.	17/06/2003	10/10/2004	10 ans	N°65 - 2004
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	17/06/2003	28/05/2005		N° 38 - 2005
Bahreïn	Encouragement et protection des investissements.	11/06/2000	08/02/2003	10 ans	N°10 - 2003
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.	11/06/2000	14/08/2003		N° 50 - 2003
Bulgarie	Promotion et protection réciproques des investissements.	25/10/1998	07/04/2002	15 ans	N°25 - 2002
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	25/10/1998	29/12/2004		N° 01-2005
Canada	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	28/02/1999	16/11/2000		N°68 - 2000
Chine	Encouragement et protection réciproques des investissements.	20/10/1996	25/11/2002	10 ans	N°77 - 2002
Conseil Fédéral Suisse	Encouragement et protection réciproques des investissements.	30/11/2004	23/06/2005	15 ans	N°45-2005
Corée	Promotion et protection des investissements.	12/10/1999	23/07/2001	20 ans	N°40 - 2001
Egypte	Encouragement et protection réciproques des investissements.	29/03/1997	11/10/1998	10 ans	N°76 - 1998
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital.	17/02/2001	25/03/2003		N° 23 - 2003
Emirats Arabes Unis	Encouragement et protection réciproques des investissements.	24/04/2001	22/06/2002	20 ans	N°45 - 2002
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital.	24/04/2001	07/04/2003		N° 26 - 2003
Etats-Unis d'Amérique	Encouragement des investissements.	22/06/1990	17/10/1990	20 ans	n°45 - 1990

Ethiopie	Promotion et protection réciproques des investissements.	27/05/2002	17/03/2003	10 ans	N°19 - 2003
France	Encouragement et protection réciproques des investissements.	13/02/1993	02/01/1994	10 ans	N°01 - 1994
	Non - double imposition, prévention contre la fraude et l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu, sur la fortune et sur les successions.	17/10/1999	07/04/2002		N°24 - 2002
Indonésie	Promotion et protection des investissements.	21/03/2000	22/06/2002	10 ans.	N°45 - 2002
	Non - double imposition et établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune.	28/04/1995	13/09/1997		N°61 - 1997
Iran	Promotion et protection réciproques des investissements	19/10/2003	26/02/2005	10 ans	N° 15 - 2005
Italie	Promotion et protection réciproques des investissements.	18/05/1991	05/10/1991	10 ans	N°46 - 1991
	Non - double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune et de prévenir l'évasion et la fraude fiscales	03/02/1991	20/07/1991		N°35 - 1991
Koweït	Encouragement et protection réciproques des investissements	30/09/2001	23/10/2003	20 ans	N° 66 - 2003
Libye	Encouragement, protection et garantie de l'investissement	06/08/2001	05/05/2003	10 ans	N°33 - 2003
Malaisie	Promotion et protection des investissements.	27/01/2000	23/07/2001	10 ans	N°42 - 2001
Mali	Promotion et protection réciproques des investissements.	11/07/1996	27/12/1998	10 ans	N°97 - 1998
Mozambique	Promotion et protection réciproques des investissements.	12/12/1998	23/07/2001	10 ans	N°40 - 2001
Niger	Promotion et protection réciproques des investissements.	16/03/1998	22/08/2000	10 ans	N°52 - 2000
Nigeria	Promotion et protection réciproques des investissements.	14/01/2002	03/03/2003	10 ans	N°16 - 2003
Pays arabes	Investissement des capitaux arabes dans les pays arabes.	07/10/1995	07/10/1995	05 ans	N°59 - 1995
Portugal	Non - double imposition, prévention contre l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière de recouvrement d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	02/12/2003	31/03/2005		N° 24 - 2005
	Promotion et protection réciproques des investissements	2004/09/15	28/05/2005	10 ans	N°37 - 2005
Qatar	Encouragement et protection réciproques des investissements.	24/10/1996	23/06/1997	10 ans	N°43 - 1997
République Hellénique	Encouragement et protection réciproques des investissements	20/02/2000	23/07/2001	10 ans	N°41 - 2001

République Tchèque	Promotion et protection réciproques des investissements	22/09/2000	07/04/2002	10 ans	N° 25 - 2002
Roumanie	Encouragement et protection réciproques des investissements.	28/06/1994	22/10/1994	10 ans	N°69 - 1994
	Non - double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	28/06/1994	15/07/1995		N°37 - 1995
Royaume d'Espagne	Promotion et protection réciproques des investissements.	23/12/1994	25/03/1995	10 ans	N°23 - 1995
	Non - double imposition et la prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	07/10/2002	23/06/2005		N°45-2005
Royaume de Belgique	Non - double imposition et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	15/12/1991	09/12/2002		N°82 - 2002
Danemark	Promotion et protection réciproques des investissements	25/01/1999	30/12/2003	10 ans	N° 02 - 2004
Jordanie	Encouragement et protection réciproques des investissements.	01/08/1996	05/04/1997	10 ans	N°20 - 1997
	Non - double imposition, prévention contre la fraude et l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	16/09/1997	17/12/2000		N°79 - 2000
Royaume de suède	Promotion et protection réciproques des investissements	15/02/2003	29/12/2004	20 ans	N° 84 - 2004
Soudan	Encouragement et protection réciproques des investissements	24/10/2001	17/03/2003	10 ans	N°20 - 2003
Sultanat d'Oman	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.	09/04/2000	08/02/2003		N°10 - 2003
	Encouragement et protection réciproques des investissements.	09/04/2000	22/06/2002	10 ans	N°44 - 2002
Syrie	Encouragement et protection réciproques des investissements.	14/09/1997	27/12/1998	10 ans	N°97 - 1998
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.	14/09/1997	29/03/2001		N°19 - 2001
Turquie	Non - double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	02/08/1994	02/10/1994		N°65 - 1994
UE Belgo-Luxembourgeoise	Encouragement et protection réciproques des investissements.	24/04/1991	05/10/1991	10 ans	N°46 - 1991
Union du Maghreb Arabe	Promotion et garantie des investissements.	23/07/1990	22/12/1990		n°06 - 1991
	Non - double imposition et la mise en place des bases de coopération mutuelle dans le domaine des impôts sur le revenu.	23/07/1990	22/12/1990		N°06 - 1991
Ukraine	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune.	14/12/2002	19/04/2004		N°27 - 2004
Yémen	Encouragement et protection réciproques des investissements.	25/11/1999	23/07/2001	10 ans	N°42 - 2001
	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital.	29/01/2002	26/02/2005		N°16 - 2005

NB :- Les pays sont classés par ordre alphabétique. Cette liste est arrêtée au 29/06/2005

- conventions et accords portant sur la promotion et la protection réciproques des investissements : 40
- conventions et accords portant non double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune : 21

Conventions Internationales relatives aux Organismes de Financement, de Garantie des Investissements et d'Arbitrage ratifiées par l'Algérie

Nature de la Convention	Organisme	Date de signature	Date de ratification	N° du Journal Officiel et Année
Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, adoptée par la conférence des Nations Unies à New York.	Nations Unies	10/06/1958	(Adhésion) 05/11/1988	N° 48 23/11/1988
Convention portant création de la Banque Maghrébine pour l'Investissement et le Commerce Extérieur entre les Etats de l'Union du Maghreb Arabe, signée à Ras Lanouf (Libye).	BMICE	09 et 10/03/1991	13/06/1992	N° 45 14/06/1992
Convention portant création de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI).	AMGI	30/10/1995	30/10/1995	N° 66 05/11/1995
Convention pour le règlement des différends relatifs aux Investissements entre Etats et Ressortissants d'autres Etats (CIRDI).	CIRDI	30/10/1995	30/10/1995	N° 66 05/11/1995
Convention portant création de la Société Islamique de Garantie des Investissements et de Crédit à l'Exportation.	SIGICE	23/04/1996	23/04/1996	N° 26 24/04/1996

Source : ANDI-2005

Liste des figures

Figure n° 01 : Modèle des IDE au cours des Trente glorieuses

7

Figure n° 02 : Modèle des IDE à la fin du XX ème siècle

11

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Répartition des stocks d'IDE par pays d'origine en % (1914 & 1938) **18**

Tableau n°02 : Répartition des stocks d'IDE par région destinataire en % (1914 & 1938) **18**

Tableau n°03 : Répartition des stocks d'IDE par pays d'origine en % (1938 à 1994)	21
Tableau n°04 : Répartition des stocks d'IDE par région destinataire en % (1914 & 1938)	22
Tableau n°05 : Atouts et handicaps des marchés émergents en matière d'IDE	28
Tableau n°06 : Paradigme OLI	39
Tableau n°07 : Mise en oeuvre du PAS par pays MEDA	54
Tableau n°08 : Flux IDE par pays MEDA* de 1998 à 2003 (en millions de \$)	62
Tableau n°09 : Flux IDE entrant par PECO de 1998 à 2003 (en millions de \$)	64
Tableau n°10 : Flux IDE entrant par pays MEDA (en millions £)	71
Tableau n°11 : Matrice origine/destination des projets IDE dans la région MEDA en % (2003-2005)	74
Tableau n°12 : Les régions d'origine des flux IDE dans la région MEDA (en millions £)	75
Tableau n°13 : Répartition des IDE par secteur d'activité en % dans la région MEDA	77
Tableau n°14 : Ordre de grandeur des principaux revenus extérieurs de la région MEDA (en millions \$)	79
Tableau n°15 : Flux IDE en % de la FBCF dans les pays MEDA	80

Liste des tableaux

(Suite et fin)

Tableau n°16 : Matrice des principaux flux d'IDE annoncés vers MEDA (2003-2006) en millions £	84
Tableau n°17 : Analyse SWOT du potentiel investissement en région MEDA	90

Tableau n° 18 : Les accords commerciaux internationaux et régionaux des pays MEDA	94
Tableau n° 19 : Délais d'entrée et de sortie de Marché dans les pays MEDA en jours	99
Tableau n°20 : Classement 2007 des pays MEDA et PECO selon le climat des affaires	100

Liste des graphiques

Graphique n°01 : Evolution des flux de capitaux externes (Pays MEDA/PVD) 1990-1997(en millions de \$)	53
Graphique n°02 : Evolution de la structure des capitaux externes rentrant dans les Pays MEDA -1990-1997 (en millions de \$)	56
Graphique n°03 : Evolution de la part des Pays MEDA dans les flux IDE en %	58

Graphique n° 04 : IDE nets/PNB (grandes zones mondiales)	59
Graphique n° 05 : Cumul des flux IDE vers la région MEDA (1996-2000) en millions de \$	60
Graphique n° 06 : IDE entrant par PM et par année (1998-2003) en millions de \$	62
Graphique n° 07 : Part des IDE entrant par PM en % (1998-2003)	63
Graphique n° 08 : Comparaison des flux IDE annoncés vers MEDA-10 (hors Chypre & Malte)	71
Graphique n° 09 : Région d'origine des flux IDE en 2005 vers MEDA en %	73
Graphique n° 10 : Provenance des flux IDE vers MEDA en % (2003-2006)	73
Graphique n° 11 : Evolution des principaux secteurs d'IDE dans MEDA (2003-2006) en millions £	76
Graphique n° 12 : Part des transferts externes dans le PIB 2005 en % -région MEDA-	81
Graphique n° 13 : Evolution des parts de marché des principales régions d'origine des IDE vers MEDA en %	87

Acronymes

AFD : Agence Française de Développement

AFTA : Asian Free Trade Area

ALENA : Accord de Libre Echange Nord Américain

ANIMA : Réseau Euro Méditerranéen d'Agences de Promotion de l'Investissement

APEC: Asian Pacific Economic Cooperation

ASEAN: Association of South East Asian Nations

BEI : Banque Européenne d'Investissement

BM: Banque Mondiale

BTP: Bâtiment et Travaux Publics

CIRDI : Centre International de Règlement des Différends lies aux Investissements

CNUCED : Conférence des Nations Unis sur le Commerce et le Développement

FBCF : Formation Brute du Capital Fixe

FMI : Fond Monétaire International

FMN : Firme Multinationale

GAFTA: Greater Arab Free Trade Area

GUI: Grande Unité Interterritoriale

IDE: Investissement Direct Etranger

LBO: Leverage By Out

MERCOSUR: Mercado Comun del Sur (Marché Commun du Sud)

MIPO: Mediterranean Investment Project Observatory

NPI: Nouveaux Pays Industrialisés

OCDE: Organisation de Coopération et de Développement Economiques

ONU: Organisation des Nations Unis

ONUDI : Organisation des Nations Unis pour le Développement de l'Industrie

OPA: Offre Publique d'Achat

PME/PMI: Petites et Moyennes Entreprises / Petites et Moyennes Industries

PNB: Produit National Brut

PVD: Pays en Voie de Développement

SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats

WIR: World Investment Report

Bibliographie

Ouvrages :

Adda, J. *La mondialisation de l'économie.* Ed. la Découverte, Paris. **1996**

Bellon, B & Gouia, R. *Investissements Directs Etrangers et développement industriel en méditerranée.* Ed. Economica .**1998.**

Bénichi, R. *Histoire de la mondialisation, 2^{ème} édition.* Ed. Vuiber. **2006**

DeAnne. *Foreign Direct investment: The Neglected Twin of Trade,* Group of Thirty. **1991, in;**
Tersen, D ;Bricout, J.L. *l'investissement international ;* Ed. Armand Colin ,**1996**

Dunning, J. *multinationals Enterprises and the Global Economy*; Ed. Addison Wesley. 1992

Dunning, J.H. *International production and the multinational enterprise*. Ed. George Allen & Unwin. 1981

F. Dobelle, ancien élève de l'ENA, spécialiste des questions multilatérales, **in, Tersen, D ; Bricout, J, L.** *l'investissement international ; Ed. Armand Colin ,1996*

Graham, E.M. *Transatlantic investment by multinational firms : a Revalistic phenomenon*; Journal of post Keynesian Economics, n°01./1978; **in, Tersen, D ; Bricout, J, L.** *l'investissement international ; Ed. Armand Colin ,1996*

Kindelberger, C.P. *American business abroad*, New Haven, Yale university press 1969

Knickerbocker, F.T. *Oligopolistic reaction and the multinational enterprise*. Harvard University Press. 1973 **in Tersen, D; Bricout, J, L.** *l'investissement international ; Ed. Armand Colin ,1996*

Kojima, K. *Direct foreign investment : A Japanese model of multinational business operations*; London, Croom Helm. 1978; **in, Tersen, D; Bricout, J, L.** *l'investissement international ; Ed. Armand Colin ,1996*

Michalet, C, A. *Qu'est ce que la mondialisation ?* Ed. la Découverte, Repère. 2002

Muchielli, R. *Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives* Ed. Economica .1985

Mundell, R, A ; *International trade and factor mobility.* American Economic review ; n°47, 1957; **in, Tersen, D ; Bricout, J, L.** *l'investissement international ; Ed. Armand Colin ,1996*

Ohmae, K. *Triade power : The Coming Shape of Global Competition.* Ed free .1985

Ohmae, K. *Un monde sans frontières.* Ed. Harper Business. New York. 1990

Ould Aoudia, J. *Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens.* AFD. 2006

Porter, M.L. *L'avantage concurrentiel des nations*. Ed. Mac Graw Hill, 1990

Tersen, D; Bricout, J, L. *L'investissement international* ; Ed. Armand Colin, 1996

Vernon, R. *International investment and international trade in the product cycle*; *Journal of economics* n°80. 1966 ; **in, Tersen, D ; Bricout, J, L.** *l'investissement international* ; Ed. Armand Colin, 1996

Articles et revues économiques :

Acemoglu, D ; Johnson, S ; Robinson, J . *Institutions as the fundamental cause of long time growth*, NBER working paper n° 10481, may 2007

Agarwal, J, P. *Foreign Direct Investment in Natural resources of Developing Countries*, *Indian Economic Journal* n°02. 1979

Bassu, A; Srinivasan, K. *Foreign direct investment in Africa. Some case studies*. IMF working paper, mars 2002

Bloningen, B. ; *A review of the empirical literature on FDI determinants*. *Atlantic economic journal*, n°04, 2005

Bye, M. *L'autofinancement de la G.U.I et les dimensions temporelles de son plan*, *Revue d'économie Politique*, n°67, mai /juin 1957.

Chakrabarti, A. *The determinants of foreign direct investment: sensitivity analysis of cross country regressions*. *Revue Kyklos* n°01. 2001.

Flower, E, B. *Oligopolistic reaction in European and Canadian direct investment in United States*; *journal international business studies* n° 07. 1976.

Global développement finance 2002 in A. Marouane ; D, Nicet –Chenaf ; E. Rougier . *politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les PSEM-article - Université Montesquieu Bordeaux 4*. 2007

Horst, T. *The industrial composition of US export and subsidiary sales to the Canadian market*. *American Economic review* n° 62 mars 1972

Jungnickel, R. *Recent trends in Foreign Direct Investment*. International Labour office Geneva 1993

Kamaly,A.*Behind the surge of Foreign Direct Investment to developing countries: An empirical Investigation. The American university of Cairo, Department of economics.2003*

Kindelberger,C,P. *American business abroad* ,New Haven, Yale university press **1969**

Les Echos de l'économie et de la finance Algérienne, revue bimensuelle n°192 du **14/05/2008**

Levasseur. *Investissements directs à l'étranger et stratégies des firmes multinationales.* Revue de l'OFCE, hors série, mars **2002**.

Lim, E,G.*Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature ; IMF working paper, nov.2001.*

Marouane, A ; Nicet-Chenaf, D ; Gretha, R, E. *politique d'attractivité des IDE et dynamisme de croissance et de convergence dans les PSEM- article -Université de Montesquieu Bordeaux 4-2007*

Micosi,S ; Viesti,G. *Japanese Investment in manufacturing in Europe;*CambridgeUniversity Press.**1991**

O.Williamson ;*Transaction Costs Economics :The Governance Contrcatuals relations, Journals of law and Economics, 1979.*

Autres documents (rapports, thèses, séminaires, base de données,.....)

Banque mondiale -Doing Business - 2006

Banque mondiale -Doing Business -2007

Banque mondiale -Doing Business -2009

CNUCED, World Investment Report -1995

CNUCED, World Investment Report -2001

CNUCED, World Investment Report -2002

CNUCED, World Investment Report -2004

CNUCED, World Investment Report- 2006

CNUCED, World Investment Report -2009

CNUCED, *World Investment Report -2010*

CNUCED 2004-Base de données

CNUCED -ANIMA et observatoire MIPO-2006 (bases de données)

FMI – Rapport 1997

Henry. P& De Saint Laurent, B -*Investissements Directs Etrangers dans la région MEDA en 2006*-notes et documents n° 23-AFII-Mai 2007

Hirsch, Y ; Guigou, E.*Doing business en méditerranée : synthèse de différents rapports des IDE en Méditerranée.* Institut de prospective CALAME. Mars 2005

Hymer,S,H. (1960); *The international operations of national firms : A study of direct investment.*Thèse de Doctorat publiée au MIT press.Etats UNIS, 1976

Mezouaghi, M .*Intégration méditerranéenne et IDE : éléments de débat.*AFD.Euromed Investment Conférence. 2007

ANIMA-MIPO- 2005

ANIMA-MIPO -2006

ANIMA-MIPO -2007

ANIMA-MIPO -2008

ANIMA-MIPO-2009

OMC-Rapport 1996

World Bank.Rapport-1995-

World Bank.Rapport -2008

Zatla, N. *L' IDE dans la rive Sud de la méditerranée : Ses déterminants et ses effets sur la croissance. Thèse de Doctorat -Université d'Oran-2004/2005*

Presse:

El Watan : quotidien de presse Algérienne du 23/09/2007

Lamiri, A. « réformes financières et transition »Séminaire CCFC-Alger-du 05/05/2008 ; in le quotidien « El watan » du 06/05/2008

Sites Web :

www.fscpo.unict.it/Euromed

www.ec.europa.eu/europaid/projects-med-bolateral/alger_fr.htm

www.bank-of-algeria.dz/indicateur.htm

Résumé:

Les Investissements Directs Etrangers, sont des instruments de stratégie des Firmes Multinationales (FMN), aux fins essentielles de mise en œuvre de leur stratégie d'extension et de contrôle, de leurs parts de marché.

La mondialisation des économies impulsée à l'origine, par cette quête inextinguible d'expansion cultivée par les pays développés à la recherche permanente « d'espace économique vital » pour leur pérennité, a sensiblement contribué à développer et à dynamiser les flux financiers mondiaux via le processus des Investissements Directs Etrangers.

La région MEDA, longtemps considérée à risque, peu attractive, éludée de la cartographie mondiale des Investissements Directs Etrangers, semble connaître un regain d'intérêt manifeste, affiché par les pays développés et ceux dit émergents.

Notre essai, tentera d'expliquer le retour en grâce de la région MEDA dans ce contexte bien précis, intervenue à partir de 2003, notamment par la mise en exergue de la corrélation entre les IDE et la problématique posée par les facteurs d'attractivité de la région MEDA.

Mots clés :

Investissements Directs Etrangers; Stratégie; Firmes Multinationales; Contrôle; Parts De Marché; Expansion; Mondialisation; Flux Financiers; Attractivité; Risque.