

## Les Institutions et Attractivité des IDE

**Communication de Fatima BOUALAM**  
**Colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée »**  
17 et 18 Octobre 2008 Rabat- Maroc  
Université de Montpellier I  
Sciences Economiques  
**LASER**

<b><u>Titre de l'article</u></b>	Les Institutions et Attractivité des IDE
<b><u>Type de l'article</u></b>	Papier
<b><u>Comité de lecture</u></b>	Académique
<b><u>Auteur</u></b>	Fatima BOUALAM
<b><u>Profession</u></b>	Doctorante
<b><u>Organisation</u></b>	LASER
<b><u>Contact</u></b>	Fatima BOUALAM
<b><u>Coordonnées</u></b>	Faculté des Sciences Economiques Bureau 403 Espace Richter, avenue de la Mer CS 79606 34960 Montpellier Cedex 2 Tel : +33.04.67.15.83.94 Fax : +33.04.67.15.83.95 <a href="mailto:Faty.boualam@gmail.com">Faty.boualam@gmail.com</a>

### **Résumé :**

Une forte expansion des flux d'investissements internationaux a permis l'accélération des mouvements d'échanges entre différentes zones, avec une variété accrue de ses formes et une évolution quantitative de son contenu. Les pays deviennent promoteurs de la mondialisation de la production en créant un climat d'investissement favorable. Pour les pays d'accueils, le recours à l'investissement direct étranger (IDE) constitue un enjeu suffisamment important de développement local, de formation du capital fixe, et de progrès technique dû à la technologie qu'il incorpore. Les IDE permettent aux pays hôtes (PH) un accroissement des échanges, la création de pôles de compétitivité par des phénomènes d'agglomération d'activités, le transfert de technologie, la mise à niveau des firmes locales, et la création d'emplois. Conscientes de ces effets, les économies en développement ont mis en place des mesures d'attractivité pour bénéficier de l'installation des firmes étrangères. Pour la question de l'attractivité des territoires, nous privilégions les modèles macroéconomiques qui cherchent à identifier quels sont les facteurs qui expliquent le choix de la localisation et les volumes d'IDE reçus par une économie. De plus en plus, la qualité des institutions devient un facteur explicatif des différences entre pays. Une meilleure qualité institutions s'avèrent un moyen efficace d'attractivité. Nous tenterons de spécifier le rôle joué par les institutions et les mesures d'attractivité en Algérie dans la détermination de la localisation des IDE.

Mots clés : déterminants d'IDE, attractivité, qualité des institutions, politique d'attractivité en Algérie, qualité des institutions et détermination d'installation des IDE en Algérie

## INTRODUCTION

Certains pays en développement (PED) semblent être exclus du processus d'intégration de l'économie mondiale véhiculé par les IDE. Caractérisé par une épargne domestique insuffisante par rapport à leurs besoins en investissements (déficit de leur balance courante), le recours aux sources de financement externes est indispensable. Quelques espaces qualifiés d'émergents semblent avoir réussi à échapper à cette exclusion, sont considéré comme des modèles à suivre. Cependant, pour une grande majorité des PED, atteindre l'attractivité des capitaux étrangers s'avère une tâche assez difficile. Le constat révèle une répartition inégale des flux d'IDE à destination des PED par rapport au reste du monde.

La part de l'Afrique dans le total des flux à destination des PED passe de 20% dans les années 70 à 6,7 % fin des années 80, pour tomber à 3% en 2000. De nombreux pays (dont le Maghreb) ont opté pour une libéralisation de la réglementation et une mise en place d'une politique de privatisation. Les IDE existants sont de type primaire (matières premières et pétrole), à l'exclusion de quelques-uns de types firmes - ateliers localisées essentiellement en Tunisie et au Maroc. L'ouverture récente du secteur des services (télécommunications, tourisme, services bancaires, transport) à la concurrence internationale est à l'origine d'un frémissement des IDE en 2001.

Ces pays souffrent d'une faible productivité globale des facteurs due notamment à la faible productivité du capital (Youssef, 2004). La nécessité de convergence entre les stratégies micro et macroéconomiques, les stratégies des firmes et les politiques économiques des gouvernements, est substantielle dans une logique de globalisation. Un jeu combiné a surgit entre la stratégie des firmes et la concurrence entre les territoires. La recherche d'une attractivité du territoire consiste à ouvrir l'économie nationale aux investisseurs étrangers dans l'espoir que leur arrivée entraînera des créations d'emplois, un accroissement de la valeur ajoutée, un accès aux marchés étrangers, un transfert de technologie dans l'organisation et les méthodes de production, l'introduction de nouveaux produits, la modernisation de la gestion des entreprises et une stimulation de leur esprit d'innovation par l'intensification de la concurrence (Michalet, 1999). La littérature propose divers éléments pour justifier des flux d'IDE dans un pays : **Industriels** (*coûts de transport, coûts d'implantation, de production, avantages technologiques, agglomérations d'activités...*) ; **Commerciaux** (*taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange...*) ; **Institutionnels** (*la politique fiscale ou commerciale, les dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou de mouvement de capitaux, le risque pays, l'appartenance à une zone d'intégration...*) (Alaya et al, 2007)

Une fois prise la décision de s'implanter, se pose, dans un deuxième temps, le choix du pays. Notre problématique se concentre davantage sur la question du choix de la localisation après que la firme ait pris la décision d'internationalisation. Le choix de localisation dépend à la fois des objectifs de la firme et des caractéristiques propres au PH offrant le plus de "qualités" et de "garanties" pour leurs investissements. Ainsi, dans le but d'attirer toujours davantage d'investisseurs étrangers, les PED ont mis en place un ensemble de politiques économiques de stabilisation et d'incitation (en abordant à la fois les aspects micro et macroéconomiques, les politiques de change, les politiques d'exonération fiscale, la création de zones franches, la signature d'accords de partenariats, la mise en place de

politiques d'amélioration du climat des affaires, le désengagement de l'Etat dans certains secteurs d'activité....).

Pour ses pays, ce sont tant d'éléments qui aspirent à l'attractivité, dans le but d'atteindre les effets attendus des flux d'IDE. Mais, dans certains cas l'efficacité de ces mesures n'est pas forcément atteinte. De plus en plus, la qualité des institutions devient un facteur explicatif des différences entre pays en matière de taux de croissance et de niveau du produit intérieur brut (PIB) par habitant. De meilleures institutions s'avèrent un moyen efficace d'attractivité. Le respect des droits de propriété, l'ouverture vers l'extérieur, la protection des droits civils, la liberté économique et politique, la sécurité, la transparence, un faible niveau de corruption, l'efficacité de la justice...ce sont tant d'éléments reflétant un environnement institutionnel favorable.

Cet article s'articule autour de trois sections. Dans la première section, nous proposons une revue de la littérature des déterminants des IDE comme le point de départ de notre analyse. Dans la seconde section, nous citerons les mesures incitatives entreprises et leurs efficacités en fonction des stratégies d'entrées des firmes multinationales (FMN). Au final, ces deux points seront appuyés par la prise en compte des institutions et leurs qualités pour expliquer leurs incidences sur l'attractivité des PED, en spécifiant le rôle de l'environnement institutionnel comme déterminant de l'IDE. Cela signifie qu'un pays reflétant un état de droit sain, un faible niveau de corruption, et une transparence juridique et administrative devrait arriver à atteindre les objectifs de sa politique d'attractivité des investisseurs.

L'Algérie a mis en place un certain nombre de mesures incitatives et s'est engagée dans un processus de modernisation de ces institutions. Nous tenterons de spécifier le rôle joué par les institutions et les mesures d'attractivité en Algérie dans la détermination de localisation des IDE.

## **1. La revue de la littérature des déterminants des IDE :**

La complexité des phénomènes économiques a conduit à la multiplication des efforts de recherches théoriques et empiriques, justifiant la large gamme d'hypothèses et de modèles explicatifs. Les déterminants des IDE sont des éléments avec des effets significatifs sur lesquels les pays agissent lors de la mise en place des politiques d'attractivité, en donnant plus de considération aux variables les plus significatives. Les économistes (Lipsey, 1999); (Truman et Emmert, 1999); (Love et Lage Hidalgo, 2000); (Charkrabarti, 2001); (Obwona, 2001) soutiennent que les déterminants de l'IDE les plus significatifs sont: la dimension du marché, les facteurs macroéconomiques et le stock de capital. (Helpman, 2006) a rassemblé une nouvelle génération de travaux théoriques pour mieux comprendre le phénomène des IDE, avec la prise en compte du choix d'organisation des FMN et les caractéristiques des secteurs et des contrats utilisées, découlant des opportunités et de la qualité institutionnelle offerte par le PH.

La littérature a mis en évidence les différents canaux par lesquels l'IDE peut exercer des effets positifs directs et indirects sur la croissance (De Gregorio, 1992); (Blomström, Lypsey et Zejan, 1992); (Balasubramanyam et al, 1996); (Zhang, 2001); (Borensztein, De Gregorio et Lee, 1998); (Sanchez-Robles, 1998); (De Mello, 1999). Elle a également listé un certain nombre de raisons pour lesquels ces effets peuvent être négatifs (Aitken et Harrison, 1993), ou mitigés (Saggi, 2000). L'un des enseignements tiré de ces études est que l'IDE peut

avoir un impact positif clair sur le développement des économies réceptrices dans le cas où les conditions locales sont favorables: en particulier la qualité des ressources humaines qui représente la capacité d'absorption des retombées positives, l'absence de distorsions sur le marché local, et la destination sectorielle des investissements.

La littérature qui traite des flux, causes et effets des IDE, suggère que les théories concernées peuvent se répartir en trois écoles. *L'école de la dépendance* dont les théories considèrent que l'IDE a apporté plus d'effets négatifs que positifs et ne fait que renforcer le sous-développement. *L'école de la modernisation* (Saskia Wilhelms, 1998) est favorable à l'IDE et le considère comme l'élément catalyseur de la croissance, sous la condition que les économies réceptrices soient libérées des interventions étatiques contraignantes et ouvertes à l'investissement et au commerce. Cette école a deux approches. D'une part, les théories du marché parfait qui découlent des théories du libre-échange en utilisant des analyses d'équilibre général. Et d'autre part, l'approche du marché imparfait qui rassemble la théorie de l'organisation industrielle, la théorie de la firme, la théorie de l'internationalisation, de la localisation et de la mondialisation.

Enfin, *l'école de l'intégration* traite la question de l'IDE en tenant compte des variables macro (l'ensemble de l'économie), micro (la firme) et méso-économiques (les institutions), en l'analysant du point de vue des pays récepteurs et émetteurs. Cette école regroupe d'une part, la base théorique la plus employée couramment, au moins dans les études empiriques, développé dans le travail de (Dunning, 1981) qu'il a appelé d'abord "l'approche éclectique", puis le paradigme (OLI) avec O pour "Ownership specificity" soit l'avantage spécifique de la firme (appelé avantage monopolistique par (Mucchielli, 1985), L pour l'avantage spécifique à la location, et I pour l'avantage spécifique à l'internalisation. (Mucchielli, 1985), cite que dans ses travaux antérieurs, Dunning ne mentionne pas ces trois domaines spécifiquement. Mais il cite: la structure de marché avec l'avantage monopolistique, l'organisation de la firme par la notion d'internalisation et l'avantage comparatif par celle de la localisation. La simultanéité de ses trois avantages est nécessaire pour que l'investissement à l'étranger se réalise. Cette approche a été critiquée par (Kojima, 1978, 1982) et (Mucchielli, 1985)

En se basant sur la théorie néoclassique, il est reconnu que les dotations de facteurs d'un pays (de capital et de travail) et les ressources naturelles sont des éléments qui influencent la décision de localisation des IDE. En plus de ces facteurs traditionnels, se rajoutent également d'autres facteurs. Le plus perceptible parmi les facteurs soulignés récemment dans les théories est la localisation géographique, après la publication de Krugman "Geography and Trade" (1991), relative aux effets sur les frais de transport et la taille du pays. Ces éléments sont importants quand il s'agit d'économies d'échelle identifiées dans les activités des firmes. La proximité géographique peut constituer un stimulant à la décision d'IDE.

D'autre part, le paradigme (ESP) "Environment, System, Politic" de Koopman et Montias (1971) (Mucchielli, 1991) indique que l'IDE dépend de l'évolution des variables structurelles d'un pays. L'interconnexion entre l'environnement (*ressources naturelles, humaines et infrastructures*), le système (*institutions politiques, économiques et sociales*) et le politique (*les actions menées par les gouvernements*), permettent de comprendre les flux d'IDE. Ensuite arrive la théorie de l'adaptation institutionnelle qui caractérise les institutions du pays d'accueil comme déterminant des flux d'IDE, en proposant d'étudier sa capacité

d'attirer, d'absorber et de préserver l'IDE. Les flux d'IDE sont dépendants de quatre institutions: le gouvernement, le marché, l'éducation et le milieu socio-culturel.

La politique de l'IDE dépend de la mise en œuvre de tous ses points. Quand bien même les efforts fournis, le contexte général dans les PED n'assure pas forcément ces conditions. Certains obstacles peuvent se révéler désavantageux telles la corruption, la non application des lois et règlements par la société civile, la non efficacité du système judiciaire... Ces dysfonctionnements reflètent la non efficacité des institutions dans les PED, retardent l'application des réformes économiques et de ce fait repoussent l'investissement. Les flux d'IDE réalisés à un niveau macroéconomique font l'objet de décisions prises au niveau microéconomique des entreprises, en fonction de l'avantage attendu d'un investissement.

Ainsi l'environnement politique est un élément déterminant dans les décisions d'investissement, qui affecte directement les entreprises à capitaux étrangers. Non désireuses de subir une perte de rentabilité engendrée par des perturbations politiques, les firmes favorisent les PH qui ne présentent pas d'instabilité. L'avenir du pays doit être suffisamment prévisible, pour que les FMN puissent évaluer la rentabilité des projets en comparaison avec d'autres destinations possibles. Au-delà des variables reflétant un environnement général favorable des affaires, les FMN se préoccupent de la stabilité politique et économique. Il est difficile de dissocier les deux. La stabilité économique ne peut être assurée dans un climat de forte tension politique. En revanche la stabilité politique n'implique pas nécessairement la stabilité économique.

D'autres travaux expliquent les flux d'IDE en considérant le rôle du capital humain (Lucas, 1988). (Borensztein et al, 1998) expliquent que l'impact de l'IDE repose sur le stock de capital humain dans les PH. Outre, ses facteurs déterminants dans les stratégies de localisation, une panoplie de mesures incitatives est prise en compte. En effet, les stratégies du régime de change sont également importantes pour attirer les IDE. Ces stratégies concernent le niveau du taux de change réel (i.e compétitivité et la puissance internationale de la devise) et le risque associé au taux d'intérêt nominal (i.e la volatilité du taux de change), tous deux déterminent la décision d'investissement à l'étranger (Bénassy et al, 2000).

Les estimations confirment aussi l'instabilité du taux de change nominal comme un élément défavorable à l'IDE avec un impact d'ampleur comparable à celui d'une surévaluation. L'instabilité du taux de change induite par un régime de change flottant est défavorable à l'IDE, même si elle empêche le taux de change réel de s'apprécier. Pour le PH, le rapprochement de son taux de change réel, à celui du pays investisseur et éventuellement à ceux des localisations alternatives est un déterminant significatif des flux d'IDE entrants. Ainsi, le choix d'un régime de change devrait être cohérent avec la géographie, qui conditionne largement l'origine de l'IDE pour les PED. Chaque pays a intérêt à stabiliser sa monnaie par rapport au pays ou à la zone susceptible de lui apporter le plus possible d'IDE (Bénassy et al, 1999). Il est à noter que d'autres facteurs de nature historique et culturelle comme la langue ou les anciennes colonies notamment, nous semblent important dans les décisions de localisation de la firme.

Les accords bilatéraux de libre-échange pour lesquels les PED se sont engagés dans le but d'augmenter leur crédibilité et de rassurer les investisseurs étrangers (Kebabdjian, 2004). Ces accords sont venus dans la continuité des Plans d'Ajustement Structurel (PAS) pour accélérer et consolider le changement institutionnel dans les PED, en leur permettant

d'augmenter leurs attractivités. Le faible coût du travail dans les PED donne un avantage comparatif pour les entreprises qui cherchent à minimiser leurs coûts de production. Les politiques fiscales préférentielles accordées aux investisseurs étrangers comptent aussi. La qualité de l'infrastructure, susceptible de réduire les coûts et le temps de transport des marchandises, peut constituer un déterminant supplémentaire.

Les travaux empiriques sur les déterminants des IDE proposent des variables explicatives toujours plus nombreuses, mais souffrent de limites méthodologiques. Des difficultés d'estimation en relation avec le caractère dynamique de l'IDE, de mesures de la variable expliquée (Hanson et al, 2001), des variables explicatives comme la fiscalité, l'environnement institutionnel (Chakrabarti, 2001). L'auteur montre aussi que seule la taille du PH est significative de façon robuste et stable. (Lim, 2001) et (Levasseur, 2002) proposent un ensemble de facteurs déterminant des IDE : 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. (Loewendahl et Ertugal-Loewendahl, 2001) recensent dans la synthèse de la littérature empirique plus de vingt déterminants de la localisation, qu'ils classent en déterminants économiques, politiques, institutionnels et d'incitation.

Ces facteurs seront repris dans ce travail, selon le lien qu'ils entretiennent avec l'action publique, en vue d'attirer les IDE, en y joignant le contexte macroéconomique, les politiques d'incitation et de facilitation (opérées plus au niveau microéconomique), et enfin, l'incidence de la qualité des institutions dans la mise en œuvre de ce dispositif.

## **2. Les stratégies des FMN et les facteurs d'attractivité :**

(Michalet, 1985) définit la FMN comme étant "une entreprise (ou un groupe), le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçues à l'échelle mondiale". L'implantation de filiales correspond à un IDE, qui implique une relation de long terme se traduisant par la prise de participations par une entreprise non résidente dans le capital d'une entreprise résidente dans le but de contrôler non seulement le capital mais aussi l'activité de management et de production de la firme du pays d'accueil. En général, l'IDE doit représenter au moins 10% du capital, ou plus exactement 10% des voix des actionnaires (El Mouhoud Mouhoud, 2006).

L'expansion d'une FMN exige des choix stratégiques. Le premier, par lequel la firme devient internationale, est la décision d'investir à l'étranger. La décision est fondée sur une évaluation du risque encouru dans chaque PH potentiel, sur une analyse de son climat d'investissement et sur le choix de la localisation minimisant les coûts de l'IDE (Andreff, 1987). Les FMN ont un impact sur l'économie des PH, qui conscientes de cela définissent des politiques à leur égard. L'impact sur le commerce extérieur est généralement favorable mais, considéré aussi incontrôlable pour certains pays. Un effet sur la balance des paiements se traduit par l'entrée des capitaux étrangers dans les PH. Un transfert de technologie est assuré avec un impact direct sur les capacités de production et d'emploi.

Les facteurs et politiques d'attractivité sont mis en place par les PH pour séduire les investisseurs étrangers, et refléter un environnement suffisamment attractif pour bénéficier de leur installation, source de développement local et de croissance. Ils portent sur des éléments relatant le contexte général du pays, en tenant compte des différents types d'investissements.

La concurrence entre pays se déroule entre un groupe de pays réunissant les conditions d'attractivité maximale, ou appartenant au cercle de pays à attractivité potentielle, ou à des pays périphériques (Michalet, 1999). Concernant, les dimensions indispensables de l'attractivité, l'auteur cite quatre groupes : la taille et le taux de croissance du marché, le système des communications et des télécommunications, la disponibilité en ressources humaines qualifiées, l'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes.

Les firmes optent pour la stratégie de localisation qui leur convient le mieux, horizontale (stratégie de marché), verticale (stratégie de minimisation des coûts), et de partenariat. Les deux premières, appelées "stratégies banales" (Andreff, 2003) nécessitent une faible intégration entre la maison-mère et ses filiales. La troisième stratégie où l'intégration est plus complexe, est appelée "stratégie globale". La proximité des consommateurs pousse les FMN à adopter la stratégie horizontale nommée "stratégie multidomestique", celle qui consiste à produire pour le marché d'implantation en créant des « filiales-relais » dans plusieurs pays en vue de servir les demandes locales. Ce type d'IDE concerne en général les pays développés, où la spécialisation est de nature intra-branche, pour la conquête de marchés locaux.

La stratégie verticale « filiales-ateliers » ou de délocalisation, est une stratégie de minimisation des coûts de production. Dans ce type de stratégie, chaque filiale se spécialise dans un segment de la chaîne de valeur soit, dans l'assemblage, dans la fabrication des composants d'un produit fini, ou dans la distribution. La production est destinée à l'exportation et non pas au marché d'implantation ou encore pour accéder à de nouveaux marchés. Les différentes opérations des filiales des FMN se spécialisent donc, à partir d'avantages de localisation du pays hôte selon une stratégie de division internationale des processus productifs. La compétitivité-prix recherché par les FMN concerne aussi bien les secteurs traditionnels intensifs en travail (comme le textile et l'habillement, les chaussures et les jouets), que les secteurs de hautes technologies (comme l'industrie des semi-conducteurs en Asie, par exemple).

Le phénomène de multinationalisation suit deux grandes logiques de déploiement international. Les premières impliquent un investissement international avec transferts de capitaux : la création d'une filiale (greenfield Investment), le rachat d'une entreprise existante (Brownfield investment), les accords de joint-venture, et les fusions et acquisitions (F&A). Les secondes se traduisent par un déploiement international n'impliquant pas un transfert de capitaux : sous-traitance, accord de licence, accord de franchise, contrat de gestion. Ces formules appartiennent aux "nouvelles formes de l'investissement international". La firme peut obtenir une influence significative sur le management d'une entreprise du pays d'accueil par des moyens autres que l'acquisition du capital.

La sous-traitance, la cession de licences, les accords et alliances sans prise de participations sont des outils utilisés pour vendre et/ou produire à l'étranger, avec limitation de dépense en capital, avec un moindre contrôle de l'activité, et donc avec un moindre risque. Ils ont l'avantage de ne pas impliquer nécessairement l'échange de titres de participations, et donc de limiter l'engagement des partenaires. Cet avantage est d'autant plus décisif que certaines opérations de F&A ont engendré des pertes ou des surendettements dans les années 1980. La sous-traitance, qui signifie de faire fabriquer par une société tierce sous la marque de la société donneuse d'ordre, est limitée à certaines activités intensives en travail. La licence signifie la cession à une autre société d'utiliser une technologie ou procédé de fabrication conçu par la société détentrice de la propriété intellectuelle. Cette pratique s'intensifie avec le

mouvement d'ouverture aux IDE et le démantèlement des barrières tarifaires. Une alliance consiste en l'utilisation conjointe de moyens humains, industriels et financiers de plusieurs sociétés pour réaliser des objectifs communs, sans échange de titres de participations nécessairement (les alliances n'entrent pas toute dans le champ des IDE). Les alliances facilitent l'accès à de nouvelles technologies ou à des marchés très risqués, alors que les F&A permettent d'atteindre une dimension critique et s'attachent à des marchés plus traditionnels.

Concernant les droits de propriété intellectuelle (DPI), l'OCDE a publié en 2003 un rapport qui met en évidence la relation entre certains types de DPI, l'IDE et les flux d'échanges avec les PED, sources essentielles de nouvelles technologies, en particulier dans les régions où la recherche-développement (R&D) nationale est peu développée, voire inexistante. Les résultats montrent d'une part que les droits de brevet ont une association positive significative avec l'IDE et plus modérée avec les échanges. D'autre part une variation de l'IDE en rapport avec le renforcement des droits de brevet est la plus forte dans les pays les moins avancés (où la protection des DPI est la plus faible). Tandis que, les pays en développement (où le niveau de protection des DPI est un cran plus élevé) arrivent au second rang. Les droits de brevet ont donc une association positive avec la majoration de l'IDE, mais cet effet décroît à mesure que le degré de protection s'élève.

Les données montrent que la relation entre les droits de brevet, l'IDE et les échanges varie selon les branches (et selon le niveau de développement économique du pays). C'est ce qui peut expliquer que dans certaines branches d'activité (métallurgie, construction mécanique et transports), certains types de DPI n'ont pas d'incidence significative sur l'IDE, contrairement à d'autres, comme les services informatiques, la finance et la chimie (produits pharmaceutiques compris), où les technologies sont assez faciles à imiter. Il est plus difficile de s'approprier le rendement de l'investissement direct dans la production et la R-D que dans la vente et la distribution, où le risque de vol technologique est moins élevé.

Dans le contexte macroéconomique, la taille du marché et le niveau de PIB par tête du pays d'accueil sont les premiers signaux, reflétant le pouvoir d'achat et le niveau de productivité de la main d'œuvre. Ces deux paramètres ne sont pas suffisants, sans la stabilité macroéconomique, considérée comme un facteur essentiel dans les choix d'implantation, reflétant un environnement favorable, limitant ainsi les risques et augmentant la rentabilité des investissements. La situation macroéconomique qui concerne notamment l'inflation, la dette et le déficit de la balance des paiements (Schneider et Frey, 1985), peut influencer négativement sur la décision d'investir des firmes et révéler par la même occasion une situation d'incertitude pas très appréciée.

A partir de 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. Aussi, comme il a été cité plus haut, les déterminants qui affectent la décision d'IDE sont : les coûts de transport et la distance géographique, taille du marché, effets d'agglomération, les coûts de facteur, incitations fiscales, climat des affaires et politiques, stabilité économique, et l'ouverture. Ces stratégies affectent probablement tous les types d'IDE. Mais les stratégies des firmes sont différentes, et en conséquence, certains facteurs affectent plus certains types d'IDE que d'autre. (Lim, 2001) a mis en évidence le choix de chacun de ces déterminants et son impact sur les IDE : Un niveau de revenu par tête plus élevé stimulera 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. Les coûts salariaux sont particulièrement stratégiques pour les investissements verticaux ou de plateforme.

Dans l'aide à la décision, la méthode la plus utilisée est « la liste de contrôle », regroupant un ensemble de critères économiques, politiques, et sociologiques, qui évaluent le climat dans les PH potentiels. Les listes de contrôle ne sont que des aides à la décision et ne constituent qu'une étape dans l'ensemble du processus décisionnels internes à la firme. (Mucchielli, 1985), présente une liste de critères, à savoir les conditions de vie, accessibilité du marché et industrialisation du pays ou de la région, et l'importance des variables politiques. L'auteur cite le travail de (Aharoni, 1966), pour décomposer ce mécanisme de prise de décision. Ce dernier cite que le mécanisme décisionnel contient « des éléments de comportements individuels et organisationnels influencés par le passé et la perception du futur comme le présent ». Il distingue, par ailleurs, quatre grandes étapes dans ce mécanisme :

- 1) La décision de regarder vers l'extérieur à la suite de proposition ou imitation des firmes rivales...
- 2) Le processus d'investigation des opportunités d'implantation qui comporte trois phases : la récolte de données pour formuler une opinion globale, l'investigation sur place pour approfondir les connaissances, la présentation et la discussion des résultats de l'investigation dans l'entreprise, avec des jugements objectifs sur les opportunités d'investir et des appréciations subjectives.
- 3) La décision effective de se délocaliser avec un engagement conditionnel entre les autorités du PH et la firme
- 4) La poursuite et la répétition des investissements étrangers après une expérience qui a servi d'apprentissage

(Mucchielli, 1985) trace un arbre décisionnel où à chaque étape il explique les raisons de l'abandon du projet, concernant la seconde étape qui est décisive, il cite les risques politiques et économiques, les facilitations d'implantation faibles, les premières appréciations objectives et subjectives négatives, et les désaccords gouvernementaux. C'est dans cette étape que nous nous positionnons dans ce papier. Une intention d'IDE émise par l'investisseur qui se solde par un abandon, attire l'attention du fait que le pays a déjà été sélectionné parmi d'autres, qui présentaient les mêmes avantages à priori. Mais si les négociations s'arrêtent, les raisons restent à identifier. Soit, l'investisseur a changé de destination, soit la stratégie de la firme a changé. Les raisons peuvent être autres. C'est précisément le premier cas qui nous intéresse car une possible explication peut se faire par la prise en compte de la qualité des institutions. Les investigateurs se rendent compte d'une mauvaise qualité des institutions une fois sur place. Même si les indicateurs institutionnels proposés actuellement par des organismes spécialisés, font état de cela. C'est ce qui va être discuté dans la troisième section.

Les investisseurs recherchent à l'échelle mondiale la meilleure localisation possible pour leurs activités et mettent pour cela en concurrence plusieurs sites dans différents pays. Contrairement aux hypothèses de la théorie de la spécialisation internationale dans l'économie globale<sup>1</sup>, les avantages comparatifs des territoires n'existent pas ex-ante, c'est-à-dire avant l'ouverture des frontières. Ce sont les investisseurs étrangers qui révèlent les avantages comparatifs, mais ils le font ex-post, alors que l'économie d'accueil est déjà une économie ouverte, aussi bien à la mobilité des biens qu'à celle des capitaux (Michalet, 1999).

---

<sup>1</sup> L'économie globale est une économie de concurrence acharnée entre firmes. La concurrence entre firmes induit une concurrence entre les territoires qui cherchent à attirer les implantations de ces dernières (C.A. Michalet 1999).

L'Etat d'origine soutient ses FMN et renforce leur compétitivité. Les mesures s'inscrivent dans une politique générale d'aide aux FMN domestiques, pour les rendre plus compétitives sur les marchés internationaux face aux autres FMN étrangères. Pour cela, les Etats d'origines cherchent à obtenir des PH le « traitement national », c'est-à-dire le même traitement que les entreprises locales, la stabilité des contrats et la sécurité des IDE contre les risques économiques et politiques, et l'accès aux subventions du PH et au crédit bancaire (Andreff, 1987). Depuis le début des années 1980, les politiques des PED pour l'attractivité des FMN se sont infléchies. Libéralisation et attractivité des IDE ont motivés les PED à la suite des déficits extérieurs, endettement, croissance ralentie, et chômage. Pour freiner l'endettement extérieur, les PH se font concurrence pour attirer les FMN, avec des réglementations plus souples, des codes d'investissements libéraux, des zones franches élargies et des paradis fiscaux plus nombreux.

Les systèmes d'incitation sont de nature fiscale (dégrèvements, régime d'amortissements, crédits d'impôts), financière (crédits préférentiels, subventions et primes) ou autres (offre de terrains viabilisés, bâtiments industriels, centres d'affaires...). Les incitations à l'investissement peuvent exercer une influence en faveur d'une implantation, tandis que les conditions ou les obligations de résultats imposées aux opérateurs étrangers peuvent avoir un effet dissuasif (Jacquemot, 1990). L'auteur annonce que la décision de localisation dépend des impératifs stratégiques, et ce n'est qu'une fois que le choix de la région d'implantation est fixé, que les mesures d'incitation interviennent. Les pays d'une même région ont tout intérêt à s'entendre pour harmoniser et réduire les avantages offerts aux firmes étrangères. Bien que libérales, ces politiques sont souvent coûteuses pour le PH. Les FMN sont soumises par conséquent à des codes de bonnes conduites, pour limiter les pratiques non éthiques dans les pays d'accueils.

La promotion des IDE se fait par le biais des agences de promotions des investissements (API), créées dans chaque pays avec un statut généralement public. (Hatem, 2004) propose un modèle conceptuel qui analyse le « marché » de l'IDE comme la rencontre d'une « demande » de sites liés aux projets d'investissements des entreprises et d'une « offre » de sites par les développeurs locaux. «Le montage d'offres territoriales consiste à proposer à l'investisseur, en réponse à un projet déclaré, un ensemble de ressources locales correspondant le mieux possible à ses besoins de manière à l'inciter à s'implanter sur le territoire concerné». (Wells et Wint, 1999) proposent que l'action de promotion des API cible leurs publics, et évitent les opérations « grand public » à caractère généraliste.

Après la prise en compte des stratégies des firmes en fonction des formes d'IDE et les facteurs d'attractivité entrepris par les PH. La dernière section traite de la qualité des institutions et l'influence qu'elle peut avoir en tant que facteur d'attractivité pour les IDE. Le contexte institutionnel de l'Algérie va être traité. Cela a été motivé par la prise en compte du contexte macroéconomique, de la politique d'attractivité menée, de la qualité des institutions, et des flux d'IDE effectifs dans le pays. Les questions qui se posent pour savoir pourquoi un investisseur après avoir sélectionné le pays, peut se rétracter et annuler ou retarder son installation ? Quelles sont les contraintes rencontrées ? Quelles sont ses doléances ? La qualité des institutions serait-elle en partie responsable ?

### **3. Le contexte institutionnel et IDE**

La firme est influencée par le cadre institutionnel, les contraintes de production, les normes établies en commun et les engagements envers d'autres acteurs, tout en ayant des interactions avec eux. De ce fait, la firme joue un rôle actif dans la dynamisation de cet environnement. Il importe de rechercher un cadre permettant de faire l'articulation entre la firme et l'ensemble de ses relations dans lesquelles elle s'insère à différents niveaux, les institutions, les conventions, les branches, les secteurs, les réseaux... Dans ce papier, nous privilégions la relation qui lie la firme lors de son installation dans un pays autre que son pays d'origine et les institutions qui le régissent. Ces dernières ont une influence sur la décision d'installation de la firme, et par la suite sur son activité. Dans le cadre de l'exercice de son activité, la firme est confrontée aux lois et réglementations propres au pays d'accueil. Dans le cadre des politiques d'attractivité, les pays empruntent la voie de la séduction en ayant des codes d'investissements avantageux prenant en compte le cadre légal d'application des lois et règlements. Une définition des institutions sera énoncée d'abord, puis nous tenterons de faire le lien entre le contexte institutionnel plus communément appelé "qualité des institutions" et les IDE. Le champ d'analyse qui sera discuté plus loin est l'Algérie, en tenant compte des déterminants des IDE, de la politique d'attractivité, le contexte institutionnel et des résultats obtenus en matière de flux d'IDE.

Récemment, les institutions sont apparues comme une variable économique significative largement négligée par le passé. Leur rôle a été souligné surtout pour expliquer les différentiels de croissance entre pays, mais il a été élargi à l'impact sur le commerce et plus généralement sur l'ouverture économique et l'IDE. Souvent la mauvaise qualité institutionnelle qui transparait dans le domaine économique est liée à des institutions politiques pas très efficaces. En d'autre terme, un système dans lequel les organes de représentation de la société se montrent incapables d'adopter les réformes qui permettent aux mécanismes de marché de fonctionner efficacement.

L'attribution des prix Nobels (Coase 1991 et North/ Fogel 1993) fait apparaître la reconnaissance des courants de la nouvelle économie institutionnelle, tandis qu'il y a parallèlement récupération par la pensée standard à plusieurs niveaux :

- L'économie des droits de propriété étudie l'environnement institutionnel : règles formelles, droits de propriété, constitution.
- L'économie des coûts de transaction et de la gouvernance s'intéresse à la résolution des conflits et aux gains résultant des formes de coordination.
- La théorie de l'agence et l'économie des contrats analysent les incitations et s'inscrivent plus généralement dans un nouveau courant appelé économie du droit. Les contrats jouent un rôle important dans l'organisation des transactions (pour des contrats incomplets, il faut étudier un dispositif de coordination complémentaire).

Le terme institutions remonte au XIII<sup>ème</sup> siècle, d'après Alain Guéry qui rappelle l'origine du sens dynamique du mot. Du latin *instiuo, instituere*, contraction de *in statuo* "placer dans", le terme renvoie à un mouvement. North (1991) définit les institutions d'une société comme *l'ensemble des règles de jeu*. Elles correspondent à la société pour laquelle ont été créés, à moins de ne pas être légitimes et respectables. Plus simplement, une institution est une règle collectivement acceptée dans un espace social donné. Les institutions qui intéressent l'économiste doivent avoir des conséquences productives et nécessitent pour cela d'être opératoires.

La polysémie des termes organisations et institutions a entraîné pendant longtemps une confusion des deux concepts. Une certaine précision sur leur contenu est retrouvée depuis peu. Les organisations (entreprises, associations, groupements, communautés, compagnies, syndicats...) demeurent différentes des institutions, même si toutes les deux participent à la structuration de l'interaction des activités des agents économiques. North, dans sa théorie des institutions, n'a pas sous-estimé l'urgence de la séparation de ces deux concepts, considérant l'organisation comme "des groupes d'individus liés par un destin commun en vue de parvenir à des objectifs" (North, 1990). Ces objectifs peuvent être économiques (les entreprises, coopératives, syndicats), sociaux (les hôpitaux), administratifs (prisons, préfectures), éducatifs (écoles, universités), militaires (casernes, armées), religieux (églises, diocèses), politiques (partis politiques, parlements, syndicats). L'auteur souligne l'interaction entre les institutions et les organisations, en mettant en exergue leur interdépendance. Le type d'organisations existantes et leur évolution dépendent fondamentalement du schéma institutionnel, et à leur tour les organisations exercent une influence sur l'évolution du schéma institutionnel.

Bien que l'approche par les institutions soit d'une originalité confirmée, des lacunes demeurent inhérentes quant aux contenus des différents courants. L'institutionnalisme américain ne retient que les institutions du capitalisme (marché, monnaie) ; Le néo-institutionnalisme se concentre plutôt sur une dimension politique et sort très peu de la sphère de l'Etat ; La régulation table sur des formes institutionnelles abstraites qui ne correspondent pas toujours à la définition retenue.

North (*ibid.*) fait du terme institution un concept très large désignant les règles formelles et informelles qui régissent les interactions humaines. Les analyses empiriques récentes retiennent généralement trois mesures assez générales des institutions: qualité de la gestion des affaires publiques (corruption, droits politiques, efficacité du secteur public et poids de la réglementation) ; existence de lois protégeant la propriété privée et application de ces lois ; et limites imposées aux dirigeants politiques (contrôle du pouvoir exécutif).

(Hali Edison, 2003) présente l'indice global de gouvernance, comme la moyenne des six mesures des institutions présentées par Daniel Kaufmann, Art Kraay et Pablo Zoido-Labaton (1999), à savoir : participation des citoyens et responsabilisation, possibilité d'avoir une presse indépendante ; stabilité politique et absence de violence ; efficacité des pouvoirs publics et qualité des services publics ; poids de la réglementation ; Etat de droit de protection des personnes et des biens contre la violence et le vol, indépendance et efficacité de la magistrature et respect des contrats ; absence de corruption<sup>2</sup>. (Rodrik, 1999) annonce la prise en compte par des conseillers politiques et des organisations financières internationales, des mesures plus étendues sur l'importance des institutions.

(Meisel et Ould Aoudia, 2007) reprennent la définition de North : ce sont les règles du jeu en vigueur dans les sociétés, reliant l'ensemble des acteurs sociaux, y compris l'Etat, qui modèlent les comportements et les anticipations concourant (ou non) à la croissance. Ces règles du jeu, ce système d'incitations, ce sont les institutions, qu'elles soient formelles ou

---

<sup>2</sup> L'auteur ajoute à cela les droits de propriété (existence de lois protégeant la propriété privée et application de ces lois) et le contrôle du pouvoir exécutif (limites institutionnelles et autres qui sont imposées aux présidents et aux autres dirigeants politiques). Dans une société où le pouvoir des élites et des politiciens est limité de manière appropriée, le contrôle de l'état est moins l'objet d'affrontements entre les divers groupes, et l'action des pouvoirs publics est plus viable.

informelles. Ces règles créent, à des degrés divers et selon de multiples modalités, le cadre essentiel qui permet à un agent de nouer (ou non) une transaction avec autrui, de s'engager (ou non) dans un projet à long terme (investir, actes qui sont au cœur de la création de richesse et de son extension, la croissance économique. Ce cadre procure (ou pas) l'élément fondamental du processus de création de richesse : la confiance, ou réduction de l'incertitude.

La définition des institutions de la Banque Mondiale (1998) qui reprend celle de (North, 1990): les institutions sont constituées de l'ensemble des règles formelles (Constitution, lois et règlements, système politique...) et informelles (systèmes de valeurs et croyances, représentations, normes sociales...) régissant les comportements des individus et des organisations, ces dernières étant des groupes d'individus qui poursuivent des buts communs (entreprises, syndicats, ONG...). Dans ce contexte, les institutions structurent les incitations qui agissent sur les comportements et offrent un cadre aux échanges économiques. Selon l'OCDE, un meilleur environnement institutionnel accélère l'accumulation du capital qui permet une allocation plus efficiente du capital et donc une baisse des coûts de transaction. Il s'en suit une augmentation de productivité qui conduit elle-même à une augmentation de la production et des échanges et encourage l'investissement.

L'environnement institutionnel pris au sens des règles de jeu de North, est souvent analysé dans le cadre de la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1975,1985). Il apparaît que les institutions économiques qui sont les droits de propriété et les droits contractuels, coordonnent les relations économiques dans la production. Alors que, les institutions politiques définissent la structure de l'Etat et le processus politique qui façonne la création et l'exécution des institutions économiques. A ce niveau la qualité des institutions politiques renvoie à la définition de l'Etat. Il s'agit pour North d'une organisation disposant d'un avantage comparatif au plan de la violence, donc pouvant faire respecter les droits de propriété, couvrant une aire géographique dont les frontières sont déterminées par son pouvoir de taxer les électeurs. Le système de droit est efficient<sup>3</sup> dès lors que les droits sont parfaitement spécifiés et exécutés, supposant ainsi une stabilité politique ou un bon gouvernement. L'Etat doit être suffisamment fort pour faire respecter les droits, en distinguant puissance et engagement. L'Etat doit être capable et engagé, c'est sur ces deux critères que peut être évalué l'action de l'Etat. Ces qualités de l'Etat doivent être suffisamment pérennes pour que les contrats de long terme relatifs aux investissements de long terme soient protégés.

(Ménard, 2004) suggère de faire la distinction, introduite par (Davis et North, 1971) entre l'environnement institutionnel et les arrangements qui se déploient dans cet environnement. L'environnement institutionnel ou simplement, *les institutions, sont caractérisées comme, un ensemble de règles, stables, abstraites et impersonnelles, inscrites dans la longue durée, encadrées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et associées à des mécanismes destinés à asseoir et mettre en oeuvre des schémas de comportement gouvernant les relations entre agents ou groupes d'agents*. Les conventions et les lois qui président aux accords contractuels ou qui délimitent les droits de propriété font partie de cet environnement<sup>4</sup>. Les arrangements institutionnels, appelés modes de gouvernance ou modes organisationnels, concernent la façon dont les agents structurent leurs activités de production et d'échange dans le cadre des règles définies par les institutions.

---

<sup>3</sup> L'efficience des droits est défini au sens de Pareto : un ensemble d'institutions économiques est efficient si l'Etat n'a pas d'autres alternatives pour créer et faire respecter des droits de propriétés et des droits contractuels que chacun trouve au moins aussi bons.

<sup>4</sup> Les marchés ne pourraient exister sans les règles définissant les droits de propriété et sans des institutions pour garantir ces droits.

Les pays qui présentent une organisation plus libérale de leur économie, et une meilleure qualité institutionnelle, favorisent un ajustement plus souple aux changements, permettant ainsi aux mécanismes de marché de fonctionner efficacement. La liberté économique et le respect de l'état de droit demeurent des conditions nécessaires pour bénéficier de la croissance et des performances économiques globales. (Sekkat and Méon, 2004) montrent que la bonne qualité des institutions favorise les exportations de produits manufacturés et les IDE. L'application des contrats (le recours au tribunal dans le cas de litige), les procédures de facilitation de création d'entreprise, l'ouverture, la réglementation adaptée pour l'activité économique, l'accès au prêt bancaire... facilitent les transformations institutionnelles dans les PED, pour s'aligner aux pays démocratiques à économie de marché. Les systèmes transparents où le cadre juridique est efficace et la corruption faible tendent à attirer plus d'IDE

(Barro, 2000) analyse les relations entre le développement économique et la démocratie<sup>5</sup>. L'auteur explique que si le degré de démocratie, mesuré par le rôle des élections, n'apparaît pas toujours comme un déterminant critique de la croissance, l'effet de l'accroissement des libertés publiques réelles est lui déterminant. Comme il reconnaît le lien fortement positif entre la prospérité et la propension à développer la démocratie (hypothèse de Lipset, 1959), il tente de mettre à jour les indicateurs qui laissent présager de la démocratie : PIB réel par habitant, espérance de vie, affaiblissement de l'écart de réussite scolaire entre hommes et femmes. Ainsi que d'autres indicateurs concernant l'urbanisation, les ressources naturelles, la taille du pays, l'inégalité, l'histoire coloniale et la pratique religieuse. Par ailleurs, le constat est que les pays à faible niveau de développement économique ne soutiennent pas clairement la démocratie. Inversement, les pays non démocratiques qui ont fait l'expérience d'un développement économique substantiel, tendent à devenir plus démocratiques.

Ce qui nous amène à faire le lien avec l'arrivée substantielle des investisseurs étrangers, générateurs de croissance et de développement, comme il a été indiqué plus haut, et la démocratie. Il va de soi de penser que les IDE sont un facteur déclencheur ou incitatif de démocratie. Le PNUD dans son rapport mondial sur le développement humain de 2002, avance que les individus veulent maîtriser leurs destinées. Le type de démocratie ne doit pas suivre un modèle donné. Il doit simplement s'adapter aux circonstances et à l'histoire locale, qui suppose un long processus de développement politique. *“Elle a besoin d'institutions de base, formelles et informelles, relevant de l'Etat ou non. Elle ne prospérera pas sans la diffusion de la culture démocratique, des valeurs et des principes qui guident les comportements individuels et collectifs”*.

La dimension macroéconomique du risque pays et du climat des affaires affectent aussi les IDE. Le risque pays : changement politique, corruption, non-transparence institutionnelle, paiements ou modification sur la dette souveraine, guerre et autres... et relié à la probabilité que les changements de l'environnement d'affaires se produisent en réduisant la rentabilité des affaires dans un pays. (Singh et Jun, 1995) confirment la signification de l'effet du risque politique et des variables macro-économiques, facteurs importants, dans l'explication des déterminants de l'IDE. Au niveau microéconomique, (Porter, 2004) apporte un éclairage sur l'interrelation qui existe entre compétitivité territoriale et attractivité. Le

---

<sup>5</sup> Trois conditions à une démocratie : existences d'institutions permettant aux citoyens d'exprimer leurs préférences (élections) ; contraintes institutionnelles posées à l'exercice du pouvoir par l'exécutif ; garanties des libertés civiles.

diamant de Porter fait état de quatre champs de détermination inter-reliés : la qualité des facteurs de production, le contexte stratégique et concurrentiel des firmes, la qualité des conditions de la demande locale et la présence de regroupements d'entreprises performantes (clusters). Les quatre faces du diamant ne contribuent à l'amélioration de l'environnement des affaires des firmes que si l'efficacité de la gouvernance locale est assurée.

L'infrastructure politique nationale qui a été mesurée par (Kaufman et al, 1999) à partir des six indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale, a permis d'identifier une liaison négative entre l'instabilité politique et les IDE reçus. (Lim, 2001) a 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. (Morisset et Lumenga Neso, 2002) montrent que la corruption et la mauvaise gouvernance augmentent les coûts administratifs et de ce fait découragent les investisseurs.

(Stein et Daude, 2007) confirment que les facteurs institutionnels et politiques sont des déterminants importants dans la localisation des IDE à destination des PED. Les auteurs retracent la littérature sur le sujet : (Wheeler et Mody, 1992) constatent qu'une mesure composite des facteurs de risque, qui incluent les variables institutionnelles comme l'ampleur du service public, l'instabilité politique, la corruption et la qualité du système légal, n'affecte pas la localisation des filiales américaines. Cependant, dans leurs index des variables sont mises en bloc, ainsi que d'autres variables telles que les attitudes envers le secteur privé, environnement de vie, inégalité, risque de terrorisme..., rendant impossible d'évaluer le rôle des variables individuels. Utilisant des données sur les stocks bilatéraux du IDE des pays d'OCDE, (Wei, 1997, 2000) constate que la corruption, aussi bien que l'incertitude concernant la corruption, exerce des effets négatifs importants sur la localisation des IDE. Ce résultat est robuste à l'utilisation de différentes mesures de corruption.

L'OMC indique que "la transparence rend efficient le fonctionnement des marchés et elle renforce l'efficacité et l'intégrité des règles et disciplines énoncées dans un traité. Pour ce faire, elle fournit aux acteurs économiques des renseignements sur les lois et réglementations régissant le fonctionnement de l'économie ainsi que sur les procédures servant à les administrer"... "les obligations en matière de transparence sont de plus en plus axées sur l'administration des lois et des systèmes réglementaires"... "l'engagement en faveur de politiques améliorant la transparence adresse un signal positif aux investisseurs nationaux et étrangers quant à la détermination du gouvernement à favoriser un climat stable et prévisible pour l'investissement. En contrepartie, le pays en question est perçu comme plus favorable à l'investissement, ce qui entraîne une augmentation des flux d'investissement"<sup>6</sup>.

(Linders et al, 2005) font l'analyse d'un échantillon de flux de commerce bilatéral entre 92 pays en 1999, et constatent que la distance institutionnelle exerce un effet négatif sur le commerce bilatéral, vraisemblablement parce que les coûts de transaction du commerce entre les partenaires dont les arrangements institutionnels sont différents. En revanche, ils constatent que la distance culturelle exerce un effet positif sur le commerce bilatéral. Une

---

<sup>6</sup> OMC, Groupe de travail des liens entre commerce et investissement, WT/ WGTI/W/155, 8 avril 2003

explication possible est que les sociétés préfèrent le commerce à la production de pays d'accueil dans les pays culturellement éloignés. Les auteurs constatent que la qualité institutionnelle de l'importateur et de l'exportateur augmente la quantité de commerce bilatéral.

L'OCDE publie en 2003 une étude qui montre que la situation des droits de propriété intellectuelle (DPI) dans un pays n'est que l'un des facteurs qui influent sur le commerce et l'IDE, même s'il s'agit d'un facteur très important dans certains secteurs et dans certaines régions. La taille du marché, le coût des intrants et l'abondance des ressources, entre autres, ont aussi un rôle à jouer. Dans certains cas, ces facteurs compensent les imperfections du régime de DPI. En outre, les régimes de protection de la DPI dépendent de facteurs complémentaires, notamment la qualité des institutions judiciaires, des marchés et des infrastructures. Par conséquent, en matière de propriété intellectuelle, l'incidence des réformes sur le commerce et l'IDE dépend en définitive de l'environnement dans lequel s'inscrivent les DPI.

Désormais, plus que les acteurs, les institutions sont privilégiées dans l'analyse des activités de production mais aussi des problèmes sociaux. Les recherches menées jusque-là apportent des avancées considérables dans la compréhension de la dynamique économique et sociale. (Amable, 2005) fait le lien entre les institutions et le reste des activités économiques. Il trouve d'ailleurs que les résultats économiques dépendent des configurations institutionnelles et les institutions nationales, en plus des éléments strictement technologiques, déterminant par exemple l'accumulation du capital physique, l'investissement dans la R&D, le type de formation de la main d'œuvre, et par conséquent la trajectoire de croissance.

### **Le cas de l'Algérie : cadre institutionnel et attractivité :**

L'Algérie a entrepris une politique de réformes structurelles, qui a permis le rétablissement des équilibres macro-économiques et la libéralisation de l'économie dans la perspective d'améliorer les performances en termes de croissance du PIB, du développement du secteur privé, et l'accroissement des flux entrants d'IDE. Le livre blanc du gouvernement (2007)<sup>7</sup> stipule que l'objectif à atteindre est de définir une stratégie industrielle qui vise une croissance endogène, c'est-à-dire qui tire sa dynamique de l'intérieur du système industriel national.

L'Algérie a cherché au lendemain de l'indépendance à attirer le capital étranger et à l'intégrer au développement économique et social national. Dès le 23 juillet 1963, l'Algérie a promulgué un code destiné aux investisseurs étrangers. Même si à cette époque, l'Algérie ne présentait pas d'avantages particuliers, la démarche se poursuit. Après l'échec du premier code, un nouveau code voit le jour en 1966 (ordonnance du 15 septembre), qui avait pour objectif d'intéresser d'abord l'épargne privée locale afin de générer un flux d'investissement, et subsidiairement seulement les capitaux étrangers. Les IDE dans le secteur des hydrocarbures sont en expansion, au détriment des autres secteurs.

La politique en faveur des IDE reste passive, en dehors du secteur des hydrocarbures ouvert aux capitaux étrangers à partir de 1971, qui est régi par un code spécifique. L'IDE s'est canalisé en joint-venture, dans les créneaux favorisant les transferts de technologie. La loi de 1982, porte à 49%, la part du partenaire étranger. Cette loi du fait qu'elle exclut le secteur

---

<sup>7</sup> Projet de livre blanc du gouvernement, "La stratégie et les politiques de relance et de développement industriels", Ministère des Participations et de la Promotion des Investissements, Alger, 2007.

privé national du bénéfice de ce partenaire, et ne fournit pas suffisamment de garanties, n'a pas donné l'effet attendu. En 1989, l'année à laquelle le pays a connu des bouleversements politiques, vient la loi qui porte à 65% la part des partenaires étrangers dans les sociétés conjointes. Le contexte n'étant pas favorable, cette loi n'aboutit pas, tout autant que les réformes destinées à réanimer l'économie asphyxiée par le poids de la dette. Les IDE ont été encouragés par une nouvelle législation fiscale plus attractive et un cadre institutionnel d'appui plus approprié avec le code des investissements de 1993, amendé et complété par l'ordonnance de 2001, reconnaissant le principe de la liberté d'investir. La politique relative à l'investissement occupe une place prépondérante, à la suite de l'ambitieux "Programme de soutien à la relance économique" lancé en 2001 pour une période de trois ans. Pour offrir un maximum de garanties, l'Algérie a ratifié de nombreuses conventions internationales ou bilatérales ayant trait à l'investissement.

Concernant les déterminants d'IDE que recherchent les investisseurs, l'Algérie satisfait amplement les conditions. L'Algérie bénéficie d'une position géographique stratégique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement, notamment les investissements étrangers orientés vers l'exportation, d'une taille de son marché intérieur à 33 millions de consommateurs, d'une richesses naturelles importantes (pétrole, gaz) et d'autres ressources minérales, non négligeables et qui restent peu exploitées, notamment les phosphates, d'une abondance des ressources humaines et flexibilité du marché du travail, d'une situation sécuritaire améliorée, de la maîtrise de la dette publique extérieure dont le niveau est passé de 20,3 milliards d'USD en 2000 à 15,5 milliards d'USD en février 2006 et le service de la dette a été ramené de 22,6% en 2002 à 12,1% en 2005.

Depuis 2000, l'Algérie attire un nombre considérable d'investisseurs étrangers, qu'ils soient de pays développés ou de pays en développement. Les secteurs d'activité attractifs aussi se diversifient. Par ailleurs, la mise en place de l'accord d'association avec l'union européenne (UE) ouvre des perspectives positives pour les IDE en Algérie. Plusieurs organismes sont chargés des investissements étrangers en Algérie, que ce soit au niveau des ministères ou des administrations relevant de ces ministères, du conseil national de l'investissement (CNI) ou encore de l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI). Comme il été déjà précisé, les IDE se localisent dans un environnement légal clairement établi en harmonie avec les systèmes légaux nationaux.

Alors que, la multitude de procédures exigées par les administrations associées à la lourdeur de l'appareil administratif lui-même et la multiplicité des interlocuteurs, repoussent la décision d'investir dans le pays. Les amendements apportés par l'ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006 lui confère une force qui réside dans le fait qu'elle porte sur la simplification renforcée des procédures, le ciblage des aides de l'Etat pour les investissements relevant du régime générale, et l'établissement d'une liste sélective (évolutive pour mieux ajuster la mise en œuvre de la stratégie de l'Etat) des investissements donnant un très net avantage aux activités de création de valeur ajoutée, d'entraînement inter-industriel, aux produits destinés aux entreprises de transformation, à la promotion de la technologie avancée, aux exportations et au développement territorial.

(Ould Aoudia et al 2003)<sup>8</sup> publient une base d'appréciations, recueillis auprès d'experts, dans « profils institutionnels », portant sur l'état institutionnel d'un échantillon de

---

<sup>8</sup> Cette base est reprise par (Bénassy-Quérel et al, 2005) révélant qu'un pays qui passerait de la qualité institutionnelle la plus faible à la plus élevée pourrait voir son IDE entrant augmenter autant que s'il devenait soudainement voisin d'un grand pays source d'IDE.

51 pays en 2001. Les auteurs élaborent une grille de capture des caractéristiques institutionnelles, classés en neuf chapitres : institutions politiques ; ordre public ; gouvernance publique ; liberté de fonctionnement des marchés ; dispositions pour le futur, absorption technologique, attitudes pour les réformes ; sécurité des transactions et des contrats ; régulation ; ouverture sur l'extérieur ; cohésion sociale. Ces chapitres sont croisés avec quatre secteurs : environnement institutionnel général ; marché des biens et services ; marché des capitaux ; marché du travail et relations sociales. A savoir qu'une confrontation de ses données avec les indicateurs agrégés de Kaufmann et al, indique une forte convergence.

Une typologie de profils institutionnels indique que l'Algérie appartient au profil de pays qualifié d'autoritaires-paternalistes, où les institutions combinent la force des traditions et la sécurité pour les habitants, avec une action publique dont l'efficacité est faible. Non que l'Etat soit faible. Bien au contraire, il contrôle étroitement ses citoyens ou ses sujets : la société civile dispose d'une autonomie très limitée ainsi que de fortes inégalités de traitement parmi les citoyens ; 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. Le poids des traditions pèse sur la mobilité sociale. Pour ce type institutionnel, l'Algérie est à un degré moindre que la Syrie, l'Iran, l'Arabie Saoudite, le Viêt-Nam, l'Egypte et la Chine. L'Algérie appartient à la classe où la rente pétrolière permet, par sa redistribution partielle (subventions aux produits de base), d'asseoir une certaine légitimité sans grande redevabilité, tandis qu'elle offre à un Etat opaque les moyens de peser sur une économie très peu efficiente et de résister aux réformes.

Une seconde enquête entreprise en 2006 avec un champ géographique élargie à 34 pays de plus que la première soit 85 pays (Ould Aoudia. J et Meisel. N, 2007). Les caractéristiques des profils institutionnels révèlent que l'Algérie se distingue par des institutions selon leur degré de formalisation soutenue par des liens personnels et informels, contrairement aux pays connaissant un degré élevé de formalisation des règles et procédures. A mesure que le niveau de richesse augmente, une stabilisation relative des profils institutionnels autour de systèmes de règles formalisées et correctement appliquées, tel les pays développées, est atteinte. Cette base de « profils institutionnels 2001-2006 » révèle une formalisation croissante des règles en Algérie de 2001 à 2006. Ainsi qu'une légère diminution de l'importance du rôle de l'Etat dans la société.

Des efforts ont été réalisés en termes de réformes pour libéraliser le crédit ; des effets importants sur les réformes du système financier ; une amélioration de l'écart de droit entre les standards locaux et internationaux ; pluralisme et autonomie des syndicats ; nette amélioration de la transparence de l'action publique dans le champ économique ; des réformes fiscales visant à simplifier les dispositifs avec une forte collaboration de l'administration douanières ; une diminution du niveau de corruption ; une amélioration de l'aptitude de la société à l'adaptation et à l'innovation ; une amélioration du respect des contrats par l'Etat vers les acteurs locaux et étrangers ; et une amélioration de la solidarité institutionnelle ; alors que le marché de travail informel reste inchangé.

Un boom des IDE hors-énergie est constaté<sup>9</sup>, comme la métallurgie qui a atteint 1,6 milliard d'euros d'IDE en 2007 (contre 1,5 milliard pour l'énergie), la chimie attire 746 millions de \$ investis par l'égyptien Orascom dans Sofert pour gérer une usine en joint

---

<sup>9</sup> Investissement direct étranger vers MEDA en 2007: La bascule, Etude No. 1, Mai 2008, ANIMA Investment Network, par Henry Pierre, Abdelkrim Samir et De Saint-Laurent Bénédicte.

venture avec Sonatrach, le BTP (immobilier, transport et services délégués) a reçu 636 millions d'euros d'IDE en 2007 (contre 311 millions en 2006), le partenariat public privé se développe fortement notamment dans les zones urbaines, les opérateurs européens ont 62 projets d'IDE sur un total de 111 dans les matériaux de construction, les machines et équipements mécaniques, le BTP ( 13 projets) et le secteur bancaire (8 projets dont BNP Paribas qui injecte 1 milliard de dinars dans sa filiale BNP El-Djazair), la sidérurgie en provenance de MEDA, des projets en perspectives pour relancer le tourisme et sortir de la dépendance des recettes des hydrocarbures. En 2008, une privatisation de plus de 100 entreprises publiques, alors que la privatisation du secteur public bancaire est suspendu.

### **Nature des IDE en Algérie**

<b><u>Taille des projets IDE</u></b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Moins de 50M€	2	19	29	25
Entre 50 et 100M€	2	3	2	10
Entre 100 et 500M€	4	4	11	7
Méga-projet	1	2	2	1
<b><u>Type de projet</u></b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Partenariat, joint-venture		12	5	14
Création	8	11	17	10
Prise de participation		1	12	8
Privatisation et concession	1			4
Filiale, succursale		1	2	4
Extension		3	8	3
<b><u>Montant moyen M€</u></b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Partenariat, joint-venture		286	53	43
Création	281	115	54	48
Prise de participation		20	53	78
Privatisation et concession	23			75
Filiale, succursale		608	3	29
Extension		12	211	81

Source : ANIMA-MIPO

Par ailleurs, le décalage entre les intentions d'investissements et les investissements effectifs interpelle. Malgré un flux important des IDE qui s'est accéléré depuis 2001. La mise en place d'un code des investissements, qui assouplit toutes les procédures législatives et réglementaires n'exclut pas qu'il y ait des questions complexes. D'une part, la question du foncier et l'expropriation de certaines assiettes foncières, qui restent des facteurs bloquants pour le démarrage des projets, d'autre part, la lenteur administrative. Les investisseurs désapprouvent les contraintes liées à l'accès aux avantages (exonérations fiscales), et à les faire valoir auprès des administrations (les douanes, les impôts, les Wilaya, les chambres de commerce). La mise en œuvre des avantages est freinée par une mauvaise compréhension de la part des investisseurs quant aux avantages octroyés soit sous l'ancien régime d'investissement ou le nouveau dispositif. Aussi, une mauvaise compréhension des agents administratifs des dispositifs mis en place pour faciliter les démarches administratives des investisseurs. L'Andi, est la seule entité officiellement habilitée à fournir des informations sur les IDE. Avant de passer à la validation définitive par le Conseil national des investissements, les dossiers d'investissement sont étudiés et approuvés par l'Andi. Celle-ci a pour priorité l'orientation, l'accompagnement et l'encadrement des investisseurs étrangers. Elle gère aussi leurs doléances, mais il n'existe pas de service spécialisé pour cela.

### **Evolutions des Flux d'IDE en Algérie**

<b>Flux d'IDE<sup>10</sup></b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Evolution des montants<sup>11</sup></b>											
<b>d'IDE (en millions d'US\$)</b>	260	501	507	438	1 196	1 065	634	882	1 081	1 795	6 000
<b>Flux d'IDE annoncés<sup>12</sup></b>											
<b>(en millions d'euros)</b>	-	-	-	-	-	-	2 204	6 355	3 493	6 747	-

L'Algérie a remédié au manque des investisseurs occidentaux qui, malgré toutes les facilitations qui leur sont accordées en matière de législation, ne prenaient pas le risque d'investir leurs capitaux en Algérie. L'Etat a proposé aux pays du Golf de lancer des projets, en leur donnant des garanties de retour d'investissements. Pour 2008 /2009, l'Andi n'a enregistré que douze projets provenant des pays arabes, dont huit sont inscrits parmi les grands projets de tourisme et complexes multifonctionnels et cinq principaux projets dans le secteur industriel. L'Andi a signalé que la mise en œuvre des projets de grande envergure nécessite forcément une maturation dans la réflexion (entre 5 à 6 ans, notamment pour les mégaprojets). Depuis 2000 à fin septembre 2006, l'Andi a traité des dossiers de projets d'investissements arabes pour un montant de six (06) milliards de dollars. Sur ces investissements déclarés, 60% ont été réalisés, dont ceux du groupe Orascom qui a investi 2,4 milliards de dollars, les cimenteries du même groupe égyptien et Wataniya Télécom Algérie.

Les projets inscrits pour 2007 sont par ailleurs reportés sur les deux années à venir. Ces projets se répartissent sur le secteur de la grande promotion immobilière, le tourisme, les centres d'affaires, le médicament, la production d'électricité, de l'acier, la production de fertilisants et l'aluminium. De nouvelles procédures ont été approuvées en matière de gestion et d'exploitation des biens domaniaux, de sorte à mobiliser toutes les capacités disponibles et à valoriser toutes les dépendances du domaine public. Ces nouvelles procédures permettront, certainement, de régler le problème de foncier auquel sont confrontés la majorité des investisseurs. Les investisseurs déplorent le manque de cohérence et de transparence dans la diffusion et la circulation de l'information économique. Mais, toutes ces contraintes ne découragent nullement les investisseurs, qui identifient le problème de l'accès au crédit d'investissement, comme étant un frein à leurs financements. Les institutions financières en Algérie se sont spécialisées dans les crédits à la consommation et ont négligées les crédits à l'investissement.

## **Conclusion**

Les pays développés ont pris le temps nécessaire pour réaliser ces avancées institutionnelles (plusieurs siècles). Un long cheminement fait d'influences multiples, d'apprentissage, de luttes politiques et sociales ont jalonné cette mise en œuvre. Les règles formelles impliquent des couts fixes très élevés pour la collectivité. Et les institutions formelles mises en place doivent avoir fonctionné pendant des périodes suffisamment longues pour générer la confiance en eux. Etant donné, les contraintes auxquelles la plupart des PED, doivent faire face en termes de ressources financières et humaines. Ils n'ont pas les moyens de cet investissement. Ce qui explique la difficulté de la mise en œuvre d'un terrain institutionnel suffisamment attractif pour les IDE. Aussi le mouvement de formalisation des règles fait-il l'objet d'une forte résistance de la part des élites (insiders) comme de la société car, menaçant

<sup>10</sup> La comparaison entre flux annoncés (ANIMA-MIPO, en euros) et flux réalisés (CNUCED, en dollars) montre un décalage dans le temps. MIPO prend en compte un potentiel d'investissement, alors que la CNUCED sanctionne les transferts effectivement constatés.

<sup>11</sup> Source : UNCTAD-WIR, avec une estimation pour 2007

<sup>12</sup> Source : ANIMA-observatoire MIPO

la distribution des rentes sur laquelle repose l'équilibre du système. (Meisel. N et Ould Aoudia. J, 2007) avance que le préjugé répandu voudrait que la faiblesse des IDE dans un pays soit le résultat du non-respect des règles de droit, de la fragilité des droits de propriété, de l'opacité des mécanismes de prise de décision, de la lourdeur de l'administration, de l'importance de la corruption... Ces problèmes sont sensés décourager a priori les investisseurs étrangers. Sauf que, dans leur étude les auteurs trouvent qu'aucune corrélation significative ne relie ces deux ensembles de données. Il apparait clairement que les flux d'IDE ne sont significativement corrélés ni avec le fonctionnement démocratique des institutions politiques ; ni avec l'efficacité de l'administration ; ni avec le respect des lois ; ni avec la stabilité politique ; ni avec la liberté de fonctionnement des marchés ; ni même avec la corruption. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, les investisseurs internationaux ne font pas de la bonne gouvernance un critère majeur de leurs décisions de localisation des IDE. Pour les auteurs, le principal facteur d'attractivité des IDE, outre les variables de base telles que la taille et le dynamisme du marché, tient essentiellement à la volonté des insiders du PH (élites publiques et privées) de faire entrer (ou non) un nouvel acteur sur le marché. Selon que les insiders ont un intérêt à l'arrivée des IDE ou bien qu'ils les perçoivent comme une menace pour leurs positions rentières.

Ces résultats sont en opposition avec ceux obtenus par (la Banque mondiale, 2003) lors d'une évaluation du climat d'investissement, d'après une enquête menée en Algérie, révélant un étranglement du développement des entreprises : (i) manque d'accès au crédit, (ii) questions de la concurrence, (iii) difficulté de l'accès au foncier industrielle, (iv) incertitude dans des politiques économiques, et (v) les questions de gouvernance. Un ensemble de six réformes prioritaires pour améliorer le climat d'investissement est proposé. Ceux-ci incluent des actions spécifiques : (i) reformes institutionnelles du marché du foncier industriel ; (ii) réformes du secteur financier ; (iii) réduction des barrières administratives et amélioration de l'accès à l'information ; (iv) réforme du cadre fiscale ; (v) amélioration de l'accès à l'infrastructure de qualité, particulièrement dans des zones industrielles ; et (vi) réforme du système légal et judiciaire. L'intérêt des investisseurs est réalisé lorsque toutes les conditions sont réunies pour leur réduire le risque. Mais comment expliquer que certains IDE sont présents dans des pays qui ne présentent pas d'avantages particuliers ni une qualité institutionnelle suffisamment attractives, et parallèlement, les pays qui ont de bonnes performances en matière de gouvernance n'attire pas forcément les IDE?

### **Bibliographie:**

- Aharoni.Y, 1966, The foreign investment decision process, Division of research, Graduate school of business administration, Havard University, Boston, cité par Mucchielli.J.L, 1985, Les firmes multinationals: mutations et nouvelles perspectives, Economica, Paris, pp.67-70.
- Aitken. Brian and Harrison. Anne, 1993, Do Domestically-Owned Firms benefit from Foreign Direct Investment: Evidence from Panel Data, Unpublished manuscript, International Monetary Fund.
- Alaya. M, Nicet-Chenaf. N, Rougier. E, 2007, Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée, Cahiers du GREThA n° 2007 – 06, Juin 2007
- Algeria investment climate assessment, Document of World Bank, 29 Juin 2003, Finance private sector and infrastructure group Middle-East and North Africa region.
- Amable. B, 2005, Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation, Paris, Seuil, p 374.

- Andreff. W, 1987, Les multinationales, Ed La découverte, Paris
- Andreff. W, 2003, Les multinationales globales, La découverte , Paris.
- Balasubramanyam. V.N, Salisu. M. and Sapsoford. D, 1996, Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries, Economic Journal, 106, pp. 92-105.
- Barro. Robert, 2000, Les facteurs de la croissance économique: Une analyse transversale par pays, préface de Xavier Greffe, avant propos de Richard Layard, Economica, p 50-76.
- Basu. A and Srinivasan. K, 2002, Foreign Direct Investment in Africa – Some case studies, IMF working paper, wp/02/61, march 2002
- Benassy. A, Larche-Revil. A, Fontagné. L, 2000, MENA countries in the competition for FDI: Designing an exchange rate strategy, International Seminar GDR-EMMA , Commissariat du Plan, 2000/01/23, Paris.
- Bénassy-Quéré. A, Coupet. M and Mayer.T, 2005, Institutional determinants of foreign direct investment, Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), No. 2005-05, April.
- Bénassy-Quéré. A, Fontagné. L, Lahrèche-Révil. A, 1999, Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI, CEPII, No 1999 – 16, December.
- Blomstrom. Magnus, Lipsey. Robert and Zejan. Mario, 1992, What Explains Developing Country Growth, NBER Working Paper No. 4132, August
- Borensztein. E, De Gregorio. J, and Lee. J.W, 1998, How does Foreign Direct Investment affect growth?, Journal of International Economics, 45, pp. 115-135
- Chakrabarti. A, 2001, The Determinant of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions, Kyklos, Vol. 54 Fasc, pp114-189
- De Gregorio. José, 1992, Economic Growth in Latin America”, Journal of Development Economics, 39 pp. 58-84, July 1992.
- De Mello. L, 1999, Foreign direct investment led growth: evidence from time series and panel data, Oxford Economic Papers, 51, pp.133-151.
- Dunning, J.H, 1974, Economic analysis and the Multinational Enterprise, Allen & Unwin.
- Dunning, J.H, 1980, Toward an eclectic theory of internal production: some empirical test, Journal of international Business Studies, 11, 9-31.
- Dunning, J.H, 1993, Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison Wesley.
- Dunning. J.H, 1981, International production and the multinational enterprises, G.Allen and Unwin, l'ouvrage reprend une grande partie des articles que l'auteur a publiés sur ce thème.
- El Mouhoud Mouhoud, 2006, Mondialisation et délocalisation des entreprises, Ed La découverte, Paris.
- Hali Edison, 2003, Qualité des institutions et résultats économiques : un lien vraiment étroit ?, Finances et développement, juin, p 36.
- Hanson. G, Mataloni. R and Slaughter. M, 2001, Expansion strategies of US multinationals firms, NBER Working Papers, n° 8433, august 2001.
- Hatem. F, 2004, Investissement international et politiques d'attractivité, préface de Clara Gaymard, avant propos de Michel Delapierre et Charles-Albert Michalet, Economica, Paris
- Helpman. E, 2006, Trade, FDI and the organization of Firms, NBER working paper 12091, National Bureau of Economic Research, March 2006.
- Jacquemot. P, 1990, La firme multinationale : une introduction économique, Economica, Paris, pp.230-243

- Kaufmann, D., Kraay, A. and Zoido-Lobaton. P, 1999, Aggregating Governance Indicators, Washington, World Bank. <http://www.worldbank.org/wbi/governance>. 16/02/02.
- Kebabdjian. G, 2004, Economie politique du régionalisme : le cas des pays méditerranéens, Région et développement n°19
- Kojima. K, 1982, Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment, Hitotsubashi Journal of Economics, juin 1982, pp. 1-19 et Kojima.K, *op. cit.*, 1978
- Koopman. T et Montias. M, 1971, On the Description and Comparison of Economic Systems, in Comparison of Economic Systems, Ed Eckstein. A, Berkeley, Univ. of California Press, 1971, pp. 27-78.
- Le PNUD dans son rapport mondial sur le développement humain de 2002, Approfondir la démocratie dans un monde fragmenté, De boeck, Bruxelles
- 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.
- Linders. Gert-Jan M, Arjen Slangen, Henri L.F. de Groot and Sjoerd Beugelsdijk, 2005, Cultural and Institutional Determinants of Bilateral Trade Flows, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2005-074/3
- Lipsey. R, 1999, The location and characteristics of U.S. affiliates in Asia, NBER Working Paper 6876, Cambridge, Mass.
- Loewendahl. H and Ertugal-Loewendahl. E, 2001, Turkey's performance in Attracting FDI, European Network of Economic Policy Research Institutes Working Paper N°8, November 2001
- Love. J et Lage-Hidalgo. F, 2000, Analysing the Determinants of US Direct Investment in Mexico, Applied Economics.
- Lucas, 1988, On the mechanics of economic development, journal of monetary economics, 22.
- Meisel Nicolas et Ould Aoudia Jacques, 2007, La bonne gouvernance est-elle une bonne stratégie de développement ?, Document de travail de la direction générale du trésor et de la politique économique (DGTPE), No 2007-11, Novembre
- Ménard. C, 2004, L'économie des organisations, La découverte, p 9-13
- Michalet. C.A, 1985, Le capitalisme mondial, 2<sup>ème</sup> éd, PUF, Paris
- Michalet. C.A, 1999, La séduction des nations ou comment attirer les investissements, Economica, Paris
- Morisset. J et O. Lumenga Neso. 2002, Administrative barriers to foreign investment in developing countries, Washington, D.C. : World Bank and International Finance Corporation, Foreign Investment Advisory Service, May.
- Mucchielli. J.L, 1985, Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives, préface de Bernard Lassudrie-Duchêne, Economica, Paris, pp.210-224.
- Mucchielli Jean Louis, 1991, De nouvelles formes de multinationalisation : les alliances stratégiques", Problèmes économiques, n°. 2234, pp 25-32, Juillet.
- North. D, 1990, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, UK.
- North. D, 1991, Institutions, Journal of Economic Perspectives, Vol 5, N° 1 (winter, 1991), p 97-112
- Obwona. M, 2001, Determinants of FDI and their impact on economic growth in Uganda, African Development Review 13, 1, pp46-81.

- OCDE, 2003, Incidence des droits de propriété intellectuelle sur l'investissement direct étranger et le commerce dans les pays en développement, TD/TC/WP(2002)42/FINAL, 26 juin.
- Ould Aoudia. J et Meisel. N, 2007, Une nouvelle base de données institutionnels : « Profils institutionnels 2006 », Les cahiers de la DGTPE, No. 2007-09, Septembre.
- Ould Aoudia. J, Berthelie. P et Desdoigts. A, 2003, Profils institutionnels, présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés, document de travail du Ministère de l'économie des finances et de l'industrie, Direction des prévisions, Juillet.
- Porter. M, 2004, Building the Microeconomic foundation of prosperity: Findings from the business competitiveness index, Forum Davos.
- Rodrik. D, 1999, Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them, Harvard University Press, p 49
- Rodrik. D, 2002, Institutions, Integration, and Geography: In search of the deep determinants of economic growth, Havard, February <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/growthintro.pdf> (consulté le 20 Mai 2008)
- Saggi. K, 2000, Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfert, World Bank Policy Research Working paper, 2349, World Bank
- Sanchez-Robles. B, 1998, Infrastructure investment and growth : Some empirical evidence, Contemporary Economic Policy, Vol. XVI, n.1, pp. 98-109.
- Saskia Wilhelms, 1998, L'investissement direct étranger et ses éléments déterminants dans les économies naissantes, Agence des Etats Unis pour le développement international, pp9-10, Juillet 1998
- Schneider. F and Frey. B.S, 1985, Economic and political determinants of foreign direct investment, World Development, vol. 13, pp. 161-175.
- Sekkat. K et Méon. P.G, 2004, Does the quality of institutions limit the MENA's integration in the world economy?, Annual Bank conference on development economics-Europe, Belgium, May 10-11, 2004
- Singh. H and Jun. K.W, 1995, Some new evidence on determinants of foreign direct investment in Developing countries, World Bank Policy Research Working Paper, N° 1531.
- Stein. E et Daude. C, 2007, The quality of institutions and forein direct investment, Economics & Politics, volume 19, No. 3, Novembre
- Tuman. J et Emmert. C, 1999, Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America, 1979-1992, Social Science Quarterly 80 (3), pp.539-541.
- Wei. Shang-Jin, 1997, Why is Corruption so Much More Taxing than Tax? Arbitrariness Kills, NBER Working Paper 6255
- Wei. Shang-Jin, 2000, How taxing is corruption to international investors?, Review of Economics and Statistics.
- Wells. L.T and Wint. A.G, 1999, Revisiting marketing a country, promotion as a tool for attracting foreign direct investment, miméo, FIAS, IFC and World bank, Washington DC
- Wheeler. D and Mody. A, 1992, International Investment Location Decisions, Journal of International Economics, 57-76
- Williamson. O, 1975, Markets and hierarchies: Analyse and antitrust implications, Free Press, Macmillan
- Williamson. O, 1985, The economic institutions of capitalism, Free Press-traduction (1994), Les institutions de l'économie, InterEdition.

- Youssef. A, 2004, L'élargissement de l'Europe vu du sud, Revue Confluences Méditerranée.
- Zhang. K, 2001, Does Foreign Direct Investment promote growth? Evidence from East Asia and Latin America ", Contemporary Economic Policy 19, 2, pp.85-175