

Le rôle de la gouvernance dans la politique d'attractivité des IDEs en Algérie

Pr BENBAYER Habib

benbayer_habib@yahoo.fr

Université d'Oran (Algérie)

Résumé : L'importance grandissante attribuée par les décideurs politiques aux échanges internationaux, a permis de replacer les IDEs comme un élément incontournable dans la formulation de leur politique industrielle, dans le but de proposer aux investisseurs étrangers toute une panoplie de mesures faisant partie de la politique d'attractivité du pays d'accueil. Actuellement, presque tous les pays disposent d'une réglementation très favorable aux IDE, compte tenu de leur impact vraisemblable sur des variables économiques clés comme l'emploi, l'investissement, la R&D, et par conséquent la croissance. L'amélioration du cadre de fonctionnement des institutions (la gouvernance) se présente comme un déterminant considérable du cadre réglementant les IDE. Elle est venue renforcer cette politique d'attractivité.

Mots clés : Ides, FMN, gouvernance, institutions, attractivité, localisation géographique, déterminants, réformes économiques.

The role of governance in the attractiveness of FDI in Algeria

Abstract : The growing importance attached by policy makers to international trade, has put the FDI as an essential element in the formulation of industrial policy in order to offer foreign investors a range of measures as part of the policy attractiveness of the host country. Currently, almost all countries have a very favorable FDI rules, given their likely impact on key economic variables such as employment, investment, R & D, and therefore growth. The improvement of the functioning of institutions (governance) is presented as a significant determinant of FDI regulatory framework. It has reinforced the attractiveness policy.

Keywords: FDI, MNC, governance, institutions, attractiveness, geographical location, determinants, economic reforms.

Introduction

Si les choix d'implantation des IDEs s'expliquent d'abord par des avantages comparés (y compris l'importance du marché) et l'espérance d'améliorer la compétitivité, néanmoins, il faut prendre en compte d'autres facteurs d'attractivité. Les grandes FMN qui sont les principaux véhicules de cet IDEs, elles mènent des analyses sur les pays et opèrent des sélections à partir de trois critères qui constituent la gouvernance. Il s'agit :

- 1) Du climat qui s'apparente à la situation macroéconomique du pays. Un taux d'inflation faible, une forte croissance du PIB, un taux d'investissement élevé, un taux de chômage « satisfaisant, des comptes extérieurs et des déficits acceptables.
- 2) Le risque pays, il s'agit de l'endettement extérieur, la solvabilité, accès aux marchés financiers internationaux, ampleur des risques de change, les risques d'instabilité gouvernementale
- 3) La dernière composante est liée à l'aspect régulation par les institutions du pays d'accueil : les codes ou loi qui régissent les IDEs, le régime fiscale, l'existence d'aides ou de subvention, les tarifs publics, l'état des services publics (la qualité du système scolaire, le système de santé etc.).

Pour le cas précis de cette communication, Nous allons retracer les principales tendances internationales des IDEs pour montrer comment le recentrage de la nouvelle économie internationale le considère comme un fondamental dans ses fondements théoriques. Ensuite, nous allons reprendre l'évolution de toutes les dispositions structurelles liées à l'émergence d'une gouvernance régionale prises par les « Policy markers » pour instaurer de nouveaux modes d'élaboration des politiques publiques. Elles sont centrées sur la négociation, tout comme de nouvelles manières de les mettre en œuvre, notamment par le biais de partenariats

13. DENIS D. (2001), Twenty five years of corporate governance research and counting, *Review of financial economics*, 7, pp. 209-233
14. ENTELIS J.P. (2000), SONATRACH : The political economic of an Algerian state institution, <http://www.ceri-sciences-po.org>
15. FINET A. (2009), Gouvernance d'entreprise, nouveaux défis financiers et non financiers, De Boeck
16. GOMEZ P.Y. & KORINE N. (2009), L'entreprise dans la démocratie; vers une théorie politique du gouvernement d'entreprise, De Boeck
17. HAAS P. (2001), « National oil companies-Managers and shareholders, *Oxford Energy Forum*, n° 46, pp. 5-6.
18. HAMEL J. (1997), *Etudes de cas et sciences sociales*, L'Harmattan
19. HERMALIN B. (2005), Trends in corporate governance, *Journal of finance*, 60(5), pp.2351-2384
20. HLADY RISPAL M. (2002), La méthode des cas. Application à la recherche en gestion, De Boeck université, Bruxelles
21. KOUDRI A. (2006), Enquête sur les pratiques de rémunération du premier dirigeant d'entreprises en Algérie, *Les cahiers du CREAD*, n° 78.
22. KOUDRI A. (2009), The corporate social responsibility of the public enterprise: a case study of SONATRACH in Algeria, In a survey of international corporate responsibility, pp.229-239, Carnegie Mellon University
23. LAMARQUE E. (2011), *Gouvernance et prise de décisions : les questions qui dérangent*, Ed. Organization.
24. MAKADOR R. (2003), Doing the right thing and knowing the right thing to do : why the whole is greater than the sum of the parts, *Strategic Management Journal*, vol. 24, n° 10, pp. 1043-1055.
25. MALTI H. (2010), *Histoire secrète du pétrole algérien*, Ed. La Découverte
26. MARCEL V. (2006), *Oil Titans. National Oil Companies in the Middle East*, Londres, Chatham House and Brooking Institutions Press
27. MARCEL V. (2007), *Good Governance of the National Oil Company Report*, Londres, Chatham House.
28. MOREAU DESFARGES PH (2011), *La gouvernance*, ed. PUF
29. NACIRI A. (coord.) (2006), « *Traité de gouvernance coopérative : théorie et pratiques à travers le monde* » Presses de l'Université de Laval
30. PEREZ R. (2009), *La gouvernance d'entreprise*, La Découverte, Paris
31. REBBAH A. (2006), SONATRACH, une entreprise pas comme les autres, Casbah Editions, Alger
32. O'SULLIVAN P. (2002), Le rôle du marché boursier dans le système national de gouvernance, *Revue française de gestion*, n° 141
33. OUCHI W.G. (2003), La regulation par le clan In ALLOUCHE & AMANN, *Encyclopédie des ressources humaines*, Ed. Vuibert, pp. 1740-1752
34. GOMEZ P.Y. (2003), Jalons pour une histoire des theories du gouvernement d'entreprise, *Finance, contrôle et stratégie*, vol. 6, n° 4
35. RANDOY P. & JENSEN I. (2004), Boards independence and product markets competition in swedish firms, *Blackwell publishing*, vol. 12, n° 3, pp. 618-639
36. ROE M.J. (2002), Les rentes et leurs conséquences en matière de gouvernance des entreprises *Finance, Contrôle et Stratégie*, vol. 5, n°1, mars, p. 165-215
37. ROUSSEAU I. (2005), La réorganisation administrative de Pemex : vers une nouvelle gouvernance d'entreprise ?, *Problèmes d'Amérique latine*, Vol. 2, n° 57-58, été-automne, pp.42-64.
38. ROUSSEAU I. (2007), A la recherche d'une meilleure gouvernance d'entreprise : Petros Mexicanos (Pemex), *Les Etudes du CERI*, n° 136
39. TOSI, SHEN & GENTRY (2003), Why outsiders on boards can't solve the corporate governance problem?, *Organizational dynamics*, vol. 32, n° 2, pp. 180-192
40. TURKE K. E. (2008), *Governance, systemic foundations and framework*, Springer Heidelberg
41. VERNE J.F. (2006), Le partage équitable de la valeur ajoutée, un facteur de bonne gouvernance, *Revue des Sciences de Gestion*, n° 213, 3
42. WIRTZ P. (2000), L'étude de cas : réflexions méthodologiques pour une meilleure compréhension du rôle de comptabilité financière dans la gouvernance d'entreprise, *Comptabilité, Contrôle, Audit*, n° spécial Décembre, pp. 121-135.

pour amener à repenser les relations entre les différents acteurs économiques, sociaux et politiques sur le mode d'une interaction. Elle se fonde sur la relativisation de la puissance publique à différent niveau, local, national et international pour afficher une crédibilité de la gouvernance auprès des investisseurs étrangers et de s'assurer une forte attractivité des IDEs. Dans le dernier point, nous pouvons justifier l'engouement des autorités gouvernementales algériennes à intégrer la notion de gouvernance dans l'attractivité des IDEs.

I. Les principales tendances internationales des IDEs

L'IDE constitue la forme la plus privilégiée de la circulation internationale des marchandises comme critère explicatif de la nouvelle économie internationale. Les études empiriques ont prouvé que les apports de capitaux dans les PED n'ont pas laissé les auteurs indifférents quant à leurs apports sur différents volets (stabilité macro-économique, une source de financement plus stable, une amélioration de la productivité globale des facteurs au travers les externalités positives, accélération de l'évolution des spécialisations productives etc). Le montant des flux des investissements directs à l'étranger (IDE) a crû beaucoup plus rapidement. Par exemple, la production mondiale a augmenté, à prix constants, à un rythme de 6 % par an, les exportations de 9 % et les flux des IDE de 23 %. Markusen (1995) identifie deux faits macroéconomiques qui lui paraissent importants dans la description des tendances récentes des IDE. (1) Les IDE représentent un phénomène en forte croissance à travers le monde, avec une forte accélération à la fin des années quatre-vingt. (2) Les pays développés sont les premiers investisseurs à l'étranger mais ils sont aussi les principaux pays à accueillir des IDE.

Entre 2001 et 2006, les pays du Sud auraient reçu 30% des IDE réalisés à travers le monde ces dernières années, soit quelque 350 milliards de dollars (en 1980, ils ne recevaient que 15% du total des IDE). Il faut préciser cependant que les deux tiers de ces IDE à destination des pays du Sud vont en Asie et particulièrement en Chine, en Inde et à un degré moindre en Malaisie. Les IDE assuraient durant cette période (2001-2010) 50 % des financements extérieurs des pays en développement contre 23 % en 1990.

En moyenne, 75 % des IDE sont effectués dans les pays développés et seulement 25 % sont investis dans des pays en voie de développement. Les flux d'IDE de l'Union européenne ont connu une progression spectaculaire. Cette forte concentration des IDE dans les pays développés et dans un petit nombre de pays en développement ont, en effet, conduit certains analystes à s'interroger sur le phénomène. De nouveaux programmes de recherche ont d'ailleurs été mis en place par les grandes organisations internationales, la CNUCED et la Banque mondiale notamment, autour l'influence des variables institutionnelles et environnementales sur l'IDE.

L'Union européenne est le premier investisseur mondial. Les flux sortants de l'Union européenne se sont maintenus à un niveau élevé (12 % du PIB global de l'UE). Ces flux ont été encouragés par une politique d'intégration économique favorable dans l'Union européenne, mais également aux États-Unis, qui constituent les premiers bénéficiaires des investissements européens. Une très forte progression est perceptible depuis 2000, les flux entrants dans l'Union européenne ont doublé entre 2000 et 2013, où ils ont atteint un nouveau record. Au cœur de ces systèmes, quelque 61 000 entreprises multinationales, ayant plus de 900 000 filiales étrangères, représentant un stock d'IED d'environ 7 billions de dollars.

II. Les dispositions structurelles liées à l'émergence d'une gouvernance régionale

La notion de gouvernance de ce régionalisme se situe dans une perspective plutôt économique, comme processus de coordination des acteurs entre eux, dans la possibilité d'une organisation de l'activité économique. Elle se retrouve abordée en relations internationales à travers les notions de gouvernance mondiale et de gouvernance globale, système qui

permettrait de pallier l'incapacité des États-nations et des organisations internationales héritées de l'après guerre (FMI, OCDE, banque mondiale...). Elle a été érigée pour faire face aux demandes et aux bouleversements de la société contemporaine, appelant par conséquent un nouveau mode de régulation collectif pour faire face à une crise de la gouvernabilité à l'échelle supranationale.

Ce processus représente de nouvelles étapes dans la relation entre l'Etat et la mondialisation, donnant lieu à de nouveaux modes de « gouvernance » régionaux. Elle montre que la régionalisation n'est pas contradictoire avec le processus de mondialisation, mais qu'elle en est une composante. La question théorique et politique centrale qui ressort des interactions entre différentes formes d'intégration concerne l'ampleur du réajustement des institutions de conduite régionale des affaires qu'implique la mondialisation.

La régionalisation de fait résulte de la croissance du commerce et des investissements intrarégionaux. Elle représente un « méso-niveau » naissant d'une autorité entre l'économie mondiale et l'Etat souverain. Elle n'est pas commandée par les gouvernements. La coopération « étatique » peut prendre plusieurs formes telles que des engagements commerciaux assez informels, ou des accords institutionnels plus ou moins contraignants. C'est non seulement l'internationalisation, mais aussi la régionalisation de l'investissement, de la production et des échanges qui modifient la nature des schémas de production et de commerce (Regnault 2005).

De nouvelles structures institutionnelles régionales sont créées. Mais la création d'institutions n'est pas simplement le résultat de processus de maximisation de l'utilité rationnelle, elle peut également, par sa fonction même, être un exercice dans l'internationalisation de « compréhensions et rôles nouveaux, d'engagements partagés envers des normes sociales ». Les processus d'institutionnalisation présentent une tendance importante qui émerge pour gérer les processus d'intégration économique régionale. Les formes variées que peuvent prendre les réponses régionales sont sinon infinies, du moins nombreuses.

Dans les débats qui opposent, depuis longtemps, les économistes sur la mondialisation et la régionalisation, l'institution onusienne estime désormais que l'insertion des pays en développement dans les échanges internationaux et la reconnexion Nord-Sud se font mieux par les régions que par une unique régulation multilatérale globale, ou que par les simples accords bilatéraux qui placent tout pays du Sud dans un rapport de force défavorable avec le Nord. Elles ont pris parti pour la régionalisation, au nom du développement (Mashayekhi 2005).

Les régions ne sont pas des forteresses qui entravent ou détournent le libre-échange (thèse de l'open regionalism) ; elles sont souvent, comme le permettent, du reste les règlements du Gatt puis maintenant de l'OMC, l'étape indispensable à l'entrée dans l'échange de pays du Sud que le cycle des négociations multilatérales n'est pas parvenu à promouvoir. Depuis, l'élargissement des échelles de l'échange, la mise en évidence que les pays qui se développent le font à travers l'interdépendance plutôt que l'indépendance, la petite taille des marchés de chacun de ces pays de la rive sud, ont conduit à un revirement de doctrine économique dans les années 1980, qu'on ramasse un peu abusivement sous le terme de libéralisme. Ces accords sont un moyen pour les pays développés d'imposer leurs normes à leurs voisins en développement.

L'appropriation des objectifs du PEM vaut pour les deux rives de la Méditerranée. Dans cet esprit, la Commission européenne a publié en 2003, une communication sur sa « nouvelle politique de voisinage pour une Europe élargie ». Ce nouveau chantier engage les pays membres de l'Union à redéfinir de manière plus ambitieuse encore leurs relations avec les pays voisins immédiats. L'association entre l'Union et ses voisins devient plus étroite et s'ouvre à l'ensemble des domaines de la politique européenne, y compris et surtout les avantages offerts par le marché intérieur commun, dont les quatre libertés : libre circulation

des personnes, des marchandises, des services et des capitaux. Cette nouvelle politique extérieure comprend l'ouverture aux programmes européens comme la coopération transfrontalière, la recherche, l'éducation, la culture et les médias.

Dans une sorte de « donnant-donnant », les voisins s'engagent à faire des progrès concrets et vérifiables dans les domaines du respect des valeurs communes (s'agissant, notamment, des réformes politiques et économiques) en les fondant sur l'acquis communautaire. La politique de voisinage est, pour des considérations d'équilibre géopolitique, étendue à la Méditerranée. A travers la politique de voisinage, c'est une redynamisation qui fait suite à une orientation marquée vers la différenciation pays par pays des modalités de la coopération. Plus contractuelle, la politique de voisinage est, en réalité, la réponse de l'Union aux inquiétudes de ses voisins après l'élargissement à vingt-cinq membres. Dans le même temps, cet élargissement est voué à l'échec, si ses voisins immédiats ne bénéficient pas, eux aussi, de la paix, du bien-être, de la sécurité et de la stabilité.

Le volet commercial des nouveaux accords rompt avec les régimes des préférences unilatérales, puisqu'il prévoit l'établissement d'une zone de libre échange entre la Communauté et chacun des associés (les produits agricoles faisant cependant l'objet d'arrangements spécifiques). Le nombre d'accords bilatéraux de libre échange a augmenté rapidement depuis le début des années 1990. Il pourrait y avoir de nombreuses raisons pour lesquelles les pays entérinent de tels accords, mais l'un d'entre eux doit être l'augmentation de la croissance économique à la suite de promotions commerciales du ALE. Depuis, les décideurs politiques et les économistes considèrent que les ALE sont des outils politiques importants pour le développement économique.

Les institutions jouent un rôle important sur les marchés d'appui et les transactions en protégeant les droits de propriété, l'exécution des contrats, de faciliter l'action collective pour fournir le capital physique et les infrastructures organisationnelles. Ils réduisent l'incertitude dans les échanges de biens et de capitaux et aident à déterminer les transactions et les coûts de production. Elles déterminent la faisabilité et la rentabilité de s'engager de l'activité économique. Parmi les effets positifs de disposer de bonnes institutions est la promotion de l'intégration d'un pays dans l'économie mondiale (Rodrik, 2008).

Dans ces conditions, on se réfère aux preuves qui étayaient l'affirmation qu'un traité d'investissement bilatéral stimule les flux d'investissement direct à l'étranger vers le partenaire. Elle a été confortée par d'importantes études de qualité. La plupart des études ont mis en évidence un effet positif sur l'influx d'investissement direct. En plus, la signature de traités d'investissement bilatéraux et d'accords internationaux sur l'investissement sont néanmoins sujets à une autre appréciation du fait de leurs conséquences potentielles et réelles sur la gouvernance interne des pays. D'un côté, le recours au règlement international des différends commerciaux (par arbitrage privé) pour les investisseurs étrangers peut, dans les faits, remplacer et donc améliorer la qualité des recours légaux, mais aussi démontre la bonne marche de la loi dans le pays d'accueil qui offre un cadre approprié, un niveau approprié de protection des investissements étrangers dans les pays en voie de développement.

Les gouvernements des pays en développement donnent à la fois le signal d'une libéralisation des règles d'investissement et offrent l'accès à l'arbitrage international comme preuve de leur engagement (une promesse de protection du capital en retour de la perspective de plus de capital dans l'avenir). Cependant, des études menées sous différents angles sont largement explicatives d'un état de faible attractivité de l'investissement direct qui n'a pas atteint une taille critique significative et dont les risques de marginalisation pour les pays du sud restent présents (Morrissey et al 2011).

III. Les attributs de la gouvernance dans l'attractivité des IDEs en Algérie

La vague de traités d'investissement bilatéraux qui a balayé le monde à la fin des années 80 et 90 a été d'une grande importance pour le développement du régime d'investissement direct à l'étranger existant. On s'accorde en général sur le fait que les buts principaux de ces accords parviennent à procurer une stabilité et une sécurité aux investisseurs étrangers, en limitant l'étendue d'éventuelles interventions gouvernementales légitimes dans leurs affaires et en leur garantissant une compensation dans le cas où les gouvernements ne respecteraient pas les normes internationales.

Les gouvernements des pays en voie de développement peuvent aussi les présenter comme des indices de leurs efforts pour attirer le capital étranger, puisqu'ils donnent à la fois le signal d'une libéralisation des règles d'investissement et offrent l'accès à l'arbitrage international comme preuve de leur engagement. Dans le cadre plus large de la continuité du développement, les accords de libre échange, les règles d'investissement au début des années 2005 ont fait preuve d'une rupture qualitative avec les précédents codes d'investissement introduisant des pratiques « plus conciliantes », y compris celles que l'on peut trouver dans la prise décision qui ont pour intention de stimuler les investissements directs à l'étranger à l'intérieur du pays plutôt que de les réguler. Les IDE ont été encouragés par une nouvelle législation fiscale plus attractive et un cadre institutionnel d'appui plus approprié. avec le code des investissements de 2003, amendé et complété par différentes ordonnances, reconnaissant le principe de la liberté d'investir.

Ces dernières années, les investissements étrangers en Algérie ont évolué de façon très inégale. Ces IDE se chiffraient à un montant de 1,66 milliard de dollars en 2007, et 2,65 milliards de dollars en 2008. Pour l'année 2009, le montant de ces IDE s'est établi à 2,31 milliards. L'Algérie a reçu 2,29 milliards de dollars en 2010. Pour l'année 2011, les IDE entrants en Algérie ont été de 2,57 milliards de dollars. Elle a été la troisième meilleure destination des IDE en Afrique pour 2009-2011, derrière l'Afrique du sud et l'Egypte. Elle enregistre une baisse dans les investissements directs étrangers pour l'année 2012 avec un recul de 42% avec un montant de 1,48 milliard de dollars, tandis que les flux mondiaux ont connu une légère reprise (5%). Les relents de crise économique ne peuvent expliquer à eux seuls les piètres résultats enregistrés par l'Algérie, vu que le rapport de la Cnuccd sur les flux d'IDE dans le monde précisent que les pays en voie de développement ont réussi dans un contexte de faible reprise à aspirer près de la moitié des flux de capitaux et qu'ils sont à l'origine d'un nombre record d'investissements, notamment en direction des pays du Sud.

Cependant, le mouvement des investissements reste modeste par rapport au potentiel que représente le pays. Les flux d'IDE reçus restent concentrés dans le secteur des hydrocarbures, ouvert aux capitaux étrangers et régi par un code spécifique, au détriment des autres secteurs. Les revenus pétroliers surtout, avec la hausse du prix du pétrole qui a perduré, ont permis à l'Etat de financer des investissements publics massifs de telle sorte à concevoir que le développement est tirée par la dépense gouvernementale. Dès lors, l'IDE s'est canalisé en joint-venture, dans des créneaux qui favorisent le transfert des technologies. De sorte à concevoir que les capitaux étrangers se sont inscrits, dans une logique de fournisseurs d'équipements et d'ensembles industriels dans la perspective de disposer d'une dotation factorielle de production à même de modifier l'avantage comparatif.

L'Algérie garantit aux investisseurs étrangers en matière de traitement les standards internationaux. Un ensemble de quelque 370 traités d'investissement bilatéraux ont été passés avec un ensemble de partenaires de différents pays. Les décideurs politiques veillent à la transparence des procédures légales et réglementaires à l'adresse de toute discrimination entre les investisseurs étrangers et les investisseurs locaux pour les rendre, stable, prévisible et sûr, dans le but de réduire une évaluation trop couteuse du risque par les agences de notation. La cohérence de la démarche politique est importante, elle consiste à faire concorder le réseau

d'accords internationaux souscrits avec sa législation interne en entamant des cycles de négociation en matière d'élaboration de règles sur l'investissement.

Conclusion

L'intérêt grandissant apporté aux IDE ces dernières années démontre qu'ils sont devenus un élément incontournable de la détermination des politiques économiques. La politique d'attractivité des investissements directs étrangers est devenue le nouvel impératif de la politique industrielle. Les dispositions gouvernementales, pour les intégrer dans les desseins des stratégies industrielles, nécessitent l'application de dispositions touchant différents domaines (législatif, institution, etc.) comme élément de bonne gouvernance. L'importance accordée par les pays d'accueil aux investisseurs en octroyant des avantages en matière d'incitation fiscales et financières est plutôt minime. Au final, elle ne représente pas à elle seule autant d'intérêt. D'autres facteurs sont aussi importants aux yeux des investisseurs qui attachent en général un intérêt plus fondamental. La qualité de la gouvernance est un déterminant crucial dans l'attractivité des IDE de plus, elle crée aussi des conditions favorables pour la croissance économique. La gouvernance joue un rôle important en assurant les transactions marchandes et facilitant l'action collective afin d'assurer l'infrastructure organisationnelle et physique.

La bonne gouvernance est désormais au coeur de la réforme de l'Etat et de l'administration. Elle constitue le principal déterminant d'une démarche visant à doter l'Algérie d'un socle administratif stable, efficace et harmonieusement, insérée dans son environnement socio-économique. Même si la lisibilité de cette stratégie reste imparfaite, du fait qu'elle est encore en phase d'opérationnalisation, il est important de donner une lecture des priorités entrant dans le cadre de la construction d'une administration publique, un système financier et bancaire, un système légal régissant les rapports transactionnels afin de réduire l'incertitude correspond à la structure des problèmes futurs. Le climat des affaires en Algérie a certes connu une avancée indéniable, il reste encore des efforts à déployer pour captiver de manière substantielle les IDE. Bureaucratie, difficultés d'accès au foncier, inadaptation du système bancaire et autres difficultés structurelles de l'économie nationale sont sans cesse évoquées comme étant à l'origine de la réticence dont font preuve les investisseurs étrangers à l'égard du marché algérien.

BIBLIOGRAPHIE.

1. **Allen J-S (2002)**, Regional push: towards a geography of development and growth in low and middle-income countries, *Third World Quarterly*, Vol 23, No 1, pp 137-161, 2002.
2. **Dessus (S.), Devlin (J.) et Safadi (R.) (2001)** « Vers une intégration régionale arabe et euro-méditerranéenne », OCDE, centre de développement.
3. **Franck C, (2007)**, Éditorial mondialisation, restructuration de l'action extérieure de l'union européenne, *L'Harmattan, Politique européenne 2007/2*
4. **Femise (2006)** « Rapport sur le partenariat euro-méditerranéen », Institut de la Méditerranée, septembre.
5. **Kerbadgian G (2005)**, Economie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranée, *revue région et Développement*, No19
6. **Leloup Fabienne (2005)**, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? », *Géographie, économie, société*, Vol. 7,
7. **Mashayekhi M et Ito T (2005)** « Multilateralism and Regionalism: The New Interface », *Cruved*, 205 p.
8. **Michel W-M (2012)**, The Institutional Reforms Debate and FDI Flows to the MENA Region: The "Best" Ensemble, *World Development* Vol. 40, No. 9, pp. 1798-1809, 2012
9. **Momami B (2007)**, The EU, the Middle East, and Regional Integration, *World Economics*, Vol. 8, n° 1, janvier-mars.

10. **Morrissey O et Udomkermongkol, M(2011)**, Governance, Private Investment and Foreign Direct Investment in Developing Countries, *World Development* Vol. 40, No. 3, pp. 437-445
11. **Neumayer E et Spesse L, (2005)** « Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries ? », *World Development*, vol. 33, no 10, pp. 1567- 1585.
12. **Regnault H, (2005)**, libre échange Nord-Sud et typologie des formes d'internationalisation des économies, revue *Région et Développement* No22.
13. **Rodrik D (2008)** Industrial policy: Don't ask why, ask how, *Middle East Development Journal*, June 2009, Vol. 01, No. 01 : pp. 1-29
14. **Rodrik Dani, (1999)** « Where Did All the Growth Go ? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses », *Journal of Economic Growth*.
15. **Petiteville F, (2001)** « La coopération économique de l'Union européenne entre globalisation et politisation », *Revue française de science politique*, juin.