

Investissement direct étranger et l'Attractivité Région MENA

Mr. BOUDRAF Djillali
Maitre Assistant –A
- Université de Mostaganem

Résumé :

Nous proposons dans cet article le climat d'investissement attrait, obstacles et principaux défis à relever. L'attractivité est devenue un nouvel impératif pour les pays, quelque soit leur niveau de développement. D'une part, la mondialisation contraint les gouvernements à poursuivre leurs efforts en vue de soutenir les entreprises nationales au milieu d'une concurrence mondiale de plus en plus accrue.

D'autre part, les décideurs doivent dorénavant s'efforcer d'attirer sur le sol national les implantations étrangères concurrentes des firmes locales.

Mots clés : IDE - Attractivité – Obstacles –Région MENA.

ملخص:

نعالج في هذا المقال مناخ الاستثمار الجذاب و كذلك العوائق، و التحديات الرئيسية الواجب رفعها.

فالجاذبية قد أصبحت ضرورة ملحة للدول مهما كان مستواها التنموي في العالم.

من جهة لقد أصبحت العولمة محيرة و دافعا للدول على متابعة مجهوداتها لتطوير المؤسسات

الوطنية في وسط تنافسي دولي، و ذلك حتى تزداد نموا أكثر فأكثر.

ومن جهة أخرى يجب على المقررين أن يبذلوا كل مجهوداتهم لجذب المستثمرين على أرض

الوطن قصد خلق جو من المنافسة من أجل الحصول على منتوج يلبي الحاجيات المحلية.

كلمات المفتاح: مناخ الاستثمار - الجاذبية - العوائق - العولمة - منطقة MENA.

Introduction :

L'investissement direct étranger (IDE) est bénéfique pour les pays d'origine et d'accueil et fait partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement.

Les avantages qu'il procure ne se manifestent cependant pas de manière automatique et ne se répartissent pas équitablement entre les pays, les secteurs et les collectivités locales. Les politiques nationales et le cadre international de l'investissement jouent un rôle déterminant pour attirer des IDE vers un plus grand nombre de pays en développement et pour que ces investissements aient le maximum d'effets positifs pour le développement. C'est essentiellement aux pays d'accueil qu'il incombe de mettre en place des conditions générales, transparentes et favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

Un bon climat d'investissement est bénéfique pour tous, il sert la société dans son ensemble et non uniquement les entreprises, notamment par son impact sur la création d'emplois, la baisse des prix et l'élargissement de l'assiette fiscale. Les pays ont plus de mal à influencer certains aspects de leur climat d'investissement que sur d'autres, le plus important de ces aspects difficilement modifiables est la géographie et la taille du marché. Les pays disposant de larges marchés intérieurs ou à proximité, séduiront plus facilement les investisseurs que ceux aux marchés plus restreints ou plus éloignés, même si la libération des échanges et les progrès des transports et des communications réduisent l'écart entre les deux catégories. Quel que soit le poids de la géographie, il est évident que les pouvoirs publics peuvent agir efficacement sur tout un ensemble d'autres facteurs tels que la stabilité et la sécurité, ou encore la réglementation, les financements, l'infrastructure, la main-d'œuvre, etc.

L'article se propose d'identifier les principaux facteurs d'attractivité à mettre en place par les gouvernements : cela nous permettra non seulement de dresser un bilan de l'attractivité du territoire, mais également de proposer des mesures concrètes permettant aux autorités de relever les défis futurs et faire face à la concurrence d'autres sites d'investissement.

I. L'investissement direct étranger ; définition et spécificités

L'investissement direct étranger est un phénomène économique très complexe. Pour le cerner, la définition du FMI se révèle insuffisante. De ce fait l'identification de ses spécificités est nécessaire. Pour cela, une comparaison avec les autres sources de financement s'avère indispensable.

1. Définition générale

Selon le manuel de la balance des paiements du F.M.I (Fonds Monétaire International), un investissement direct étranger est considéré comme tel lorsque cet investissement est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise (entreprise d'investissement direct) exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur (investisseur direct).

La notion d'intérêt durable implique :

- L'existence d'une relation durable entre l'investisseur direct et l'entreprise;
- La possibilité pour l'investisseur d'exercer une influence notable sur la gestion de l'entreprise investie.

L'intérêt durable est défini en fonction du **degré de propriété** et non pas en terme de temps. Ainsi pour déterminer l'existence d'une relation d'investissement direct étranger, le FMI fixe le seuil de détention à 10% ou plus des actions ordinaires ou des droits de vote de l'entreprise investie ⁽¹⁾.

Ce pourcentage est déterminé par convention et il est arbitraire. Il peut arriver qu'un investisseur étranger contrôle une société même s'il n'est en possession que d'un petit paquet d'actions (moins de 10%), comme au contraire il peut détenir une participation importante (plus de 10%) sans influence sur la gestion de l'entreprise. En effet, le seuil de 10% n'implique pas automatiquement l'accès à la prise de décision dans la gestion de l'entreprise. Cela s'explique par le fait que l'exercice d'un pouvoir d'influence dépend non seulement de la participation de l'investisseur mais aussi de la configuration générale du capital et de la présence d'actionnaires dominants.

A titre illustratif, on cite l'exemple de l'homme d'affaires américain T.Boone Pickens qui était devenu, en 1989, l'actionnaire principal de la firme japonaise « Koito Manufacturing », avec 26% du capital, sans parvenir à avoir des représentants à son conseil d'administration ⁽²⁾.

En plus de son caractère arbitraire, le seuil de participation varie d'un pays à un autre. Ainsi la France comptabilisait les IDE sur la base d'un seuil de 20% jusqu'en 1993, la date à laquelle elle s'est alignée à la norme du FMI, à savoir 10% ⁽³⁾.

(1)- Le seuil de contrôle, le plus souvent 10% du capital des filiales étrangères est retenu par l'ONU, l'OMC, le FMI, l'OCDE, l'INSEE, la Banque de France, l'EUROSTAT et la CNUCED.

(2)- D.Tersen/J.L.Bricout, *l'investissement international*, p.6.

2. Nature de l'investissement direct étranger

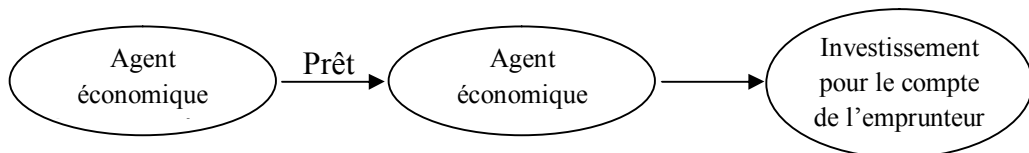
Pour mieux cerner la nature de l'investissement direct étranger, il est préférable de ne pas se contenter de la définition du FMI mais de mettre en relief ce qui le singularise par rapport à d'autres opérations similaires. Pour cela, on le compare dans un premier temps à l'investissement international indirect et par la suite à l'investissement étranger de portefeuille (IEP).

2.1. Comparaison entre l'investissement direct étranger et l'investissement international indirect ⁽⁴⁾

La comparaison entre ces deux formes d'investissement va permettre d'expliquer la différence entre la notion de "direct" et "indirect".

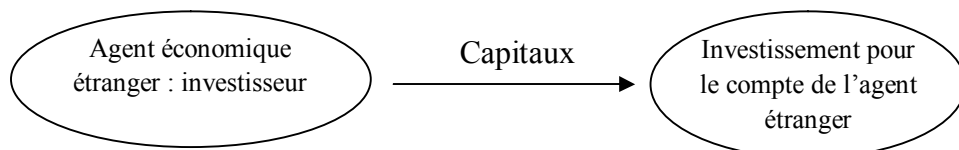
- L'investissement international indirect

Cet investissement regroupe les capitaux prêtés par un agent économique d'un pays donné à un agent économique d'un autre pays. L'agent économique étranger est un simple prêteur. C'est l'emprunteur qui investit ces fonds pour son propre compte. Il a le statut d'investisseur.



- Investissement direct étranger

L'IDE englobe les capitaux investis directement par un agent économique dans un pays autre que son pays de résidence. Cet agent est à la fois le détenteur de capitaux et l'investisseur. L'agent économique local n'intervient pas dans l'investissement, d'où la notion d'investissement direct.



(3)- J.L.Mucchielli, *Multinationales et Mondialisation*, p. 47.

(4)- M.E.BENISSAD, *Economie internationale*, Ed OPU-PUBLISUD, Alger, 1983, p.79.

3. Principaux facteurs d'attractivité

Pour réussir un projet, il faut rassembler un certain nombre de moyens dont certains sont directement liés aux caractéristiques du site (terrain, infrastructures), d'autres à son environnement (bassin d'emploi de main-d'œuvre, fournisseurs locaux), d'autres à la région ou au pays d'accueil (contexte réglementaire et fiscal, environnement général des affaires).

D'après Michalet, ces facteurs peuvent être scindés en deux catégories. Le premier ensemble est constitué des critères qualifiés de « fondamentaux » du climat de l'investissement :

- La stabilité politique et économique ;
- La taille et le taux de croissance du marché ;
- La réglementation et la fiscalité ;
- Les financements et l'infrastructure ;
- La main-d'œuvre et le marché du travail.

La deuxième catégorie rassemble des éléments contribuant davantage au renforcement de l'attractivité d'un territoire, ce sont des critères nécessaires mais non indispensables, nous citerons essentiellement :

- Existence d'un tissu d'entreprises locales performantes ;
- Un environnement favorable à l'innovation ;
- La privatisation et la libéralisation des marchés ;
- Des considérations géographiques et culturelles ;
- Des agences de promotion et d'assistance ;
- Adhésion à une zone d'intégration régionale.

3.1. Mise en place des « fondamentaux » : étape incontournable

Pour figurer sur la « longue liste » des investisseurs, il faut d'abord remplir un certain nombre de pré-requis. En effet, pour être validé par les choix concrets des firmes, les avantages de localisation d'un site doivent contribuer au renforcement de la compétitivité de ces dernières. Notons que l'absence des pré-requis pourrait être décourageante aussi bien pour les investisseurs étrangers que locaux.

Stabilité du système politico-économique et taille du marché

Une dynamique économique ne peut être réalisée en l'absence d'une certaine stabilité politique et d'un climat de sécurité au sein d'un territoire. C'est pour cette raison qu'un bon fonctionnement de l'économie est souvent synonyme d'une stabilité politique. Selon Mucchielli ⁽⁵⁾, si le climat de sécurité est momentanément inexistant mais les perspectives à

(5)- Jean-Louis Mucchielli, *Déterminants de la localisation et firmes multinationales*, Revue économique n°4, 1992, pp. 647-660.

long terme sont très attractives, alors l'investisseur étranger adoptera une attitude de « *wait and see* » consistant à réduire son implantation au minimum afin de maintenir une présence qui lui permettra d'observer de plus près l'évolution de la situation du pays. L'appréciation de la stabilité du régime en place, l'emporte sur celle de sa nature politique, une démocratie ou plutôt une dictature. Les firmes hésiteront aussi à s'implanter dans des pays dont l'image est très mauvaise dans l'opinion publique de leur pays d'origine, cela pourrait entraîner leur dénonciation par des compagnes qui nuiraient à leur image de marque.

L'Etat doit également instaurer un dispositif de contrôle du pouvoir d'expropriation, même si les expropriations pures et simples d'investisseurs étrangers sont devenues très rares, ces formes de saisies indirectes ont connu une progression significative comme l'a démontré Chifor ⁽⁶⁾. Les pouvoirs publics doivent faire savoir clairement que l'expropriation ne sert que des causes d'intérêt public, qu'elle entraîne le paiement effectif et rapide d'une indemnisation appropriée, ce qui donne aux entreprises l'assurance qu'elles ne perdront pas tout en cas d'expropriation.

La taille du marché domestique dans les pays hôtes, mesurée par le produit intérieur brut par habitant et sa croissance potentielle, mesurée par le taux d'évolution du PIB, sont également deux déterminants pouvant engendrer des volumes importants d'investissements directs étrangers. Les études statistiques de l'OCDE ⁽⁷⁾ sur les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en développement, attestent de l'importance de ces deux variables dans le choix du territoire d'implantation.

Il faut savoir également que la taille du marché n'est pas une notion statique mais dynamique. En effet, les dirigeants d'entreprises ne sont pas convaincus par la vision néo-classique qui enseigne que l'offre est créée par sa propre demande, ils pensent qu'il vaut mieux contribuer à construire celle-ci avec un marketing judicieux, leur conception du marché et de la demande aujourd'hui dans le nouveau contexte mondial a changé.

D'après Balasubramanyam ⁽⁸⁾, aux yeux des investisseurs il serait préférable que le marché d'implantation choisi puisse servir de tremplin pour la conquête d'autres marchés de la région. Par exemple, un investisseur

(6)- George Chifor, *Developing International Disciplines for Deterring Third Party Investment in Unlawfully Expropriated Property*, Law and Policy in International Business, 33 (2), 2002, pp. 179-282.

(7) – V.N. Balasubramanyam, Mohammed Salisu, et David Sapsford, *Foreign Direct Investment as an Engine of Growth*, Journal of International Trade and Economic Development, n°8, 1999, pp. 27-40.

(8) - Balasubramanyam (1992), *Foreign direct Investment and Growth in Ep and is Contries*, the Economie Journal Vol 106 - N° 434, pp.92-105.

asiatique peut décider d'investir en Hollande pour avoir accès au marché de l'Union européenne.

4. Les obstacles limitant les effets externes des IDE

4.1. Le faible niveau de capital humain

Le niveau de capital humain joue un rôle primordial. En effet, la dotation en capital humain de niveaux différents joue un rôle de catalyseur dans les retombées des IDE des entreprises multinationales sur le taux de croissance de la productivité globale des facteurs.

L'existence d'aptitudes technologiques et d'un stock de capital humain conditionne l'assimilation du savoir-faire développé ailleurs. Les pays hôtes doivent disposer d'un stock minimal de capital humain et de savoir-faire qui leur permet l'assimilation de technologies étrangères.

Sans une politique d'amélioration de la qualification de la main d'œuvre, les pays du sud est asiatique n'auraient pas été en mesure de bénéficier des transferts de technologies des entreprises multinationales étrangères.

Pour les pays à retard technologique, l'accumulation de capital humain et le développement des activités d'apprentissage (R & D et autres) est indispensable pour qu'ils puissent bénéficier au mieux des retombées positives des flux d'IDE sur la croissance.

4.2. L'écart technologique

Le volume et la nature de la technologie transférée sont en grande partie influencés par le niveau de compétitivité du pays d'accueil. En effet Cantwell (1989) ⁽⁹⁾ souligne que « les externalités sont les plus susceptibles d'apparaître dans les régions ayant un avantage technologique dans le passé, c'est-à-dire qui ont une base technologique endogène qui ne demande qu'à être stimulée. L'impact est donc d'autant plus grand que les firmes locales sont capables d'assimiler les nouvelles technologies ». En effet, Cantwell a examiné les réponses des firmes domestiques à la présence des EMN américains dans le marché européen entre 1955 et 1975. Il a constaté que l'impact positif le plus important sur la technologie locale est observé dans les firmes qui ont une grande tradition technologique. Il conclut donc que les effets externes sont plus importants dans l'industrie où l'écart technologique est faible.

Dans les pays à faible capacité innovatrice, la domination des firmes étrangères peut inhiber l'apprentissage local et décourager les entreprises locales à développer leurs propres activités de R & D. Ceci ne

(9) - Cantwell (1989), *diversification and location of Technological Activities by MNCs : differences between EU and on Eu Firms in the European Regions*, 30, pp.107-109.

signifie pas que les pays moins avancés ne puissent pas bénéficier de transferts technologiques.

Des IDE « *trop technologiques* », déconnectés du secteur productif local, peuvent n'être que faiblement bénéfiques pour la croissance. Findlay (1978) ⁽¹⁰⁾ suggère que pour qu'il y ait un rattrapage technologique entre un pays technologiquement en retard et un pays industrialisé via l'IDE, la distance technologique entre ces deux pays ne doit pas être « *trop grande* ».

Parmi les rares études empiriques réalisées, Blomstrom & Wolff ⁽¹¹⁾ ont montré, dans le cas du Mexique (70 – 75) que les effets externes sont une fonction croissante de l'écart technologique : les IDE provoquent une petite augmentation de la productivité des industries à faible technologie, mais n'ont aucun effet sur la productivité des firmes à haute technologie. L'interprétation de ce résultat théoriquement inattendu est que si la concurrence des firmes étrangères peut obliger les industries locales à utiliser des technologies avancées, elle n'a pas d'effet d'externalité et d'entraînement sur les firmes à haute technologie.

Haddad & Harisson ⁽¹²⁾ ont montré en revanche que l'importance de l'écart technologique freine les effets externes.

4.3. Le régime commercial

Les régimes commerciaux peuvent influencer les retombées des investissements directs étrangers. En effet, les distorsions commerciales (droits de douane élevés, quotas, etc.) peuvent être à l'origine de flux d'IDE destinés à les contourner. Ainsi, l'IDE attiré vers des marchés protégés revêt généralement la forme d'unités de production indépendantes, axées sur le marché intérieur et qui ne sont pas compétitives quand il s'agit de produire pour l'exportation. Les EMN auront alors tendance à ne transférer que les technologies nécessaires à la production, du fait de l'absence de concurrence sur le marché. Le cas de l'industrie de l'automobile brésilienne à l'époque de la substitution aux importations en est un exemple marquant.

Bhagwati (1978) ⁽¹³⁾ affirme en effet que l'ampleur des flux d'IDE et leur efficacité dans la promotion de la croissance économique sera, à long terme, plus grande dans les pays poursuivant une stratégie de promotion des exportations que dans les pays ayant adopté un régime commercial

(10) - Findlay (1978), *Multinational Enterprise and Economic analysis*, Second edition. Combridge Vol 16, N°4, pp.156-159.

(11) - Blomstrom (1992), *Foreign direct Investment and technology transfer : A Simple Model*, European Economic Review, Vol.36, pp.137-155.

(12) - Haddad et Harisson, *are there positive Spillovers From direct Foreign Investment*, Journal of Development Economics, Vol.42, pp.51-74.

(13) - Bhagwati a.N (1978), *Anatomy and consequences of exchange –Control Regimes*, NBER STUDIES in International Economic Relation Vol.1, N°10, p101.

introverti. Balasubramanyan (1992) ⁽¹⁴⁾ a vérifié, à travers une étude empirique, l'hypothèse de Bhagwati selon laquelle le régime commercial peut être un obstacle limitant les retombées positives des externalités générées par les IDE.

Nous nous proposons de montrer que le capital humain a une influence significative sur l'impact des investissements directs étrangers sur la croissance dans les pays hôtes.

4.4. La bureaucratie

La bureaucratie pourrait être le plus grand fardeau dans tout environnement d'investissement.

L'efficacité et la compétence de l'appareil administratif et des organes de contrôle de l'Etat revêtent une importance capitale, car de cela dépendent le temps et l'argent nécessaires pour l'implantation d'une entreprise.

En termes d'importance, la bureaucratie est plus répandue dans les pays en développement que dans les pays développés. En effet, en Chine par exemple, il faut 41 jours pour créer une entreprise, 241 jours pour la bonne exécution d'un contrat et deux ans et demi pour achever une procédure de faillite. En Inde, on compte 89 jours pour créer une société, 425 jours pour exécuter un contrat mais le créancier devra attendre dix ans pour voir aboutir un dossier de faillite. En revanche, en France, la création d'une société demande 8 jours uniquement, la bonne exécution d'un contrat, 75 jours, une procédure de dépôt de bilan, environ 18 mois ⁽¹⁵⁾.

4.5. La corruption

La médiocrité des salaires, l'absence de système d'avancement au mérite et les lenteurs bureaucratiques vont inévitablement engendrer corruption et inefficacité.

Au sens large, la corruption consiste à utiliser une charge politique pour son profit personnel. Cela comprend les pots-de-vin et l'extorsion, ainsi que d'autres abus qu'un fonctionnaire peut commettre ⁽¹⁶⁾.

Ce phénomène qui est répandu à des degrés variés selon les pays et les régions représente un obstacle de taille pour attirer les investisseurs étrangers.

(14) - Balasubramanyam (1992), *Foreign direct Investment and Growth in Ep and is Contries*, the Economie Journal Vol 106 - N° 434, pp.92-105.

(15) - La revue: le MOCI, n°1672. 14 octobre 2004.

(16) - FMI, revue Finances & développement/mars 1998, p.7.2, M.E.BENISSAD, « Economie internationale », Ed OPU-PUBLISUD, Alger, 1983, p. 79.

En effet, dans beaucoup de pays, les affaires sont ralenties par la corruption.. Les douaniers et certains autres agents publics sont souvent si peu payés qu'ils ont recours à des pots-de-vin pour compléter leurs revenus. Les multinationales implantées dans certains Etats se trouvent contraintes d'utiliser des « caisses noires » pour soudoyer des fonctionnaires et obtenir des contrats. Ces coûts d'activité liés à la corruption ont souvent pour effet de dissuader les investisseurs potentiels.

D'après la Banque Mondiale, dans son rapport sur le développement dans le monde ⁽¹⁷⁾, le prix de la corruption représente 6% du chiffre d'affaires des entreprises au Cambodge ou au Nicaragua. C'est le surcoût que doit supporter l'entreprise.

Ainsi, des données empiriques issues de comparaisons entre pays semblent indiquer que la corruption nuit beaucoup à l'investissement et à la croissance économique. Une analyse de régression montre qu'un pays qui réduit la corruption et passe de 6 à 8 sur un indice allant de 0 à 10 voit augmenter de 4 points de pourcentage son taux d'investissement et d'un demi-point de pourcentage la croissance annuelle de son PIB par habitant.

De ce fait, on peut conclure que le manque de transparence et la corruption dans le domaine des marchés publics représentent des nuisances qui affectent les affaires et peuvent influencer négativement la décision d'effectuer un IDE.

4.6. La contrefaçon

Dans les pays asiatiques, la contrefaçon représente une pratique très répandue, ce qui décourage les investisseurs à s'y implanter. L'existence de produits contrefaits représente une nuisance pour l'entreprise. En effet, la contrefaçon engendre non seulement une compétitivité déloyale sur les prix, mais aussi la détérioration de l'image de marque de l'entreprise.

Ainsi, avant de s'implanter dans un pays donné, les investisseurs étrangers doivent être assurés de l'existence d'une réglementation relative à la protection de la propriété intellectuelle et industrielle.

En outre, l'enregistrement des brevets par exemple doit être fait dans les plus brefs délais.

Nombreuses sont les entreprises qui déplorent les délais d'enregistrement dans certains pays, délais qui laissent du temps aux concurrents pour rattraper leur retard.

De ce fait, on conclut que la protection des droits de propriété intellectuelle et industrielle est inscrite parmi les critères déterminants par les firmes multinationales.

(17) - World Development Report 2005, *A better Investment Climate for Everyone*.

4.7. La concurrence déloyale

Les entreprises s'interrogent souvent sur l'ampleur du marché parallèle dans le pays d'accueil. Cette interrogation est capitale, car plus l'activité « au marché noir » est importante et plus l'entreprise a moins de chance d'être compétitive. Une entreprise appartenant au secteur parallèle échappe à la réglementation et donc elle ne paie pas de fiscalité. De ce fait elle applique des prix très bas auxquels d'autres entreprises ne peuvent pas concurrencer.

Suite à l'exposition des composantes du climat des affaires en terme de coûts, on peut conclure que plus cet environnement est sain dans un pays et plus les investisseurs étrangers seront tentés de s'y implanter. Dans son rapport intitulé « *World Development Report 2005, A Better Investment Climate for Everyone* », la Banque mondiale a établi un classement des pays selon l'environnement des affaires. A quelques exceptions près, on remarque que La tête du peloton est constituée de pays développés. Ce qui explique en partie leur attractivité des IDE.

5. Afflux d'IDE vers les PM: 2004-2009 ⁽¹⁸⁾

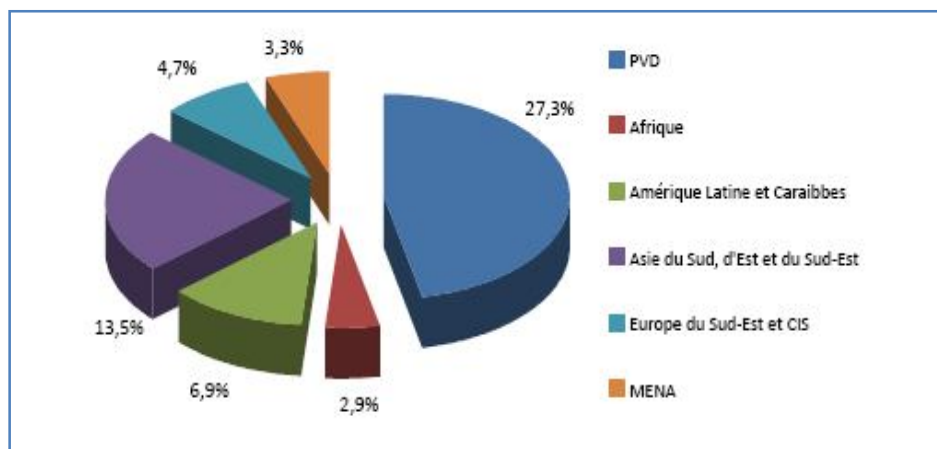
Les flux mondiaux d'IDE ont chuté en 2008 et 2009 en raison de la crise financière mondiale. La part de la région MENA dans les afflux globaux d'IDE est restée faible par rapport aux autres régions émergentes du monde. La Graphique 4 révèle que la part de la région MENA dans les afflux totaux d'IDE est restée en dessous de 4% en 2007. Alors que l'Asie du Sud, du Sud Est et de l'Est occupent la première position en termes d'afflux d'IDE avec 13,5%, suivies de l'Amérique Latine et de la région Caraïbe avec 6,8%, l'Afrique avec 2,8% et la région MENA avec 3,2% occupent les dernières positions.

Les IDE vers les PM ont fortement diminué en 2009 par rapport à 2007 - de 57,9 à 49,9 milliards US\$ - soit un déclin d'environ 16% (Tableau 1).

(18) - UNCTAD, *World Investment Report*, 2008.

TABLEAU n°1 : IDE vers R/ MENA.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Algérie</i>	882	1081	1795	1662	2646	2847
<i>Egypte</i>	2157	5376	10043	11578	9495	6712
<i>Israël</i>	2947	4818	15296	8798	10877	3892
<i>Jordanie</i>	937	1984	3544	2622	2829	2385
<i>Liban</i>	2484	3321	3132	3376	4333	4804
<i>Maroc</i>	895	1653	2450	2803	2487	1331
<i>Palestine</i>	49	47	19	28	52	33
<i>Syrie</i>	320	583	659	1242	1467	1434
<i>Tunisie</i>	639	782	3312	1616	2758	1688
<i>Turquie</i>	2779	10010	20223	22023	18148	7611
<i>PM Total</i>	14089	29658	60469	55749	55092	32735

Source : UNCTAD stat.**Graphique n°1: Afflux d'IDE vers diverses régions émergentes: 2007 (%).****Source : UNCTAD, World Investment Report, 2008.*****MENA : Middle East & North Africa, CIS : Commonwealth of Independent States.**

Actuellement, les économies des PM sont confrontées à des marchés de capitaux internationaux plus restreints et à une réduction des financements extérieurs, alors que la suppression du levier financier et l'augmentation de l'aversion au risque ont détourné l'intérêt des investisseurs internationaux de ces économies. Ceci a eu comme résultat de priver les économies des PM de leur principal moteur de croissance, ce qui s'est traduit par une plus forte pression sur la balance des paiements ainsi que sur les taux de change. Si ces tendances au déclin devaient se poursuivre dans un proche futur elles pourraient menacer les récents efforts d'intégration financière Euromed par une aggravation des différences de revenus entre l'UE et les PM. En termes d'attraction des afflux d'IDE, les PM peuvent être divisés en 2 sous groupes.

Le premier sous groupe comprend les pays qui ont réussi à atteindre une croissance considérable des IDE, indépendamment des répercussions de la crise financière mondiale. Dans cette catégorie on trouve le Liban où les IDE ont plus que doublé entre 2004 et 2009, passant de 1,99 milliards US\$ en 2004 à 4,8 milliards US\$ en 2009. L'Algérie et la Syrie se trouvent dans une situation similaire ; toutefois, l'augmentation a été moins significative entre 2004-2009, atteignant respectivement 2,84 et 1,43 milliards en 2009.

Le second sous-groupe comprend les PM qui ont atteint une croissance significative d'IDE avant la crise financière de 2008, mais que cette même crise a affecté. Il s'agit de l'Egypte, d'Israël, de la Turquie, du Maroc, de la Jordanie et de la Tunisie.

En Egypte, les IDE ont atteint un pic en 2007 à 11,5 milliards US\$, mais subi un déclin significatif pour descendre à 6,7 milliards US\$ en 2009, soit une chute d'environ 72%. Ce grave déclin des IDE vers l'Egypte aurait pu avoir des conséquences graves sur son économie et déclencher une crise de la balance des paiements, si l'Egypte avait maintenu une parité rigide de taux de change avec le dollar US. Le changement en 2002 à un système de taux de change flexible a aidé l'Egypte à stimuler ses exportations, à servir la dette étrangère accumulée, et à optimiser sa politique monétaire pour répondre aux déséquilibres macroéconomiques internes et externes.

En Jordanie et en Tunisie, les IDE sont passés de 3,26 et 3,3 milliards US\$ respectivement en 2006 mais ont ensuite diminué à 2,3 et 1,6 milliards en 2009. La Jordanie est dans une situation beaucoup plus délicate que l'Egypte en raison de sa parité rigide prédominante avec le dollar US. Si ce déclin des IDE se poursuit alors la Jordanie pourrait bien subir une crise de la balance des paiements, forçant sa banque centrale à passer à une marge libre.

De la même manière, les IDE vers le Maroc et la Turquie ont atteint 2,8 et 21,99 milliards US\$ en 2007, et ont chuté à 1,33 et 16,3 milliards en 2009. En Israël, après un pic à 14,7 milliards en 2006, les IDE ont chuté à 9,24 milliards en 2009.

La Graphique 2 montre que la Turquie reçoit environ 35% des IDE totaux des PM en moyenne sur la période considérée, suivi d'Israël, de l'Egypte, et du Liban avec une part moyenne de 18, 13, et 9,6% respectivement.

En queue de peloton, avec moins de 10% des IDE totaux vers les PM, on trouve la Syrie, l'Algérie et la Tunisie qui ne sont toujours pas capables d'attirer assez d'IDE pour stimuler la croissance domestique.

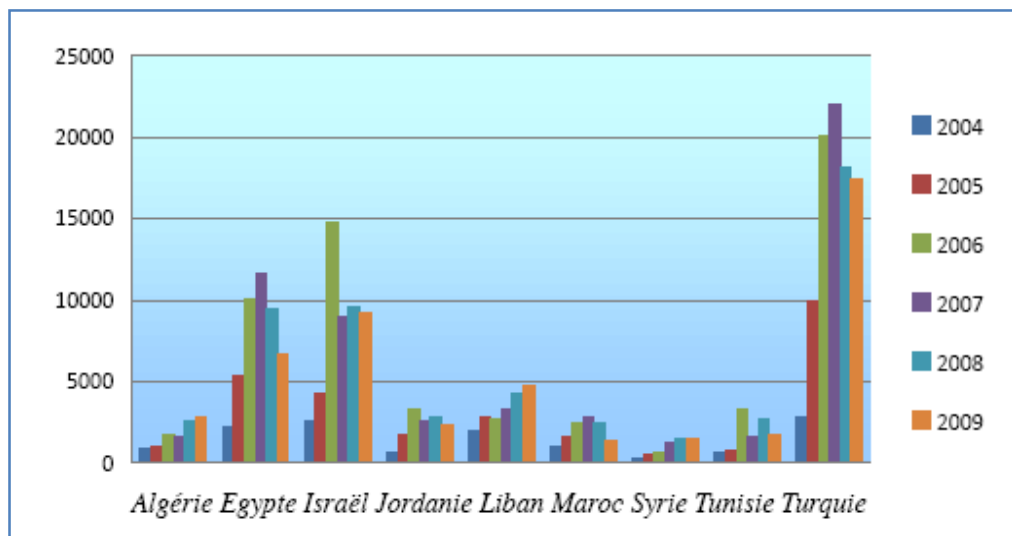
Le Tableau 2 montre la contribution des IDE sur les taux de croissance réels du PIB dans les PM. Les données révèlent que le ratio capitaux-IDE/PIB dans huit PM n'a pas dépassé 10% sur la période 2004-2009.

Ceci indique clairement que les IDE – considérés comme le moteur principal de la croissance économique – vers les PM ne sont pas encore en mesure de contribuer significativement aux taux de croissance du PIB réel. En 2009, ce ratio a varié du plus élevé – 14,3% au Liban et 10,4% en Jordanie – au plus bas – 0,46% à Gaza et en Cisjordanie, 1,46% au Maroc, 3,57% en Egypte, - mais est resté à 2, 2,7, 2,28, 4,2, et 1,76% en Algérie, Syrie, Tunisie, Turquie et Israël respectivement.

TABLEAU n°2: IDE sous forme d'un ratio IDE/PIB dans R/ MENA (%).

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Algérie</i>	1.04	1.06	1.53	1.24	1.55	2.02
<i>Egypte</i>	2.74	5.99	9.35	8.89	5.85	3.57
<i>Israël</i>	2.63	5.67	6.11	7.18	3.76	1.76
<i>Jordanie</i>	5.71	13.97	22.08	15.42	13.34	10.41
<i>Liban</i>	9.31	13.04	11.94	13.50	14.69	14.30
<i>Maroc</i>	2.14	7.65	3.73	3.73	2.80	1.47
<i>Palestine</i>	1.36	1.17	..	..	0.78	0.46
<i>Syrie</i>	1.11	1.82	1.97	3.06	2.69	2.73
<i>Tunisie</i>	2.27	2.70	10.65	4.54	6.76	4.2
<i>Turquie</i>	0.71	2.08	3.80	3.41	2.49	2.28

Source : UNCTAD, *World Investment Report*, différents rapports.

Graphique n°2: IDE vers les PM : 2004-2009 (Million US\$).

Source : UNCTAD, *World Investment Report*, différents rapports.

Bien que certains PM aient entrepris récemment quelques réformes financières et engagé des politiques macroéconomiques saines, la crise financière actuelle – qui n'est pas de leur fait – les pénalise de manière disproportionnée et ajoute encore des contraintes qui devront être surmontées dans un proche futur, sachant que les capitaux financiers fuient leurs marchés et repartent vers l'épicentre de la crise qui a ouvert grand les vannes d'émissions d'obligations pour financer de gigantesques paquets de stimulations. En conséquence, les PM doivent faire des efforts intensifs pour remonter leur part d'afflux des EDI mondiaux qui sont restés relativement bas.

Parmi les mesures envisageables - en plus des politiques macroéconomiques adéquates pour répondre à la crise financière actuelle - on trouve l'accélération des efforts économiques, financiers et d'intégration commerciale sud-sud, couplés à des programmes de réformes améliorés, en insistant sur les aspects institutionnels et de gouvernance en particulier. De plus, ces pays ont besoin d'accélérer la mise en oeuvre du processus de privatisation, qui représente un facteur important de promotion des afflux d'IDE au niveau mondial, particulièrement la privatisation du secteur des services. Les PM doivent également combattre la corruption financière et administrative et éliminer la bureaucratie qui sont autant de freins aux afflux d'IDE. L'instabilité politique de la région qui résulte de l'échec d'une paix élargie continue à exercer une influence négative sur la capacité des PM à attirer des IDE.

Conclusion :

L'une des principales conclusions de ce travail est que les indicateurs de l'environnement institutionnel deviennent plus significatifs dans le contexte de l'ouverture. L'instabilité politique est renforcée en cas d'ouverture car les pays les plus ouverts sont ceux les plus exposés aux chocs externes. De même ce travail confirme l'hypothèse que l'efficacité de l'aide extérieure et de politique économique sont subordonné au degré d'ouverture commerciale du pays.

Pour beaucoup de ces pays, il est nécessaire de prendre des mesures d'ajustement structurel qui permettent de transformer les secteurs traditionnels à des secteurs plus compétitifs. Pour accroître la compétitivité il faut réaliser des économies d'échelle, développer les capacités humaines et encourager la recherche et développement. De même les pays développés doivent accorder d'avantage d'attention à la cohérence de leur politiques au politiques de développement adoptés par les pays de MENA.

Les pays MENA, s'ils veulent promouvoir des politiques cohérentes par rapport à leurs objectifs de développement, ces pays devront relever les défis suivants :

- Garantir la sécurité et la stabilité politique ;
- Anticiper les effets de leurs politiques macroéconomiques sur la croissance ;
- Elargir l'accès au marché mondial, renforcer leurs capacités humaines, améliorer l'environnement institutionnel et adopter une restructuration plus efficace pour leurs économies ;
- Appuyer les structures de gouvernance contribuant au maintien de la stabilité politique et économique ;
- Améliorer l'efficacité de l'aide et la cohérence des politiques nationales et régionales pour le développement.

La prise en compte de l'importance relative à la cohérence des politiques au niveau national et régional, constitue une piste de recherche qui peut apporter des informations pertinentes et concrètes sur les perspectives de développement des pays en développement.

Bibliographie :

Ouvrages :

1. Findlay (1978), *Multinational Enterprise and Economic analysis*, Second édition Combridge Vol16, N°4.
2. M.E.BENISSAD (1983), *Economie internationale*, Ed OPU-PUBLISUD, Alger

Revues et Périodiques:

1. Blomstrom (1992), *Foreign direct Investment and technology transfer : A Simple Model*, European Economie Review.Vol.36.
2. Jean-Louis Mucchielli (1992), *Déterminants de la localisation et firmes multinationales*, Revue économique n°4.
3. Balasubramanyam, Mohammed Salisu, et David Sapsford, Foreign, FMI, revue Finances & développement/mars 1998.
4. La revue: le MOCI, n°1672. 14 octobre 2004.V.N.
5. BHagwati a.N. (1978), *Anatomy and consequences of exchange – Control Rgimes*, NBER STUDIES in International Economie Relation Vol.1.
6. Contwell (1989), *diversification and location of Technological Activities by MNcsi : differences between EU and on Eu Firms in the European Regions*.
7. Balasubramanyam (1992), *Foreign direct Investment and Growth in Ep and is Contries*, the Economie Journal Vol 106-N° 434.
8. J.L.Mucchielli (1999), *Multinationales et Mondialisation*. Journal of International Trade and Economic Development, « Direct Investment as an Engine of Growth », n°8.
9. George Chifor (2002.), *Developing International Disciplines for Deterring Third Party Investment in Unlawfully Expropriated Property*, Law and Policy in International Business, 33 (2).
10. World Development Report 2005, *A better Investment Climate for Everyone*.
11. UNCTAD, World Investment Report, 2008.