



Groupe de Recherche en
Économie Théorique et Appliquée

**Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance
et de convergence dans les Pays du Sud Est de la
Méditerranée**

Marouane ALAYA

Dalila NICET-CHENAF

Eric ROUGIER

GREThA UMR CNRS 5113

bnicet@yahoo.com

eric.rougier@u-bordeaux4.fr

Cahiers du GREThA

n° 2007 – 06

Juin 2007

GREThA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV

Avenue Léon Duguit - 33608 PESSAC - FRANCE

Tel : +33 (0)5.56.84.25.75 - Fax : +33 (0)5.56.84.86.47 - www.gretha.fr

Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée

Résumé

Dix ans après les accords de Barcelone on observe une convergence des politiques d'attractivité des IDE dans les pays du Sud Est de la Méditerranée. A partir d'une analyse fine de ces politiques ce papier tente de vérifier si la convergence des politiques publiques a mené ou non à la convergence de ces économies. Les mesures économétriques effectuées, notamment, à l'aide des tests KPSS et ADF indiquent au final la difficulté à observer la formation de tels clubs dans les pays méditerranéens.

Mots-clés : Politique publique de développement, Investissement direct, Analyse Macroéconomique des pays en développement, club de convergence

FDI Promotion policies and dynamic of growth in the South East Mediterranean countries

Abstract

In this paper, we ask if the convergence in policies leads to a convergence in growth dynamics for MENA countries. We first show that FDI promotion policies have been very similar in the South East Mediterranean countries during the last decade. Then, we try to find clubs of convergence in this area through KPSS and ADF models, and show the difficulty of observing such clubs among Mediterranean countries.

Key words: Planning and Policy, Macroeconomic Analyses of Economic Development International; Investment; Long-Term Capital Movements

JEL : O2, O11, F21

1. Introduction

Dans leur grande majorité les PSEM¹ ont, par le passé, peu attiré les capitaux. A cela, on propose généralement deux raisons, la première tient au fait que ces pays se défiaient des IDE et ont longtemps privilégié des stratégies de substitution aux importations (le Maroc, la Turquie) ou d'industries industrialisantes (l'Algérie) qui ont conduit à une faible insertion internationale. La deuxième raison tient à la faible attractivité de ces pays au regard des IDE. Ces pays en développement souffrent d'une faible productivité globale des facteurs due notamment à la faible productivité du capital [Youssef, 2004]. Ils souffrent également d'instabilités macroéconomiques, politiques, institutionnelles. Certains sont, au demeurant, aux prises avec des conflits armés ou des troubles civils importants. Aujourd'hui, pour justifier la persistance de la faiblesse des flux, vient se superposer une nouvelle explication, celle de la concurrence exercée par les PECO, notamment pour les investisseurs européens.

Depuis la fin des années 1980 et le début des années 1990, la perception qu'ont ces nations vis-à-vis des IDE s'est fortement modifiée et on assiste à ce que Michalet [1999] nomme le « grand retournement ». Se mettent en place progressivement des politiques de « séduction » qui indiquent que les dirigeants de ces pays lient, à présent, les IDE et leurs effets bénéfiques supposés, aux dynamiques de croissance. En théorie, les IDE permettent, en effet, aux pays hôtes un accroissement des échanges, la création de pôle de compétitivité par des phénomènes d'agglomération d'activité, des transferts de technologie et de qualifications vers les firmes locales, et des créations d'emplois dans des pays à fort taux de chômage. Les IDE favorisent également les dynamiques de croissance en renforçant les processus concurrentiels sur les marchés d'accueil, ce qui conduit à une allocation plus efficace des ressources. Au final, ils devraient autoriser une augmentation de la productivité globale des facteurs.

Cette modification de la perception qu'ont les PSEM vis à vis des IDE a souvent été « avivée » par le FMI qui recommande d'accompagner les PAS de politiques d'ouverture tant du compte commercial que du compte de capital de la balance des paiements. Aussi, aujourd'hui la quasi-totalité des PSEM tente d'attirer, par des mesures diverses et variées les IDE. Ainsi, convaincus de la nécessité d'attirer toujours davantage ces flux de capitaux privés, les Etats de la Méditerranée ont mis en place un ensemble de politiques économiques « stabilisatrices » et de « mesures incitatives ». Cela peut être, de manière non exhaustive, en abordant à la fois des aspects macroéconomiques et microéconomiques, des politiques de change² ; des politiques d'exonération fiscale ; la création de zones franches ; la signature d'accords de partenariat avec l'Europe, la mise en place de politiques d'amélioration du climat des affaires, le désengagement de l'Etat dans certains secteurs d'activité.... La panoplie des mesures incitatives est aujourd'hui longue et au-delà de leurs effets sur les flux effectifs d'IDE, il est sans doute pertinent de s'interroger sur l'efficacité de ces mesures d'une part, en terme de croissance mais également en terme de convergence intra-zone. En effet, les modèles de croissance endogène, distinguent quatre facteurs de croissance [Amable et

¹ Les dix PSEM étudiés sont : Algérie, Tunisie Maroc, Egypte Jordanie, Israël Palestine Syrie, Liban Turquie.

² Ce pose la question de savoir si il faut un taux de change plutôt stable et donc un ancrage nominal (effet de crédibilité) ou un taux de change plutôt bas (effet de compétitivité). Avec des effets très ambigus du change tant empiriquement que théoriquement. En effet, tout dépend de la nature de la spécialisation du pays. Par exemple, un ancrage crédible, en permettant de lutter contre l'inflation (effet de compétitivité) et en supprimant la volatilité et donc le risque peut attirer les IDE. Or ces politiques qui conduisent à une appréciation du taux de change réel peuvent gêner les IDE de réexportation. Cependant les pays producteur de pétrole peuvent avoir d'autres ambitions pour le change

Guellec, 1992] à savoir l'accumulation du capital physique, l'accumulation du capital humain, les dépenses de recherche et développement, et les infrastructures publiques. A ces facteurs s'ajoutent le niveau de développement financier et l'ouverture internationale qui peuvent jouer comme des catalyseurs de croissance. Or, les politiques d'attractivité telles qu'elles sont envisagées dans les PSEM ont justement pour effet d'agir sur les six facteurs cités. Tout d'abord ces politiques incitatives, qui ont pour but d'influer sur les flux d'IDE (et donc sur l'accumulation du capital) passent par l'ouverture commerciale et le partenariat commercial essentiellement vis-à-vis de l'UE. Ensuite, les IDE peuvent conduire à des transferts de technologie et de R&D décisifs pour la croissance. Puis, pour rendre le climat des affaires plus souriant aux investisseurs les gouvernements mettent en place des politiques publiques et des changements institutionnels qui ont pour finalité respective d'améliorer les infrastructures publiques et de rendre les règles de fonctionnement du marché plus transparentes. Pour finir, les efforts de modernisation des secteurs public, privé et financier apparaissent comme autant de signes forts envoyés aux investisseurs pour indiquer la volonté de ces pays de respecter les règles de fonctionnement du marché concurrentiel.

L'objectif de cet article est donc de vérifier, dans la mesure où les six facteurs identifiés dans la littérature sont mobilisés dans les politiques d'attractivité, s'il est possible d'établir un lien, dans le cas des PSEM entre les flux d'IDE et une convergence intra – zone mesurée en termes de sigma convergence. Il s'organise autour de trois axes. Le premier permet de faire une revue de la littérature sur les déterminants des IDE. Le deuxième propose un panorama des politiques publiques et des mesures incitatives mises en place dans les PSEM sur les vingt dernières années. Le troisième tente une mesure du lien entre IDE, croissance et convergence.

2. Les IDE et leurs déterminants théoriques

Il s'agit ici d'identifier ce qui est dit dans la littérature des déterminants des IDE et de leurs effets positifs éventuels sur la croissance. L'idée est d'aller plus loin que de présupposer que ces effets existent et sont suffisamment significatifs pour que les pays adoptent des politiques d'attractivité des IDE en utilisant sur un certain nombre de variables de l'action publique. Il y aurait une incohérence à tenter d'attirer les flux de capitaux si l'on pensait à leur inefficacité en termes de croissance et de financement du développement. Ce qui nous intéresse ici est donc dans un premier temps les déterminants des IDE, puisque c'est sur cela même que les pays tenteront d'influer au travers de leurs actions politiques. Puis dans un deuxième temps, nous rappellerons dans la partie 3 les résultats les plus récents concernant les effets de ces IDE sur la croissance et la convergence.

La théorie économique sur l'IDE est relativement peu développée en dehors des travaux sur la fragmentation internationale de la production. Helpman [2006] a récemment rassemblé une nouvelle génération de travaux théoriques permettant de mieux comprendre les IDE en relation avec les choix d'organisation des firmes multinationales et avec les caractéristiques des secteurs et des contrats sur la base desquels elles opèrent, notamment en réponse aux opportunités et à la qualité institutionnelles offertes par les pays d'implantation.

Face à cette vacance théorique, les travaux empiriques proposent des variables explicatives toujours plus nombreuses mais autour desquelles aucun consensus ne se dégage [Chakrabarti, 2001 ; Kamaly, 2003 ; Lim, 2005, Bloningen, 2005]. La littérature propose une liste « ouverte » des divers éléments tant industriels (coûts de transport, coûts d'implantation, coûts salariaux, avantages technologiques, agglomérations d'activités...), commerciaux (taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange) qu'institutionnels (politique fiscale ou commerciale, dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou

de mouvement de capitaux, risque pays, appartenance à une zone d'intégration) susceptibles d'expliquer le volume des flux d'IDE à destination d'un pays.

A partir de synthèses de la littérature empirique, Løwendahl et Ertugal-Løwendahl [2001] ou Kamaly [2003] recensent ainsi plus de vingt déterminants de la localisation qu'ils classent en déterminants économiques, politiques, institutionnels et d'incitation. Lim [2001] et Levasseur [2002] ne proposent pas de classification mais tirent de la même littérature empirique un ensemble convergents de facteurs décisifs dans l'explication des IDE reçus : la taille du marché domestique, la distance et les coûts de transport, les effets d'agglomération, les coûts factoriels, les incitations fiscales, le climat des affaires et l'environnement de l'investissement et le degré d'ouverture du pays comme étant des variables particulièrement importantes. Chakrabarti [2001] montre toutefois à partir de calculs d'intervalles de confiance pour chaque déterminant potentiel que parmi ces derniers, seule la taille du pays récepteur est significative de façon robuste et stable. Les autres variables ont des pouvoirs explicatifs largement inférieurs. Chakrabarti [2001] et Kamaly [2003] insistent fortement sur les nombreuses limites méthodologiques de la littérature empirique sur les déterminants des IDE. L'une d'elle est que les mesures ne s'appuient pas sur une théorie constituée et robuste ce qui rend problématique l'estimation des résultats. Une variable comme les niveaux de salaires peut ainsi être négativement associée aux flux d'IDE si ces coûts salariaux sont considérés comme des éléments de coûts uniquement, mais ils peuvent tout a fait entretenir une relation croissante avec les flux d'IDE si ils sont perçus comme des variables rendant compte de la productivité du travail associée aux niveaux de qualification de la main d'œuvre et à la qualité des institutions [Levasseur, 2002]. Ces difficultés d'interprétation se doublent de problèmes de mesures de la variable expliquée [Hanson et al, 2001], des variables explicatives comme la fiscalité, l'environnement institutionnel ou même les coûts salariaux [Chakrabarti, 2001], mais aussi de problèmes d'estimation qui ne prennent pas assez en compte l'hétérogénéité paramétrique ou le caractère dynamique de l'IDE qui nécessiteraient des modélisations économétriques mieux adaptées [Kamaly, 2003].

Nous reprenons néanmoins tous ces facteurs selon le lien qu'ils entretiennent avec l'action publique et la politique économique, et nous les organisons en deux catégories qui guideront la suite de ce travail : le contexte macroéconomique et les politiques d'incitation et de facilitation plus microéconomiques.

Les facteurs et politiques d'attractivité ont d'abord trait au **contexte macroéconomique**. La taille du marché et le niveau de PIB par tête du pays d'accueil est à plus d'un titre un candidat sérieux à l'explication des flux d'IDE entrants. C'est à la fois un indicateur du pouvoir d'achat moyen du marché et du niveau de productivité de la main d'œuvre. Un niveau de revenu par tête plus élevé stimulera donc probablement les IDE horizontaux mais aura un effet plus ambigu sur les IDE verticaux selon que les firmes recherchent des avantages de coûts ou de productivité comme le confirment la plupart des surveys récents [Lim, 2001, Chakrabarti, 2001 ; Basu et Srinivasan, 2002 ; Levasseur, 2002].

La stabilité économique est souvent citée par les investisseurs comme un des facteurs essentiels de leurs décisions d'implantation. A partir des travaux empiriques effectués sur les pays africains, incluant les pays d'Afrique du nord, Basu et Srinivasan [2002] insistent également sur l'aspect décisif pour les investisseurs d'un environnement favorable limitant les risques et augmentant la rentabilité des investissements grâce à la stabilité macroéconomique. Lim [2001], Bloningen [2005], Froot et Stein [1991] Stevens [1998] ou Klein et Rosengren [1994], confirment l'importance particulière de la stabilité macroéconomique et en particulier, de la stabilité des taux de change. Enfin, il existe une dimension macroéconomique du risque-pays ou du climat des affaires qui concerne notamment les caractéristiques d'inflation, de

dette et de réduction des déficits, qui s'il se dégrade peut influencer négativement sur la décision d'investir des firmes en créant des conditions d'incertitude sur la valeur des actifs ou sur la fiscalité future. Schneider et Frey [1985] montrent ainsi que les déficits élevés de la balance des paiements affectent négativement les flux d'IDE, alors que Apergis et Katrakilidis [1998] trouvent la même relation avec l'inflation.

Les dotations en facteur de production jouent sur les coûts relatifs de production, et comme le prédit la théorie factorielle du commerce international, sur les spécialisations et avantages comparatifs du pays d'accueil. De nombreux travaux montrent que les différences en ressources naturelles [Dunning, 1993], en dotations factorielles, en coût de main d'œuvre et en qualification de la main d'œuvre [Helpman, 1984 ; Wheeler et Mody, 1992 ; Culem, 1988] sont prises en compte dans les décisions d'implantation des firmes transnationales. Wheeler et Mody [1992], Culem [1988] ou Basu et Srinivasan [2002] ont souligné le poids significatif des coûts salariaux dans l'attractivité, notamment en ce qui concerne les IDE verticaux de type *maquiladoras* qui sont justement ceux que le Maroc essaie d'attirer dans ses zones franches. Mais d'autres travaux récents [Mody, Dasgupta, et Sinha, 1998 ; Fung, Lizaka, Lee et Parker, 2000] nuancent ce résultat et révèlent la sensibilité des résultats aux mesures des coûts salariaux qui sont choisies [Lim, 2001]. Ces facteurs de coût sont particulièrement stratégiques pour les investissements verticaux ou de plateforme. Yeaple (2003), Hanson et al (2003), Feinberg and Keene (2001) montrent également sur des données U.S. que même si ils ne sont globalement pas les plus importants, les IDE verticaux sont très significatifs au niveau de certains secteurs comme les industries mécaniques et électroniques ce qui suggère que les dotations factorielles comptent pour ce type d'investissements qui permettent à un pays en développement d'intégrer les chaînes de production globales. Görg [1998] montre que l'existence de spécialisations dans le pays d'accueil est un facteur d'attractivité pour les IDE verticaux américains en Europe qui recherchent les externalités positives liées à l'agglomération spatiale d'activités (infrastructure, formation de la main d'œuvre, débordement technologique). Baldone et al [2001] ne parviennent pas à mettre en évidence une relation positive équivalente sur les IDE européens à destination des pays d'Europe centrale et orientale.

L'ouverture commerciale agit de façon ambiguë sur les décisions d'implantation puisque si le commerce et les investissements sont substituables pour alimenter le marché national, des protections douanières plus élevées stimuleront les entrées d'IDE, alors qu'elles constitueront un obstacle aux IDE horizontaux mais également verticaux si flux de biens et de capitaux sont complémentaires, comme c'est le cas des IDE de plateforme dont le contenu en importations des exportations est très élevé. Mais le trouble est renforcé par les stratégies de plus en plus complexes des FMN puisqu'une entreprise implantée dans un pays pour produire et réexporter peut également vendre une partie de sa production sur place si le marché domestique offre des débouchés dynamiques à sa production [Markussen et al, 1996 ; Shatz et Venable, 2000]. Les résultats des études empiriques sont très incertains, et ce d'autant plus que les mesures de l'ouverture sont nombreuses (taux d'ouverture, niveau moyen des droits de douane, et autres indices variés). Kravis et Lipsey [1982], Singh et Jun [1995], Dees [1998], qui utilisent le ratio du commerce extérieur sur le PIB, ou Kumar, [2000] et Benassy et al [2003] montrent que leur mesure de l'ouverture semble être plutôt positivement corrélée avec les IDE entrants. Brainard [1997] trouve en revanche une relation négative entre le niveau moyen des droits de douane et les IDE des firmes américaines. Mais la distinction entre IDE verticaux et horizontaux est importante puisque Wheeler et Mody [1992] trouvent, à partir d'un indicateur composite d'ouverture, une liaison négative sur les IDE manufacturiers des firmes américaines mais qui ne reste pas significative lorsque les IDE sont restreints aux investissements verticaux du seul secteur de l'électronique.

Kamaly [2003] montre enfin à partir d'un survey de la littérature et de ses propres estimations que la taille du marché agit positivement sur les IDE de façon importante, les autres facteurs explicatifs tels que la croissance du PIB, l'ouverture, le taux d'intérêt, et les autres variables de contrôle (stabilité politique, instabilité du change, développement financier, soutenabilité des engagements financiers) ont les signes attendus dans les régressions, mais la magnitude et la significativité des coefficients estimés sont assez faibles, et ce quel que soit l'estimateur utilisé. Kamaly [2003] déduit de ses résultats que les entrées d'IDE sont probablement soumises à des inerties fortes que les changements dans les conditions internes et externes mettent du temps à infléchir.

Mais le **contexte institutionnel et fiscal** peut également améliorer le climat des affaires et le potentiel d'attractivité d'un territoire en agissant comme un facteur de facilitation de l'investissement, en diminuant notamment l'incertitude et les coûts non prévisibles qui lui sont associés pour les investisseurs étrangers. Il s'agit des différentes dimensions de l'instabilité et du risque politique, de la corruption et de la qualité des systèmes juridique et judiciaire mais également de l'environnement administratif et bureaucratique des affaires ou de l'étendue et la qualité des infrastructures. Mais l'action publique peut aller plus loin et influencer les décisions microéconomiques des firmes par des incitations fiscales.

La plupart des synthèses de la littérature empirique [Lim, 2001 ; Bloningen, 2005 ; Benassy et al, 2005] insistent sur l'importance de la stabilité politique pour les investisseurs. Nigh [1986], Nigh et Schollhammer [1987], à partir d'indices de conflit, et Lecraw [1991] à partir de l'indicateur du Business Environment Risk Intelligence, et Kaufman et al [1999] à partir des indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale, ont identifié une liaison négative entre l'instabilité politique et les IDE reçus³. Wei [1997, 2000a, 2000b] a de son côté mis en évidence les effets négatifs de la corruption sur les IDE mais Benassy et al [2005] relativisent ce résultat lorsque le niveau de revenu par tête n'est pas contrôlé dans la régression alors qu'il est positivement corrélé au degré de corruption dont le coefficient estimé peut alors saisir une partie de l'effet positif du niveau de développement sur les IDE reçus. Lim [2001] rapporte que les résultats concernant les effets des environnements juridique et bureaucratique sur les IDE sont moins convaincants, peut-être à cause des difficultés de mesure encore plus grandes que pour le risque politique, comme le confirme Bloningen [2005] par ailleurs lorsqu'il invoque le manque de mesure objective de la qualité institutionnelle. Les travaux utilisant des indicateurs composites qui diluent l'influence de ces dimensions comme ceux de Wheeler et Mody [1992] qui utilise l'indicateur Business International (BI) ou de Singh et Jun [1995] avec l'indicateur BERI ne dégagent ainsi pas de relation significative et robuste. En revanche, les régressions qui utilisent les données de la Banque mondiale sur ces deux dimensions [Kaufman et al, 1999] ou celles de La Porta et al [1998] sur les risques d'expropriation et les droits des actionnaires montrent généralement un lien positif entre la qualité de l'environnement institutionnel et les IDE reçus.

Un petit nombre d'études comme celle de Woodward and Rolfe [1993] sur les pays caribéens ou de Fung, Lizaka, Lee and Parker [2000] sur les provinces chinoises, montrent toutefois que les zones spéciales qui s'offrent comme des enclaves « dérégulées » par rapport au reste du territoire national tendent à attirer plus d'IDE que les autres zones territoriales. De plus, une étude ancienne de Ranis and Schive [1985] montrait que les IDE reçus dans les zones spéciales à Taiwan pendant les années soixante-dix avaient joué un rôle de catalyseur

³ Wheeler et Mody [1992] ne trouvent quant à eux pas d'impact significatif de l'instabilité politique et de la corruption sur les IDE des firmes américaines mais Benassy et al [2005] rappellent que l'indicateur composite qu'ils tirent de l'analyse des données multidimensionnelles empêche d'isoler l'effet de ces facteurs sur l'IDE.

dans la transition d'une stratégie de substitution aux importations vers une stratégie d'industrialisation par les exportations. Les incitations fiscales et les zones franches sont des outils de politiques d'attractivité de plus en plus utilisés par les pays en développement, quel que soit leur taille ou leur poids dans le capitalisme productif mondial. Les succès de Taïwan [Ranis and Schive, 1985] ou de Maurice dans les années soixante-dix [Rodrik, 2003] ont inspiré la Chine dans les années quatre-vingt-dix mais également l'Inde plus récemment et la plupart des pays africains. Le rôle des incitations fiscales ou réglementaires et les conditions de leur efficacité ont enfin évalués par Hartman [1984, 1985], Raff et Srinivasan [1998], Hanson [2001], Basu et Srinivasan [2002] ou Blomström et Kokko [2003]⁴. Raff et Srinivasan [1998] montrent notamment que les incitations fiscales sont souvent utilisées pour signaler un environnement favorable à l'investissement, tout particulièrement lorsque les risques sont élevés ou lorsque la taille du marché et le stock d'IDE existant sont limités. Vallanchain et Satterthwaite [1992] et UNTACD [1998] ou Lim [2001] ont également montré que les incitations fiscales n'influencent que très peu ou pas du tout les décisions d'investissement des firmes étrangères, à la différence des zones franches ou des parcs technologiques qui offrent des signalements et des avantages industriels plus efficaces.

Des infrastructures physiques et technologiques (notamment des pôles de compétitivité pour que les entreprises bénéficient d'effets d'agglomération). Mais également des infrastructures de transport, de communication et de télécommunication. De manière générale la qualité des services dans le pays et les investissements publics dans les infrastructures [Wheeler et Mody, 1992 ; Asiedu, 2002 ; Basu et Srinivasan, 2002] et dans la qualification de la main d'œuvre [Helpman 1984 ; Basu et Srinivasan, 2002] constituent des conditions nécessaires à l'existence d'effets positifs d'agglomération pour les investisseurs. Ces effets d'agglomération vont à leur tour stimuler les investissements verticaux en limitant les coûts des inputs spécialisés [Wheeler et Mody, 1992]. Lim [2001], Hanson [2001], Kamaly [2003] et Yehoue [2005] ont tous signalé la pertinence du stock d'IDE pour expliquer l'intensité des flux d'IDE courants reçus par les pays en développement. Ces stocks interagissent avec la qualité des infrastructures et de la main d'œuvre comme des catalyseurs d'externalités productives pour les firmes étrangères regroupées généralement dans des zones d'implantation spéciales. Au final, Blonigen [2005] souligne que des niveaux trop bas des infrastructures et du capital humain participent à la formation des coûts de transport et des coûts de transaction qui peuvent agir comme des obstacles aux échanges et à l'investissement.

3. Un panorama des mesures d'attractivité dans les PSEM

En rapport avec les travaux théoriques précédents, les PSEM ont, pour la plus grande partie, développé des politiques qui proposent un meilleur contexte macroéconomique, politique et institutionnel. Nous proposons ici, sans pouvoir être totalement exhaustif⁵, un large panorama de l'ensemble de ces mesures. Elles visent certes à inciter fiscalement les IDE, mais également à proposer de manière large un meilleur climat des affaires. Ainsi, nous présenterons ces mesures en partant des plus globales (la stabilité macroéconomique) au plus microéconomiques (le climat des affaires dans la zone).

Concernant, la **stabilité macro-économique**, elle s'est fortement améliorée dans la zone, certains estiment même qu'elle est globalement acquise pour ces nations (excepté l'Égypte) notamment par la mise en application sévère des PAS [Ould Aoudia, 2006]. En

⁴ Pour une synthèse, voir Morrisset et Pirna [2000]

⁵ Ne seront par exemple présentées les politiques éducatives sensées améliorer la qualité de la main d'œuvre dans la zone

effet, la plupart des pays, dès la fin de la première guerre du Golfe ont pu bénéficier d'un soutien macroéconomique, soit sous forme de rééchelonnement (l'Égypte a bénéficié de 9.5 milliards de dollars dans ce cadre), soit sous forme d'effacement de dette (l'Égypte a bénéficié de 1.8 milliards d'effacement de dette), soit sous forme d'aide à la balance commerciale (Turquie, Égypte, Israël), soit sous forme d'aide aux importations de biens d'équipement (Turquie, Israël), ou ont été sous ajustement structurel. Ainsi, les PAS ont été appliqués par la plupart des pays (Tableau 1), alors que même les nations qui n'étaient pas contraintes de s'inscrire formellement dans cette voie ont opté pour des politiques semblables.

Tableau 1 : Chronologie de mise en œuvre des PAS selon les pays.

	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 ^{ème} PAS avec rééchelonnement et remise de dette									
Jordanie											1 ^{er} PAS		2 ^{ème} avec rééchelonnement							
Algérie												Accord du FMI		1 ^{er} et 2 ^{ème} PAS avec rééchelonnement						

Tiré de OULD AOUDIA, 2006

Ainsi, la Syrie mène une politique économique dirigiste, peu dépendante du capital international pour son financement. Toutefois, à partir de 1986 la Syrie a appliqué un programme d'ajustement structurel de type FMI, mais en refusant explicitement toute "assistance" des institutions financières internationales. Au demeurant, depuis 1997 la Banque Mondiale et la Banque européenne d'investissement participent au financement de projets de développement dans les domaines de la santé, de l'environnement et des transports. La Libye quant à elle ne s'est pas engagée dans un PAS car elle est peu endettée et bénéficie d'une stabilité qui est due à des ressources en hydrocarbures

Dans la période qui va de 1980-2000, les PSEM ont donc réduit leurs déficits (comptes publics et compte courant), mené des politiques budgétaires d'austérité, limité les taux d'inflation, et pour certains entamé des politiques de stabilisation du change⁶. Ils ont depuis leur sortie de PAS maintenu les grands équilibres macroéconomiques [Ould Aoudia, 2006]. Ainsi, l'Algérie a maîtrisé sa dette publique extérieure dont le niveau est passé de 20,3 milliards de dollar en 2000 à 15,5 milliards en 2006, alors que son service de la dette a été ramené de 22,6% en 2002 à 12,1% en 2005. De même, l'Egypte et la Turquie exceptée, ces pays ont réussi soit à réduire, soit à stabiliser leur dette publique garantie dans la période (tableau 2)

Tableau 2 : Evolution de la dette publique garantie des PSEM sur la période 1990-2000 (millions de US\$).

Pays	1990	1995	2000
Algérie	26416	31033	23062
Egypte	439	30549	24279
Liban	358	1551	2034
Maroc	23101	22083	15791
Syrie	15108	16853	15930
Tunisie	6662	11025	8870
Turquie	38870	50327	55293

Source : *Global Development Finance, 2002.*

En matière de taux de change les intérêts des différents pays peuvent être divergents selon qu'ils sont exportateurs de produits énergétiques (d'hydrocarbure comme l'Algérie), qu'ils accueillent des IDE grâce à leur insertion dans les réseaux productifs internationaux (avec des IDE de réexportation), ou qu'ils sont moins bien insérés dans ces réseaux comme la Turquie, avec des implantations qui visent le marché local. Ainsi, dans certains cas, la compétitivité du pays doit être préservée (dans le cas des IDE de réexportation, ou d'une forte insertion commerciale), dans d'autres cas elle importe moins (dans le cas d'IDE qui adressent leur offre au marché local). Au demeurant, dans la plupart de ces pays les politiques de change restent contraintes par la charge de remboursement de la dette extérieure, alors qu'un ancrage fort permet de contenir l'inflation. Toutefois, en matière d'IDE, il est postulé qu'une faible volatilité (la réduction des risques nominaux), doit pouvoir réduire l'incertitude et attirer des IDE dans la zone, ce qu'indiquent notamment les études de Petri [1997], de Bechri [1999] dans le cas de la Tunisie et Loewendahl et Ertugal-Loewendahl [2000] dans le cas de la Turquie. Or, dans la zone, la période 1990-2000 est plutôt marquée par une stabilité des taux de change mais avec des particularités. Ainsi, le Maroc, la Jordanie et le Liban appliquent un régime de parité fixe. La Jordanie qui dépend fortement de ses exportations a opté en 1996 pour un ancrage nominal au dollar. Le Liban, qui reste une économie dollarisée a également ancré sa monnaie au dollar et tout comme la Jordanie, les autorités monétaires de ce pays interviennent régulièrement, pour défendre la monnaie par des relèvements

⁶ Tous les pays se sont engagés dans les PAS de 1980

de taux d'intérêt. Le Maroc, s'est engagé dès le début des années 1990 dans une politique de change consistant à arrimer le dirham à un panier de monnaie avec un rééquilibrage notable en faveur de l'euro sur les périodes récentes⁷. L'Égypte jusqu'en 2003 s'inscrivait totalement dans cette stratégie mais, face aux difficultés rencontrées, le pays a adopté un change flottant en 2003. La Tunisie a mené de 1990 à 2003, une politique de stabilisation de son taux de change effectif réel pour préserver sa compétitivité extérieure avec de légères réévaluations sur les périodes récentes. Israël s'est engagé officiellement à respecter un taux de change fixe en référence à un panier de monnaies dominé par le dollar. Cependant, dans ce pays, le taux de change est, ces dernières années, fortement volatile en raison de la forte instabilité politique de la zone⁸. La Turquie s'était fixé pour objectif de maintenir un taux de change réel relativement constant avec la livre Turque qui pouvait fluctuer par rapport à un panier de devises comprenant le dollar américain et l'euro. Toutefois en 2001, la Turquie a abandonné ce système de parités à crémaillère car le secteur bancaire turc n'était plus en mesure de soutenir la politique monétaire restrictive nécessaire au maintien de ce système. Depuis cette date la Turquie est en taux de change flottant. Depuis ce changement, la livre turque a subi de fortes variations. Au total selon le FEMISE (2003), les PSEM ont réussi à obtenir dans la période qui va de 1990 à nos jours des **taux d'inflation** réduits – exceptée la Turquie – (2.6% en moyenne), des déficits budgétaires soutenables (hors Liban et Turquie) ; des politiques monétaires rigoureuses par des politiques d'ancrages des taux de change.

En matière **d'ouverture sur l'extérieur**, les PSEM se caractérisent par un niveau de protection commerciale plus élevé que l'ensemble des PED [FEMISE, 2003]. Les marchés restent globalement étroits et si le principal partenaire de la zone est l'UE15, ces pays ne commercent que marginalement entre eux. Les marchés locaux sont donc étroits et il n'y a pas jusqu'à ce jour, de processus d'intégration régional Sud – Sud marqué. Afin de pallier ce handicap, les pays de la zone ont développé deux types d'accords. Ceux qui permettent l'accès au marché européen et ceux qui décloisonnent les marchés nationaux trop étroits. Dans le premier cadre, il est à noter que tous les pays de l'étude sont signataires de l'accord de Barcelone de 1995, qui dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen prévoit, d'ici 2012, la création d'une vaste zone de libre échange mais également un espace de paix et de prospérité (tableau 3). Concernant les accords intra-PSEM, ils sont en règle générale peu nombreux (GAFTA et UMA) et peu « activés », on pense ici à l'UMA qui réunit le Maroc, l'Algérie et la Tunisie. Or, concernant ces échanges PSEM-PSEM, qui restent de faible ampleur, il existe le risque que se créent des effets « moyeu - rayon » dommageables à ces économies. Les investisseurs peuvent avoir intérêt, en termes de localisation, à rester sur le moyeu (dans le cas présent l'Europe ou une région jugée dynamique dans la zone), ou près de celui-ci pour avoir accès depuis ce lieu à tous les rayons (les PSEM). Dans cette logique les rayons sont alors délaissés car ils ne donnent accès qu'au lieu de localisation et au moyeu. Il existe donc une forte agglomération d'activités dans un nombre réduit de lieux. Dans cette optique le décloisonnement des marchés étroits apparaît alors comme une stratégie que peut limiter l'agglomération d'activité et réduire les inégalités. L'unification des marchés permet également de proposer un lieu de débouchés élargis qui autorise la réalisation d'économies d'échelle dans les activités productives. S'il passe par les accords de Barcelone de 1995, le décloisonnement des marchés dans la zone passe également par les accords d'Agadir de 2001⁹ qui regroupent le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie et visent à établir une zone de libre échange entre les quatre pays. On notera également que les pays de la zone adhèrent un à un à l'OMC depuis le milieu des années 1990 et que plusieurs accords bilatéraux ont été signés avec les Etats-Unis.

⁷ La composition n'est pas connue.

⁸ En 2002, le NIS a perdu 10 % de sa valeur par rapport au panier de référence et 20 % par rapport à l'euro.

⁹ L'accord a été signé en février 2004. Il concerne l'Égypte, le Maroc, la Tunisie, la Jordanie.

Tableau 3 : les accords commerciaux des PSEM

Accord d'Association avec l'UE	Adhésion à l'OMC	Entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'UE ²	Autres accords avec les pays de la zone est avec les Etats - Unis ¹⁰
Maroc	1996		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	1995	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)
Israel	1995	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 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 1/04/2006.	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	1995	Union douanière depuis 31/12/1995 Négociations pour l'adhésion à l'UE en vigueur depuis 3/10/2005.	

¹⁰ Notamment le projet de création de la *Middle East Free Trade Agreement* (MEFTA) lancé par les États-Unis en 2003, visant à créer une zone de libre-échange sur la région à horizon 2013. Il a été ensuite étendu à l'Afrique du Nord. Israël, la Jordanie et le Maroc constituent aujourd'hui les trois premiers pays de cet ensemble.

Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les PSEM

Egypte	1995	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 désarmement 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.

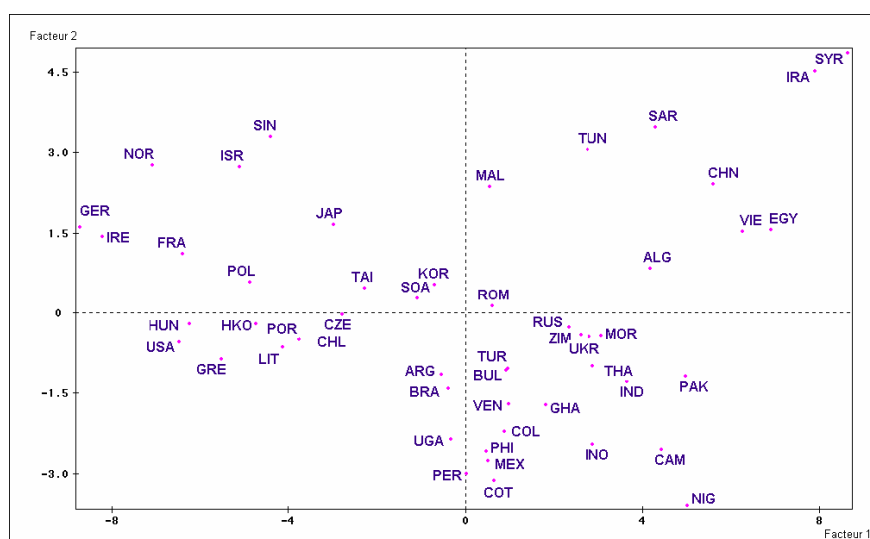
Concernant la **place du secteur public** dans l'économie, on note que l'État, conserve un rôle important sur ces marchés puisque les monopoles d'Etats restent nombreux. Les multiples réformes, souvent inscrites dans les PAS et dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen¹¹ et visant à libéraliser l'environnement des entreprises sont mises en application avec beaucoup de retards notamment pour des pays comme l'Algérie (FEMISE, 2003). Toutefois, les programmes de privatisation restent nombreux dans la zone et ils contribuent à attirer des IDE, seulement ces privatisations concernent peu de secteurs (hydrocarbures, ciments, télécommunications). Par exemple, la Jordanie a intensifié ses programmes de privatisation et, après le domaine des eaux usées, ce pays s'engage dans la privatisation des services postaux, des chemins de fers, de l'énergie et des centrales électriques. L'Algérie, après le secteur de la banque, annonce des privatisations dans les télécommunications, le textile et la chimie. Le processus de privatisation des entreprises publiques marocaines a été initié en 1989. Il prévoyait à l'époque le transfert au secteur privé de 75 sociétés et 37 hôtels. Or, depuis cette date on compte 85 opérations de privatisations (Source : Ministère des Finances et de la Privatisation, Maroc). L'Egypte a mis en place plusieurs programmes de privatisation. Le premier train de réforme dans le secteur des télécommunications de 1998, qui a permis la privatisation de la *National Communication Authority* (NCA), prévoyait également la cession de 314 entreprises publiques. En 2000, 156 de ces entreprises étaient privatisées entièrement ou partiellement alors qu'en 2001, 49 sociétés de plus ont été privatisées. A ce jour, le Ministère de l'Investissement et des Entreprises Publiques a annoncé une nouvelle vague de privatisation dans le cadre de son programme de privatisations 2004-2007. La Turquie plus en retrait sur les privatisations a lancé en 2006 le programme de privatisation de « Turk Telekom » après la privatisation en 2004 d'Erdemir, le premier producteur d'acier du pays.

Les institutions et la qualité des institutions restent au cœur des politiques d'attractivité. En effet, selon les travaux de Rodrik [1999, 2004] ou de Acemoglu et al [2004], 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 transparente et efficace les marchés et à assurer la stabilité politique. Or, certains travaux, notamment ceux de Chan et Gemayel [2004] montrent que le risque et l'instabilité politique restent les premiers déterminants de la faiblesse des IDE dans la région MENA qui englobe une part importante des pays de notre étude. De même, selon l'étude de Berthelier, Desdoigts et Ould Aoudia [2003] où il est possible de proposer une décomposition du cadre institutionnel des pays

¹¹ On pense ici notamment aux programmes de mise à niveau du Maroc.

partant d'une combinaison de 9 critères¹² il est possible d'observer que PSEM appartiennent à 3 familles de profils institutionnels¹³ (graphique 1) :

Graphique 1 - Profils institutionnels



Le premier axe, oppose deux familles de régulations sociales : celles qui sont assurées par l'Etat et les institutions modernes, apportant une forte sécurité des contrats, et celles qui sont assurées par les instances traditionnelles des sociétés.

Le deuxième axe, oppose deux types d'organisation sociale : celles qui privilégient les libertés individuelles et celles qui privilégient les sécurités collectives.

BERTHELIER, DESDOIGTS et OULD AOUDIA, (2003)

Les profils institutionnels qualifiés *d'autoritaires et paternalistes*. Dans ce cas les institutions combinent la force des traditions et la sécurité pour les habitants, avec une action publique dont l'efficacité est faible. L'Etat contrôle étroitement ses citoyens, la société civile dispose d'une autonomie très limitée ; la circulation des personnes et le pluralisme de l'information sont des plus réduits. L'Etat contrôle également le fonctionnement des marchés qui demeurent peu ouverts. Les pays qui appartiennent à ce groupe sont la Syrie, la Tunisie, l'Egypte et l'Algérie. Les profils institutionnels qualifiés *d'informels*. Les Etats sont peu présents dans la vie économique et peu efficace, alors que les solidarités traditionnelles sont actives, apportant de la sécurité (mais aussi

¹² Ce sont Les **institutions politiques** (le fonctionnement des institutions politiques, le droits et les libertés publiques) ; l'**ordre public** (sécurité des personnes et des biens, gestion des conflits au sein de la société, entre la société et l'Etat ; sécurité extérieure) ; la **gouvernance publique** (transparence et efficacité de l'action publique, corruption, indépendance entre Etat et acteurs privés (collusion, captation), indépendance et niveau d'application de la justice) ; la **liberté de fonctionnement des marchés** (part du secteur privé dans le secteur productif et dans le système financier, part des prix libéralisés (y compris les taux d'intérêt), degré de flexibilité du marché du travail) ; les **dispositions pour le futur, l'absorption technologique, l'aptitude pour les réformes** (modalités de diffusion des technologies, vision stratégique des autorités, gestion de l'environnement) ; la **sécurité des transactions et des contrats** (respect des droits de propriété, des droits des contrats, traitement des différends commerciaux) ; la **régulation** (concurrence sur les marchés des biens et services, sur le marché du capital et sur le marché du travail, et dispositifs régulant la concurrence ; gouvernance des entreprises, supervision du système financier, instruments de dialogue social) ; l'**ouverture sur l'extérieur** (liberté de circulation des marchandises et des services, des capitaux, des personnes et de l'information) ; la **cohésion sociale** (équilibres sociaux et régionaux, égalité de traitement (selon le sexe, l'ethnie...) dans les traditions et du fait des institutions formelles, mobilité sociale, solidarités (traditionnelle, institutionnelle). Certains de ces thèmes ont déjà été abordés comme celui de l'ouverture commerciale, d'autres le seront à nouveau (les droits de propriété, des contrats, la flexibilité sur le marché du travail...) quand il sera présenté le climat des affaires dans les PSEM.

¹³ Il existe de nombreuses façons d'appréhender par des indicateurs la qualité des institutions. On peut utiliser les travaux des agences de rating, les indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale, les indicateurs des ONG comme Transparency International (TI) qui évalue annuellement le niveau de la corruption pour chaque pays, ou comme Reporter Sans Frontières (RSF) qui publie chaque année un indicateur de la liberté de la presse dans le monde. Nous avons utilisé cette étude car elle englobe un grand nombre de domaines.

des rigidités). Les droits politiques, économiques et sociaux ne sont pas garantis aux citoyens, mais les plus dynamiques peuvent bénéficier d'ouvertures, d'opportunités et d'espaces de liberté. Les pays du groupe correspondant à ce profil sont la Turquie, et le Maroc. Ces pays connaissent cependant une situation de risques sociaux élevés : les solidarités traditionnelles y ont été érodées tandis que les solidarités institutionnelles sont très limitées. Le profil institutionnel qualifié de *libéralisme tempéré*. Les Etats sont impliqués et peu corrompus. Ils assurent, plus ou moins convenablement, la sécurité et la protection de leurs citoyens par une bonne application du droit. La mobilité sociale par le mérite y prévaut. La sécurité des transactions et des droits de propriété va de pair avec une administration publique efficace. Israël se trouve dans ce groupe de pays.

Toutefois, à la date de la signature des accords de Barcelone de 1995, cette zone était plutôt caractérisée par une administration peu efficace, une corruption élevée, une faible sécurité des droits de propriété et des coûts de transaction élevés. Même si ces problèmes de gouvernance, qui sont régulièrement évoqués comme facteurs explicatifs de la faiblesse des IDE dans la zone subsistent, les différents trains de réformes entrepris, dans le cadre du partenariat Euro-méditerranéen, ont contribué à améliorer la situation de ces pays [FEMISE, 2005]. Ce que confirment les indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale.

Si l'on en vient, à présent, à des indicateurs plus microéconomiques force est de constater que le climat des affaires dans la région c'est amélioré de manière sensible. Ainsi **concernant les avantages fiscaux et la création de zones Franches**¹⁴, que l'on qualifiera de politiques d'attractivité pures, elles sont pléthores dans la région. Par exemple, la Tunisie a créé le code d'incitations aux investissements en 1993 (le CII) et la Loi d'incitation à l'investissement de janvier 1994 qui consacrent la liberté d'investissement pour les étrangers pour la création, l'extension le renouvellement ou la transformation d'activité (hors secteurs sensibles). Ainsi, les étrangers peuvent détenir sans autorisation préalable jusqu'à 100% du capital d'une société (hors les activités de services (banques, assurances, sociétés d'investissements...)). Le code offre des avantages communs aux activités « non exportatrices » et des avantages spécifiques aux activités tournées vers l'exportation. Les avantages communs concernent le dégrèvement des bénéfices dans la limite de 35 % de l'assiette de l'impôt, l'exonération des droits de douane et de la réduction de la TVA pour les biens d'équipements importés. Les avantages spécifiques (les entreprises exportant au moins 80 % de leurs produits) concernent les investissements dans les « zones d'encouragement au développement régional » et dans les « zones d'encouragement au développement régional prioritaires ». Les projets implantés dans ces zones bénéficient respectivement d'une prime d'investissement de 15% (plafonnée à 450 000 dinars) et 25% (plafonnée à 750 000 dinars) du montant de l'investissement ainsi que de l'exonération totale de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur les revenus des personnes physiques pendant les dix premières années d'activité et la réduction de 50% de l'assiette imposable pendant les 10 années suivantes. Pour les transferts de capitaux, les entreprises qui réalisent des investissements bénéficient de la liberté de rapatriement des bénéfices et du produit de leurs ventes. L'Algérie qui est restée longtemps fermée aux IDE s'est dotée, en 2001, d'un code des investissements. Elle offre à présent des avantages fiscaux et parafiscaux aux investisseurs étrangers. Ces avantages se concrétisent par des exonérations de TVA sur les biens et services importés ou acquis localement pour une durée de 3 ans, des exonérations des taxes sur la propriété, de l'impôt sur les bénéfices des sociétés pour 2 à 5 ans. Les droits de douanes sont également limités à 3% sur 30 produits (au lieu de 25-45%) et les charges de sécurité sociale de l'employeur sont limitées à 7% du salaire brut (au lieu de 24,5 %). L'Egypte est le pays le plus anciennement ouvert aux IDE et c'est également avec la Turquie et Israël, l'un des plus importants récipiendaires. Il n'existe pas, dans ce pays de loi visant expressément l'investissement étranger. Les étrangers peuvent investir soit dans le cadre de la « Loi sur les sociétés », soit dans celui de la

¹⁴ La plupart des données proviennent de la Source ANIMA. <http://www.animaweb.org/>

« Loi sur les garanties et incitations à l'investissement »¹⁵. La première loi prévoit des incitations à l'investissement, comme des exonérations d'impôt pouvant aller jusqu'à 50% du revenu tiré d'actions cotées en bourse. La Loi sur les garanties et incitations à l'investissement qui ne date que de 1997 autorise l'investissement dans le cadre de co-entreprises, de sociétés anonymes et de sociétés de personnes. Toutefois ce code propose un traitement différencié pour les « investissements intérieurs », et les projets d'investissement dans les « zones franches qui sont exonérés des droits de douane, de l'impôt général sur les ventes et de tous autres droits et impositions pour la durée de chaque projet ». La Jordanie ne favorise que depuis très récemment les investissements étrangers. Les lois de 2003 (qui ont remplacé celles de 1995) sur les investissements stipulent donc à présent l'égalité de traitement entre investisseurs jordaniens et étrangers. La Jordanie est divisée en trois zones chacune offrant des exonérations partielles d'impôts et de charges sur une période de 10 ans. Ainsi, les investissements approuvés par le Jordan Investment Board bénéficient d'une remise de 25% sur les impôts et les charges dans la zone A, de 50% la zone B et de 75% la zone C pendant 10 ans. L'entreprise étrangère peut bénéficier d'une année supplémentaire d'exonération à chaque fois qu'elle peut justifier d'une augmentation de sa production d'au moins 25% dans l'année. L'impôt sur le revenu dans la plupart des secteurs est de 15% et les bénéfices provenant des produits exportés ne sont pas imposables. Une nouvelle forme juridique de société a également été créée en 2002, la « Private Shareholding Company » (PSC), qui est l'équivalent d'une société anonyme, dont les modalités de création et de gestion d'adaptent mieux aux implantations étrangères. Au Liban il n'existe pas de loi spécifique pour les investissements étrangers, l'ensemble des aspects de l'implantation est régi par le droit commun. Les sociétés étrangères ne peuvent toutefois opérer qu'au travers d'un ensemble de secteurs autorisés (industrie, commerce, opérations bancaires, etc.) dans les autres cas elles doivent passer par un bureau de représentation, entité non commerciale et non imposable uniquement autorisée à commercialiser le produit ou le service de sa société mère. Toutefois dans ce pays, comme en Jordanie, la fiscalité est faible puisque, le taux d'imposition sur les bénéfices des sociétés de capitaux est limité à 15%. Des exonérations fiscales sont offertes aux entreprises implantées dans les 9 zones franches (celles de Beyrouth et du port et aéroport de Tripoli sont déjà opérationnelles) et des exemptions fiscales permanentes sont accordées aux établissements d'enseignement, aux exploitants agricoles, ou aux compagnies de navigation aérienne et maritime. Au Maroc, une large batterie de mesure a été déployée depuis 10 ans pour attirer les IDE. Ainsi, en 1995 une « Charte de l'Investissement » a été adoptée et elle compile les principales mesures incitatives : exonération totale de l'impôt sur les sociétés les 5 premières années d'activité et un abattement de 50% sur le chiffre d'affaires à l'exportation pour les 5 années suivantes ; exonération de la TVA et de la Patente pendant 5 ans. ; exonération de la TVA pour les immobilisations acquises localement ; suspension de la TVA pour les produits et prestations de services qui font l'objet d'exportation. Pour les investissements dans la province de Tanger elle prévoit une réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés (IS), de la taxe professionnelle et de la patente. Pour les investissements dans la zone franche de Tanger, sont prévues des mesures très incitatives : exonération totale de l'IS pendant 5 ans et imposition à 8,75% pour les 10 années suivantes ; imposition au taux de 10% sur la plus value de cession des stocks options sous certaines conditions ; exonération des droits d'enregistrement sur les actes d'acquisition de terrains destinés à la réalisation d'un projet. Ce régime s'applique également aux entreprises investissant dans les régions de développement prioritaire. Enfin, des réformes ont également mis en place un régime de convertibilité pour les investissements étrangers réalisé au Maroc en devises, une protection des investissements et du libre

15 Le régime de l'investissement de l'Égypte est ouvert à la plupart des activités que les investisseurs soient privés nationaux et étrangers (hors télécommunication et hôtel de tourisme). Source ANIMA.

transfert des capitaux et une garantie de non-discrimination entre étrangers et nationaux. La Palestine s'est récemment dotée d'un plus faible dispositif fiscal pour attirer les IDE dans le cadre de la loi sur la promotion des investissements de 1998. Toutefois, ce pays propose des exemptions de droits de douane sur les immobilisations ou installations fixes nécessaires pour créer une entreprise, ou agrandir une entreprise existante. Les projets approuvés par la PIPA (Palestinian Investment Promotion Agency), créée en 1998 bénéficient d'exonérations et de réductions d'impôt, en fonction de leur taille. Ainsi un investissement d'un montant de 100000 à 1 millions de dollars US est exonéré d'impôt pendant cinq années et est sujet au paiement de l'impôt sur le bénéfice net au taux de 10% pendant les huit années suivantes. Un investissement de 1 à 5 millions de dollars US voit la deuxième période prolongée à 12 ans. Pour un investissement supérieur à 5 millions de dollars US la 2ème période est de 16 ans. La Palestine propose également des exonérations ou des incitations spéciales pour des investissements dans les hôpitaux ou les hôtels. Des exonérations et les incitations additionnelles peuvent être accordées aux entreprises à vocation d'exportation. La Syrie a imposé, sur la période qui va de 1960 à 1991, de fortes restrictions aux investissements. Depuis cette date le pays entame une timide ouverture, ainsi selon la loi n°10 sur l'investissement, entrée en vigueur en 1991, les sociétés sont exonérées d'impôt sur les bénéfices pendant sept ans. Cependant, ce n'est qu'en 2006 que les autorités syriennes ont promulgué la loi sur l'investissement qui autorise les investisseurs à rapatrier les bénéfices sur les capitaux introduits dans le pays via les banques syriennes et qui prévoit une exonération des taxes douanières sur les moyens de production. Dans ce pays tous les secteurs sont ouverts à l'actionnariat privé. Et toutes les formes juridiques de sociétés sont autorisées. La Turquie a modifié très récemment (2003) le cadre juridique de l'investissement étranger tel qu'il avait été pensé en 1995. Le but est d'améliorer le climat de l'investissement en proposant une égalité de traitement entre les investisseurs nationaux et étrangers (hors le secteur des médias). Sur ces investissements étrangers, la Turquie offre également des réductions de l'impôt sur les bénéfices des entreprises, l'exemption de paiement de la TVA sur les machines et équipements achetés localement ou importés pour les besoins de l'investissement et des prêts bonifiés pour la recherche et le développement. Pour finir, l'investissement en Israël est relativement libre puisque il n'est soumis ni à autorisation ni à enregistrement, sauf dans le cas des investisseurs étrangers qui souhaitent bénéficier de certains avantages. Dans ce dernier cas, les systèmes d'incitation et d'exonération dépendent de la zone d'investissement. Il n'y a aucune restriction visant le rapatriement des bénéfices ou des capitaux.

Tous les pays de la zone ont également développé des **zones franches** afin d'attirer les IDE, dans les « pôles de compétitivité », L'idée étant que les entreprises peuvent bénéficier dans ces zones, en plus des exonérations fiscales, d'effets d'agglomération. Ainsi, au Maroc, en plus des avantages fiscaux et douaniers précédemment cités, les investisseurs étrangers peuvent s'implanter dans trois types de zones franches sectoriellement et géographiquement délimitées. Il s'agit des « parcs industriels » tels que celui de Bouskoura, de Jorf Lasfar (unités industrielles de classe A et à pollution maîtrisée) ou de Meknès ; des « technoparcs », à vocation essentiellement tournée vers les TIC et l'offshoring (Casa Technopark), et la « Zone Franche de Tanger » qui concerne exclusivement les entreprises exportatrices. En Egypte, il existe 7 zones franches publiques et 39 zones privées. Parmi ces zones, on compte Alexandria (El-Amreya), Damietta, Ismailia, Nasser City, Port Said, et Suez. Dans ces zones La loi 8 de 1997 prévoit une exonération générale d'impôts pendant 5 ans pour une entreprise travaillant dans l'un des 16 domaines couverts par celle-ci. Des incitations spécifiques sur 10 ans sont concédées aux projets dans des zones industrielles nouvelles, des communautés urbaines, des zones reculées. Les investisseurs dans les zones franches sont exemptés des formalités douanières à l'importation et à l'exportation. En Jordanie, il existe les zones franches de Ad-Dulayl, Al-Tujamuat, de Aqaba (qui compte 39 usines), de Irbid, Kerak, Queen Alia Airport, de Zarka (qui compte 84 usines, 662 sociétés commerciales). En 2001, la zone économique spéciale a été créée à Aqaba pour enrayer le déclin du port, et pour accueillir la réalisation de projets d'envergure tendant à faire de la ville un centre majeur de redistribution des marchandises

entre l'Orient, l'Europe et tous les pays voisins. Afin d'attirer les investisseurs étrangers dans les secteurs des industries, des services et des nouvelles technologies, des avantages administratifs et fiscaux sont consentis aux investisseurs : franchise de droits de douane et de TVA, formalités d'immigration simplifiées permettant à un investisseur de recruter jusqu'à 70% de main-d'œuvre étrangère, impôts sur les bénéfices limités à 5% (hors assurances, banques et transports terrestres), possibilité d'acquisition de terrains à droit fiscal réduit pour la construction d'infrastructures (hôtels, hôpitaux, écoles, habitations), ceci sans aucune restriction sur les transactions financières et les investissements. De plus, il existe dans ce pays le régime des QIZ (Qualifying Industrial zones), qui sont des parcs industriels créés en 1997 (11 au total qui ont accepté 72 projets de plus de 600 millions de dollars)¹⁶ qui accordent l'entrée sur le sol américain en franchise de droits ou de quotas aux produits fabriqués dans ces enceintes à la condition qu'ils incorporent un pourcentage d'intrants israéliens (8 % pour la QIZ jordanienne). Enfin, les entreprises tournées vers l'export ont également la possibilité de s'implanter dans les zones franches du pays. Par ailleurs, la législation permet aux entreprises non situées en zone franche de bénéficier des mêmes avantages dans les "free zone points", qui sont zones franches privées. Il en existe 23 actuellement en Jordanie. La Syrie compte les 7 zones franches de Adra, de Alep, de Damas (Aéroport et ZF), de Dar'a, de Latakia, et Tartus. Dans ces zones, il ne faut pas de licence d'importation pour les intrants et les marchandises. En sont exclus les matériels militaires et les marchandises interdites. Il n'existe pas de restrictions pour la réexportation, excepté pour les matériels militaires et les marchandises interdites internationalement. La Turquie compte pléthore de zones Franches. On compte ainsi les zones Franches de Adana Yumurtalik, la Zone Franche de l'Egée, de Antalya, la Zone Franche d'Europa, de Erzurum Eastern Anatolia, de Gaziantep, l'Aéroport Ataturk d'Istanbul, de Istanbul International Stock Exchange, la zone Franche du cuir d'Istanbul, la Zone Franche 'Istanbul, de Izmir Menemem-Leather, de Mardin, de Mersin, de Kayseri, de Rize, de Trabzon, Samsun. De plus le gouvernement a introduit des incitations spéciales pour l'investissement dans l'est et le Sud-est du pays. La Tunisie compte peu de zones Franches, on dénombre toutefois les deux parcs industriels de Zarzis et de Bizerte, ce dernier comprend le site de « Bizerte » et le Site de « Menzel Bourguiba ». L'Algérie qui entretient plutôt de vives réticences à la création des zones Franches a adopté l'Ordonnance n° 03-02 du 19 jourmada el oula 1424 (du 19 juillet 2003) qui offre un cadre juridique à leur formation. Cette dernière a permis la création de la zone de Bellara mais qui a été dernièrement fermée. Au Liban des exonérations fiscales sont offertes aux entreprises implantées dans les 9 zones franches (celles de Beyrouth et du port et aéroport de Tripoli et de Selaata sont déjà opérationnelles). La Palestine compte quant à elle 6 zones franches.

En plus de la constitution de zones spéciales, ces pays ont également tous créé, sans exception, des agences **de promotion des investissements** qui deviennent l'interlocuteur principal des investisseurs dans la logique du guichet unique. Ainsi, en Tunisie les formalités de constitution des sociétés peuvent être accomplies auprès du Guichet Unique de l'Agence de Promotion de l'Industrie (API) dans les régions de Tunis, Sousse et Sfax. En Algérie c'est l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI), avec ses structures centrales et ses guichets uniques qui regroupe tous les secteurs administratifs concernés par l'acte d'investissement. Au Liban, les investisseurs doivent obtenir un permis "notice" du Ministère de l'Economie et du Commerce qui devient le guichet unique. L'IDAL qui est l'agence de promotion des investissements du pays accompagne les investisseurs dans leurs démarches. Afin de faciliter et de promouvoir l'investissement étranger en Israël, le gouvernement a créé au sein du Ministère de l'Industrie du Commerce et du Travail (MOITAL) un organisme « Invest in Israël » chargé d'accueillir et d'accompagner les étrangers qui souhaitent investir dans le pays. Pour les mêmes motifs le Maroc a créé l'Agence de Promotion des Investissements, avec depuis 2002 un guichet unique. L'Autorité

¹⁶ Source MINEFI DREE

Palestinienne a créé l'Agence Palestinienne de Promotion des Investissements (PIPA) qui sert également de guichet unique. En Turquie le General Directorate of Foreign Investments (GDFI) qui est l'agence de promotion des investissements qui est intégrée au sous-secrétariat au Trésor, agit en tant que guichet unique pour les projets majeurs et il est habilité à offrir des exonérations d'impôt ou d'autres incitations. En Jordanie, il y a le Jordan Investment Board jugé peu efficace car il reste une administration où les procédures sont appliquées de manière opaque ou arbitraire [FEMISE 2005].

Concernant le **climat des affaires**, ces pays ont donc réduit les formalités administratives et ont fortement assoupli les réglementations d'entrée et de sortie du marché à tous les investisseurs étrangers, ils ont réduit les rigidités d'embauche et accru la protection des investisseurs. Par exemple les réformes administratives réalisées ont eu pour conséquence de réduire les délais de création d'entreprises (délais d'entrée) et de liquidations (sortie du marché). Aujourd'hui, il est possible, en Turquie, de créer une entreprise en 9 jours (au lieu de 53 jours avant) en s'adressant au registre du commerce alors que le nombre d'autorisations requises n'est plus que de 3 au lieu de 19 auparavant. Ces délais sont de 11 jours pour le Maroc et 14 pour la Tunisie. Ils restent relativement longs pour les autres pays (47 jours pour la Syrie). Dans tous les cas, ils sont plus élevés que dans les autres zones du monde, y-compris l'Afrique Subsaharienne, l'Amérique Latine et l'Asie. Le nombre de procédures administratives pour créer une entreprise est toutefois comparable à celui des pays de la zone OCDE (tableau 4)

Tableau 4 : Délais d'entrée et de Sortie du Marché dans les pays PSEM (données 2006)

Pays	2 Démarrer une	Nombre de procédure	Liquidation d'une entreprise
	entreprise	Pour créer une	(années)
	jours	entreprise	
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	8	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: *Doing Business (Banque Mondiale)*

Les délais de liquidations, même s'ils diminuent dans le temps restent pour la plupart des pays de l'étude élevés. Ils sont souvent de quatre années (à l'exception de la Tunisie où ils sont de un

an), alors qu'à titre de comparaison ils sont de un an en Pologne (Doing Business, 2007). Cependant, hors OCDE, on obtient des chiffres comparables dans les autres régions du monde.

Tableau 5 : Les conditions d'embauche des travailleurs

Region ou Economie	Indice de difficulté d'embauche	Indice de rigidité des horaires	Indice de difficulté de licenciement	Indice de rigidité de l'emploi	Coût des avantages extra-salariaux (% du salaire)	Coût de licenciement (salaire hebdomadaire)
Afrique Sub-saharienne	44,3	52,0	44,9	47,1	12,7	71,2
Amérique latine et Caraïbes	34,0	34,8	26,5	31,7	12,5	59,0
Asie du sud	41,8	25,0	37,5	34,8	6,8	71,5
Europe de l'Est et Asie centrale	34,2	50,7	37,1	40,8	26,7	26,2
Extrême Orient et Océanie	23,7	25,2	19,6	23,0	9,4	41,7
Moyen-Orient et Afrique du Nord	29,7	44,7	32,9	35,8	15,6	56,9
OCDE	27,0	45,2	27,4	33,3	21,4	31,3
Algérie	44	60	30	45	27,5	17,0
Israël	0	60	20	27	5,9	91,0
Jordanie	11	20	50	27	11,0	4,3
Liban	33	0	40	24	21,5	17,3
Maroc	100	40	50	63	17,7	85,1
République arabe syrienne	0	40	50	30	17,0	79,8
Tunisie	17	40	80	46	21,8	17,3
Turquie	56	60	30	49	21,6	94,7
Égypte	0	60	100	53	26,0	186,3

Source: Doing Business (Banque Mondiale)

Le degré de rigidité du marché du travail (tableau 5) qui permet d'appréhender le degré de flexibilité d'embauche et de licenciement dans les pays, peut être, selon les analyses de la Banque Mondiale Doing Business, appréhendé partant de 6 indicateurs présentés dans le tableau. On note ainsi que des pays comme Israël, l'Égypte, La Syrie, la Jordanie et la Tunisie sont en dessous de la moyenne des pays de l'OCDE concernant l'indice de difficultés d'embauche. Excepté l'Algérie, Israël, la Turquie et l'Égypte, les pays étudiés obtiennent des chiffres comparables aux pays de l'OCDE en ce qui concerne l'indice de rigide des horaires. Les difficultés de licenciement restent toutefois importantes dans les deux pays que sont l'Égypte et en Tunisie. Au final, les marchés sont globalement transparents (hors Liban et Turquie) et les investisseurs bien protégés (hors Israël). Du moins autant que dans les pays de l'OCDE (Tableau 6).

La synthèse de l'ensemble des 10 indicateurs (création d'entreprise, octroi de licences, embauche des travailleurs, transferts de propriété, obtention des prêts, protection des investisseurs, paiement des impôts, commerce transfrontaliers, exécutions des contrats, fermeture d'entreprise) utilisés par Doing business permet à cette agence statistique de la Banque Mondiale de proposer un classement des pays selon la qualité du climat des affaires. Selon ce classement on voit que les PSEM sont plutôt au bas du classement (175 pays sont classés), pour certains (Israël, la Jordanie, le Tunisie et dans une moindre mesure la Turquie), à des niveaux comparables de celui de la Pologne, 5 des pays font même mieux que la Grèce. Il est à toutefois intéressant de noter que selon, Doing business (Banque Mondiale, 2007) et les critères utilisés, le Maroc est le 1er réformateur dans la région MENA.

Tableau 6: La protection des investisseurs

Region ou	Indice de divulgation Indice de transparence des ns	Indice de la responsabilité du directeur	Indice du pouvoir des	Indice de protection des investisseurs
Afrique Sub-	4,4	4,5	5,2	4,7
Amérique latine	4,3	5,1	5,8	5,1
Asie du sud	4,4	4,3	6,4	5,0
Europe de l'Est et	4,7	3,8	6,0	4,8
Extrême Orient et	5,2	4,4	6,1	5,2
Moyen-Orient et	5,8	4,6	3,5	4,6
OCDE	6,3	5,0	6,6	6,0
Algérie	6	6	4	5,3
Égypte	5	3	5	4,3
Israël	7	9	9	8,3
Jordanie	5	4	4	4,3
Liban	9	1	5	5,0
Maroc	6	6	1	4,
Tunisie	0	4	6	3,3
Turquie	8	4	4	5,3
République arabe	6	5	2	4,3

Source : *Doing Business (Banque Mondiale)*

Tableau 7 : Classement des pays 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

Le classement de tous les pays se trouve en annexe

Source *Doing Business (Banque Mondiale)*

Les autorités publiques ont donc intensifié leurs efforts de stabilisation conjoncturelle et de transformation structurelle, avec l'objectif d'attirer des capitaux productifs dont les effets sur la croissance sont supposés effectifs et positifs. La plupart de ces politiques sont en outre censées agir

directement comme des accélérateurs de croissance en raison de leurs effets sur l'allocation des ressources et l'efficacité des marchés, sur les rendements des investissements, et sur les comportements des agents domestiques (offre de travail, épargne et investissement, demande de formation, ...).

4. Le lien entre IDE et croissance (dans les PSEM)

4.1. Le lien entre IDE, croissance et convergence dans la littérature

Plusieurs facteurs (capital humain, l'accumulation du capital, le commerce international et la politique gouvernementale), qui selon la théorie de la croissance endogène expliquent la croissance à long terme, peuvent être véhiculés par l'IDE. Celui-ci, est supposé, stimuler la croissance, par la création d'avantages comparatifs dynamiques conduisant au transfert de technologie, l'accumulation du capital humain et l'intensification du commerce international (Bende et al. 2000; et OCDE, 2002). Ces avantages dynamiques, souvent connus sous le nom des spillovers, sont indispensables pour que l'IDE agisse positivement sur la croissance économique. Toutefois, ces effets ne sont pas toujours faciles à mesurer, leur impact dépend étroitement de la qualité de la technologie offerte par les FMN ainsi que la capacité du pays d'accueil à absorber le savoir faire et la technologie en question. De surcroît, au lieu d'être à l'origine de la convergence économique l'IDE peut être une source de divergence, non seulement parce que le pays d'accueil ne dispose pas d'une capacité d'absorption suffisante (Görg et Greenaway, 2002 ; Xu, 2000) mais aussi en parti à cause de la mauvaise qualité de la technologie fournie par les FMN aux pays en voie de développement. Ce qui n'est pas de l'avis de Romer (1993), qui stipule que les firmes multinationales en fournissant des nouvelles connaissances aux PVD, réduisent les écarts technologiques entre ces pays et les pays avancés, ce qui constitue en soi un facteur important de croissance et de convergence économique.

La première analyse de l'effet de l'IDE sur la croissance, dans le cadre d'un modèle endogène, a été réalisée par Bronstein, De Gregoric et Lee (1998). En partant, du modèle de Romer, dans lequel le progrès technique est matérialisé, ces auteurs, cherchent à rendre compte des mécanismes qui sous-tendent le transfert de technologie. En réduisant le coût d'introduction de nouvelles variétés du bien capital, l'IDE joue un rôle important dans la croissance économique. Ces auteurs, ont prouvé empiriquement que l'IDE n'a d'impact positif, que si le niveau de scolarisation de la population, dépasse un seuil donné. Ainsi, l'effet positif de l'IDE sur une économie, dépendra en premier lieu de son interaction avec le capital humain. Ils admettent aussi que l'IDE implique l'adoption de nouvelles technologies, et que la formation des travailleurs requise pour l'utilisation de ces nouvelles technologies, peut constituer un moyen par lequel l'IDE contribue à l'accumulation du capital humain. Dans une étude plus récente, Lipsey (2000) trouve également que le ratio IDE/PIB, combiné au niveau d'éducation, est un facteur déterminant de l'augmentation du revenu réel par tête des PED entre 1970 et 1995. A la différence de Bronstein, De Gregoric et Lee (1998), les seuls flux d'IDE ont un effet positif, mais moins marqué, sur la croissance. En outre, plus un pays est « en retard par rapport aux Etats-Unis » en termes de revenu par habitant, plus sa croissance sera rapide, confortant ainsi la thèse du rattrapage économique. En outre, l'IDE peut contribuer significativement à l'accroissement de la productivité de l'économie d'accueil en promouvant le capital domestique et le progrès technique, (De Mello, 1997). Toujours suivant De Mello, plus le gap technologique entre le pays d'origine et le pays d'accueil est important et plus l'impact de l'IDE sur l'économie destinataire sera réduit. De même, en utilisant un panel de 72 pays sur la période de 1960 à 1995, Crankovic et Levine (2000) n'ont pas trouvé un effet significatif de l'IDE sur la croissance économique. Toutefois, ils mettent en évidence un effet positif et significatif dans certaines régressions qui tiennent compte du niveau initial du revenu et du nombre d'années de scolarisation. Cependant cet effet devient négatif lorsqu'ils introduisent une variable d'interaction

entre l'IDE et le niveau d'éducation. Les résultats de Crankovic et Levine (2000) vont à l'encontre de ceux trouvés par Bronstein, De Gregoric et Lee (1998).

Dans une étude récente, Mayer- Foulkes et Nunnenkamp (2005) ont essayé de savoir si l'IDE américain à destination des PVD permet à ces pays de converger vers l'économie américaine¹⁷. En utilisant des données désagrégées pour tenir compte de la nature et de la qualité de l'IDE, les deux auteurs ont réussi à prouver que l'IDE américain contribue à la convergence des PVD les plus avancés vers le niveau du revenu par tête américain alors que cet effet baisse pour les PVD qui ont un revenu par tête relativement plus faible. Pour les PVD à faibles revenus ou à revenus moyens, l'IDE américain tend plutôt à amplifier l'écart de revenu entre l'économie américaine et ces pays. Choi (2004) a également voulu savoir si l'IDE contribue ou non à réduire l'écart de croissance et de revenu entre les pays d'origines et les pays hôte. Disposant des données de panel sur les flux bilatéraux d'IDE entre 57 pays d'origine et 16 pays d'accueil pour la période 1982-1997, l'auteur conclut à travers les résultats des régressions que l'IDE, la proximité géographique et le fait d'avoir une langue commune, permettent de réduire le gap économique entre les pays d'origine et les pays d'accueil.

Les études empiriques montrent donc que les IDE n'accéléraient la croissance et ne généraient des effets de convergence vers les pays plus avancés qu'à la condition que les territoires d'accueil bénéficient de niveaux suffisants d'éducation et de développement économique. Ceci dit, il importe de mentionner que la relation empirique qui existe entre la croissance économique et l'investissement direct étranger n'est pas dépourvue d'ambiguïté, bien qu'il semble y avoir un consensus - du moins au niveau théorique- sur l'effet positif de l'IDE sur la croissance économique. Les résultats mitigés sous-tendent l'idée que l'effet de l'IDE n'est pas automatique et dépend étroitement des caractéristiques propres du pays d'accueil et de la nature de l'IDE en question. Un effet plus favorable de l'IDE sur une économie d'accueil est intimement lié à la diffusion des externalités ou spillovers aux firmes locales par les firmes multinationales. Or de telles externalités, peuvent ne pas avoir lieu, en raison des faibles liens avec les firmes locales ou à cause d'une faible capacité d'absorption (Kumar et Pradhan, 2002). Ainsi, la politique des pays d'accueil doit être ciblée vers la maximisation des bénéfices de l'IDE et la minimisation de ses coûts (OCDE, 2002).

4.2. Le lien statistique entre IDE, croissance et convergence dans les PSEM

La zone des PSEM reçoit traditionnellement peu d'IDE au regard des autres zones du monde (tableau 8) notamment au regard de l'Asie et de l'Amérique Latine et les Caraïbes. Dans la période qui va de 1985 à 1995, les PSEM n'ont reçu que 1,3% des flux mondiaux tandis que l'Asie en recevait 16% et l'Amérique Latine et les Caraïbes 8,2%. Or, sur la période qui va de 1995 à 2003, on observe que la situation évolue peu pour les trois zones, avec les PSEM qui n'attirent toujours que 1,4% des flux mondiaux. La seule zone qui en attire plus dans la période est celle des PECO (qui passe de 1,8% des flux sur 1985-1995 à 3,7% en 2003) dont on a souvent dit qu'elle était en concurrence avec les pays du bassin méditerranéen. Ce qui au demeurant semble se confirmer quand on observe la part de des PSEM dans les flux sortants de l'UE, qui reste globalement stable sur la période (autour de 2%) alors que celle des PECO augmente sensiblement essentiellement à partir des années 2000. Il est possible de réaliser des commentaires analogues en termes de stocks, puisque ces derniers ont peu évolué sur la période 1995 – 2003, ce qui n'est pas le cas des niveaux de stocks observés dans PECO (Tableau 9).

¹⁷ Dans cette étude la convergence économique a été mesurée par la différence entre le revenu par tête du pays d'accueil et le revenu par tête des Etats-Unis.

On peut donc noter que la masse de réformes entreprises dans les PSEM, pour la plupart depuis le début des années 1990, ne semblent pas avoir d'effets probants sur les flux d'IDE puisque au contraire on observe une grande stabilité du volume de flux (en %) sur toute la période. Cependant, pour certains pays de la zone (Syrie, Jordanie, Liban), les réformes entreprises sont trop récentes pour que l'on puisse en mesurer les effets.

Les plus gros récipiendaires d'IDE dans la zone sont Israël (certaines années jusqu'à 53% des flux), puis l'Égypte et la Turquie. Ces deux pays se disputent régulièrement la deuxième place, alors que les montants des flux sont très volatiles pour ces deux nations (Tableau 9). La raison principale de cette instabilité en Turquie autour des années 1995, puis 2000, c'est que ce pays a été frappé par deux crises financières majeures en 1994 et 2002 qui ont entraîné plus de vingt faillites de bancaires et ont découragé les investisseurs. On distingue trois groupes de pays dans la zone. Le premier groupe englobe les trois pays précédemment cités qui absorbent entre 74% et 42% des flux selon les années. Le deuxième groupe qui englobe l'Algérie, la Tunisie et le Maroc a pu capter, certaines années, jusqu'à 40% des flux de la zone. Toutefois, hors la Tunisie où les flux sont plutôt réguliers et stables, le Maroc et l'Algérie voient les volumes reçus fortement fluctuer d'une année à l'autre. Par exemple, le Maroc parvient à attirer 25% des flux en 2001 et 27% en 2003 en raison du succès des privatisations. Le troisième groupe qui est constitué de la Syrie, de la Jordanie et du Liban est le plus faible récipiendaire de la zone, toutefois ces pays parviennent à capter 13% des flux sur les dernières années ce que l'on peut rapprocher de l'émergence récente des politiques d'attractivité dans ces trois pays.

Les flux proviennent essentiellement de l'Union Européenne, des États-Unis (essentiellement dans le cas d'Israël mais également pour l'Algérie) mais également du Monde Arabe pour ce qui concerne les Syrie, la Jordanie et le Liban. (Tableau 10)

Tableau 8 : Flux entrant d'IDE dans différents zones du monde en % et en millions de USD

Régions et pays						
en millions de USD	1985-95	1999	2000	2001	2002	2003
Total Monde	181704	1086750	1387953	817574	678751	559576
Pays développés	127539	828352	1107987	571483	489907	366573
PVD	50773	231880	252459	219721	157612	172033
UE(flux entrants)	65629	479372	671417	357441	374000	295154
Pays du sud et sud est asiatique	30189	109115	142683	102228	86326	96915
Pays d'Amérique latine et Caraïbes	15035	107406	97537	88139	51358	49722
Europe centrale et orientale	3392	26518	27508	26371	31232	20970
PSEM	2413	6848	9577	11095	5136	8307
Régions et pays						
En %	1985-95	1999	2000	2001	2002	2003
part des pays développés	0,70	0,76223	0,79829	0,699	0,72178	0,65509
part des PVD	0,28	0,21337	0,18189	0,26875	0,23221	0,30743
part de l'Asie dans les flux	0,16	0,1004	0,1028	0,12504	0,12718	0,17319
part de l'UE	0,36	0,44111	0,48375	0,4372	0,55101	0,52746
part des PSEM	0,013	0,0063	0,0069	0,01357	0,00757	0,01485
part de l'Amérique Latine Caraïbes	0,082	0,09883	0,07027	0,10781	0,07567	0,08886
part des PECO	0,018	0,0244	0,01982	0,03226	0,04601	0,03747
La part des PECO dans les flux sortants de l'UE	0,035	0,03661	0,03412	0,06145	0,08893	0,06223
La part des PSEM dans les flux sortants de l'UE	0,025	0,00945	0,01188	0,02585	0,01462	0,02465

Source : UNCTAD

Tableau 9 : Stocks d'IDE dans différents zones du monde en %

Régions et pays						
En millions e	85-95	99	2000	2001	2002	2003
part des pays développés	0.56	0.717	0.68	0.658	0.68	0.69
part des PVD	0.43	0.28	0.30	0.318	0.28	0.27
part de l'Asie	0.30	0.17	0.19	0.196	0.17	0.16
part de l'UE	0.31	0.38	0.37	0.37	0.39	0.40
part des PSEM	0.027	0.019	0.017	0.014	0.013	0.013
part de l'Amérique Latine Caraïbes	0.072	0.059	0.066	0.084	0.078	0.078
part des PECO		0.0014	0.013	0.022	0.030	0.031
La part des PECO dans les stocks sortants de l'UE		0.003	0.030	0.046	0.065	0.065
La part des PSEM dans les stocks sortants de l'UE	0.08995	0.047	0.040	0.030	0.028	0.028

Source :UNCTAD

Tableau 10 : Fflux dans la zone PSEM : (flux entrants en millions et en %)

Régions et pays Millions de \$s	1985-95	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Israël	356	3111	5011	3549	1721	3745	1664,20
Turquie	529	783	982	3266	1038	575	2733,00
Maroc	237	850	215	2825	481	2279	768,89
Tunisie	260	368	779	486	821	584	593,35
Egypte	924	1065	1235	510	647	237	1253,30
Algérie	17	507	438	1196	1065	634	881,90
Syrie	83	263	270	110	115	150	275,00
Liban	10	250	298	249	257	358	288,00
Jordanie	14	158	787	100	56	379	620,31
Régions et pays %	1985-95	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Part d'Israël	0.14753	0.45429	0.52323	0.31987	0.33509	0.45082	0,183323327
Part de la Turquie	0.21923	0.11434	0.10254	0.29437	0.20210	0.06922	0,30105916
Part de l'Egypte	0.38293	0.15552	0.12895	0.04597	0.12597	0.02853	0,138059804
Part Maroc	0.09822	0.12412	0.02245	0.25462	0.09365	0.27435	0,065361673
Part de la Tunisie	0.10775	0.05374	0.08134	0.04380	0.15985	0.07030	0,065361673
Part de la l'Algérie	0.00705	0.07404	0.04573	0.10780	0.20736	0.07632	0,00013828
Part de la Syrie	0.03440	0.03841	0.02819	0.00991	0.02239	0.01806	0,030293183
Part du Liban	0.00414	0.03651	0.03112	0.02244	0.05004	0.04310	0,031725224
Part de la Jordanie	0.00580	0.02307	0.08218	0.00901	0.01090	0.04562	0,068331507
Israël+Turquie+Egypte	0.74969	0.72415	0.75472	0.66021	0.66316	0.54857	0,622442291
Maroc+Algérie+Tunisie	0.21301	0.25190	0.14952	0.40622	0.46086	0.42097	0,130861626
Jordanie+ Syrie + Liban	0.04434	0.09798	0.14148	0.04137	0.08333	0.10678	0,130349914

Source : UNCTAD

**Tableau 11 : Stocks d'IDE dans les PSEM en fonction des principaux pays d'origine
(en % et en millions de dollars US) en 2000**

	Israël	Répartition en % des flux D'IDE UE part pays	Turquie	Répartition en % des flux D'IDE UE part pays	Maghreb	Répartition en % des flux D'IDE UE part pays	<i>dont Maroc</i>	Répartition en % des flux D'IDE UE part pays	Machrek	Répartition en % des flux D'IDE UE part pays	<i>dont Egypte</i>	Répartition en % des flux D'IDE UE part pays	Total
UE	1541	1	6228	1	6420	1	3285	1	5353	1	3697	1	19542
Dont Pays-Bas	502	0,32576	1037	0,16651	310	0,0482866	81	0,02466	1	0,3121614			3520
France	157	0,10188	1034	0,16602	1711	0,2665109	1252	0,38113	654	0,1221745	293	0,0792534	3556
Allemagne	197	0,12784	1716	0,27553	437	0,0680685	212	0,06454	364	0,0679993	293	0,0792534	2714
Royaume	455	0,29526	743	0,1193	260	0,0404984	74	0,02253	1476	0,2757332	1226	0,3316202	2934
Italie	67	0,04348	1196	0,19204	903	0,1406542	281	0,08554	264	0,0493181	228	0,0616716	2430
Portugal	0	0	0	0	754	0,1174455	316	0,09619	504	0,0941528	504	0,1363268	1258
Suisse			683	0,10967	222	0,0345794	193	0,05875	485	0,0906034	400	0,1081958	1390!
Etats - Unis	Israël	Rapport des IDE US aux IDE UE	Turquie	Rapport des IDE US aux IDE UE	Maghreb	Rapport des IDE US aux IDE UE	<i>dont Maroc</i>	Rapport des IDE US aux IDE UE	Machrek	Rapport des IDE US aux IDE UE	<i>dont Egypte</i>	Rapport des IDE US aux IDE UE	Total
	3639	2,36	1457	0,23	2574	0,40	39	0,01515	485	0,09	400	0,10	8594

Source :EUROSTAT

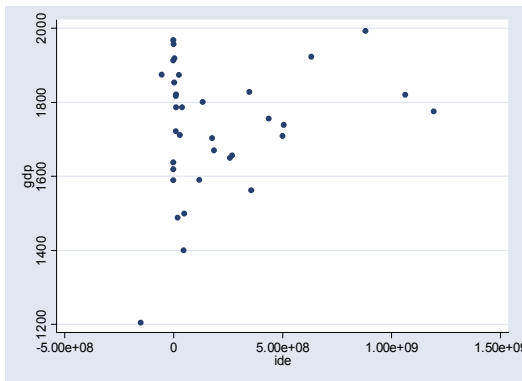
Si on tente à présent d'analyser la relation qui a pu s'établir entre les IDE et la croissance dans les PSEM depuis les années 1970, on note tout d'abord que la simple mise en confrontation des flux d'IDE et des taux de croissance dans la zone indique qu'une relation positive apparaît pour des pays comme la Tunisie, la Turquie, Israël et le Liban (graphique 1), mais que les situations sont plus confuses pour des pays comme la Syrie, la Jordanie et l'Algérie. Dès lors, pour clarifier la relation, il est possible de réaliser une simple régression MCO pour chaque pays. Celle-ci met en relation le niveau des flux d'IDE reçus par le pays (variable dépendante) et le taux de croissance du PIBppa de celui - ci.

Graphique 1

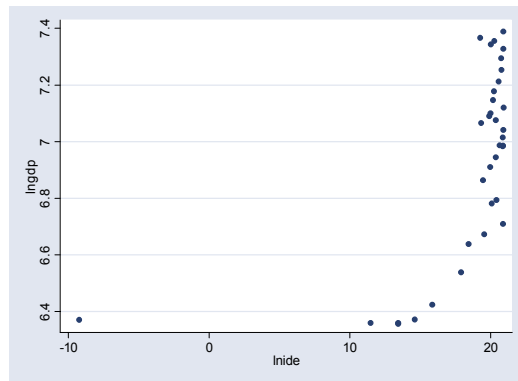
Algérie : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

Egypte : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

(1970 – 2004)



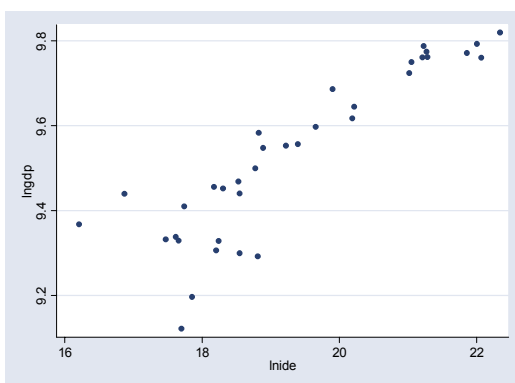
(1970 – 2004)



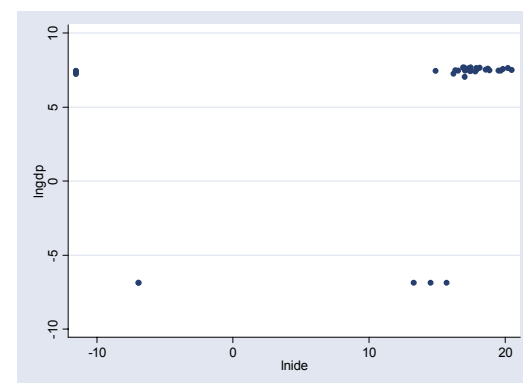
Israël : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

Jordanie : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

(1970 – 2004)

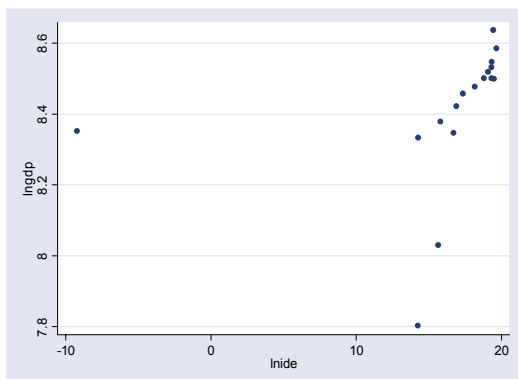


(1970 – 2004)



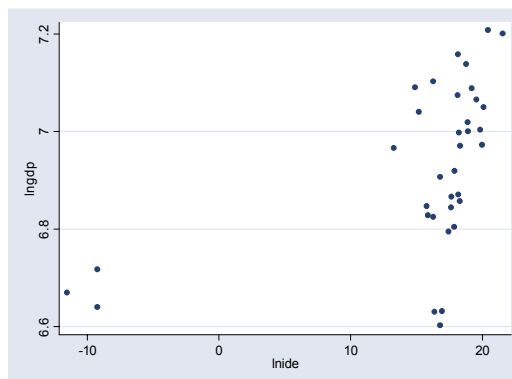
Liban : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

(1970 – 2004)



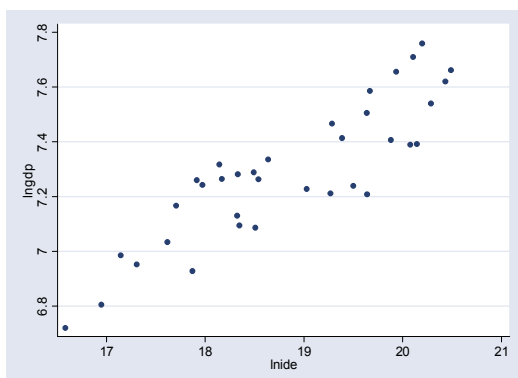
Maroc : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

(1970 – 2004)



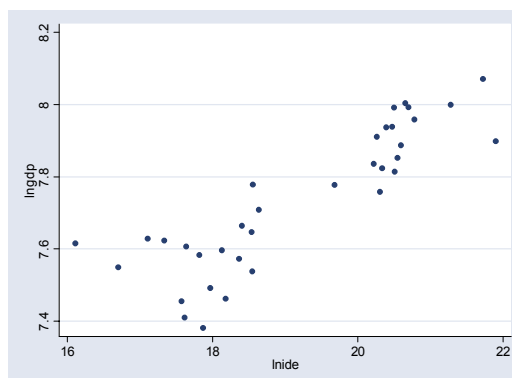
Turquie : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

(1970 – 2004)



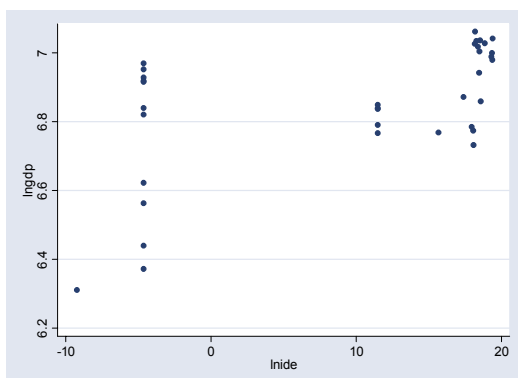
Tunisie : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

(1970 – 2004)



Syrie : comparaison des points d'IDE et de PIB ppa

(1970 – 2004)



Les résultats obtenus dans le tableau 11 indiquent que dans tous les cas, sauf trois (Algérie, Jordanie, Liban), les flux d'IDE sont une variable explicative de la croissance dans ces pays (coefficient significatif et positif au seuil de 1%). Dans le cas de l'Algérie le coefficient est toutefois significatif à 8%. Mais le problème de l'endogénéité des IDE par rapport à la croissance peut biaiser les résultats et conduire à une surestimation de ces coefficients.

Tableau 12 : Résultat de la régression par pays entre le taux de croissance du PIBppa et les flux d'IDE [Période (1970 – 1990)]

Variable Dépendante : taux de croissance du PIB	Stats. globales		
	Nombre d'obs. = 35	Significativité de la variable IDE	Significativité de la Constante
Algérie	F(1,33) = 3.24 R2 =0.089	0.0034 (1.80)	7.4 (231)
Egypte	F(1,33) = 18.54 R2 =0.35	0.036 (4.31)	6.24 (37.93)
Israël	F(1,33) = 128.32 R2 =0.79	0.105 (11.33)	7.48 (41.30)
Jordanie(*)	F(1,33) =2.70 R2 =0.10	0.13 (1.64)	3.72 (2.81)
Liban(*)	F(1,33) = 1.35 R2 =0.082	0.0087 (1.16)	8.26 (62.80)
Maroc	F(1,33) = 12.54 R2 =0.27	0.011 (3.54)	6.75 (124.6)
Tunisie	F(1,33) =, 108.74 R2 =0.76	0.20 (10.43)	3.47 (9.5)
Turquie	F(1,33) = 101.17 R2 =0.75	0.10 (10.6)	5.63 (26.86)
Syrie	F(1,33) = 15.34 R2 =0.31	0.009 (3.92)	6.75 (187.69)

Si les résultats précédents permettent de faire le lien entre les IDE et la croissance dans la plupart des pays de la zone, la dernière étape de nos travaux consiste à faire le lien entre cette croissance et la possible convergence intra-zone des revenus par tête.

Pour aborder ce point nous avons utilisé la σ -convergence [Barro et Sala-i-Martin (1990)]¹⁸. qui mesure la convergence comme la réduction de la dispersion des revenus au sein d'un échantillon choisi de pays, sur une période donnée. La formule de calcul utilisée est :

¹⁸ Barro, R. et Sala-i-Martin, X. [1990], Economic growth and convergence across the United States, *NBER*, n° 3419.

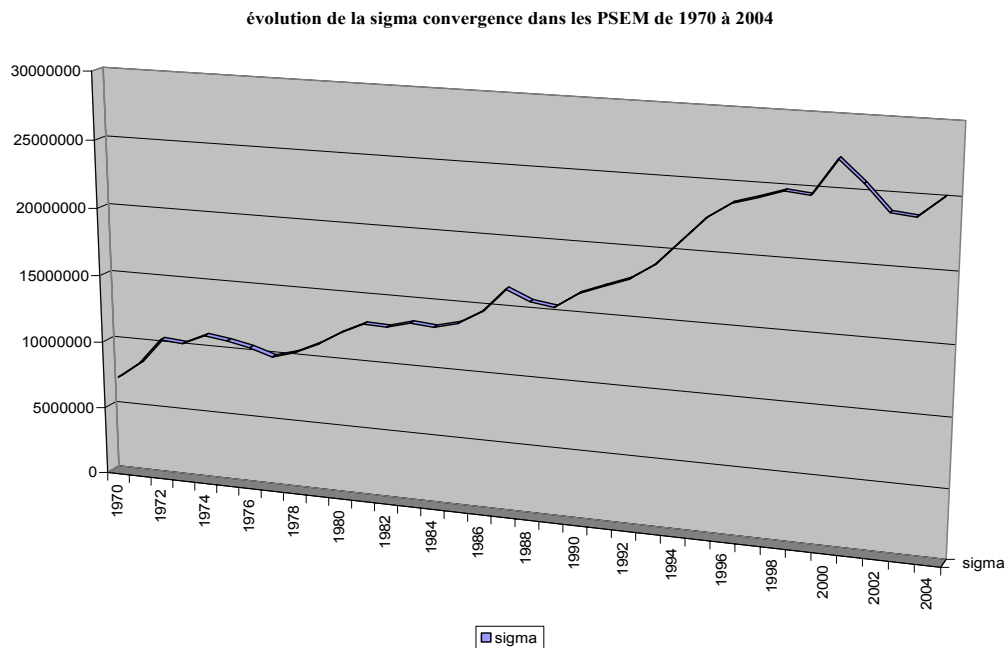
$$(1) \quad \sigma_t = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (Y_{it} - \bar{Y}_t)^2}$$

avec Y_{it} le PIB (en logarithme) du pays i à la date t ,

\bar{Y}_t , la moyenne des revenus par tête à la date t , $i=1, \dots, N$ pays et $t=1, \dots, T$ périodes.

Il existe une convergence entre un ensemble de pays si l'écart type de la répartition du revenu diminue dans le temps. Appliquée aux pays de notre échantillon, on obtient les résultats reportés sur le graphique 2

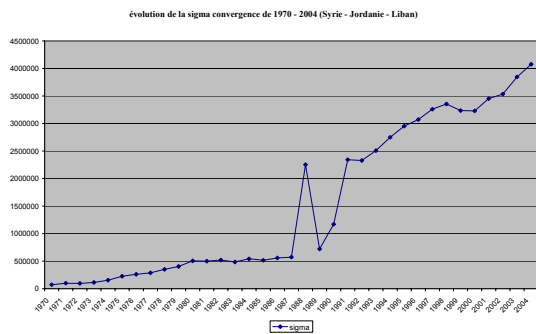
Graphique 2 : Evolution de la sigma convergence dans les PSEM de 1970 à 2004



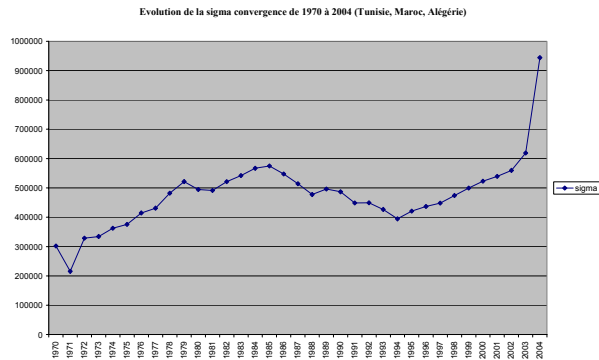
Calcul des auteurs (Données Banque Mondiale)

Or, ces derniers indiquent une augmentation de la dispersion des revenus dans la zone, avec même une accélération à partir de l'année 1996. Si l'on tente de réaliser cette mesure non pas de manière globale mais par groupe de pays, les résultats restent décevants. En effet, nous avons effectué la mesure tout d'abord pour le groupe des plus gros récipiendaires (graphique 3) qui sont également les plus anciens récipiendaires (Israël - Tunisie). Puis nous l'avons effectuée pour le groupe intermédiaire qui compte l'Algérie, la Tunisie et le Maroc. Ce groupe est également celui où les premières mesures d'incitation (du moins pour la Tunisie et le Maroc) datent de la fin des années 1980 (graphique 4). Pour finir nous avons regroupé dans le troisième groupe les plus petits récipiendaires mais également ceux qui se sont ouverts aux IDE le plus tardivement, à savoir la Jordanie, la Syrie et le Liban (graphique 4)

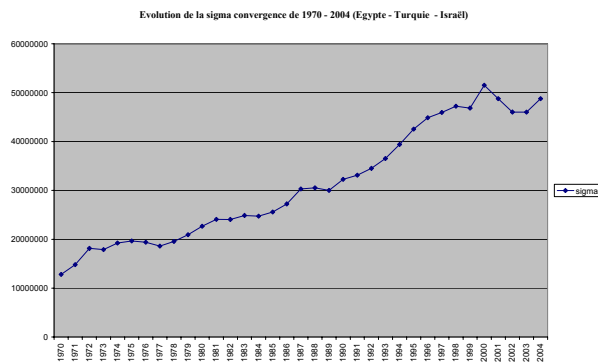
Graphique 3



Graphique 4



Graphique 5



Calculs effectués partant des données banques Mondiales

On note dans tous les cas une augmentation de la dispersion dans les groupes à partir des années 1990. Ces analyses statistiques ont donc montré que les IDE et la croissance sont positivement corrélés et que la zone a été marquée par des trajectoires de croissance divergentes. Les analyses effectuées sur la base de clubs de convergence intra-zone vont permettre de parvenir à des résultats plus probants notamment en mettant en relation les flux d'IDE reçus et les dynamiques de convergence par clubs.

4.3. La recherche de clubs de convergence et la relation IDE-croissance

4.3.1. Clubs de convergence : méthode et identification

Suivant Ben David (1994) et Qing (1999) la convergence et/ou la divergence peuvent être représentées par le modèle suivant :

soit $y_{i,t}$ le PIB/Tête au cours de l'année t :

$$(2) \quad y_{i,t}^j = \alpha_i + \beta_i t + \phi y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

où ε représente les perturbations avec une moyenne nulle et j indique un groupe de pays quelconque. Pour chaque groupe j , on fait la somme par rapport à j et on divise par n (le nombre de pays au sein du groupe) :

$$(3) \quad \bar{y} = \bar{\alpha} + \bar{\beta} t + \phi \bar{y}_{t-1} + \varepsilon_t$$

où \bar{y} est la moyenne des PIB/Tête des pays composant le groupe. En soustrayant l'équation 2 de l'équation 1 on obtient :

$$(4) \quad \Delta Y_{i,t} = A + Bt + \phi \Delta Y_{i,t} + \varepsilon_t$$

avec $A = \alpha_i - \bar{\alpha}$; $B = \beta_i - \bar{\beta}$ et $\Delta Y_{i,t} = y_{i,t} - \bar{y}_t$ représente l'écart du PIB/Tête du pays i par rapport à la moyenne du groupe.

Etant donné que pour des séries temporelles la notion de convergence implique que les écarts des PIB/Tête entre les pays suivent un processus stationnaire, la convergence stochastique suit alors un processus stationnaire qui est directement lié à l'hypothèse de racine unitaire. Dès lors, dans un premier temps, le test ADF (test de Dickey-Fuller Augmenté) est appliqué à l'ensemble des pays pour détecter la présence de racine unitaire relatif à la variable ΔY . En effet, les tests ADF permettent de mettre en évidence le caractère stationnaire ou non d'une chronique par la détermination d'une tendance déterministe ou stochastique.

La régression ADF de l'équation (4) peut être formulée comme suit :

$$(5) \quad \Delta Y_t = \mu + Bt + \alpha \Delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t$$

Ainsi, le test ADF teste l'hypothèse nulle de présence de racine unitaire (processus non stationnaire) contre l'hypothèse alternative de stationnarité. Toutefois les tests ADF perdent de leur puissance surtout lorsqu'il s'agit de traiter des données de courte période. Ainsi, il serait plus approprié d'appliquer un test plus robuste et moins sensible à la taille de la période. Kwiatkowski et al. (1992) proposent d'utiliser un test (connu sous le nom du test KPSS) de multiplicateur de Lagrange (LM) fondé sur l'hypothèse nulle de stationnarité. Celle-ci est rejetée en faveur de l'hypothèse alternative de présence de racine unitaire si la statistique LM est supérieure aux valeurs critiques lues dans une table élaborée par les

auteurs. La combinaison des deux tests (test ADF et KPSS) permet d'élaborer la méthodologie suivante :

1. le rejet de l'hypothèse nulle par les tests ADF et l'échec de rejet par les tests KPSS est considéré comme une preuve de forte convergence.
2. l'échec du rejet de l'hypothèse nulle aussi bien par les tests ADF et KPSS est considéré comme une mise en évidence d'une convergence positive étant donné la faible robustesse des test ADF. Dans ce cas nous sommes en présence d'une faible convergence.
3. l'échec du rejet de l'hypothèse nulle par les tests ADF et son rejet par les tests KPSS est considéré comme une forte indication de non convergence ou de divergence.
4. le rejet de l'hypothèse nulle aussi bien par les tests ADF et KPSS révèlent la complexité du processus et implique une analyse plus approfondie et plus sophistiquée.

Dans un premier temps nous avons donc découpé la période d'étude¹⁹ (1974-2004) en trois sous périodes et par conséquent l'hypothèse d'existence d'équilibres multiples a été maintenue. En effet, l'estimation des clubs de convergence conduit au rejet de l'hypothèse de convergence sur l'ensemble de la période (1974-2004). Ainsi, le processus de convergence ne semble pas être uniforme dans le temps et l'hypothèse de l'existence des modèles de croissance à équilibres multiples a été donc retenue. Le choix des périodes a été guidé par les événements majeurs qui seraient susceptibles d'affecter d'une façon significative le processus de croissance des pays étudiés. Ainsi, la première période (1974-1980) débute juste après le premier choc pétrolier et coïncide avec le changement d'attitude de la majorité des pays étudiés vis-à-vis de l'investissement international en adoptant une stratégie de promotion des IDE et des firmes étrangères. La seconde période (1981-1994) est caractérisée par l'adoption des pays étudiés du programme d'ajustement structurel sous l'égide du FMI. Enfin, la troisième période (1995-2004) ou la période post réformiste correspond à la signature de la plupart de ces pays d'un accord de partenariat avec les pays de l'UE. Initié en 1995 à Barcelone, cet accord pour la constitution d'une zone de libre échange est inséré dans une logique d'accompagnement, offrant à ces pays un ancrage politique et un appui financier dirigé vers le soutien aux réformes institutionnelles de ces pays et aux financements d'infrastructures et des entreprises

Pour chaque période un test de stationnarité de la variable ΔY a été appliqué à l'ensemble des pays. Autrement dit, il était question de savoir si le PIB/Tête de chaque pays converge vers la moyenne des PIB/Tête des 9 pays de l'échantillon. Une fois ceci effectué, nous avons essayé de détecter d'éventuels clubs de convergence (faible ou forte convergence) relatifs à chaque période en faisant l'hypothèse que, si la majorité des pays convergent, le groupe peut être alors considéré comme un club de convergence. La divergence est alors indiquée par un faible pourcentage de pays qui convergent au sein du groupe. Dans ce cas, un test de convergence par paire de pays (test de stationnarité de la variable mesurant l'écart du PIB/Tête entre les deux pays) a été appliqué avant de chercher à détecter des pays qui peuvent constituer des sous groupes ou des clubs de convergence²⁰.

¹⁹ Le choix de la période d'étude a été contraint par l'absence des données sur le PIB/Tête pour la Turquie, le Liban et la Jordanie dans les années soixante.

²⁰ Nous avons constaté que plus le nombre des paires de pays qui convergent est important plus la probabilité de constituer des clubs de convergence est élevée.

Tableau 13 : Tests de Convergence pour l'Ensemble des PSEM

Période tests	1974-1980			1981-1994			1995-2004		
	ADF	KPSS	Convergence	ADF	KPS	Convergence	ADF	KPSS	Convergence
Pays									
Algérie	(0.45)	(0.50)**	NON	(3.10)	(0.52)	NON	(2.49)	(0.24)	Faible
Egypte	(0.81)	(0.50)**	NON	(3.47)*	(0.43)	Mitigé	(0.99)	(0.35)*	NON
Israël	(0.82)	(0.30)	Faible	(3.16)	(0.57)	NON	(2.23)	(0.20)	Faible
Jordanie	(6.79)**	(0.45)*	Mitigé	(3.14)	(0.52)	NON	(2.68)	(0.38)*	NON
Liban	(1.50)	(0.45)*	NON	(3.63)*	(0.43)	Mitigé	(1.71)	(0.35)*	NON
Maroc	(0.71)	(0.39)*	NON	(2.92)	(0.46)	NON	(2.26)	(0.62)**	NON
Syrie	(26.87)***	(0.36)*	Mitigé	(2.39)	(0.51)	NON	(2.81)	(0.46)*	NON
Tunisie	(1.11)	(0.41)*	NON	(2.57)	(0.47)	NON	(2.32)	(0.40)*	NON
Turquie	(0.41)	(0.35)*	NON	(2.14)	(0.13)	Faible	(1.35)	(0.14)	Faible

Notes :

- ADF : tendance et constante sont prises en compte.
- Pour le test ADF : ****, **, * : signifient que la variable est stationnaire à 1%, 5%, 10%.
- Pour le test KPSS ****, **, * représentent la significativité statistique en utilisant les valeurs critiques de Kwiatkowski et al. (1992) à 1% (0.73), 5% (0.46), et 10% (0.34).
- Non : pas de convergence, Faible : faible convergence, Mitigé : résultat mitigé.

Les résultats du Tableau 12 indiquent que, pour les trois périodes, l'hypothèse suivant laquelle les neuf pays de la zone sud-est de la méditerranée constituent un club de convergence ne peut être retenue. En effet, pour chaque période, les tests montrent que la majorité des pays divergent. Pour affiner l'analyse et chercher d'éventuels sous-groupes de pays qui convergent, nous avons procédé pour chaque période à des tests de convergence par paire de pays²¹. En se basant sur les résultats de ces tests et en cherchant (parfois par tâtonnement) à constituer des clubs de convergence, nous avons essayé de détecter des club de convergence relatifs à chaque période, et ce, en adoptant la démarche indiquée ci-dessus.

²¹ Les résultats des tests peuvent être fournis sur demande.

Les tableaux 13, 14, 15 où sont indiqués les résultats de ces tests permettent de faire le constat suivant :

- Pour la période 1974-1980 les tests ADF et KPSS n'ont permis de repérer qu'un seul club de convergence. Celui-ci est formé par 4 pays à savoir le Maroc, la Tunisie, Israël et la Turquie.
- Pour la période 1981-1994, deux clubs de convergence ont pu être constitués. Le premier comporte trois pays (l'Algérie, la Jordanie et la Syrie) alors que le deuxième est formé par le Maroc et la Tunisie.
- Enfin concernant la période 1995-2004, trois groupes de pays ont été définis comme des clubs de convergence. Le premier club est représenté par l'Algérie, Israël, la Turquie et l'Égypte. Le second club inclut la Tunisie et le Liban alors que le troisième comprend la Jordanie et le Maroc.

Tableau 14 : Clubs de Convergence : 1974-1980

Période			
1974-1980			
tests	ADF	KPSS	Convergence
Club :			
Maroc	(1.19)	(0.30)	Faible
Tunisie	(0.85)	(0.22)	Faible
Turquie	(1.19)	(0.30)	Faible
Israël	(0.08)	(0.32)	Faible

Tableau 15 : Clubs de Convergence : 1981-1994

Période			
1981-1994			
Tests	ADF	KPSS	Convergence
Club 1 :			
Algérie	(2.36)	(0.12)	Faible
Jordanie	(3.57)*	(0.32)	Forte
Syrie	(0.87)	(0.41)*	NON
Club2 :			
Maroc	(2.39)	(0.16)	Faible
Tunisie	(2.39)	(0.16)	Faible

Tableau 16 : Clubs de Convergence : 1995 – 2005

Période	1995-2004			
	Tests	ADF	KPSS	Convergence
Club 1 :				
Algérie		(2.21)	(0.19)	Faible
Israël		(2.32)	(0.29)	Faible
Turquie		(2.33)	(0.21)	Faible
Egypte		(1.85)	(0.33)	Faible
Club2 :				
Tunisie		(1.92)	(0.21)	Faible
Liban		(1.92)	(0.21)	Faible
Club3 :				
Jordanie		(2.68)	(0.32)	Faible
Maroc		(2.68)	(0.32)	Faible

4.3.2. IDE et convergence économique : existe-t-il un lien ?

Il serait à présent intéressant de voir si les flux d'IDE en direction des PSEM peuvent ou non être à l'origine d'une polarisation de la croissance sur certains pays de cette région. Dit autrement, il s'agit de voir si au niveau de cette zone, des clubs de convergence ont été déterminés sous l'impulsion des IDE. Théoriquement, ces clubs de convergence font référence à l'idée que des pays qui partagent les mêmes caractéristiques structurelles peuvent converger dans le long terme seulement si leurs « conditions initiales » sont similaires. Les conditions initiales concernent l'acquis des économies, notamment le capital humain et physique accumulé²². Ainsi, l'IDE pourrait jouer un rôle déterminant dans la formation de tels clubs. En effet, celui-ci pourrait agir sur une économie d'accueil à travers plusieurs canaux. En effet, si on se réfère à la littérature théorique et empirique, l'IDE agit surtout sur la croissance par le biais des effets spillovers. Ces effets concernent aussi bien le développement du commerce extérieur, le transfert de la technologie, et l'accumulation du capital physique et humain. De surcroît, l'investissement international pourrait affecter d'une façon significative aussi bien les conditions structurelles des pays que leurs conditions initiales.

Pour vérifier cette relation nous avons effectué des régressions sur des données de panel. Celles-ci ont porté bien évidemment sur les clubs de convergence que nous avons détectés. Il s'agit simplement de voir, si la convergence en IDE²³ aurait contribué ou non à la convergence économique²⁴ des pays composant le club de convergence.

Formellement il s'agit de tester la relation linéaire suivante :

$$(6) \quad \Delta Y_{i,t} = A + B * \Delta IDE_{i,t} + \varepsilon_t$$

²² Au total peuvent être retenues des conditions initiales aussi variées que la développement des infrastructures, l'absence ou la présence de complémentarités sectorielles, la structure plus ou moins compétitive des marchés, etc.

²³ Exprimée par l'écart entre les flux d'IDE attirés par un pays du club et la moyenne des flux d'IDE reçus par ce même club.

²⁴ Calculée par la différence entre le PIB/Tête du pays appartenant au club et la moyenne du club en question.

avec $\Delta Y_{i,t}$ est la différence entre le PIB/Tête d'un pays i du club et la moyenne du club à la date t ; $\Delta IDE_{i,t}$ est la différence entre les flux d'IDE attirés par un pays i à la date t et le flux moyen d'IDE du club.

Si l'hypothèse suivant laquelle l'IDE contribue à la convergence économique est avancée, le signe attendu du coefficient de la variable $\Delta IDE_{i,t}$ doit être positif. Explicitement, ceci renvoie à l'idée que l'écart en terme d'IDE entre un pays donné et la moyenne de son club de convergence (la divergence en IDE) affecte positivement la divergence économique. Autrement dit, plus cet écart en IDE est important plus la probabilité de convergence (divergence) du PIB/tête baisse (augmente). Ainsi, lorsque nous sommes en présence d'un signe positif, l'hypothèse de convergence est validée alors que dans le cas contraire c'est plutôt l'hypothèse de divergence qui doit être maintenue.

Pour vérifier la relation IDE – convergence nous avons régressé pour chaque club l'équation (6) par un modèle à effets fixes.

Tableau 17 : Résultats des Estimations

Période	CLUBS	Méthode d'Estimation : MCO	
		Modèles à Effets Fixes	
1995-2005	Club1 : (n = 4)	$\Delta Y_{i,t} = 448.78 + 4.31E - 06 * \Delta IDE$	
	Algérie, Egypte, Israël, Turquie	(1.13)	(15.64)***
		$R^2 = 0.47$	F***=37.42
	Club 2 : (n = 2)	$\Delta Y_{i,t} = -162.416 - 5.04E - 06 * \Delta IDE$	
	Tunisie, Liban	(1.35)	(11.53)***
		$R^2 = 0.77$	F***= 66.52
1981-1994	Club3 : (n = 2)	$\Delta Y_{i,t} = 5.87E - 14 - 2.38E - 07 * \Delta IDE$	
	Maroc, Jordanie	(1.36)	(2.66)***
		$R^2 = 0.11$	F**=3.55
	Club 4 : (n = 2)	$\Delta Y_{i,t} = -5.18E - 14 + 1.16E - 06 * \Delta IDE$	
	Maroc, Tunisie	$R^2 = 0.12$	F**=3.82

Chiffres entre parenthèses t-Student (), *** : significatif à 1%, Les écarts-types estimés sont corrigés de l'hétéroscédasticité par la matrice de White.

Les résultats²⁵ sont plutôt mitigés, ainsi, pour la période 1995-2004, l'IDE semble contribuer significativement à la formation du club de convergence constitué par l'Algérie, l'Egypte, Israël, et la Turquie. Cependant, pour les deux autres clubs (Tunisie-Liban et Maroc-Jordanie), l'IDE semble aller plutôt à l'encontre de formation de tels clubs. Par

²⁵ Pour certains clubs les résultats des estimations n'étaient pas très intéressants (le R² paraît très faible) et ont été par conséquent évincés de l'analyse.

ailleurs, pour la période 1981-1994, l'IDE paraît contribuer d'une manière significative à la convergence de l'économie Tunisienne et Marocaine.

5. Conclusion

Les politiques publiques influencent les quantités d'IDE reçus notamment à travers l'amélioration des conditions macroéconomiques et la mise en place d'institutions, de systèmes juridiques et d'infrastructures de qualité. Nous avons décrit en détail les actions menées par les autorités publiques des PSEM dans ces domaines et nous avons montré que ces 10 pays ont tous intensifié leurs efforts de stabilisation conjoncturelle et de transformation structurelle, avec l'objectif d'attirer des capitaux productifs dont les effets sur la croissance sont supposés effectifs et positifs. Nous avons donc montré que des politiques d'attractivité similaires mais plus ou moins précoces ou tardives ont été conduites partout dans l'espoir d'attirer des IDE et de stimuler la croissance économique et la convergence vers les pays les plus avancés. Cependant, une analyse descriptive des flux d'IDE reçus par les pays de la zone montre que la masse de réformes entreprises dans les PSEM, pour la plupart depuis le début des années 1990, ne semble pas avoir d'effets probants sur les flux d'IDE puisque au contraire on observe une grande stabilité du volume de flux (en %) sur toute la période.

Les études empiriques ont montré que les IDE n'accéléraient la croissance et ne généraient des effets de convergence vers les pays plus avancés qu'à la condition que les territoires d'accueil bénéficient de niveaux suffisants d'éducation et de développement économique. Nous montrons alors que ces IDE reçus, même si ils sont inférieurs aux attentes, ont tout de même eu des effets sur la croissance de certains pays. La simple mise en confrontation des flux d'IDE et des taux de croissance dans la zone indique qu'une relation positive apparaît pour des pays comme la Tunisie, la Turquie, Israël et le Liban, mais que les situations sont plus confuses pour des pays comme la Syrie, la Jordanie et l'Algérie. Les résultats de régressions indiquent tout de même que dans tous les cas, sauf trois (Algérie, Jordanie, Liban), les flux d'IDE sont une variable explicative de la croissance dans ces pays (coefficient significatif et positif au seuil de 1%). Les calculs de sigma-convergence effectués ensuite sur l'ensemble de la zone indiquent une augmentation de la dispersion des revenus dans la zone, avec même une accélération à partir de l'année 1996. Si l'on tente de réaliser cette mesure non pas de manière globale mais par groupe de pays (plus gros et plus anciens récipiendaires, pays intermédiaires du Maghreb, et plus petits récipiendaires) les résultats sont décevants, même si on note dans tous les cas une augmentation de la dispersion dans les groupes à partir des années 1990. D'autres regroupements basés sur la logique de convergence entre certains des PSEM sur la période permettent d'aboutir à des résultats plus significatifs et pertinents.

L'analyse économétrique (tests ADF et KPSS) nous a ensuite permis d'identifier plusieurs clubs de convergence sur les trente dernières années. Un club constitué par le Maroc, la Tunisie, Israël et la Turquie pour la période 1974-1980 ; deux clubs composés respectivement de l'Algérie, la Jordanie et la Syrie pour le premier, et du Maroc et de la Tunisie pour le second, pour la période 1981-1994 ; et enfin trois groupes de pays l'Algérie, Israël, la Turquie et l'Égypte, la Tunisie et le Liban ensuite, et la Jordanie et le Maroc enfin, concernant la période la plus récente 1995-2004. L'IDE semble n'avoir contribué significativement à la formation du club de convergence que pour le groupe constitué par l'Algérie, l'Égypte, Israël, et la Turquie et pour la période la plus récente (1995-2004), et pour la période 1981-1994, pour le groupe constitué des économies tunisienne et marocaine.

Il reste toutefois difficile de relier les politiques publiques d'attractivité aux flux d'IDE reçus et à leur conséquence sur la croissance et la convergence dans le cadre d'une analyse

économétrique unifiée du fait de la difficulté de mesurer ces changements de politiques d'une part, et du fait de la faible significativité de ces variables dans l'explication des IDE et de la croissance comme le révèlent les résultats des analyses économétriques rassemblés dans la première partie de ce papier. Il semble toutefois que les IDE renforcent le caractère endogène de la croissance puisque ce sont les stocks de capital et le niveau de revenu par tête qui expliquent le mieux à la fois les flux d'IDE reçus et les effets de ces derniers sur la croissance. Ces IDE permettent ainsi d'expliquer une partie des comportements de divergence globale entre économies et de convergence par club que nous avons mis en évidence sur un ensemble de pays en développement assez homogènes du point de vue de leurs conditions initiales. Les politiques d'attractivité qui sont menées par de tels pays sont destinées à agir sur les montants de capital accumulé et sur les effets de déversement technologiques potentiels, mais elles ne seront efficaces à stimuler l'investissement étranger et ne généreront des effets de croissance qu'à la condition qu'elles soient accompagnées de vrais efforts de qualification de la main d'œuvre et d'élévation du niveau de productivité du travail et ne doivent pas se substituer à un véritable stratégie de développement qui n'a d'effets que dans le long terme.

Bibliographie

- Acemoglu, D., S. Johnson, and J. Robinson, 2004, Institutions as the fundamental cause of long-term growth, NBER working paper N° 10481, May 2004.
- Amable, B. et D. Guellec, 1992, Les théories de la croissance endogène, *Revue d'Economie Politique*, vol. 102, N°3, pp.313-377.
- Apergis, N., and C. Katrakilidis, 1998, Does inflation uncertainty matter in foreign direct investment decisions ? An empirical investigation for Portugal, Spain and Greece, *Rivista Internazionale Di Scienze Economiche E Commerciali*, vol. 45, pp. 729-744.
- Asiedu, E., 2002, On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: is Africa Different ?, *World Development*, Vol. 30 (1), pp 107-199
- Baldone, S., F. Sdogati, et L. Tajoli, 2001, Patterns and determinants of international fragmentation of production : evidence from outward processing trade between the EU and Central and Eastern European countries, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137 (1), pp. 80-104.
- Barro, R. et Sala-i-Martin, X. [1990], Economic growth and convergence across the United States, NBER, n° 3419, août
- Basu, A., K. Srinivasan , 2002, Foreign Direct Investment in Africa – Some case studies, IMF working paper, wp/02/61, march 2002
- Ben-David, D. (1994) 'Convergence Clubs and Diverging Economies', Unpublished manuscript, University of Houston, Ben-Gurion University, and CEPR.
- Benassy-Quéré, A., L. Fontagné, et A. Lahrière-Révil, 2003, Tax competition and foreign direct investment, CEPII Working Papers 2003-17.
- Benassy-Quéré, A., M. Coupet, et T. Mayer, 2005, Institutional determinants of foreign direct investment, CEPII Working Papers 2005-05.
- Bende –Nabende, Ford, J.L, Slater, J.R.(2000), 'The Impact of FDI and Regional Economic Integration on The Economic Growth of The ASEAN-5 Economies,1970-1994 : A comparative Analysis in a Small Structural Model', in Ford J.L.(ed), *Finance, Governance and Economic Performance in Pacific and South East Asia*, Edwar Elgar
- Berthelier, P., Desdoigts, A. et J. Ould Aoudia, 2003, Profils institutionnels, Minefi, Paris, juillet 2003.
- Blomström, M. and A., Kokko, 2003, The economics of foreign direct investment incentives, NBER Working Paper 9489, NBER, Cambridge, Mass., February 2003
- Bloningen, B., 2005, A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants, *Atlantic Economic Journal*, 33(4), 383-403.
- Brainard, S.L., 1997, An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade, *American Economic Review*, vol. 87, N°4, pp. 520-544.
- Chakrabarti, A., 2001, The determinants of foreign direct investment : sensitivity analysis of cross-country regressions, *Kyklos*, vol. 54, n°1, pp. 89-114.
- Chan K.K et Gemayel E.R. (2004), Risk instability and the pattern of FDI in MEN, IMF Working Paper.
- Choi, C. (2004) 'Foreign Direct Investment and Income Convergence', *Applied Economics*, 36, 1045-1049

- Crankovic, M. and Levine, R. (2000) 'Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?' University of Minnesota Working Paper.
- Culem, C., 1988, The Location Determinants of Foreign Direct Investment in Developing countries, The University of Adelaide Working paper n°12
- De Gregoric Bronsztein, E.J et Lee, J.W. (1998), 'How Does Foreign Direct Investment Affect Growth?', *Journal of International Economics*, vol.45, No. 3
- De Mello, L.R. (1997), 'Foreign Direct investment in Developing Countries and Growth: a selective survey', *Journal of Development Studies* vol.34, No. 1, pp.1-34
- Dees, S., 1998, Foreign direct investment in China: determinants and effects, *Economics of Planning*, vol. 31, pp. 175-194.
- Dunning, J.H., 1993, *Multinational Enterprises and the global Economy*, Addison Wesley Workingham
- Feinberg, S. and Keane, M., 2003, U.S. – Canada Trade Liberalization and MNC Production Location, *Review of Economics and Statistics*, 83(1): 118-32
- FEMISE, 2003, Rapport du FEMISE sur le partenariat euro - méditerranéen, septembre 2003.
- FEMISE, 2006, Rapport annuel du FEMISE 2006.
- Froot ,K.A, and Stein, J.C., 1991, Exchange Rates and Foreign Direct Investment :A Imperfect Capital Market Approach, *Quarterly Journal of Economics*, Vol 106 (4), pp 1191-1217
- Fung, K.C., H. Lizaka, J. Lee, and S. Parker, 2000, Determinants of U.S. and Japanese foreign direct investment in China, Working Paper 456, Santa Cruz, CA.: University of California at Santa Cruz
- Görg, H., 1998, Fragmentation and trade: US inward processing trade in the UE, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136 (3), pp. 403-422.
- Görg, H., and D. Greenaway (2002) 'Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?', Centre for Economic Policy Research, CEPR Discussion Paper 3485.
- Hanson, G., 2001, Should countries promote foreign direct investment ? G24 discussion papers, n°9, UNCTAD CIID-Harvard University
- Hanson, G., R. Mataloni, et M. Slaughter, 2001, Expansion strategies of US multinationals firms, NBER Working Papers, n° 8433, august 2001.
- Hanson, G., Mataloni, R., and Slaughter, M., 2003, Vertical Production Networks in Multinational Firms, NBER Working Paper No. 9723
- Hartman D.G., 1985, Tax policy and Foreign Direct Investment, *Journal of Public Economics*, Vol.16. pp 107-121
- Helpman, E.M., 1984, A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations, *Journal of Political Economy*, Vol. 92, 99 451-471
- Helpman, E., 2006, Trade, FDI and the organization of Firms, NBER working paper 12091, National Bureau of Economic Research, March 2006.
- Kamaly, A. 2003, Behind the surge of FDI to developing countries in the 1990s. An empirical investigation, Cairo: The American University of Cairo, Department of Economics, mimeo.
- Kaufmann, D., Kraay, A. and P. Zoido-Lobaton, 1999, Aggregating Governance Indicators, World Bank Policy Research Paper 2195.

- Klein, M.W. et Rosengren, E.S., 1994, The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: Relative Wealth versus Relative Wage Effects, *Journal of International Economics*, 36 (3/4), pp 373-389
- Kravis, I.B., and R.E. Lipsey, 1982, The location of overseas production and production for export by U.S. multinational firms, *Journal of International Economics*, vol. 12, pp. 201-223.
- Kumar, N., 2000, Explaining the geography and depth of international production: the case of US and Japanese multinational enterprises, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136/3, pp. 442-477.
- Kumar, N. and Pradhan, J.P. 'Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Exploration and Implication for WTO Negotiations on Investment', *RIS Discussion Paper No. 27*.
- Kwiatkowski, D., Philipps, P.C.B, Schmidt, P., and Shin, Y. (1992) 'Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure are We That Economic Time Series have a Unit Root?' *Journal of Econometrics*, 54, 159-78.
- Lecraw, D., 1991, Factors influencing FDI in host developing countries: a preliminary report, in P.J. Buckley and J. Clegg (eds.) *Multinational enterprises in Less Developed Countries*, pp. 163-180.
- Levasseur, Sandrine, 2002, Investissements directs à l'étranger et stratégies des firmes multinationales, *Revue de l'OFCE, Hors série, Mars 2002*.
- Lim, E.-G., 2001, Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature, *IMF working Paper, WP/01/175, November 2001*.
- Lipsey, R., (2000) 'Inward FDI and Economic Growth in Developing Countries', *Transnational Corporations*, 9 (1), 67-95.
- Løwendahl, H., and E. Ertugal-Løwendahl, 2001, Turkey's performance in Attracting FDI, *European Network of Economic Policy Research Institutes Working Paper N°8, November 2001*
- Markussen, J.R. et Venables, A.V. et Konan, D.E, Zhang, K.H., 1996, A Unified Treatment of horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services, *NBER Working Paper 5696*
- Mayer- Foulkes, D. and Nunnenkamp (2005) 'Do Multinational Enterprises Contribute to Convergence or Divergence? A Disaggregated Analysis of US FDI', *Kiel Working Paper No.1242*.
- Michalet, C.-A., 1999, *Mondialisation, la grande rupture*, Editions la Découverte, collection économie et entreprises, Paris.
- Mody, A., S. Dasgupta, and S. Sinha, 1998, Japanese multinationals in Asia: drivers and attractors, *Oxford Development Studies*, vol. 27, N°2, pp.149-164
- Morrisset, J. et N. Pirna, 2000, How tax policy and incentives affect foreign direct investment : a review, *World Bank Working Papers, n° 2509, december*.
- Nigh, D., 1986, Political events and the foreign direct investment decision: an empirical examination, *Management Decision Economics*, Vol. 7 (June), pp. 99-106.
- Nigh, D., and H. Schollhammer, 1987, Foreign direct investment, political conflicts, and cooperation: the asymmetric response hypothesis, *Management Decision Economics*, Vol. 8 (December), pp. 307-312.

- OCDE (2002), L'investissement direct étranger au service du développement: optimiser les avantages minimiser les coûts, Paris.
- Ould Aoudia, J., 2006, Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens, AFD, Paris.
- Qing, L. (1999) 'Convergence Clubs: Some Further Evidence', *Review of International Economics*, 7(1), 59-67.
- Raff, H. and K. Srinivasan, 1998, Tax incentives for import-substituting foreign investment: does signalling play a role ?, *Journal of Public Economics*, vol. 67, pp. 167-193.
- Ranis, G., and C. Schive, 1985, Direct foreign investment in Taiwan's development, in W. Galesen (ed.) *Foreign Trade and Investment: Economic Development in the Newly-Industrializing Asian Countries*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Rodrik, D., 1999, *Making Openness Work: The New Global Economy and the Developing Countries*, Overseas Development Council, Washington, DC, 1999.
- Rodrik, D., 2003, *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth* (edited), Princeton University Press
- Rodrik, D., A. Subramanian and F. Trebbi, 2004, Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, *Journal of Economic Growth*, vol. 9, no.2, June 2004.
- Romer, Paul M. (1993) 'Ideas Gaps and Object Gaps in Economic Development', *Journal of Monetary Economics*, 32(3) .pp.543-573
- Shatz, H., and A. Venables, 2000, The geography of international investment, World bank Policy Research Working paper, N° 2338.
- Stevens G.V.G., 1998, Exchange Rates and Foreign Direct Investment: A note, *Journal of Policy Modelling*, 20 (3), pp 393-401
- Schneider, F., et B.S. Frey, 1985, Economic and political determinants of foreign direct investment, *World Development*, vol. 13, pp. 161-175.
- Singh, H., and K.W. Jun, 1995, Some new evidence on determinants of foreign direct investment in Developing countries, World Bank Policy Research Working Paper, N° 1531.
- Vallachain, B. and M.A. Satherthwaite, 1992, Sectoral growth at the metropolitan level: an evaluation of economic development incentives, *Journal of Economics*, 31.
- Wei, S.J., 2000a, How Taxing is Corruption on International Investors ? *Review Of Economics and Statistics*, 82(1), pp 1-11
- Wei, S.J., 2000b, Local Corruption and Global Capital Flow?, *Brooking papers on Economic Activity*, 20(2), pp 303-346
- Wheeler, D., and A. Mody, 1992, International investment location decisions: the case of U.S. firms, *Journal of International Economics*, vol. 33, pp. 57-76.
- Woodward, D.P. and R.J. Rolfe, 1993, The location of Export-oriented Foreign direct investment in the Caribbean basin, *Journal of International Business Studies*, vol. 24, first quarter, pp. 121-44.
- World Bank, 2007, *Doing business online*, www.worldbank.org.
- Xu, B. (2000) 'Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth', *Journal of Development Economics* 62 (2)

- Yeaple, S.R., 2003, The Role of Skill Endowments in the Structure of US Outward Foreign Direct Investment, *Review of Economics and Statistics*, 85(3), 726-34
- Yehoue, E.B., 2005, Clusters as a driving engine for FDI, IMF working paper, WP/05/193, IMF, Washington DC
- Youssef, A., 2004, L'élargissement de l'Europe vu du sud, *Revue Confluences Méditerranée* N°46, septembre 2003.

Cahiers du GREThA
Working papers of GREThA

GREThA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit
33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

www.gretha.fr

Cahiers du GREThA (derniers numéros)

- 2007-01 : GONDARD-DELCROIX Claire, *Entre faiblesse d'opportunités et persistance de la pauvreté : la pluriactivité en milieu rural malgache*
- 2007-02 : NICET-CHENAF Dalila, ROUGIER Eric, *Attractivité comparée des territoires marocains et tunisiens au regard des IDE*
- 2007-03 : FRIGANT Vincent, *Vers une régionalisation de la politique industrielle : l'exemple de l'industrie aérospatiale en Aquitaine*
- 2007-04 : MEUNIE André, POUYANNE Guillaume, *Existe-t-il une courbe environnementale de kuznets urbaine ? Emissions polluantes dues aux déplacements dans 37 villes*
- 2007-05 : TALBOT Damien, *EADS, une transition inachevée. Une lecture par les catégories de la proximité*
- 2007-06 : ALAYA Marouane, NICET-CHENA Dalila, ROUGIER Eric, *Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée*
- 2007-07 : VALLÉE Thomas, YILDIZOĞLU Murat, *Convergence in Finite Cournot Oligopoly with Social and Individual Learning*
- 2007-08 : CLEMENT Matthieu, *La relation entre les transferts privés et le revenu des ménages au regard des hypothèses d'altruisme, d'échange et de partage des risques*
- 2007-09 : BONIN Hubert, *French banks in Hong Kong (1860s-1950s): Challengers to British banks?*

La coordination scientifique des Cahiers du GREThA est assurée par Sylvie FERRARI et Vincent FRIGANT. La mise en page est assurée par Dominique REBOLLO.