

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Avantages explicatifs du Paradigme Ownership, Location, Internalisation	28
Tableau n° 2 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger dans le monde entre 2010 et 2012 (en milliards de dollars)	35
Tableau n°3 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger en Afrique de l'Est entre 1970 et 2013 (en millions de dollars USD)	39
Tableau n° 4 : Évolution de la part de Madagascar dans les flux d'Investissement Direct Étranger entrant mondiaux de 2009 à 2012	48
Tableau n° 5 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger par branche d'activités entre 2007 et 2012 (en milliards d'ariary)	50
Tableau n° 6 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger par pays d'origine entre 2007 et 2012 (en milliards d'ariary)	51
Tableau n° 7 : Répartition des entreprises industrielles par division et par type d'Entreprise d'Investissement Direct Étranger en 2012 (en %)	53
Tableau n° 8 : Évolution structurelle du tissu industriel entre 2008 et 2012 (en %)	56

LISTE DES FIGURES

Figure n°1 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger dans quelques pays asiatiques en millions de dollars USD entre 1985 et 2005	36
Figure n° 2: Les flux d'Investissement Direct Étranger dans les différentes régions d'Afrique entre 2001 et 2012 (en milliards de dollars)	38
Figure n°3 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger entrant à Madagascar de 2002 à 2012	45
Figure n°4 : Évolution du stock d'Investissement Direct Étranger à Madagascar de 2000 à 2012	46
Figure n° 5 : Évolution du volume de la production industrielle entre 2006 et 2012 (en milliards d'ariary)	54

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
PREMIÈRE PARTIE : APPROCHE THÉORIQUE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGE.....	4
CHAPITRE I : GÉNÉRALITÉS SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS	5
Section I : Concepts de l'Investissement Direct Étranger.....	5
Section II : Différents types d'Investissement Direct Étranger.....	9
Section III : Rôle de l'Investissement Direct Étranger dans la croissance économique.....	12
CHAPITRE II : FONDEMENTS ET DÉTERMINANTS THÉORIQUES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS.....	20
Section I : Logiques intégratrices de la délocalisation.....	20
Section II : Principes fondamentaux des Investissements Directs Étrangers.....	24
Section III : Déterminants théoriques des Investissements Directs Étrangers.....	29
DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDES DYNAMIQUES DES FACTEURS DÉTERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER	33
CHAPITRE III : TOILE DE FOND DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS DANS LES PAYS D'ACCUEIL EN DÉVELOPPEMENT	34
Section I : Tendances et évolution actuelle des Investissements Directs Étrangers dans les Pays en Développement	34
Section II : Facteurs déterminants des Investissements Directs Étrangers dans les pays d'accueil en développement	40
Section III : Tendances et évolution récentes des Investissements Directs Étrangers à Madagascar.....	44
CHAPITRE IV : DÉTERMINANTS STRATÉGIQUES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS À MADAGASCAR	48
Section I : Identification des principaux déterminants des Investissements Directs Étrangers à Madagascar.....	48
Section II : Dynamisme du secteur industriel dans l'économie malagasy.....	52
Section III : Climat des affaires à Madagascar.....	57
CONCLUSION	61

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

AGOA	African Growth and Opportunity Act
APD	Aide Publique au Développement
BAD	Banque Africaine de Développement
BCM	Banque Centrale de Madagascar
BRICS	Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du sud
BTP	Bâtiments et Travaux Publiques
CEDEAO	Communauté Économique Des États de l'Afrique de l'Ouest
CIRDI	Centre International pour le Règlement des Différents relatifs aux Investissements
CNUCED	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
COI	Commission de l'Océan Indien
COMESA	Common Market of Eastern and Southern Africa
CREAM	Centre de recherches, d'études et d'appui à l'analyse économique de Madagascar
DTS	Droit de Tirage Spéciaux
EDBM	Economic Development Board of Madagascar
EIDE	Entreprise d'Investissement Direct Étranger
EPE	Entreprise de Promotion et/ou d'Exploitation
EPIB	Entreprise de Production Intensive de Base
FMI	Fonds Monétaire International
FMN	Firmes Multinationales
HOS	Heckscher-Ohlin-Samuelson
IBS	Impôt sur les Bénéfices
IDE	Investissement Direct Étranger
IDI	Investissement Direct International
INSTAT	Institut National de la Statistique de Madagascar
IPF	Investissements de Portefeuille
IRCM	Impôt sur les Revenus des Capitaux Mobiliers
NPI	Nouveaux Pays Industrialisés
NTCI	Nouvelles Théories du Commerce International
NTIC	Nouvelles Technologies de l'Informatique et de la Communication
OCDE	Organisation pour la Coopération et le Développement Économique
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
OLI	Ownership-Location-Internalisation
OMAPI	Office Malgache pour la Protection Industrielle
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PED	Pays En voie de Développement
PIB	Produit Intérieur Brut
PNB	Produit National Brut
PPA	Parité du Pouvoir d'Achat
QMM	QIT Madagascar Minerals
SADC	Southern Africa Development Community
STN	Société Transnationale
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
USD	Dollar américain
VA	Valeur Ajoutée
ZFI	Zone Franche Industrielle

INTRODUCTION

Il y a plus de quatre décennies que les Pays en Développement (PED) s'ouvrent de plus en plus aux échanges internationaux et aux flux financiers, notamment les Investissements Directs Étrangers (IDE). À partir des années 70, les pays ont pris conscience du rôle catalyseur des IDE dans le développement. Les gouvernements ont poursuivi des politiques de promotion des IDE en raison de promouvoir les exportations, augmenter les ressources en devises, créer des emplois, stimuler les retombées positives sur la productivité des entreprises domestiques ou favoriser l'acquisition des nouvelles technologies. Convaincus de ces effets bénéfiques des Firmes Multinationales (FMN) sur leurs économies, les pays sous-développés s'activent désormais dans une concurrence de surenchères à coup d'incitations fiscales, commerciales, juridiques et sociales en vue d'attirer les flux d'IDE. Les économies en développement attestent bien que les IDE peuvent leur permettre de palier leurs vulnérabilités économiques dont elles font face, telles que la défaillance des infrastructures, la fragilité des facteurs de production, l'accroissement du chômage, l'insuffisance d'épargne et le cercle vicieux de l'endettement.

De ce fait, l'IDE exerce un rôle moteur dans le phénomène de la mondialisation car à partir des entreprises multinationales, les pays peuvent nouer des relations politiques et économiques directes, stables et durables entre eux. C'est dans cet angle que nous pouvons dire que l'IDE constitue un vecteur d'intégration économique.

Toutefois, les mouvements de ces FMN dépendent certes aux logiques intégratrices de la mondialisation mais surtout aux déterminants relatifs à la conjoncture économique et institutionnelle des pays hôtes. Évidemment, pour pouvoir attirer les IDE, les pays doivent avoir en leur guise une stabilité macro-économique, politique, sociale, juridique, des ressources naturelles importantes, une main d'œuvre qualifiée et abordable, des infrastructures économiques et sociales développés, un marché de grande taille bien structuré, des politiques d'ouverture commerciale et d'incitations fiscales et administratives.

En effet, si certains pays en voie de développement (tels que les pays d'Asie du Sud et du Sud-est et les pays d'Amérique Latine) ont brillamment réussi dans leur conquête d'IDE, d'autres sont restés à la marge de la nouvelle frontière de l'économie mondiale (ce sont principalement les pays africains). Étant donné que Madagascar est un pays africain, il n'est pas épargné de ce constat. En 2012, la part de Madagascar dans les flux d'IDE dans le monde était

de 0,1% et en Afrique était de 1,6%¹. Alors nous en déduisons que Madagascar est un pays à faible pénétration d'IDE.

Conscient des enjeux des flux d'IDE dans les économies en développement comme celle de Madagascar, nous avons reformulé notre travail de recherche « *FACTEURS DÉTERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER DANS LES PAYS D'ACCUEIL EN DÉVELOPPEMENT : CAS DE MADAGASCAR* »

L'objectif de ce mémoire consiste à faire des analyses et fournir des explications théoriques et empiriques sur les facteurs déterminants des flux d'IDE dans les pays d'accueil en développement en général et Madagascar en particulier.

Pour mieux décortiquer et développer notre thème, les questions suivantes constituent la principale problématique de notre travail de recherche :

- Les logiques intégratrices de la mondialisation jouent-elles un rôle sur la politique de promotion des IDE dans les PED ?
- Quelles sont les raisons qui poussent les EIDE (Entreprise d'Investissement Direct Étranger) à s'installer à Madagascar ?

Pour mieux répondre à ces questions, nous avons posé les hypothèses suivantes :

- ◆ La politique de promotion des IDE à Madagascar dépend de la stabilité politique du pays.
- ◆ Les procédures administratives pour la création d'entreprise à Madagascar influence l'attractivité des IDE.

La méthodologie de notre travail est axée sur les recherches bibliographies, en particulier celles effectuées à la bibliothèque de l'Université d'Antananarivo. À cela, s'ajoute les recherches sur terrain, les recherches dans les différentes institutions de statistique, telles que l'INSTAT, la BCM, le CREAM (Centre de recherches, d'études et d'appui à l'analyse économique de Madagascar), l'Agence Universitaire de la Francophonie et le ministère de l'économie. De plus, les supports pédagogiques, les recherches sur internet et les connaissances acquises pendant notre cursus universitaire figurent parmi nos atouts méthodologiques.

¹ BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 10

Ainsi, notre travail se subdivise en deux grandes parties : la première partie est intitulée « *approche théorique de l'IDE* ». Nous aborderons, dans un premier chapitre, quelques généralités sur les IDE en parlant d'abord de la conceptualisation des termes, puis des différents types d'IDE et enfin du rôle des IDE dans la croissance économique. Après avoir mis en exergue les terminologies, dans un second chapitre, nous montrerons les fondements et déterminants théoriques des IDE en évoquant les logiques intégratrices de la délocalisation, les théories fondamentales des IDE et les principaux déterminants des IDE.

La deuxième partie se dénomme « *études dynamiques des facteurs déterminants des IDE* ». Le premier chapitre de cette deuxième partie fera un toile de fond des IDE dans les pays d'accueil en développement en analysant les tendances, l'évolution et les déterminants des IDE, en faisant une comparaison entre les continents et les régions. Et le deuxième chapitre se basera sur une identification des déterminants stratégiques des IDE à Madagascar par une étude des différentes branches et secteurs d'activités. Il donnera aussi les points forts et faibles du climat des affaires à Madagascar en achevant par des perspectives et recommandations.

Rapport-gratuit.com 
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

PREMIÈRE PARTIE : APPROCHE THÉORIQUE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGE

Au fil des années, l'IDE est considéré comme un élément moteur pour la relance économique. Pour mieux profiter de leur potentiel pour le financement de leurs économies, l'un des enjeux pour les pays en développement est de mettre en œuvre des politiques favorables à la promotion des IDE. À cet égard, le pays d'accueil doit disposer d'un certain nombre de déterminants préalables et nécessaires à l'attractivité. Pour cela, les différentes stratégies passent par l'existence du pré requis qui porte essentiellement sur la stabilité politique, la stabilité économique, la politique de concurrence, l'environnement juridique, la taille de marché, le degré d'ouverture au commerce, la croissance économique et les ressources naturelles. Cette première partie donnera donc dans un premier lieu quelques éléments sur la conceptualisation des IDE, puis les différents types d'IDE et enfin le rôle de l'IDE dans la croissance économique. Dans un second lieu, elle parlera des fondements et déterminants théoriques des IDE.

CHAPITRE I : GÉNÉRALITÉS SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS

Définir les différents termes et concepts liés à l'IDE, nous permet de mieux comprendre et faire une mise au point des approches que nous avons utilisées. Ce chapitre sera consacré à la conceptualisation de l'IDE et à son utilité dans la croissance économique.

Section I : Concepts de l'Investissement Direct Étranger

Cette première section se base sur les différentes définitions des termes liés à l'investissement étranger, comme l'IDE, filiale, bénéfices réinvestis, etc.

§ 1. Définitions du terme « Investissement Direct Étranger »

Définir le terme « IDE » n'est pas du tout facile, plusieurs institutions et auteurs ont pu parvenir à ressortir quelques définitions.

A. Définition du Fonds Monétaire International²

Le FMI considère l'IDE comme des investissements effectués dans l'objectif d'acquérir un intérêt durable, dans une entreprise exerçant ses activités dans un autre pays que celui de l'investisseur. L'objectif de ce dernier est d'acquérir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise. Les entités ou les groupes d'entités associés non résidentes et qui réalisent les investissements, sont des investisseurs directs, et les entreprises créées ou non en société (respectivement filiales ou succursales) dans lesquelles ces investissements directs ont été effectués, sont appelées Entreprise d'Investissement Direct Étranger (EIDE).

B. Définition de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique³

L'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Économique) définit l'IDE comme suit toute personne physique, toute personne publique ou privée ayant ou non la personnalité morale, tout gouvernement, tout groupe de personnes physiques liées entre elles est un investisseur direct étranger, s'il possède lui-même une entreprise d'investissement direct,

² Université ABOU-BAKR BELKAID-TLEMCEN : HAID Zahia : « La politique d'attractivité des IDE en Algérie : cas de BNP PARIBAS », Algérie 2012, Page 24

³ OCDE : « Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, QUATRIÈME ÉDITION 2008 », édition : ISBM, Paris 2008, Page 27

autrement dit une filiale, une société affiliée ou une succursale faisant des opérations dans un pays autre que le ou les pays de résidence de l'investisseur, ou des investisseurs directs.

C. Autres définitions

La Banque Centrale française explique que l'IDE est un investissement dont des entités résidentes d'une économie acquièrent ou ont acquis un intérêt durable dans une entité résidente d'une économie étrangère. Elle montre que la notion d'intérêt durable renferme l'existence d'une relation économique et juridique à long terme entre l'investisseur direct et la société investie et l'exercice d'une influence notable du premier sur la gestion de la seconde. Cependant, l'investissement direct comprend à la fois l'opération initiale entre les deux entités et toutes les opérations financières ultérieures entre elles et entre les entreprises du même groupe international. Par convention, on considère qu'il existe un intérêt durable lorsqu'une entreprise détient au moins 10 % du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise résidente d'un pays autre que le sien.

WLADIMIR Andreff précise, quant à lui, que l'IDE est un capital investi dans la propriété d'actifs réels pour installer une filiale à l'étranger ou pour prendre le contrôle d'une entreprise étrangère existante⁴. Il cherche à établir des relations économiques et juridiques à long terme avec une unité placée à l'étranger.

À l'issue de ces différentes définitions, il est nécessaire de distinguer quelques concepts liés à l'IDE.

§ 2. Quelques concepts liés aux Investissements Directs Étrangers

En plus de la définition de l'IDE, les définitions des autres termes sont nécessaires afin de mieux concevoir le champ de notre étude.

A. Entreprise d'Investissement Direct Étranger

Une EIDE (Entreprise d'Investissement Direct Étranger) est une entreprise ayant ou non la personnalité morale, dans laquelle un investisseur étranger détient directement ou indirectement au moins 10% des actions ordinaires ou des droits de vote ou l'équivalent. Donc, le fait de détenir 10% des actions ordinaires ou des droits de vote approuve l'existence

⁴ Centre d'études des conflits, WLADIMIR Andreff : « La déterritorialisation des multinationales : firmes globales et firmes réseaux, Cultures et conflits », Paris 1996, Page 3

d'une relation d'investissement direct. Autrement dit, l'investisseur direct a un pouvoir décisif pour influencer sur la gestion de l'entreprise ou d'y participer.

B. Firme multinationale

Une firme multinationale est une entreprise qui opère dans plusieurs pays étrangers à partir des filiales qui sont sous le contrôle de la maison mère

C. Filiale

Une société filiale est une entreprise dont 50% du capital a été formé par des apports réalisés par une autre société dite société mère qui en assure généralement la direction, l'administration et le contrôle par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs personnes, administrateurs ou gérants qu'elle a désignés. À la différence d'une succursale ou département, une filiale possède le même statut juridique que la société mère. Il faut préciser que si le capital d'une société est composé d'apports dont la valeur est comprise entre 10% et 50%, il ne s'agit pas d'une filiale mais d'une simple participation. Il convient de souligner aussi qu'une société filiale peut être commune à deux ou à plusieurs sociétés qui se partagent les 50% du capital dont il a été question ci-dessus. Dans ce cadre, les conseils d'administration et les conseils de surveillance de ces sociétés ont souvent la même composition. Son contrat, dans la plupart des cas, n'est pas exclusif, elle peut aussi être affiliée à plusieurs sociétés ou entreprises.

D. Entreprises apparentées

Les entreprises apparentées sont des entreprises qui appartiennent à une même société mère ou qui sont membres d'un même groupe multinational sans avoir nécessairement des relations de participation directs ou indirects entre elles.

E. Succursale

Une succursale est un établissement stable qui ne bénéficie pas de la personnalité juridique, mais qui dispose d'une certaine autonomie de gestion et de direction par rapport à une entreprise principale à laquelle elle est rattachée. La totalité de son capital (100%) appartient à l'entreprise mère. Nous citons : les bâtiments, les immeubles, les terrains, les navires, les avions, les plates-formes pétrolières, etc. situés et exploités dans un autre pays que celui de l'investisseur.

F. Flux d'investissement

Le flux d'investissement représente les mouvements de la valeur des investissements faits par une unité de production durant une période donnée.

G. Stock d'investissement

Le stock d'investissement correspond au montant des investissements faits par une unité de production à une date donnée.

H. Bénéfices réinvestis

Les bénéfices réinvestis représentent la part qui revient à l'investisseur direct (ou prorata de sa participation directe au capital) sur les bénéfices qui ne sont pas distribués sous forme de dividendes par les filiales ou par les entreprises affiliées, ainsi que les bénéfices des succursales qui ne sont pas versés à l'investisseur direct.

§ 3. Composantes et transactions des capitaux d'Investissement Direct Étranger

Les transactions financières entre les entreprises apparentées qui sont le réinvestissement (par exemple le réinvestissement des bénéfices) sont aussi des IDE.

A. Composantes des capitaux d'Investissement Direct Étranger

Les capitaux d'IDE sont constitués de deux capitaux essentiels :

- Capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) ;
- Capitaux reçus par l'investisseur issus de l'entreprise. En effet, les IDE désignent l'ensemble des ressources qu'un investisseur direct laisse, dans un temps donné, aux entreprises d'investissement direct.

B. Transactions des capitaux d'investissement

Les transactions des capitaux d'investissement se subdivisent en :

➤ Capital social : il représente la participation au capital des succursales, toutes les actions des filiales et des entreprises affiliées, à l'exception des titres de créance. Ces dernières équivalent aux actions non privilégiées ou non participantes de l'entreprise.

➤ Bénéfices réinvestis : ils correspondent à la part qui revient à l'investisseur direct sur les bénéfices qui ne sont pas distribués sous forme de dividendes aux investisseurs directs.

➤ Autres transactions : celles-ci sont liées aux dettes interentreprises d'un même groupe. Elles englobent les emprunts et les prêts de ressources financières, y compris les titres d'emprunt, et les crédits fournisseurs, entre des investisseurs directs et les filiales, succursales et entreprises apparentées, tels qu'ils ressortent des créances et des engagements interentreprises. Cela engendre aussi des prêts des investisseurs directs aux filiales que les prêts des filiales aux investisseurs directs.

Section II : Différents types d'Investissement Direct Étranger

Après avoir vu la conceptualisation du terme IDE, il importe de rappeler les différentes types d'IDE. Tel est l'objet de cette deuxième section.

§ 1. Investissement Directs Étranger selon la logique

Traditionnellement, ces types d'IDE s'inscrivent dans le cadre des stratégies des FMN pour bien mener leurs activités à l'étranger.

A. Investissement Direct Étranger primaire

Ce type d'IDE date de XVI^e siècle avant même l'évolution du terme globalisation. Il ne constitue pas, par la suite, de la caractérisation de l'économie globale ou de l'économie multinationales mais il suit juste la logique de l'évolution économique mondiale. Car l'inexistence ou le manque des matières premières, la performance de la qualité ou la minimisation de coût conduisent les FMN à rechercher les ressources naturelles dans d'autres pays étrangers. Ainsi, ce stratégie primaire ne dépend ni des coûts ni des facteurs de production, elle repose tout simplement sur l'existence des ressources naturelles abondantes. Les FMN s'orientent vers les pays ayant des ressources naturelles assez importantes et un minimum de stabilité économique et politique.

B. Investissement Direct Étranger horizontal

Il s'agit d'un investissement qui cherche à faciliter l'accès de l'investisseur à un marché étranger solvable, aux perspectives favorables au développement. Il faut souligner que certains facteurs (comme les obstacles tarifaires aux échanges, les coûts de transport) peuvent affecter la compétitivité des exportations. C'est dans cette logique que l'investisseur préfère implanter à l'étranger des entités reproduisant toutes les étapes du processus de production, comme dans son pays d'origine, afin de servir le marché local. MICHALET (1999) montre qu'il s'agit de produire des relais puisque la filiale produit pour le marché local et pour la maison mère.

BRAINARD (1993) et MARKUSEN (1996) annoncent que les firmes multinationales de type horizontal apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont élevés par rapport à ceux de l'exportation⁵. À cet effet, la firme choisit d'installer plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux, à condition de réaliser des économies d'échelles entre ces différents sites (du fait de la présence d'actifs intangibles). En plus, elle peut adopter cette même idée si les coûts d'implantation sont faibles ou si les coûts de transports sont plutôt élevés, ou bien si la demande sur le marché d'accueil est relativement forte. C'est pour cela que cette stratégie est qualifiée de stratégie de marché (la taille du marché est le facteur le plus déterminant de ce type de stratégie).

Par ailleurs, ce type d'IDE concerne souvent les pays ayant une même structure et un niveau de développement similaire. Il est donc considéré comme un investissement de type Nord-Nord. Il se développe souvent dans la triade (Amérique du Nord, Europe et Japon) et aussi entre les pays du Nord et les pays émergents. Il se caractérise par une spécialisation internationale intra-branche en produisant dans les mêmes secteurs d'activités.

C. Investissement Direct Étranger vertical

Il s'agit de diviser les différentes étapes de conception, de production et de commercialisation des produits de l'entreprise mère, en implantant dans des pays différents des filiales qui produisent des biens intermédiaires et/ou finaux distincts. FRANÇOISE (2004) indique que c'est une migration d'activités du territoire nationale vers l'étranger pour profiter des différenciations internationales des coûts des facteurs de production. Dans ce sens, l'activité à l'étranger est un complément de l'activité de la maison-mère, car l'une et l'autre ne se situent pas

⁵ Université Paris II, MOSBAH Lafi : « Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle « KC » des firmes multinationales : une revue théorique et empirique », France, Page 3

au même niveau de chaîne de production. HELPMAN (1984) a montré que si les différentes étapes de production se distinguent selon leur intensité en facteurs de production, les écarts en dotations factorielles vont motiver les IDE verticaux⁶. Voilà la raison pour laquelle les FMN s'intègrent dans une perspective traditionnelle de division internationale des processus de production. Elles répartissent leurs activités entre les pays selon les différents avantages comparatifs de ces derniers. Les IDE verticaux apparaissent dans des pays différents en taille et en dotations factorielles. Ainsi, les firmes installent les étapes de production les plus intensives en travail dans les pays où le coût de la main d'œuvre est bas. C'est dans ce sens que l'IDE vertical est souvent orienté vers les pays sous-développés. Il est qualifié d'investissement de type Nord-Sud.

§ 2. Investissement Direct Étranger selon la forme de pénétration

Cette partie aborde la manière dont une firme arrive à pénétrer un pays étranger.

A. Investissement Direct Étranger de création

Ce type d'IDE est appelé en anglais : « *Greenfield Investment* ». Il s'agit de créer une entreprise entièrement nouvelle par les investissements d'extension. D'ailleurs, c'est la forme la plus répandue dans le monde.

B. Investissement Direct Étranger de Fusion-acquisition

Ce type d'IDE est aussi appelé en anglais : « *brownfield investment* ». Il s'agit de racheter au moins 10% du capital social d'une entreprise qui existe déjà par des non-résidents. Ce rachat se concrétise par une livraison de propriété des titres acquis et de modification du statut de l'entreprise. En d'autres termes, toutes les actions, les titres de participation, les créances et les parts sociales de l'entreprise acquise ou fusionnée peuvent revenir à l'entreprise mère. Il faut noter également que la plupart de ces entreprises sont des entreprises conjointes à capitaux mixtes.

⁶ Idem Page 5

C. Investissement Direct Étranger d'extension

Il s'agit d'accroître les capacités de production d'une filiale qui existe déjà. L'investisseur étranger peut apporter des moyens financiers et technologiques pour ce type d'opération. Il concerne surtout les établissements du commerce et de service.

D. Investissement Direct Étranger de restructuration financière

Il s'agit de sauver une filiale en difficultés en lui offrant de fonds et de moyens technologiques pour palier ses pertes et ses mauvais résultats. Ce type d'IDE peut s'appliquer aussi bien dans les établissements du commerce que ceux de service. Pour mieux comprendre ces trois derniers modes de pénétration des firmes multinationales, nous citons la privation. C'est un exemple concret pour ces différents types d'IDE.

Section III : Rôle de l'Investissement Direct Étranger dans la croissance économique

Plusieurs travaux empiriques montrent que l'IDE est un élément essentiel dans la théorie de la croissance endogène. Cette section sera consacrée sur une analyse causale entre l'IDE et la croissance économique.

§ 1. Importance de l'Investissement Direct Étranger dans la théorie de la croissance endogène

La croissance économique est considérée comme un certain mode de comportement de certaines grandeurs économiques (PIB ou PNB par tête) en fonction du temps. D'une autre manière, elle désigne l'augmentation du volume de la production de biens et services d'une année à une autre dans un pays ou région donné (e). Certains économistes considèrent que la croissance économique est une augmentation tendancielle de la production par tête qui, sur une longue période, entraîne une multiplication du volume des biens et services en moyenne pour un habitant d'un pays ou d'une région quelconque. Ces différentes définitions nous approuvent qu'il existe une interaction entre les facteurs économiques, sociaux et politiques.

Effet, les premières théories de la croissance économique sont apparues au XIII^e siècle avec les économistes classiques comme ADAM Smith (1776), THOMAS Robert Malthus (1798) ou DAVID Ricardo (1817). Ils ont soutenu l'importance de l'expansion quantitative des facteurs de base de la production, à savoir : le capital, le travail et la terre. Ils ont aussi défendu le rôle de la croissance des marchés dans l'amélioration de l'efficience et de la productivité d'une

économie, ainsi que le rôle de la demande et des effets multiplicateurs de l'augmentation de l'investissement et les exportations.

Par ailleurs, l'apparition des modèles néoclassiques au XX^e siècle vient changer le domaine de recherche en accordant une grande importance aux éléments comme le progrès technique et l'organisation de la production.

En 1957, SOLOW a été le premier à proposer un modèle formel de croissance qui se base sur une fonction de production à deux facteurs : le travail et le capital. Il met l'accent sur l'idée selon laquelle la croissance économique découle du progrès technique à long terme. Le modèle se fonde sur une hypothèse selon laquelle les facteurs de production subissent des rendements décroissants. Autrement dit, une hausse de ceux-ci dans une certaine proportion engendre une autre hausse dans une proportion plus faible de la production. Il émet aussi une autre hypothèse qui stipule que les facteurs de production sont utilisés de manière efficace par tous les pays. Par conséquent, ils vont se converger, à long terme, vers le développement économique. Ce modèle a été critiqué car les pays n'ont ni le même niveau de départ ni les mêmes capacités de production. L'existence des rendements décroissants signifie tout simplement que l'accumulation du capital ne peut rendre compte d'une croissance soutenue. En d'autres termes, il n'y aura pas d'une croissance économique à long terme que si l'on considère les améliorations technologiques liées au progrès des qualifications et liées à l'innovation. C'est dans cet angle qu'on se rend compte qu'il existe un facteur résiduel qui est le progrès technique, considéré comme un facteur exogène. D'où l'apparition de la théorie endogène de la croissance économique.

Cette nouvelle théorie a été développée à la fin du XX^e siècle par ROMER (1986), LUCAS (1988), BARRO et SALA-I-Martin (1995) et GROSSMAN et HELPMAN (1991)⁷. Ils ont mis en évidence le rôle capital de l'accumulation et de la diffusion de technologie dans la croissance économique. La présence des externalités technologiques et des connaissances peut pallier les effets des rendements décroissants de l'accumulation de capital afin de soutenir une croissance économique durable. C'est dans ce cadre que l'IDE a logiquement trouvé sa place dans cette nouvelle théorie. L'IDE peut contribuer considérablement à l'augmentation du stock des connaissances dans le pays d'accueil. Il peut procurer des nouveaux biens d'équipement et des nouveaux procédés de production (changement technique incorporé). Il peut aussi fournir un

⁷ JOSEPH Schumpeter : « Capitalisme, socialisme et démocratie », traduit par JEAN-MARIE Tremblay, rééditée par Chicoutimi, Québec, Avril 2002, Pages 91-96

nouveau savoir-faire en management, et améliorer le niveau des qualifications de la population locale (par une formation formelle des travailleurs ou par le « Learning by doing »). Cette diffusion se fait à partir d'une propagation aux firmes domestiques (changement technique incorporé). L'IDE agira positivement sur l'économie du pays hôte en améliorant son stock de connaissances. Sur ce, ROMER (1993) précise que les FMN réduisent les écarts technologiques entre les pays sous-développés et les pays avancés en fournissant des nouvelles connaissances aux pays sous-développés. D'ailleurs, cela peut constituer un facteur important de croissance et de convergence économique. En outre, plusieurs facteurs déterminants (par exemple : capital humain, accumulation du capital, commerce international, politique gouvernemental, etc.) de la croissance économique peuvent être véhiculé par l'IDE. Ainsi, l'IDE peut stimuler la croissance économique en créant des avantages comparatifs dynamiques qui peuvent conduire le transfert technologique, en accumulant aussi du capital humain et en intensifiant le commerce international. Ces avantages dynamiques sont appelés « *spillovers* ». Ils sont liés les uns aux autres et ne doivent pas être étudiés séparément, car le gain qui est produit par l'IDE sur un facteur de la croissance, stimulera le développement des autres facteurs. Ils forment alors une sorte de synergie.

§ 2. Travaux empiriques

Plusieurs études ont mis l'accent sur l'analyse de causalité entre IDE et croissance économique. De ce fait, certains auteurs soutiennent l'idée pour laquelle l'IDE est favorable à la croissance économique, car il augmente le stock de capital dans le pays d'accueil. Alors que d'autres pensent que l'IDE n'engendre pas des effets significatifs sur la croissance de certains pays d'accueil.

En effet, DE GREGORIO (1992), BLOMSTRÖM, LYPSEY et ZEJAN (1992), BALASUBRAMANYAM et al (1996), SANCHEZ-ROBLES (1998), WACZIARG (1998), BORENSZTEIN, GREGORIO et LEE (1998), DE MELLO (1999), ZHANG (2001), dans leurs recherches approuvent bien que les IDE produisent des effets positifs directs et indirects dans le pays d'accueil⁸. En utilisant un modèle de croissance endogène, BORENSZTEIN, GREGORIO et LEE soutiennent l'idée que les FMN facilitent le transfert de technologie, encouragent le niveau de qualification des travailleurs, diffusent des nouvelles technologies aux entreprises locales et accroissent les exportations et la compétitivité dans les PED. Ils justifient qu'une

⁸ Université de Montpellier I, FATIMA Boualam : « Les Institutions et attractivité des IDE », colloque international : Ouverture et émergence en Méditerranée, 17 et 18 Octobre 2008, Rabat-Maroc, Page 3

augmentation d'un point de pourcentage du ratio des IDE sur le PIB accroît le taux de croissance du PIB par tête du pays hôte de 0,8% (leur étude s'est échelonnée dans un échantillon de 69 pays en développement). Du côté de WACZIARG, il affirme qu'à chaque point de pourcentage de ratio des IDE sur le PIB est associée une hausse du taux de croissance du PIB par tête de 0,3% à 0,4%. D'ailleurs, BLOMSTRÖM, LIPSEY et ZEJAN confirment que l'effet des IDE sur la croissance est plus important dans un pays où le niveau de revenu par capital est plus élevé. Ainsi, l'école de la modernisation (SASKIA Wilhelms, 1998) estime que l'IDE est un élément catalyseur de la croissance à cause des retombées technologiques qui augmentent les facteurs de productivité et le stock du capital. En étudiant le cas de la Côte d'Ivoire, LOESSE pense que les politiques d'incitation à l'investissement étranger mise en place par le pays ont contribué à accroître le volume des flux d'IDE donc la capacité productive de l'économie. Par conséquent, le PIB a considérablement augmenté. Bref, des mesures incitatives au commerce international et aux entreprises étrangères sont essentielles dans les PED puisque les IDE sont capables d'accroître leurs capacités productives.

Toutefois, d'autres auteurs comme SALTZ (1992), HEIN (1992), AITKEN et HARRISON (1993), REICHERT et WEINHOLD (2001), CARKOVIC et LEVINE (2002), et CHOWDHURY et MAVROTAS (2003) ne voient pas aucune relation positive entre l'IDE et croissance économique, dans un échantillon de pays de la Banque mondiale⁹. Ils ont montré que l'IDE peut améliorer le niveau global de l'investissement, augmenter la productivité dans certains cas, et peut ralentir aussi le taux de croissance. Selon eux, les pays en développement qui acceptent le rapatriement des profits, sans aucune contrainte, l'incidence de l'IDE sur la croissance sera négative. Ils ajoutent que l'IDE est destructeur d'emploi dans la mesure où il constitue une source d'une redistribution des industries intensives en travail par des industries intensives en capital (l'IDE se traduit par une augmentation des capitaux sur le marché du pays d'accueil). En conséquence, il entraînera une chute de la demande de consommation dans le pays hôte. Ils complètent leur étude en montrant que l'extraction excessive de minerais ou de la spécialisation excessive de la production sur un bien particulier peut causer une baisse des prix à l'exportation et une détérioration des termes de l'échange du pays bénéficiaire. Ainsi, l'école de la dépendance considère l'IDE comme un moyen d'entretenir le sous-développement.

⁹ Université du Sud Toulon-Var : IBRAHIM Ngouhouo : « Les investissements directs étrangers en Afrique centrale : attractivité et effets économiques », édition : HAL, France 2008, Page 114

§ 3. Impacts théoriques de l'Investissement Direct Étranger dans les économies d'accueil en développement

De nos jours, l'IDE est conçu comme un remède pour le problème du sous-développement puisque ses effets se concrétisent par des entrées des capitaux dans le pays récepteur, par des apports technologiques, de savoir-faire et par un accès à des nouveaux marchés. Toutefois, nous soulignons que ses effets peuvent se manifester différemment dans les pays. Ils peuvent contribuer d'une manière active ou négative sur la croissance économique des pays bénéficiaires.

A. Impacts bénéfiques des Investissements Directs Étrangers

Les gains de l'IDE rebondissent à la fois directement et indirectement sur la croissance de l'économie hôte, par plusieurs canaux de transmission.

1. Effets de l'Investissement Direct Étranger sur l'emploi

L'enjeu majeur de l'IDE reste la création d'emplois dans le pays d'accueil. Les effets d'entraînement des IDE sur la création de l'emploi s'aperçoivent en trois phases. Dans un premier temps, l'intention des FMN est d'acquérir des parts de marchés locaux et d'utiliser une main d'œuvre à bon marché. Dans ce cas, l'investissement se limite aux travaux d'assemblage des produits à faible intensité capitalistique et à faible valeur ajoutée. Le capital investi sera faible et l'innovation technologique ne figure pas dans les objectifs des investisseurs. En ce sens, l'impact des IDE sur l'emploi est limité. Dans un second temps, lorsque les conditions des firmes s'améliorent (au fur et à mesure que la transition évolue), elles peuvent profiter de la faiblesse des coûts du travail et de la qualité de la main d'œuvre. À ce stade, elles vont augmenter leur flux d'investissement et commencer à transférer leur technologie. L'IDE engendrera certainement des effets sur l'emploi dans le pays d'accueil. Dans un troisième et dernier temps, au fur et à mesure que le système évolue, les entreprises domestiques vont gagner en termes de transfert des nouvelles technologies, de formation, en organisation et management, et de maîtrise des techniques de pointe. Elles deviennent à leur tour des fournisseurs au niveau régional. Ainsi l'accès aux marchés mondiaux et le renforcement des relations de coopération entre les firmes transnationales et les sous-traitants locaux vont augmenter le rendement industriel et créer d'avantage des emplois. À ce stade, les entreprises locales commencent à

mieux payer leurs employés comme ce fût le cas des entreprises étrangères. La situation économique du pays peut s'améliorer.

2. Investissement Direct Étranger et distribution des salaires

Il est évident que l'ouverture aux capitaux étrangers exerce des effets positifs sur la distribution des revenus. Les entreprises étrangères ont tendance à embaucher la main d'œuvre qualifiée. En revanche elles offrent des salaires plus élevés par rapport aux entreprises domestiques. Cela génère des répercussions sur les revenus des travailleurs et donc sur la réduction de la pauvreté. À cet effet, MAINGUY (2004) affirme que la réduction de la pauvreté en Asie a été causée en plus grande partie par la croissance des IDE dans cette région.¹⁰

3. Investissement Direct Étranger et transfert de technologies

Les effets technologiques des IDE sont très essentiels pour la relance de la croissance économique des pays d'accueils. Les technologies transférées par les firmes multinationales sont peu à peu diffusées à l'ensemble des entreprises domestiques. La liaison verticale entre les entreprises étrangères et les entreprises nationales forment la principale source de retombées technologiques. Le transfert de technologie entre les multinationales et leurs filiales s'opère via les machines, le matériel, les brevets et l'expatriation des gestionnaires et des techniciens, et grâce aussi à la formation des employés locaux des filiales et des fournisseurs. Les EIDE offrent à leurs fournisseurs une assistance et une formation technique, ainsi que des informations nécessaires et modernes pour pouvoir améliorer la qualité de leurs produits. Elles les aident aussi à mettre en place des installations propices à l'amélioration des rendements. En ensemble, les entreprises étrangères et locales développent un système de concurrence pure et parfaite dans le pays récepteur d'IDE. Par conséquent, elles sont obligées d'utiliser de nouvelles technologies et stratégies efficaces afin de développer leurs activités.

4. Effets de l'Investissement Direct Étranger sur le développement du capital humain

L'IDE contribue au développement du capital humain à travers les formations, les activités éducatives et l'amélioration des conditions salariales. La demande des travailleurs qualifiés incitent les FMN, le gouvernement et institutions éducatives à investir dans l'enseignement et les formations techniques. En se basant sur l'expérience, les FMN peuvent

¹⁰ CLAIRE Mainguy « Impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement », Revue Région et développement n° 20-2004, Paris, Page 8

transmettre des techniques de pointe et dispenser des diverses formations au pays hôte. La meilleure forme est le « *learning by doing* ». L'OCDE considère que la présence des FMN dans un pays d'accueil est un élément moteur pour le développement des compétences et des capacités productives.

5. Effets de l'Investissement Direct Étranger sur la concurrence et l'investissement local

Comme nous l'avons évoqué, la concurrence pure et parfaite engendre des effets de complémentarités entre l'investissement étranger et l'investissement local. La technique d'imitation et les formations incitent aussi la compétitivité des entreprises locales. Au fur et à mesure que les flux d'IDE augmentent, les investissements locaux peuvent s'intensifier à leur tour, et on assistera donc à une augmentation du niveau global de l'investissement dans le pays récepteur d'IDE.

6. Investissement Direct Étranger et développement du commerce extérieur

Le principal objectif d'une FMN est d'intégrer les marchés à travers les frontières. Une FMN peut agir directement et indirectement dans le commerce extérieur du pays hôte.

Les effets directs se présentent lorsque :

- ✓ la production locale de la filiale est destinée à la réexportation vers le pays d'origine de la firme ou bien à l'exploitation de marchés tiers à partir du pays d'accueil,
- ✓ la firme cherche de nouveaux marchés. Dans ce cas, l'implantation d'une filiale sur un territoire peut être utilisée comme tête de pont pour pénétrer sur un marché de plus grande taille,
- ✓ les filiales établissent des liens en amont avec les entreprises locales qui peuvent devenir à leur tour des exportateurs indirects.

Les effets indirects se manifestent lorsque :

- ✓ la présence des filiales étrangères encourage le gouvernement à développer des infrastructures économiques (par exemple : établissement des zones franches d'exportation) et à réduire les barrières à l'échange,
- ✓ les entreprises locales recrutent des travailleurs ou des gestionnaires qui ont déjà subi une formation dans les entreprises étrangères.

D'autres **effets dynamiques** sur l'évolution de la spécialisation internationale de l'économie hôte peuvent être également véhiculés par les firmes à capitaux étrangers comme les avantages compétitifs de la firme, à savoir l'excellence de la qualité de leurs produits, la reconnaissance de la marque, leurs accès aux marchés mondiaux, etc. Néanmoins, les effets favorables de l'IDE sur une économie d'accueil sont étroitement liés à la façon dont la diffusion des externalités se répercute dans les firmes locales.

B. Impacts négatifs

Tout comme nous avons apprécié les IDE, il est préférable de présenter leurs effets néfastes dans le pays d'accueil. Ils apparaissent différemment dans les pays. Du côté macro-économique, l'importation de certaines matières premières et de matériels d'équipement et d'installation peut dégrader la balance commerciale et provoquer un déficit commercial. L'entrée massive des devises dans le territoire peuvent entraîner une hausse des prix, et donc l'inflation. À la recherche du profit, les FMN ont tendance à utiliser beaucoup de technologies et des capitaux et importer de la main d'œuvre étrangère supposée qualifiée. Sur ce, les IDE engendrent des effets négatifs sur l'investissement domestique et l'emploi, et accroît les inégalités socio-économiques. En plus, le fait de coopérer avec les entreprises multinationales pour pouvoir les attirer sur le territoire national, l'État peut voir sa souveraineté affaiblir. Les FMN peuvent exercer des pressions de toutes sortes sur le pouvoir public pour asseoir leur monopole. Ainsi, plusieurs avantages en matière de réglementation et de fiscalité sont offerts aux FMN. Par conséquent, on assiste à une diminution des recettes fiscales qui sont l'une des composantes les plus considérées des ressources publiques. Enfin, certaines FMN délocalisent leurs installations polluantes dans les pays sous-développés où la réglementation en matière de l'environnement n'est pas stricte. Donc, cela amène des impacts hostiles à l'environnement du pays d'accueil. Alors, la délocalisation des FMN est un phénomène à la fois bénéfique et préjudiciable pour les économies en développement. Mais cela dépend de la structure du pays d'accueil et des politiques d'investissement mises en place du gouvernement. Après avoir élucidées les différentes terminologies liées à l'IDE, nous passons aux fondements théoriques des déterminants des IDE.

CHAPITRE II : FONDEMENTS ET DÉTERMINANTS THÉORIQUES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS

La mobilité des entreprises multinationales est un phénomène ancien. Ce chapitre se concentre sur la genèse de ces mouvements en parlant des logiques de la délocalisation, des principes fondamentaux et des éléments déterminants des IDE.

Section I : Logiques intégratrices de la délocalisation

Les relations commerciales et monétaires internationales reposent sur des logiques traditionnelles du système économique mondial. Cette section se base sur le fondement du phénomène de la délocalisation et les logiques intégratrices du phénomène.

§ 1. Genèse de la délocalisation

A. Définition

Au sens strict, la délocalisation consiste à changer de lieu une unité de production. En d'autres termes, la délocalisation est l'ouverture d'une unité productive à l'étranger concomitante à la fermeture d'une unité locale, sans que ce soit affecté à la destination des biens produits : le marché domestique. Cette coexistence n'exclut pas des délais variables de quelques mois pour assurer la transition.

Néanmoins, on peut qualifier la délocalisation comme la création d'une nouvelle unité de production à l'étranger sans atténuation de l'activité locale. Dans ce cadre, la situation est plus complexe. On considère, dans ce cas, que l'augmentation des capacités de production aurait pu assurée localement ou non, pour différentes raisons. Nous citons :

- ✓ La situation géographique des marchés concentrés,
- ✓ Les coûts de transports élevés,
- ✓ Les coûts de douanes très lourds,
- ✓ Les matières premières rares ou trop chères.

Ainsi, la délocalisation désigne le recours à la sous-traitance proposée par une société étrangère pour fournir des biens auparavant produits localement. Pareillement, la délocalisation constitue une forme de substitution de la force productive étrangère à celle du pays d'accueil.

Dans ce sens, la firme arrête de produire dans un pays donné (ou bien d'augmenter les capacités de production) afin de s'installer (ou de produire) dans un autre pays sous forme d'IDE. Force de constater que la délocalisation ne concerne pas non seulement les biens, mais aussi les services. Si les pays développés acceptent l'idée d'abandonner des activités de production à faible valeur ajoutée en faveur des PED, ces derniers les concurrencent jusque dans les services, domaines qui constituent le privilège des économies développées.

B. Fondement de la délocalisation

Il est évident que les mouvements internationaux des capitaux ne sont pas arrivés par hasard. Le processus aboutissant à l'idée de la délocalisation a été facilité par la mondialisation. Cette dernière est née à partir des décisions d'origine politique. « Dans un cadre stabilisé économiquement et abrité militairement par la puissance hégémonique des États-Unis, l'économie du monde capitaliste se mondialise. Contrairement à une opinion reçue, cette mondialisation n'est pas le produit des règles monétaires, financières et commerciales établies après la guerre. De façon symptomatique, les accords de Brettons-Woods ne cherchaient guère à promouvoir la mobilité des capitaux, jugés responsables des désordres monétaires de l'entre deux guerres. Les règles internationales posées après-guerre s'inscrivent dans la logique très traditionnelle d'un système interétatique. On peut même soutenir qu'elles marquent l'apogée de ce système, puisque, pour la première fois, dans l'histoire économique, sont codifiées sur une base multilatérale, les relations monétaires et commerciales. La mondialisation ne fait que restituer au capitalisme sa vocation originelle, transnationale, plus qu'internationale, qui est de se jouer des frontières comme des États, des traditions comme des nations, pour mieux soumettre toute chose à l'unique loi de la valeur »¹¹. Ainsi, ces mouvements internationaux se font à partir des logiques qui constituent les supports de base de la mondialisation.

§ 2. Les différentes logiques de la délocalisation

A. Logiques commerciales

À l'époque du capitalisme industriel, les profits ne proviennent pas principalement des disparités, de rareté mais aussi des écarts dans les coûts de production qui se ramènent pour l'essentiel dans le temps de production et dans les salaires exprimés en devises.

¹¹ADDA Jacques, «La mondialisation de l'économie : Genèse (Tome 1), La découverte, Édition Repères, Paris, 1997, P. 62

De ce fait, on part d'un problème centré sur les dotations naturelles (agricoles, minières) et factorielles (travail, capital) à un problème centré sur les structures et l'efficacité productives. Ainsi, l'échange international est soumis au jeu de deux principes contradictoires : le principe de spécialisation et celui de la concurrence.

Le premier, qui est producteur de complémentarité, a suscité le développement des théories classique et néoclassique. Il est à l'origine du concept de division internationale du travail. Alors, l'allocation mondiale des ressources est issue des choix rationnels et coordonnés. Le second indique que, dans la plupart des domaines, l'échange constitue le lieu d'une lutte de tous contre tous, en vue de l'appropriation des segments de production les mieux rémunérés.

L'échange de complémentarité porte sur les biens, dont la production rassemble des facteurs (travail, capital) où la distribution internationale est inégale. La théorie néoclassique du commerce international appelée modèle HOS (conçue par ELI Heckscher, BERTIL Ohlin et PAUL Samuelson) voit, dans les différences de dotations factorielles, le fondement des échanges mondiaux. « Selon eux, les différentes nations sont amenées à exporter les produits incorporant une forte quantité de facteur de production qu'elles détiennent en abondance, et à importer les produits incorporant une forte quantité de facteur de production dont elles sont peu dotées. De plus, WASSILY Leontief explique son paradoxe en affirmant que les États-Unis exportent surtout des produits à forte teneur en travail et non en capital ; le travailleur américain, plus qualifié et plus productif, vaut trois travailleurs étrangers »¹². Par ailleurs, l'approche de DAVID Ricardo expose l'existence des avantages comparatifs, par l'abondance relative des facteurs de production (travail ou capital) chez les partenaires à l'échange. Le principe de complémentarité continue donc de jouer un rôle dans les échanges entre les zones pauvres en ressources naturelles et en facteurs de production. Ce phénomène est évidemment incité par le mouvement général de la libéralisation industrielle (à la fin de la seconde guerre mondiale) et de la création des marchés d'accords régionaux de libre-échange entre les pays.

B. Logiques productives

L'immobilité des capitaux est amplement expliquée les néoclassiques en déduisant l'opportunité de l'échange international. Les disparités des coûts étant attribuées aux différences de dotations factorielles, l'hypothèse d'une mobilité des capitaux menaçait d'amoindrir le fondement de l'échange. Dès le début de ce XX^e siècle, l'importance des mouvements financiers

¹²MONTOUSSÉ Marc, RENOUARD Gilles, «sciences économiques et sociales», Édition Bréal, Paris 2003. P.310

internationaux constituait l'objet d'analyses serrées et de controverses fameuses entre les théoriciens néo-marxistes : NICOLAÏ Boukharine, RUDOLF Hilferding, KARL Kautsky, VLADIMIR Lénine, ROSA Luxembourg. Les quatre décennies qui précédèrent la première guerre mondiale, plus précisément, les années 50, avaient eu une avancée considérable dans le processus d'intégration économique mondiale. Ce denier entraînait dans le cadre du régime de l'étalon-or, fondé sur une stabilité absolue des taux de change, d'emprunts internationaux et d'investissements directs internationaux (IDI). L'IDI est une innovation majeure et se différencie d'une façon radicale avec les autres flux internationaux, par la diffusion des techniques de production qu'il apporte directement dans les pays récepteurs. C'est dans cette perspective que l'histoire de la mondialisation économique a pris plusieurs visages, des deux côtés de l'équateur : de l'internalisation de la production aux délocalisations des FMN en passant par l'externalisation et la régionalisation des économies. Et cela, malgré les crises financières et économiques mondiales qui se suivent, la délocalisation des entreprises multinationales continue de changer la sphère de l'économie mondiale.

C. Logiques financières

Après la seconde guerre mondiale, les marchés financiers étaient réglementés nationalement et séparément. Toutefois avec l'intervention de certaines institutions internationales notamment le FMI et la Banque mondiale, ces marchés ont enduré une triple évolution appelée «*les trois D* ». Elles reposent sur une déréglementation (annulation des contrôles des changes et des limitations des mouvements des capitaux), une désintermédiation (accès direct des opérateurs aux marchés financiers sans passer par des intermédiaires) et un décloisonnement (enlèvement des divisions existantes). Par ailleurs, à la fin des années 70, le marché intégré des capitaux s'est peu à peu mis en place et ce à l'échelle internationale. En réduisant les obstacles à la circulation des capitaux, la globalisation financière a donné une impulsion sans précédent aux marchés financiers et a favorisé le financement des firmes multinationales et transnationales, et aussi les financements extérieurs. C'est ainsi qu'on distingue trois dimensions de l'intégration financière :

➤ Un volet technologique : les échanges mondiaux accroissent notamment en raison des stratégies nationales de développement des pays industrialisés et des stratégies privées d'investissement des firmes multinationales et transnationales. Ces échanges progressent parallèlement avec le développement des transferts de brevets et licences, des actions de

coopération technique et des produits de haute technologie (exemple : produits des NTIC et de l'aéronautique) ;

➤ Un aspect géopolitique : les relations internationales intensifient les interdépendances entre les pays et transforment la planète en un *village planétaire*. Aujourd'hui, aucun pays, quelle que soit sa puissance, ne dispose pas des forces économiques pour ignorer les politiques des autres pays en termes d'inflation ou de désinflation, de croissance ou de récession, de protection ou de libéralisation, etc. (car les pays sont interconnectés entre eux) ;

➤ et une dimension financière : elle insiste sur l'incertitude du dollar et du développement des marchés financiers. En fait, le dollar est entrain de nager face à d'autres devises de plus en plus fort (comme l'euro et le live sterling) et continue à perdre sa valeur. Sur ce, plusieurs économistes s'inquiètent de sa finalité. Du côté des marchés financiers, les inconvénients sont aussi nombreux malgré les divers avantages qu'ils offrent. D'abord, ils privilégient le court terme. Ensuite, ils entraînent souvent une instabilité des taux d'intérêts et des taux de change. Enfin, ils engendrent des risques systématiques, soit par des pertes économiques importantes soit par une perte de confiance. Le problème le plus ennuyant reste la transmission facile de ces désagréments à l'ensemble de l'économie mondiale (nous citons la crise immobilière aux États-Unis en 2008 qui s'est transformée en une crise financière et économique mondiale). Ils provoquent des difficultés financières, des faillites et de l'effondrement du prix de certains actifs.

Section II : Principes fondamentaux des Investissements Directs Étrangers

Cette section se dévoue sur les principales théories qui sont à la base de la mobilité des firmes transnationales.

§ 1. Théories du commerce international et de l'investissement

Ces théories trouvent leur fondement dans les pensées classiques. En effet, ADAM Smith était le premier à expliquer les échanges entre les pays en développant sa théorie des avantages absolus. Il avance qu'un pays importe un bien si sa production nationale est plus chère que son importation. Il s'agit d'une application pure et simple de l'analyse des effets de la division du travail au commerce international. Cependant, ce modèle engendrait une confusion entre compétitivité et spécialisation puisqu'un pays peut avoir un avantage absolu (plus compétitif) sans la spécialisation. À cet égard, David Ricardo vient présenter sa *théorie des avantages comparatifs* en ajoutant qu'un pays produisant avec des coûts absolus plus élevés

qu'un autre peut aussi participer aux échanges. Dans chaque pays les coûts de production sont différents d'une activité à une autre alors il est nécessaire de les comparer. RICARDO met en exergue les coûts relatifs enregistrés dans la production d'un bien par rapport à un autre. Il déduit que ces comparaisons ne donnent pas le même résultat d'un pays à un autre, et l'écart de productivité entre deux activités est plus ou moins grand. Bref, si tous les pays exploitent leurs avantages comparatives et qu'ils sont tous comparativement meilleurs que d'autres dans certains produits, le commerce international est favorable pour tout le monde. Plus tard, ces théories furent adaptées dans le *modèle HOS* de HECKSHER-OHLIN-SAMUELSON. Ces auteurs précisent que l'avantage comparatif provient des différences entre les dotations de facteurs naturels du pays. Si le territoire et la main d'œuvre offrent des réserves abondantes, leur coût est généralement plus bas. Une économie disposant des ressources abondantes ou productives développera l'utilisation industrielle de celles-ci et attirera les firmes étrangères. C'est dans cet angle que l'IDE trouve sa place dans l'analyse du commerce international. Sous sa forme principale, la théorie traditionnelle du commerce international traduit la manière dont les activités nécessitant une utilisation intensive des ressources naturelles (exemple : industries extractives, agriculture, tourisme, etc.) sont attirées par des pays particuliers. Ainsi, l'IDE permet d'exploiter un marché étranger offrant des ressources productives abondantes comme la main d'œuvre qualifiée moins chère, les ressources naturelles, les nouvelles technologies ou d'autres actifs spécifiques. Toutefois, les Nouvelles Théories du Commerce International (NTCI) considèrent que le rôle de la concurrence imparfaite, de la différenciation des produits et des économies d'échelle est essentiel dans l'analyse de l'IDE. Elles font un arbitrage des FMN entre proximité et concentration, autrement dit, entre exportation et délocalisation. Elles révèlent deux types de stratégies pour les FMN : Firmes de types horizontaux et Firmes de types verticaux.

✓ Les firmes de types horizontaux apparaissent si les avantages à s'installer à proximité des consommateurs sont relativement élevés par rapport aux avantages de la concentration des activités. L'entreprise choisira d'implanter plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux si elle peut réaliser des économies d'échelle, ou éviter les coûts de transport. De même, elle peut adopter ce même choix si les coûts d'implantation sont faibles ou si la demande sur le marché d'accueil est forte. Il est à souligner que la plupart de ces investissements sont de type Nord-nord (ou Sud-sud) ayant comme but de conquérir des marchés locaux.

✓ Les firmes de types verticaux surgissent si les entreprises s'intègrent dans une perspective traditionnelle de division internationale des processus de production. Elles orientent leurs

activités entre les pays en fonction des différents avantages comparatifs (comme la taille du marché ou les dotations factorielles). Sur ce, il s'agit des investissements de type Nord-sud.

Selon HEPMAN et YEAPLE, la différence entre ces deux stratégies est minime car certaines entreprises multinationales adoptent les deux types de stratégies (horizontal et vertical) pour former une stratégie hétérogène (complexe).

§ 2. Théorie des marchés et de cycle de vie d'un produit

A. Théorie des marchés

Cette théorie se base sur l'hypothèse de l'imperfection des conditions de la concurrence sur le pays d'origine de l'IDE. L'oligopole favorise la mobilité des FMN. Si une entreprise heurte des obstacles qui peuvent entraver son profit ou sa croissance, elle se délocalise vers les nouveaux marchés pour exploiter ses avantages technologiques, ses atouts commerciaux et ses produits différenciés dont elle dispose. Le but est de maximiser son profit et préserver sa survie.

B. Théorie de cycle de vie d'un produit

En 1966, RAYMOND Vernon avance la théorie de cycle de vie d'un produit en se basant aux différentes phases de développement d'un produit. Il associe un mode de concurrence et une forme d'internalisation spécifique à chacun des phases de développement du produit. Il distingue quatre phases pour un cycle de vie d'un produit :

✓ La phase de lancement : l'entreprise (ou le pays) innovatrice se trouve en situation de monopole.

✓ La phase de croissance : le processus d'imitation des concurrents locaux apparaît. La firme d'origine de l'innovation exporte le produit dans les pays à haut revenu pour éviter une détérioration de la rente d'innovation. Elle peut donc bénéficier d'une économie d'échelle dans la production du bien.

✓ La phase de maturité : les firmes imitatrices nationales et étrangères vont produire le bien. Alors, pour maintenir ou accentuer son avance, la firme leader va réaliser un investissement direct étranger dans le pays importateur. L'objectif est de surmonter les coûts de transport en produisant à proximité de la demande locale.

✓ La phase du déclin : la firme à l'origine de l'innovation n'est plus leader et elle est obligé d'accentuer ses investissements étrangers. La concurrence va se baser sur les coûts.

§ 3. Approche électrique du DUNNING

C'est une approche globale sur les facteurs explicatifs de l'IDE développée par DUNNING (1977) et souvent appelée paradigme OLI (Ownership, Location, Internalisation). Selon lui, il existe trois avantages essentiels qui poussent les FMN à s'implanter à l'étranger.

Le premier englobe les avantages spécifiques de la firme transnationale dans le pays d'accueil. Il s'agit des avantages que la firme possède sur ses rivales locales en termes d'actifs tangibles ou intangibles, à savoir les avancées technologiques, les brevets, le savoir-faire, la réputation et qualité du produit, et connaissances managériales, organisationnelle et mercatiques. Ces avantages permettent à l'entreprise de réduire ses coûts, de contrôler ses concurrents et de disposer un certain pouvoir sur le marché. Le second concerne les avantages de localisation, qui sont liés à l'allocation spatiale des ressources naturelles entre les pays. Il s'agit de produire à l'étranger (le premier avantage se base surtout sur une stratégie d'exportation) pour éviter les barrières naturelles et artificielles à l'échange tels que les coûts de transport, les droits de douane, les quotas à l'exportation et importation, les procédures administratives longues, etc. La firme peut bénéficier aussi d'un accès préférentiel à d'autres marchés. Ainsi, ce choix de localisation est essentiellement lié aux caractéristiques du pays d'accueil. Le troisième relève des avantages d'internationalisation. Ici, la firme choisit d'internationaliser ses coûts de transaction pour éviter de passer des accords de coopération ou de céder une licence à une entreprise locale. Le choix d'internationalisation repose sur les facteurs spécifiques aux secteurs de production (exemple : coûts d'implantation, nature des activités) et aux institutions comme la structure du marché.

En bref, le paradigme OLI montre que si l'avantage de localisation est en dehors du pays d'origine, l'entreprise investira à l'étranger. Mais si celle-ci a un avantage spécifique et un avantage d'internationalisation, elle pénétrera sur le marché extérieur par les exportations. Si non, elle finira par céder une licence auprès d'une entreprise étrangère afin d'éviter la faillite.

Tableau n°1 : Avantages explicatifs du Paradigme Ownership, Location, Internalisation

Avantage spécifique que détient la firme (O)	Avantage du pays du pays hôte (L)	Avantage lié à l'internalisation (I)
Avance technologique ; savoir-faire ; compétence managériale, organisationnelle et mercatique ; capacités de contrôler ses concurrents, ses marques et différencier ses produits ; accès plus facile aux marchés ; réalisation des économies d'échelle.	Prix et qualité des inputs ; coût du transport et des communications ; qualité des infrastructures et des institutions ; barrières douanières ; politiques d'incitations à l'investissement ; structure et taille du marché ; proximité culturelle.	Diminution du coût de l'échange ; protection du savoir-faire ; contrôle de la production et des débouchés

Source : Auteur, Antananarivo Décembre 2015

Il est à préciser que les motivations en faveur de l'IDE sont généralement basées aux caractéristiques du pays bénéficiaire. Nous citons : accès aux inputs spécifiques, main-d'œuvre qualifiée moins chère, suppression des barrières à l'échange et des coûts de transport, structure du marché, etc.

§ 4. Analyse synthétique de MUCCHIELLI¹³

C'est une nouvelle combinaison d'avantage développée par MUCCHIELLI (1985). Il met en corrélation les avantages compétitifs de la firme et les avantages spécifiques du pays hôte. En effet, il montre que la firme détient des inputs (technologie, savoir-faire, etc.) susceptibles de lui procurer un avantage compétitif pour maintenir sa suprématie, et le pays possède des avantages comparatifs en termes de dotations factorielles (capital, travail et terre), technologiques (avancées technologiques, niveau de recherche et développement) et structurelles (taille et croissance du marché). MUCCHIELLI décrit l'interaction entre les pays (origine et bénéficiaire) et la firme en indiquant que cette dernière offre les produits et demande les facteurs de production. Le pays offre à son tour des possibilités d'utiliser les facteurs de production et demande les produits. Il déduit que si l'offre et la demande de la firme et du pays d'origine sont en concordances alors l'entreprise restera dans le pays. Dans le cas contraire, elle choisira la délocalisation de ses activités.

¹³ OCDE, BYUNG Hwa Lee : « L'IDE des pays en développement : un vecteur d'échanges et de croissance », Études du centre du développement, Avril 2002, Page 56

Section III : Déterminants théoriques des Investissements Directs Étrangers

Cette section met en relief les facteurs (économiques et institutionnels) susceptibles d'attirer les IDE.

§ 1. Déterminants d'ordre économiques

A. Stabilité macro-économique

Une atmosphère macro-économique stable est propice aux flux des capitaux étrangers comme l'IDE. Les investisseurs étrangers détestent le hasard et ils préfèrent les pays où il existe un taux de croissance élevé, positif et durable. En fait, les firmes étrangères s'intéressent à la stabilité de certains facteurs macro-économiques principalement la croissance économique, la maîtrise de l'inflation, la stabilité du taux de change et le contrôle du déficit public. Alors, pour ne pas décourager les EIDE, il est indispensable que les autorités publiques corrigent les déséquilibres macro-économiques tels que : les effets inflationnistes, déficits publics lourds, surévaluation du taux de change, etc.

B. Ressources naturelles

Les ressources naturelles constituent un déterminant important de l'IDE. Les investisseurs étrangers sont attirés par les pays dont les ressources naturelles sont abondantes et ayant comme contrepartie le capital, le savoir-faire, les compétences et l'infrastructure nécessaires pour les exploiter et les commercialiser. Généralement, les PED sont plus dotés de matières premières que les pays développés, ces derniers se lancent dans une conquête des inputs pour leurs firmes, raison pour laquelle un bon climat des affaires doit être établi dans les PED pour valoriser leurs stocks de matières premières et les profiter d'avantages.

C. Coût et qualification de la main d'œuvre

Le faible coût de la main d'œuvre est un facteur clef d'attraction des IDE dans la mesure où plusieurs entreprises se délocalisent pour profiter de la disponibilité des facteurs de production dans les PED principalement le moindre coût des travailleurs. En plus, les multinationales s'intéressent aussi à la qualité et au niveau d'instruction des employés. Une bonne qualification de la main d'œuvre est une source d'incitation aux IDE puisque les FMN se soucient davantage à la production des biens intensifs en capital et en technologie. En somme,

une main d'œuvre qualifiée et à bon marché permet d'accroître à la fois la productivité et le rendement des IDE.

D. Développement des infrastructures économiques et sociales

Le développement des infrastructures de base augmente le rendement des entreprises et stimule les IDE dans la mesure où le coût d'investissement et celui d'exploitation seront faibles. Par exemple, si une entreprise doit construire elle-même une route pour acheminer ses produits, son coût d'investissement sera élevé, cela diminuera ses rendements. Aussi, dans un pays où l'électricité, les réseaux téléphoniques et l'eau sont rares, certaines entreprises auront du mal à utiliser les techniques modernes de production. Cette situation les découragera.

E. Structure du marché

Pour éviter les coûts et les barrières douanières, les firmes préfèrent servir les marchés en se délocalisant alors la structure du marché du pays d'accueil est un déterminant potentiel de stimulation des IDE. La croissance, la taille et l'évolution des marchés, l'accès aux marchés régionaux et mondiaux, les préférences des consommateurs locaux et le revenu par habitant figurent parmi les paramètres essentiels d'incitations des investisseurs à la recherche des marchés potentiels. Les PED doivent instaurer des politiques de restructuration visant à améliorer la demande locale en vue de séduire les FMN.

§ 2. Déterminants d'ordre institutionnels

A. Incitations économiques et administratives

Les pouvoirs publics jouent un rôle décisif dans l'économie. Leurs interventions peuvent encourager ou dissuader les investisseurs étrangers. La politique et la qualité de gouvernance constituent un déterminant clé dans les IDE. Un bon cadre réglementaire peut attirer les IDE. Pour se faire, le pays doit avoir des politiques de libération en assouplissant le régime applicable à l'entrée sur le marché et aux participations étrangères. Il faut améliorer la structure du marché et bien traiter les firmes étrangères. Les incitations fiscales, et la souplesse et flexibilité administrative constituent la base des incitations économiques.

En fait, une fois qu'une firme décide d'investir, la première étape qu'elle va procéder sera le volet administratif de son projet. Alors, le retardement et la difficulté d'achever cette

étape peut décourager la firme et elle sera obligée de changer la destination de son implantation en cherchant celle qui lui offre la flexibilité et la souplesse des procédures à accomplir. Ainsi, les incitations économiques et administratives reflètent l'image d'une économie libérale.

B. Stabilité politique et sociale

La stabilité politique et sociale est un déterminant pour les IDE dans la mesure où une firme se sent rassurée dans un environnement stable et prometteur. Aucun investisseur ne peut se hasarder dans un pays instable où règnent les conflits militaires, civiles, la criminalité ou les violences ethniques. Dans une telle situation, un investisseur choisit de rapporter son programme d'investissement dans une date ultérieure ou désinvestir pour aller s'installer dans un autre pays plus stable. Considérant les situations d'instabilités politiques et sociales qui prônent dans les Pays sous-développés, la situation est loin d'être satisfaisante. D'où la nécessité d'améliorer les infrastructures politiques et sociales pour mieux attirer les IDE.

C. Stabilité juridique

Un environnement légal et réglementaire constitue un facteur essentiel pour attirer les firmes étrangères. Un cadre juridique est légal comprend les règlements régissant les IDE, leurs activités, les normes de traitement des filiales étrangères et les règles de fonctionnement des marchés. S'il n'existe pas de juridictions capables d'assurer le respect des règles dans le pays d'accueil, les firmes sont poussées à limiter voire à suspendre leurs engagements financiers. Les éléments constitutifs d'une stabilité juridique pour les IDE sont :

- Politique de lutte contre la corruption,
- Garantie du minimum des coûts des litiges ;
- Protection des droits de propriété ;
- Marché de change libre ;
- Possibilité de rapatriement des bénéfices et capitaux en cas de liquidation ;
- Illimitation à la participation au capital ;
- Transparence pour la gestion des avantages fiscaux et douaniers ;
- Garantie des mêmes droits que les entreprises locales.

D. Degré d'ouverture commerciale

Comme nous l'avons évoqué dans les pages précédentes, plusieurs firmes transnationales cherchent à exploiter les avantages de localisation. Par exemple, les coûts de production, qualité de la main-d'œuvre, développement des infrastructures, les ressources naturelles. Pour cela, elles doivent produire dans un pays d'accueil en vue de l'exportation des biens produits vers des pays étrangers. Ainsi, il est évident que le pays d'accueil soit ouvert au commerce international. Raison pour laquelle, le degré d'ouverture au commerce international du pays exerce un effet positif sur l'afflux des IDE.

En somme, nous avons vu que l'IDE est une source importante de développement socio-économique et de modernisation pour les pays en développement. Il fait partie intégrante d'un système économique mondial. Les politiques destinées à l'incitation des IDE dépendent des logiques de la décentralisation et des avantages comparatifs économiques et institutionnels des pays bénéficiaires. Ainsi, les gouvernements multiplient les stratégies en termes de stabilité institutionnelle, économique et sociale afin d'attirer les FMN. C'est dans ce contexte que dans la deuxième partie de notre travail, nous identifierons les principaux déterminants des flux d'IDE dans les économies en développement, à Madagascar notamment.

DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDES DYNAMIQUES DES FACTEURS DÉTERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER

Connaissant le rôle de l'IDE dans la croissance économique et convaincu de la nécessité d'attirer d'avantage ces IDE vers les économies en développement, cette partie nous donnera alors un aperçu de ces flux internationaux dans les PED avant de nous montrer les raisons qui poussent les FMN à s'intéresser des pays sous-développés en général et Madagascar en particulier. Nous analyserons les avantages comparatifs de Madagascar et les obstacles qui empêchent les IDE de se diriger vers le pays et qui peuvent être les principales causes de la faible

CHAPITRE III : TOILE DE FOND DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS DANS LES PAYS D'ACCUEIL EN DÉVELOPPEMENT

Ce chapitre sera concentré à faire un état de lieux des IDE dans les PED en montrant la tendance actuelle des flux d'IDE dans les différentes régions du monde et les facteurs qui poussent les firmes multinationales à s'intéresser des pays émergents et des pays sous-développés.

Section I : Tendance et évolution actuelle des Investissements Directs Étrangers dans les Pays en Développement

Pour la première fois, les pays en développement ont absorbé plus d'IDE par rapport aux pays développés. Toutefois, cette performance se différencie d'un continent à un autre. Cette section donnera d'abord un regard global sur l'évolution des flux d'IDE dans le monde, puis elle présentera la tendance actuelle de l'Asie et de l'Amérique Latine, enfin elle exposera celle de l'Afrique.

§1. Tendance actuelle des flux d'Investissement Direct Étranger dans le monde

Par rapport à d'autres indicateurs économiques fondamentaux comme le PIB, le commerce international et l'emploi qui ont connu une croissance positive au niveau mondial, l'IDE a enregistré une baisse de 18% en 2012 pour s'établir à 1 350 milliards de dollars USD¹⁴. Cette diminution est principalement due à la fragilité économique et financière d'un certain grand nombre de pays au monde. À cela, nous pouvons ajouter aussi leurs orientations incertaines en termes de politique d'investissement comme facteur explicatif de cette récession. Le tableau ci-dessous montre bien que cette tendance touche aussi les flux d'IDE sortant. Nous pouvons dire que les PED ont fait mieux par rapport aux pays développés car les flux à destination des pays en développement ont dépassé ceux des pays développés pour la première fois malgré une légère diminution. Les flux entrants dans les PED est de 703 milliards de dollars USD et ceux des pays développés est 561 milliards de dollars USD en 2012. Malgré cette récession, les multinationales des PED résistent mieux à l'étranger par rapport à celles des pays développés. Elles ont enregistré une légère hausse passant de 422 milliards de dollars USD en 2011 à 426 milliards de dollars USD en 2012. Cela peut s'expliquer par la montée en puissance

¹⁴ CNUCED, « Rapport sur l'investissement dans le monde 2013 », New-York, Juin 2013, Page 9

de certains pays en développement comme le groupe BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) et Corée du Sud.

Tableau n° 2 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger dans le monde entre 2010 et 2012 (en milliards de dollars)

Année	Flux d'IDE entrants			Flux d'IDE sortants		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Monde	1409	1651	1351	1505	1678	1390
Pays développés	696	820	561	1030	1183	909
PED :	638	735	703	413	422	426
♦ Asie	401	436	407	284	311	308
♦ Amérique Latine et Caraïbes	190	249	244	119	105	103
♦ Afrique	44	48	50	9	5	14
♦ Océanie	3	2	2	1	1	1
Pays en transition	75	96	87	62	73	55

Source : CNUCED, « Rapport sur l'investissement dans le monde 2013 », New-York, Juin 2013, Page 19

Le tableau ci-dessus nous fait connaître aussi la tendance des pays en transition. Les flux d'IDE de ces pays ont diminué de 9% en 2012 pour s'établir à 87 milliards de dollars USD. En Europe du Sud-est, ils ont presque diminué de moitié en raison de la baisse des investissements réalisés par les pays de l'Union Européenne et la Russie. Nous signalons que la guerre de l'Ukraine peut causer une chute considérable des flux d'IDE dans cette région dans les années avenir. En plus, les flux d'IDE en provenance des pays en transition ont aussi enregistré une baisse de 24% pour s'établir à 55 milliards de dollars USD en 2012 grâce aux difficultés économiques que traversent ces pays.

§2. Aperçu des flux d'Investissement Direct Étranger en Asie et en Amérique Latine

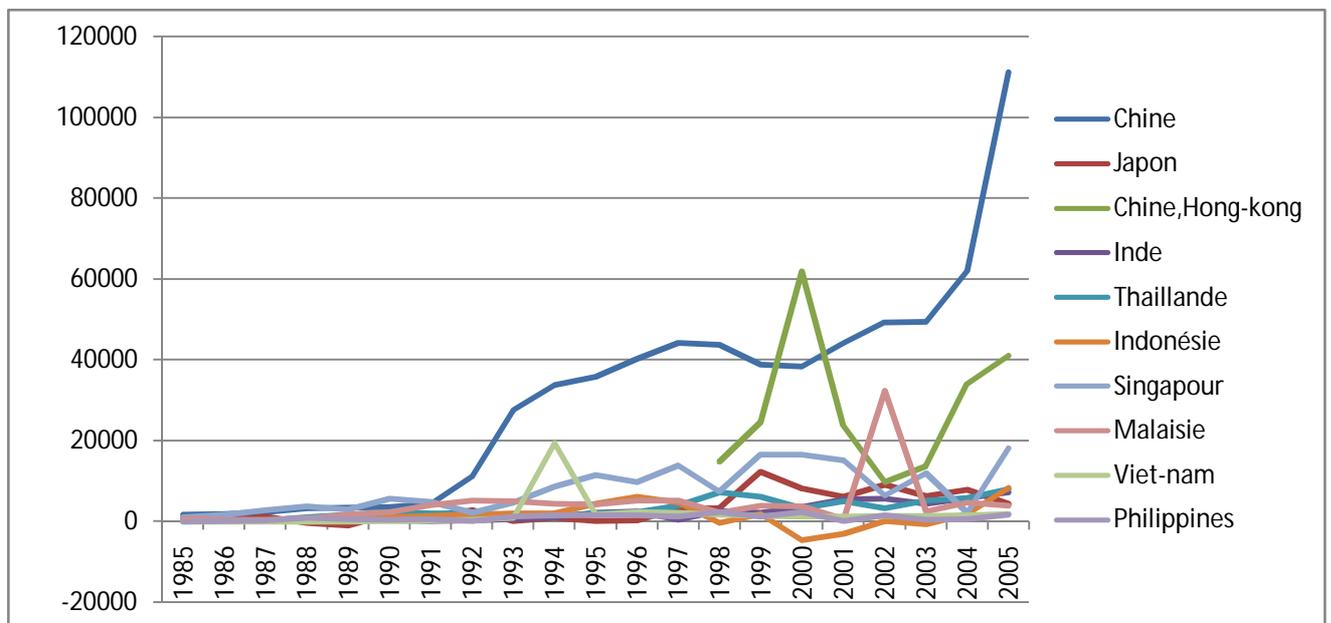
A. Cas d'Asie

En adoptant un modèle de stratégie d'industrialisation par les exportations, les pays asiatiques ont connu un véritable succès leur permettant de combler une partie de leur retard sur les pays développés. En développant des industries tournées vers les exportations (textile, habillement, composants électroniques), ils ont enregistré une croissance économique forte tournée vers l'extérieur. Cette croissance attirait massivement les FMN notamment les industries manufacturières. Elle est effectuée en deux phases : premièrement, les Nouveaux Pays

Industrialisés de première génération (NPI-1)¹⁵. Ils ont commencé leur développement dans les années soixante dix. Deuxièmement, les Nouveaux Pays Industrialisés de deuxième génération (NPI-2)¹⁶. Ils se sont développés tout au long des années quatre vingt dix. Ainsi, nous soulignons que ces deux groupes de pays se sont passés en peu de temps du statut de pays en développement à celui de pays industrialisés. Certaines personnes considèrent ce phénomène comme un miracle.

Il faut noter que Japon, Hong-Kong et Singapour ont atteint un niveau d'industrialisation maximal vers le milieu des années soixante dix. Par contre, d'autres pays comme Corée du Sud et Taiwan ont enregistré une diminution de la part de leurs emplois industriels vers la fin des années quatre vingt. Cela marque la fin d'un cycle d'industrialisation intensive en main d'œuvre. Les NPI-1 changent alors de stratégie en commençant à développer les industries capitalistiques et de haute technologie. Tandis qu'à partir de 1990, les NPI-2 connaissent à leur tour une industrialisation rapide (voir graphique n°1). Mais ils se heurtent à un manque de main d'œuvre qualifiée et la crise de 1997 leur sera d'autant plus préjudiciable (surendettement, bulle spéculative, notamment dans la bourse et l'immobilier, perte de compétitivité, etc.).

Figure n°1 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger dans quelques pays asiatiques en millions de dollars USD entre 1985 et 2005



Source : Calcul de l'auteur d'après les données de « World Development Indicators », Antananarivo, 2014

¹⁵ NPI-1 : Hong-Kong, Taiwan, Corée du Sud et Singapour

¹⁶ NPI-2 : Thaïlande, Malaisie, Indonésie et Philippines

Depuis la crise de 1997, certains pays comme le Japon trouve du mal à s'en sortir de ses difficultés internes, tandis que d'autres pays comme la Chine est en passe de devenir le principal centre des intérêts étrangers en Asie. Elle est devenue même la première puissance économique mondiale. Asie compte aujourd'hui cinq pays (Chine, Hong-Kong, Singapour, Indonésie et Kazakhstan) parmi les vingt premiers destinataires d'IDE et cinq pays (Japon, Chine, Hong-Kong, Corée du Sud et Singapour) parmi les vingt premiers investisseurs au monde. Ainsi, en 2012 le continent a reçu 407 milliards de dollars USD (voir tableau n°2). Malgré une diminution de 7% par rapport à l'année 2011, l'Asie reste la région qui attire plus d'IDE par rapport aux autres régions. À cause d'une restructuration intra-régionale, les pays à faible revenu comme le Cambodge, Myanmar, Philippines et Viêt-Nam constituent des destinations de choix de l'IDE dans le secteur des industries manufacturières à forte intensité de main d'œuvre. En plus, la reprise des projets retardés qui étaient conçus sous la forme de coentreprise avec des firmes étrangères va améliorer les flux d'IDE dans le Golfe. Il faut ajouter que le total des IDE provenant du continent est resté stable en 2012 à un niveau de 308 milliards de dollars USD (voir tableau n°2), représentant 22 % des flux mondiaux (soit une part identique à celle de l'Union européenne). En bref, l'Asie en développement joue un rôle important dans le commerce international. Certains de ces pays ont conquis une position dominante dans un ou plusieurs secteurs industriels. Exemple : Singapour est devenu le leader mondial pour la fabrication des puces électroniques, Corée du Sud pour la fabrication des mémoires informatique, Taiwan pour la sous-traitance et la fabrication de matériel informatique.

B. Cas d'Amérique Latine et Caraïbes

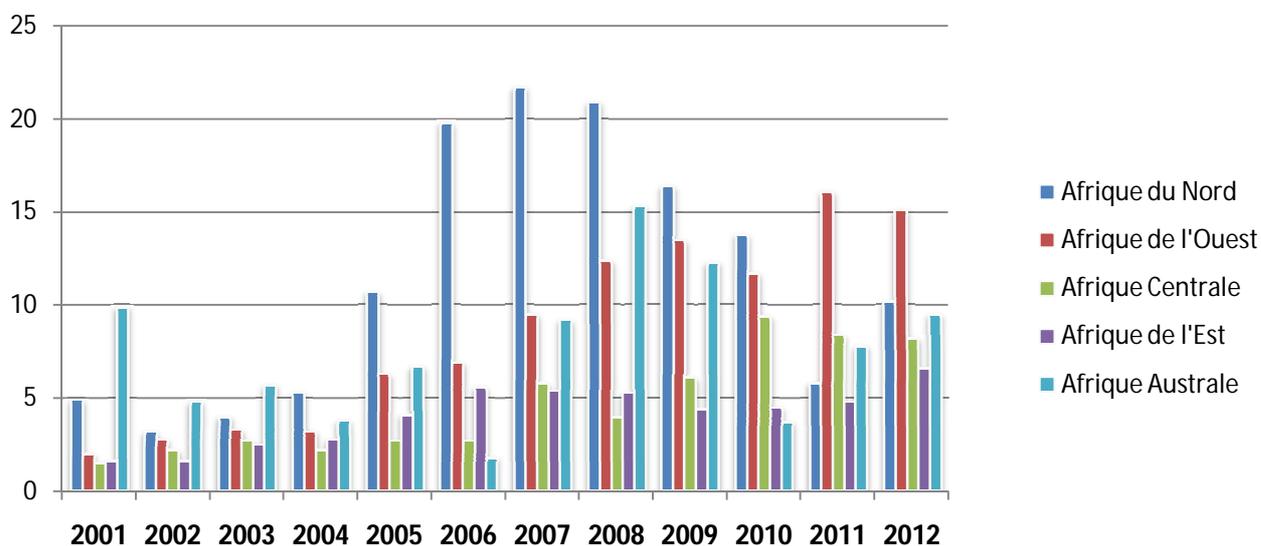
Les flux d'IDE entrants en Amérique Latine et aux Caraïbes ont légèrement diminués. Ils sont passés de 244 milliards de dollars USD¹⁷ (contre 249 milliards de dollars USD en 2011) dont 144 milliards de dollars USD en Amérique du Sud, 99 milliards de dollars USD en Amérique Centrale et 1 milliard de dollars USD aux Caraïbes en 2012. Ainsi, les flux d'IDE en provenance de l'Amérique Latine et Caraïbes ont aussi diminués passant de 105 milliards de dollars USD en 2011 à 103 milliards de dollars USD en 2012. Tandis que les acquisitions internationales réalisées par les STN (Sociétés Transnationales) latino-américaines ont progressées de 74% pour s'établir à 33 milliards de dollars USD. Cette croissance est motivée par les acquisitions provenant des PED.

¹⁷ CNUCED : Rapport sur l'investissement dans le monde 2013, New-York, Juin 2013, Page 12

§3. Analyse des flux d'Investissement Direct Étranger en Afrique

L'investissement direct étranger est évidemment important et nécessaire pour assurer la transformation de l'économie africaine et soutenir une croissance durable. En effet, d'après les études réalisées par la CNUCED en 2012, pour réduire considérablement la pauvreté en Afrique, on devrait avoir un taux de croissance de 7% ¹⁸voire plus, ce qui nécessitera un taux d'investissement de 25% du PIB. Or actuellement, le taux moyen d'investissement en Afrique avoisine 18%, ce qui est en dessous du seuil de 25%. Dans ce contexte, l'un des enjeux de l'Afrique est d'attirer les investissements étrangers parce que la plupart des économies africaines sont déficitaires (l'investissement propre du continent est faible) et que l'IDE peut combler ce double déficit (faible épargne et faible investissement). Ainsi, en 2012, les flux d'IDE entrant en Afrique étaient de 50 milliards de dollars USD, soit une hausse de 5% par rapport à l'année 2011. Cette croissance était alimentée par des investissements des pays émergents, notamment ceux du Sud en particulier les investissements chinois. Toutefois, la situation n'est pas pareille dans les différentes régions de l'Afrique. Le graphique ci-dessous nous illustre l'évolution actuelle des flux d'IDE dans les différentes régions de l'Afrique depuis les années 2001.

Figure n° 2: Les flux d'Investissement Direct Étranger dans les différentes régions d'Afrique entre 2001 et 2012 (en milliards de dollars)



Source : Calcul de l'auteur d'après les données de la BAD¹⁹ « perspectives économiques en Afrique », 2013, Page 53

¹⁸ CNUCED : « Rapport sur le développement économique en Afrique : catalyser l'investissement pour une croissance transformatrice en Afrique », New York et Genève 2014, Page 13

¹⁹ BAD : Banque Africaine de Développement

En 2001, l'Afrique australe est la région qui a attiré plus d'IDE par rapport aux autres régions, soit environ 10 milliards de dollars USD.

Tableau n°3 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger en Afrique de l'Est entre 1970 et 2013 (en millions de dollars USD)

Pays/année	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2012	2013* ²⁰
Burundi	----	----	1,26	11,7	0,58	0,78	0,6	6,8
Comores	----	----	0,4	0,09	0,5	8,4	10,4	14
Djibouti	----	----	----	3,3	22,2	36,5	110	286
Érythrée	----	----	----	27,9	1,43	91	41,36	43,86
Éthiopie	----	----	----	134,64	265,11	288,27	278,56	952,96
Kenya	13,8	78,97	57,08	110,09	21,21	178,06	258,6	514,38
Madagascar	10	-0,8	22,4	83	85	808,15	812,5	837,5
Malawi	8,6	9,5	23,3	26	139,7	97	129,5	118,4
Maurice	1,6	1,2	41	265,6	41,8	430	589	258,6
Mozambique	0,3	4,4	9,2	139,2	122,4	1258,2	5635,1	6450,6
Rwanda	0,06	17,7	7,6	8,3	8	42,3	159,9	110,8
Seychelles	2,2	9,5	20,2	24,3	85,9	159,8	159,3	177,6
Somalie	4,5	-0,03	5,6	0,3	24	112	107,3	107,1
Ouganda	4,2	4	-6	160,7	379,8	543,9	1205,4	1145,9
Tanzanie	3,07	4,6	0,01	463,4	935,5	1840	1707	1872,4
Zambie	9,5	61,7	202,7	121,7	357	1729,3	1066,2	1811
Zimbabwe	18,7	1,5	-12,2	23,2	102,8	166	399,5	400
Afrique de l'Est	76,53	192,24	372,55	1604,23	2592,93	7789,66	12670,22	15107,9

Source : Calcul de l'auteur d'après la Base de données de la Banque mondiale, novembre 2014

²⁰ Estimation

En regardant le tableau ci-dessus, nous trouvons la même analyse. Cela s'explique par l'émergence de l'économie sud-africaine et l'appartenance de cette dernière dans le groupe BRICS. Néanmoins, en 2008, les flux d'IDE entrant au Maghreb ont atteint un niveau historique en s'établissant à 20 milliards de dollars. L'Égypte et le Maroc constituent des exemples certains grâce à leurs accords de coopération avec l'Europe. Mais la révolution du printemps arabe a dégradé hautement l'environnement des affaires au Maghreb. Jusqu'à maintenant, l'instabilité politique et les guerres civiles gangrènent l'Égypte, la Libye, la Tunisie, le Mali et le Soudan. Cette situation n'est pas favorable aux firmes multinationales. Par ailleurs, les pays de l'UEMOA (Union Économique et Monétaire Ouest Africaine) et de la CEDEAO (Communauté Économique Des États de l'Afrique de l'Ouest) font mieux par rapport aux pays de l'Afrique orientale et centrale. L'Afrique orientale est la région qui attire peu d'IDE par rapport aux autres régions. Le cadre réglementaire et politique de cette région est encore embryonnaire. Il est responsable de cette faiblesse.

Section II : Facteurs déterminants des Investissements Directs Étrangers dans les pays d'accueil en développement

§1. Facteurs explicatifs de la montée des flux d'Investissement Direct Étranger en Asie

L'Asie est le continent qui attire plus d'IDE par rapport aux autres, notamment grâce à la puissance chinoise et les dragons de l'Asie du Sud et du Sud-est. Les ressources naturelles, le coût et la qualité de la main d'œuvre, la stabilité politique et surtout les réformes structurelles sont considérées comme les principaux facteurs déterminants des IDE en Asie.

A. Historique des politiques structurelles en Asie

Les pays asiatiques sont passés en peu de temps du statut de pays en développement à celui de pays industrialisé, ce phénomène est appelé « *miracle asiatique* ». Cette expansion est due à une stratégie d'industrialisation par substitution aux exportations (après un stade de réforme des structures agraires et une révolution verte augmentant les rendements agricoles). Cette croissance qui ne cesse d'attirer un grand nombre d'investisseurs directs étrangers (la région absorbe plus de 30% des flux d'IDE mondiaux), s'est effectuée en deux périodes :

➤ Vers le milieu des années 70, le Japon et le NPI-1 (Nouveaux Pays Industrialisés de première génération) ont atteint un niveau d'industrialisation maximal. Cette industrialisation est

basée dans le secteur manufacturier avec une utilisation intensive de la main d'œuvre. En 1955, les NPI-1 dont la population n'était que 3% de celle du Tiers monde, représentaient plus du quart de la production manufacturière de cet ensemble et fournissaient près de la moitié des exportations de ces produits.

➤ Vers les années 90, une deuxième génération de NPI (NPI-2) vient dans le podium. Ces pays se sont vite orientés vers les exportations pour pouvoir combler leur retard sur les pays occidentaux. Ne nécessitant qu'un capital de départ réduit, les industries d'exportation (textile, habillement, jouets, composants électroniques) sont des industries de main d'œuvre, de moindre complexité, et de faible niveau technique, et exigeant un haut niveau d'économie d'échelle. Elles ont procuré une création intense d'emplois dans l'industrie manufacturière asiatique. Ce rayonnement est vite accompagné par à une crise monétaire.

B. Opportunités de fusions et acquisitions dans la région

Dans le courant des années 90, la forte croissance des économies asiatiques a engendré une augmentation des coûts de production. Cela avait rendu la région moins attractive au début des années 90. Mais à partir de 1997, la situation commence à changer. La baisse des prix des actifs occasionnée par les dévaluations monétaires, favorise les prises de participation et de contrôle, ainsi que les investissements destinés à l'exportation hors de la région. En outre, certaines entreprises, en difficultés financières, s'engagent à une ouverture de leur capital aux investisseurs étrangers ou à des ventes pures et simples. Cette crise déclenche ainsi une vague, sans précédent, de fusions et acquisitions. Ainsi, le montant d'IDE enregistré sous cette forme a passé de 7 milliards USD par an en moyenne entre 1994 et 1996, à 20 milliards USD en moyenne entre 1997 et 1999 (dont 10 milliards USD en 1999 en Corée du Sud). Contrairement à l'investissement direct par création d'entreprise (investissement «Greenfield»), l'investissement direct par fusion-acquisition implique une cession d'actifs à des intérêts étrangers sans augmenter (au moins initialement) la capacité de production des pays d'accueil. De plus, les apports financiers procurés par les fusions-acquisitions peuvent générer un investissement productif plus faible que le même volume d'IDE de création d'entreprises, voire un investissement productif nul. De même, l'IDE par fusion-acquisition est moins susceptible d'entraîner un transfert de technologie ou de compétences nouvelles ou améliorées que l'IDE de création d'entreprise, du moins au moment de l'opération proprement dite.

À moyen et long terme, les différences entre ces deux modes d'investissement tendent à disparaître. Alors, l'IDE par fusion-acquisition peut accroître l'investissement productif, grâce aux investissements successifs engagés par les investisseurs étrangers.

C. Réformes structurelles en Asie

Avec des politiques d'investissement hétérogènes, certains pays asiatiques (comme Hongkong et Singapour) se situent à un niveau supérieur aux autres pays de la région en termes d'ouverture aux IDE.

Hongkong a toujours proposé un environnement favorable aux investisseurs étrangers. Le pays maintient une tradition de libre entreprise. Il n'existe pas de procédure de déclaration ou d'autorisation préalable et le territoire ne propose aucune mesure d'incitation ou d'aide à l'investissement étranger. Le cadre juridique est simple et les formalités d'enregistrement des sociétés rapide. La fiscalité est légère : taux d'imposition faibles, régime souple de déductibilité et d'amortissement, exonération des revenus provenant d'une activité offshore. Toutefois, il n'existe pas de loi sur la concurrence, cela favorise l'oligopole et contribue à dresser des barrières à l'entrée. Enfin, il faut noter que si la fiscalité hongkongaise est faible (comme le cas de l'Indonésie), les coûts immobiliers sont élevés.

Depuis sa sortie de la fédération malaise en 1965, Singapour amène une véritable politique d'ouverture : liberté d'investissement dans la plupart des secteurs pour les étrangers, possibilité de contrôle à 100% des filiales, absence de contrainte de performance en termes de contenu local ou de réexportation et libre rapatriement des bénéficiaires.

En Chine, ce sont les autorités administratives qui jouent un rôle central dans l'approbation du projet : vérification de la conformité du projet aux lois et règlements du pays, aux politiques d'orientation économiques nationales et locales et aux exigences d'équité entre les différentes parties impliquées. Depuis l'adhésion du pays à l'OMC, de nombreuses restrictions sectorielles répertoriées dans le catalogue d'orientation des investissements étrangers ont disparu. La mise en place des engagements pour appliquer les principes de non-discrimination (certains organismes établissant des distinctions entre entreprises chinoises et entreprises étrangères ont été supprimés) et de transparence (la législation doit être rendue publique) attirent massivement les IDE. Le pays ouvre peu à peu son marché intérieur en réduisant les barrières tarifaires (droits de douanes) et non tarifaires (licences et quotas), et en autorisant les

investissements étrangers dans les services (distribution, télécommunications, banques, assurances). Et actuellement, le pays est devenu deuxième destinataire d'IDE dans le monde derrière les États-Unis, et surtout première puissance économique mondiale.

Les autres pays d'Asie (Corée, Indonésie, Malaisie, Thaïlande, Philippines) multiplient les efforts de libéralisation par des politiques fondées à la fois par des mesures incitatives et par un cadre juridique très favorable. Ils ont effectué des réformes fiscales et réglementaires pour promouvoir les IDE dans leurs territoires. Ils sont passés d'un système de réglementation rigide à un système de promotion et d'incitation, en favorisant des conditions fiscales préférentielles pour les entreprises étrangères nouvellement implantées et dont la production est orientée principalement vers l'exportation.

§2. Déterminants des Investissements Directs Étrangers en Amérique Latine

Comme nous l'avons parlé dans les pages précédentes, l'Amérique Latine constitue un centre périphérie pour les investissements nord-américains. Les principaux facteurs d'attrait de cette région restent les ressources du sol et du sous-sol (pétrole, gaz et minéraux métalliques), la taille du marché, le pouvoir d'achat et surtout la stabilité institutionnelle. Le secteur manufacturier (par exemple : construction d'automobile) est aussi en pleine expansion dans certains pays de la région, comme le Brésil. Les IDE dans ce secteur sont motivés par des mesures de politiques industrielles et d'incitations financières. D'autres pays (comme le Panama) suscitent aussi les intérêts chinois.

§3. Déterminants des Investissements Directs Étrangers en Afrique

Les pays africains ont multiplié des efforts considérables au cours de la dernière décennie pour améliorer leur climat d'investissement. Beaucoup des gouvernements (comme celui de Madagascar) libéralisent leur régime d'IDE car ils associent ce dernier à des effets positifs sur le développement économique et à la réduction de la pauvreté dans leurs pays. Les performances économiques du continent se sont améliorées dans certains cas depuis le milieu des années 1990 en raison des programmes d'ajustement structurel qui ont permis de réduire l'inflation et les dépenses publiques, et d'établir un taux de change réaliste. Nous citons l'exemple des programmes de privatisation mis en œuvre par les pays du Maghreb dans les années 90. Ils ont permis à ces pays (Maroc, Tunisie, Égypte) d'attirer un bon nombre d'entreprise étrangère. Toutefois, en Afrique les différents déterminants d'IDE restent la

disponibilité des ressources naturelles (exemple pour les entreprises extractives), l'abondance de la main d'œuvre à bon marché, la dimension des marchés et la volonté d'ouverture économique.

Section III : Tendances et évolution récentes des Investissements Directs Étrangers à Madagascar

§1. Situation macroéconomique de Madagascar

La situation socio-économique de Madagascar est très critique. L'économie malagasy qui fait partie des économies sous-développées reste jusqu'à maintenant embryonnaire. Depuis la crise de 2009, la situation économique du pays n'a pas connu une véritable évolution. L'aggravation de la pauvreté, la détérioration des infrastructures, la dégradation des indicateurs sociaux et des agrégats macroéconomiques, le manque de financement extérieur et l'instabilité politique, préoccupent les dirigeants du pays.

Par ailleurs, les emprunts de la crise politique et économique de 2009 sont encore remarquables. Le taux de croissance était très inquiétant en 2009, il était estimé à -4,1%. Toutefois, depuis 2012, le taux de croissance s'améliore peu à peu en passant de 0,4% en 2010 à 2,5% en 2012 et pour s'installer à 2,4%²¹. Ce contexte est amélioré surtout grâce au dynamisme du secteur secondaire, plus particulièrement des industries extractives. Malgré cette croissance, la pauvreté persiste encore. 71,5% des malagasy vivent sous le seuil national de la pauvreté (535 603 ariary par an). En milieu rural, cette proportion a atteint 77,1%. Sous le seuil international de la pauvreté (2 USD PPA par jour), cette proportion est de 92%²². Nous pouvons dire que cette croissance n'est pas inclusive. De plus, l'inflation moyenne sur la période a connu une certaine régression par rapport à l'année 2008 de 9,2%, passant de 9,0% en 2009 à 5,8% en 2012 et à 6,3% en 2013. Cet agrégat macro-économique est essentiel à la vie quotidienne des malagasy. Sa dégradation est certainement liée à la baisse de la demande due à l'effritement du pouvoir d'achat. Ensuite, le taux de pression fiscale a connu une baisse de 10,5% du PIB en 2013 contre 11,1% du PIB en 2012, 10,9% du PIB en 2011 et respectivement de 10,8% du PIB, 10,6% du PIB en 2010 en 2009, et 12,6% en 2008. Cette diminution est due en partie par la crise dans les entreprises zones franches. En plus, le déficit budgétaire n'est pas maîtrisé, il représente un niveau inférieur à 2% depuis l'année 2010. La balance des paiements a affiché, quant à lui, un solde déficitaire de -158,5 millions de DTS en 2013 contre -55,3 millions DTS en 2012 et des

²¹ Vice-primature chargée de l'économie et de l'industrie/Direction des Études et de la modélisation économique, Antananarivo, 2014

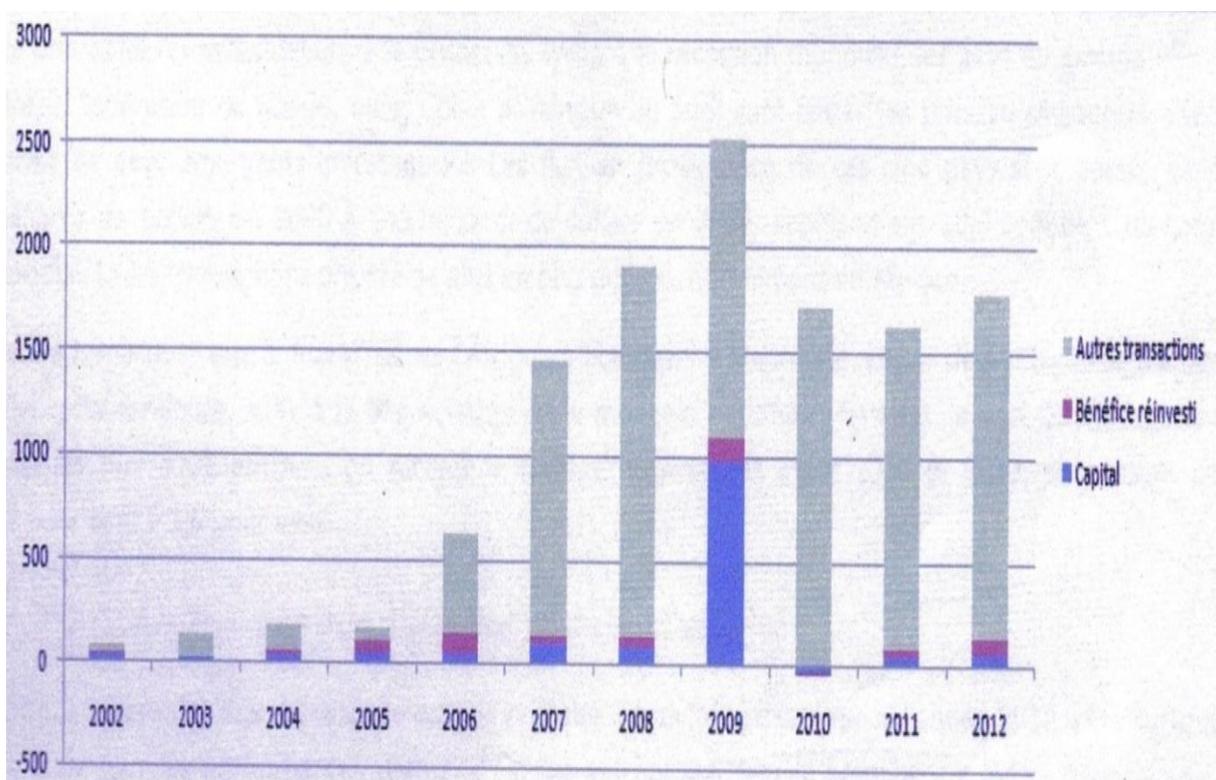
²² www.banquemondiales.org/madagascar: « Évaluation de la pauvreté, du genre et de l'inégalité : Visages de la pauvreté à Madagascar », Antananarivo 2014

soldes excédentaires de 80,7 millions DTS en 2011 et 44,8 millions DTS en 2010. Ce contexte est causé d'une part par la régression du niveau des Aides Publiques au Développement (APD) passant de 700 Millions USD en 2008 à 440,40 millions USD en 2009, et à 478,38 millions USD en 2013. Et d'autre part par la baisse tendancielle du niveau des investissements bruts passant de 40,3% du PIB en 2008 à 31,7% du PIB en 2009, et à 16,2% du PIB en 2013. La baisse du niveau des investissements privés justifie la chute des investissements bruts (13,3% du PIB en 2013 contre 15,0% du PIB en 2011).

§2. Évolution actuelle des flux d'Investissement Direct Étranger entrant à Madagascar

Le gouvernement malagasy n'a jamais cessé de mettre en œuvre des politiques de promotion pour attirer les IDE. La figure ci-dessous nous donne la tendance actuelle des flux d'IDE dans l'économie malagasy, notamment entre 2002 et 2012.

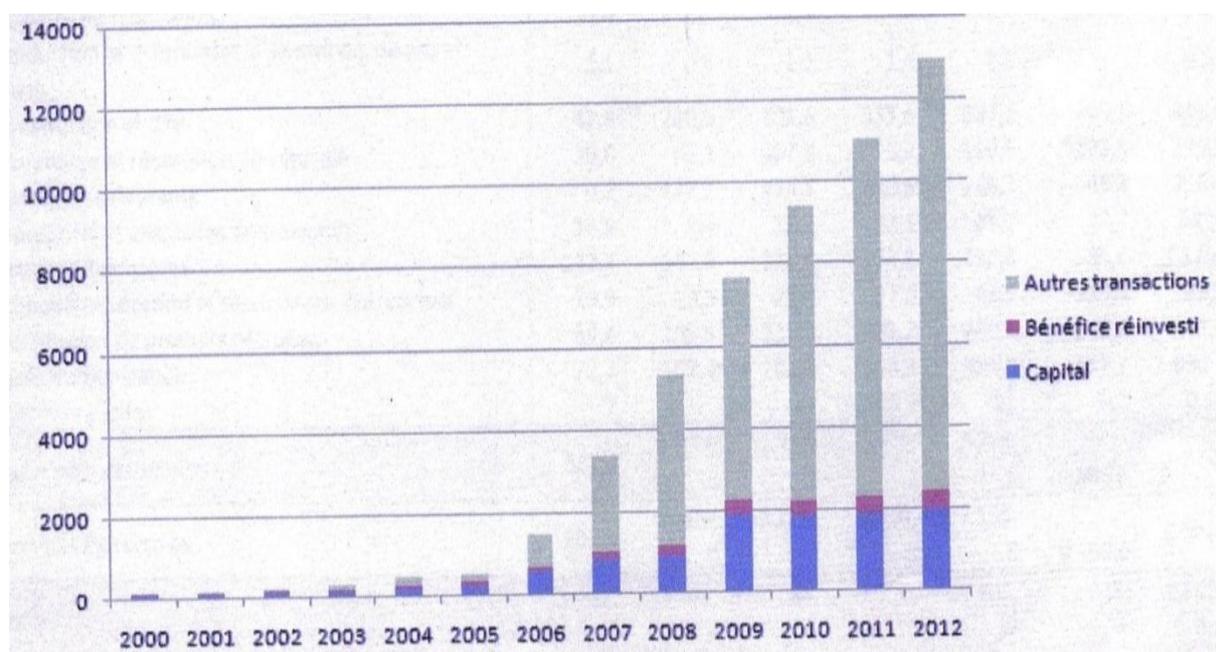
Figure n°3 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger entrant à Madagascar de 2002 à 2012



Source : BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 9

En analysant le graphique ci-dessus, nous remarquons que depuis 2006, les flux d'IDE entrant dans le pays sont plus élevés par rapport aux années précédentes. Cela montre la volonté du pays à participer dans le commerce mondial à grâce aux politiques de libéralisation mises en place par le gouvernement et par la mise en œuvre des deux grands projets miniers [l'exploitation de l'ilménite par QMM (QIT Madagascar Minerals) et celle du cobalt et du nickel du projet Ambatovy]. En plus de cela, nous remarquons que le taux de la valeur ajoutée des EIDE a été passé de 17,2% à 31,6% entre 2006 et 2007. En 2012, les flux d'IDE entrant dans le pays ont été évalués à 812,6 millions de dollars US contre 809,8 millions de dollars US en 2011, soit une légère hausse de 0,3%. Tandis que la hausse enregistrée en monnaie locale est de 9,1% (soit 1 783,4 milliards d'ariary en 2012 contre 1 639,9 milliards d'ariary en 2011). La différence de cette poussée est provoquée par la dépréciation de l'ariary (monnaie locale). En analysant les flux d'IDE par poste, nous constatons que cette hausse est principalement due à la flambée du poste « autres transactions » qui englobent surtout les dettes envers les actionnaires. Il représente une augmentation de 17,6% entre 2011 et 2012, par contre les flux d'IDE du capital social et les bénéfices réinvestis ont accrus de 14,5% entre ces deux années. Malgré la crise, certains entrepreneurs étrangers ont poursuivis leurs programmes d'investissement dans le pays et les apports des EIDE créés en 2011 montrent l'évolution positive du capital social.

Figure n°4 : Évolution du stock d'Investissement Direct Étranger à Madagascar de 2000 à 2012



Source : BCM/INSTAT : « Etudes sur les Investissements Directs Etrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 16

Depuis, le grand boom réalisé entre 2006 et 2007, le rythme de la croissance du stock d'IDE tendait à diminuer, en passant de 112,0% en 2007, à 56,1% en 2008 et 17,8% en 2012. En effet, le stock d'IDE a atteint 13 009,8 milliards d'ariary en 2012, soit 5,8 milliards de dollars USD. Le graphique ci-dessus montre que le poste « autres transactions », est encore très influant dans les stocks d'IDE enregistrés depuis 2006. Pour l'année 2012, ce poste a augmenté de 16,8%, néanmoins les postes « capital social » et « bénéfices réinvestis » ont enregistré une hausse respective de 2,9% et 19,9%.

CHAPITRE IV : DÉTERMINANTS STRATÉGIQUES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS À MADAGASCAR

Ce chapitre retrace les politiques de libéralisation et d'ouverture mises en œuvre par le gouvernement malagasy. Elle parlera, en outre, de la disponibilité des ressources naturelles, de la dimension du marché, du coût de la main d'œuvre, de la flexibilité horaire et de la faiblesse de la monnaie locale en tant que facteurs déterminants des IDE à Madagascar.

Section I : Identification des principaux déterminants des Investissements Directs Étrangers à Madagascar

Comme tous les pays, Madagascar possède aussi plusieurs facteurs qui déterminent le choix des investisseurs directs étrangers à s'installer dans le territoire national. Ces différents déterminants expliquent la tendance actuelle des IDE dans le pays malgré les restrictions qui justifient la diminution de la part de Madagascar dans les flux d'IDE entrants mondiaux.

Tableau n° 4 : Évolution de la part de Madagascar dans les flux d'Investissement Direct Étranger entrant mondiaux de 2009 à 2012

Rubriques	2009	2010	2011	2012
Madagascar (en milliards de dollars USD)	1,3	0,8	0,8	0,8
Ensemble du Monde (en milliards de dollars USD)	1 198,0	1 409	1 652	1 351
PED (en milliards de dollars USD)	606,2	637	735	703
Afrique (en milliards de dollars USD)	52,6	44,0	48	50
Part de Madagascar dans le monde (en %)	0,1	0,1	0,0	0,1
Part de Madagascar dans les PED (en %)	0,2	0,1	0,1	0,1
Part de Madagascar en Afrique (en %)	2,5	1,8	1,7	1,6

Source : BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 10

Le tableau ci-dessus nous fait remarquer que les flux d'IDE entrants en Afrique ont légèrement augmentés entre 2011 et 2012 malgré la chute de 2010. Mais la part de Madagascar en Afrique n'a pas connu cette tendance suite la dépréciation de la monnaie nationale. La part du pays dans les flux d'IDE entrants en Afrique a baissé entre 2011 et 2012 en passant de 1,7% à 1,6%.

Par ailleurs, les décisions économiques d'investissement doivent être orientées vers l'exploitation des déterminants prioritaires à l'expansion de l'investissement privé en général et l'IDE en particulier. Ces différents facteurs déterminants sont les suivants :

➤ **La volonté de libéralisation** :

Vers la fin des années 80, Madagascar a mis en place des différentes mesures de libéralisation et d'ouverture commerciale mais surtout des stratégies d'incitation aux investissements étrangers. C'est pour cela que l'élaboration du code des investissements et l'implantation des zones franches ont permis d'instaurer deux régimes particulier à savoir le **régime d'exception** qui concerne la Zone Franche Industrielle (ZFI) et le **régime spécial** qui regroupe les dispositions relatives aux grands investissements miniers. En effet, quatre types d'entreprises peuvent être agréées au régime ZFI selon la loi n° 2007-037 du 14 Janvier 2008 et le décret 2005-87. Il s'agit :

- a) Des entreprises de promotion et/ou d'exploitation (EPE) chargées des travaux d'aménagement et de construction, de gestion et de la promotion des ZFI ;
- b) Des entreprises industrielles de transformation ;
- c) Des entreprises de services ;
- d) Et des Entreprises de Production Intensives de Base (EPIB).

Ainsi, ce régime offre des avantages fiscaux car ces entreprises sont soumises qu'à deux impôts : IBS (Impôt sur les bénéfices) et l'IRCM (Impôt sur les revenus des capitaux mobiliers). En plus, les entreprises agréées bénéficient d'une exonération totale de l'IBS pendant 2 ans pour les entreprises de services, 5 ans pour les EPIB et pour les entreprises individuelles de transformation qui sont engagées dans des activités relevant du domaine agro-alimentaire, et enfin 15 ans pour les EPE qui opèrent des aménagements foncier. À la fin de cette période d'exonération, les entreprises agréées en zone franche sont en principe soumises à l'Impôt sur les revenus au taux unique de 10 %. Elles peuvent encore bénéficier de nouvelles réductions dans le cadre d'une politique de réinvestissements.

Quant au régime spécial (défini dans la loi n° 020-2001), l'investisseur doit avoir une certification de l'éligibilité de l'investissement et elle sera soumise au conseil du gouvernement. Lorsque le conseil donnera le décret relatif à au contrat, l'entreprise bénéficiera des avantages fiscaux, juridiques, douaniers et de changes (liberté de convention sur aux taux du marché des

apports en capital, des fonds avancés par les actionnaires, des tirages sur emprunts et des recettes en devises provenant des ventes des produits).

➤ **Les ressources naturelles :**

Les ressources du sol et du sous-sol de Madagascar constituent un avantage comparatif pour le pays en termes de déterminants d'IDE. Le textile, les ressources halieutiques, les minerais, les métaux non-ferreux, les épices, les huiles essentielles, le cacao, le sucre, les fruits et légumes témoignent la position du pays dans sa politique de promotion de l'investissement privé. En 2009, le nombre de catégorie de produits selon lesquels, Madagascar possède un avantage comparatif est évalué à 76 catégories.

Tableau n° 5 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger par branche d'activités entre 2007 et 2012 (en milliards d'ariary)

Branche d'activité	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agriculture, chasse, élevage et sylviculture	-4,8	1,5	14,2	-0,8	-3,3	10,1
Pêche et aquaculture	-26,1	6,5	18,8	34,7	7,3	41,7
Activités de fabrication	15,6	1	99,6	41,5	137	93,6
Production et distribution de gaz, d'électricité et d'eau	4	-2,5	0,3	0,2	3,8	1,1
Construction et BTP	236,7	17,6	31,9	53,6	58,9	0,5
Commerce	0,9	42,4	30,9	18,4	34	48,7
Hôtels et restaurants	171,1	1,1	37,5	36,1	1,8	6,0
Transports	-2,8	2,2	10,9	2,9	3,7	30,0
Activités financières	37,7	38,1	59,7	57,4	245,4	532,5
Immobilier et services aux entreprises	0,6	5,3	7,6	10,5	70,8	31,6
Distribution pétrolière	108,9	16,3	65,4	58,2	7,8	14,3
Télécommunication	28,9	147,8	85,8	16,5	72	222,9
Autres	---	---	0,2	-0,1	0	---
Total hors extractives	570,7	277,3	462,7	329,1	639,3	1032,9
Activités extractives	886,2	1637,5	2069,8	1360,0	1000,6	750,5
Total	1456,9	1914,8	2532,5	1689,1	1639,9	1783,4

Source : BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 10

La branche des activités extractives représente la branche qui reçoit plus d'IDE par rapport aux branches (42%) malgré sa baisse en termes d'évolution (25% par rapport à l'année 2012). La diminution de cette branche qui a commencé depuis 2010, s'explique par l'entrée en phase d'exploitation des grands projets miniers, à savoir QMM et SHERITT. Outre les activités extractives, d'autres branches ont connu une baisse en termes d'évolution d'IDE pour l'année 2012, notamment les activités de fabrication, la production de l'eau, de gaz et d'électricité, le BTP, l'immobilier et services aux entreprises.

➤ **La dimension du marché :**

La stratégie d'ouverture extérieure entreprise par le gouvernement a entraîné un élargissement du marché. L'adhésion dans les blocs régionaux à savoir la COI (Commission de l'Océan Indien), le SADC (Southern Africa Development Community) et le COMESA (Common Market of Eastern and Southern Africa) et internationaux comme l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce), l'AGOA (African Growth and Opportunity Act) améliore les flux d'IDE à destination de Madagascar ces dernières années après une phase de tâtonnement dans les années 90.

Tableau n° 6 : Évolution des flux d'Investissement Direct Étranger par pays d'origine entre 2007 et 2012 (en milliards d'ariary)

Pays	2007	2008	2009	2010	2011	2012
France	272,6	291,8	112,6	153,4	293,3	425
Maurice	228,6	279,9	254,6	58,8	389	398,2
Canada	482,2	927,4	682,1	512,1	502,3	504
États-Unis	49,6	71,6	109,8	5,7	154	70,8
Royaume-Uni	949,8	1 912,2	449,1	16,5	75,7	25
Chine	66,9	66,4	17,6	127,9	129,3	85,6
Japon	469,6	575,9	462,5	362,4	2,7	3
Corée du Sud	304,8	403,2	468,6	347,6	2,6	5
Italie	173,8	174,7	30,9	36,5	-3,3	40,3
Autres	417,5	62,7	-55,3	68,2	94,3	226,5
TOTAL	3 415,4	5 330,1	2 532,5	1 689,1	1 639,9	1 783,4

Source : BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 12

Parmi les trois premiers pays investisseurs à Madagascar en 2012, on trouve l'île Maurice avec 398,2 milliards d'ariary, la France avec 425 milliards d'ariary et le Canada avec 504 milliards d'ariary. Les parts français et mauriciens s'expliquent par leurs participations aux activités financières et de fabrications dans le pays. En revanche, Canada (même la France) opère dans les grands projets miniers du pays.

➤ **Les autres atouts de promotion d'investissement :**

D'autres facteurs stimulent aussi les flux d'IDE à destination de Madagascar. Il s'agit du coût de la main d'œuvre (Madagascar figure parmi les pays possédant une main d'œuvre à bon marché dans le monde), caractéristiques du marché (disponibilité de main d'œuvre qualifiée dans certaines branches d'activités, flexibilité horaire de travail, etc.), le taux de change (la faiblesse de l'ariary constitue un avantage précieux pour les entreprises exportatrices) et les infrastructures de télécommunication.

Section II : Dynamisme du secteur industriel dans l'économie malagasy

L'économie malagasy a connu plusieurs phases de développement. Elle est passée d'une économie planifiée à une économie de marché. Toutefois, ces différentes phases de développement industriel et des systèmes économiques n'ont pas permis au pays d'avoir un tissu industriel solide pour son développement. En effet, le secteur industriel reste toujours vulnérable. Son poids moyen dans le PIB est faible avec environ 11,5% du PIB réel en 2012.

§1. Répartition des Entreprises à Investissements Directs Étrangers

La présence étrangère se sent de plus en plus dans l'économie malagasy. En 2013, 45 entreprises industrielles à capitaux étrangers ont été recensées dont 57,7% ont opéré dans le régime fiscal zone franche. Cependant, entre 2003 et 2012, le secteur industriel a enregistré sa meilleure performance avec un taux de croissance annuel composé²³ de la VA (Valeur Ajoutée) industrielle de l'ordre de 4%. Ce niveau est largement supérieur avec celui de 1983 à 2012 (environ 2,63%). Par ailleurs, 52,3% de ces entreprises sont des filiales, 20,5% des entreprises

²³ Taux de croissance annuel composé de chaque branche est la moyenne géométrique des taux de croissance des branches. Il est relatif à des périodes fixées en fonction des différentes phases de développement industriel et des systèmes économiques que le pays a connus, y compris les périodes des crises.

affiliées, 25% des succursales et 2, 3% des entreprises IPF²⁴. Le tableau suivant relate en revanche leur répartition pour l'année 2012.

Tableau n° 7 : Répartition des entreprises industrielles par division et par type d'Entreprise d'Investissement Direct Étranger en 2012 (en %)

CITI	Libellés	Ensemble	IPF	Affiliée	Filiale	Succursale
15	Fabrication de produits alimentaires et de boissons	11,4	0,0	0,0	13,0	18,2
16	Fabrication de produits à base de tabac	2,3	100	0,0	0,0	0,0
17-18	Fabrication de textiles et articles d'habillements	40,9	0,0	33,3	43,5	45,5
19	Industrie des cuirs et chaussures	2,3	0,0	0,0	4,3	0,0
20	Industries de bois (sauf fabrication de meubles)	4,5	0,0	11,1	4,3	0,0
21	Fabrication de papier, de carton et articles en papier et carton	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	Edition et imprimerie et reproduction supports enregistrés	4,5	0,0	0,0	4,3	9,1
23	Cokéfaction, production de produits pétroliers raffinés	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	Produits chimiques-Produits pharmaceutiques-Produits gras	9,1	0,0	11,1	13,0	0,0
25	Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques	4,5	0,0	22,2	0,0	0,0
26	Fabrication de produits minéraux non métalliques	2,3	0,0	0,0	4,3	0,0
28	Fabrication d'ouvrages en métaux (sauf machines et matériels)	4,5	0,0	0,0	4,3	9,1
29	Autres machines et matériels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
31	Fabrication de machines et appareils électriques	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33	Biens d'équipements électriques et électroniques	2,3	0,0	0,0	4,3	0,0
35	Fabrication d'autres matériels de transport	2,3	0,0	11,1	0,0	0,0
36	Fabrication de meubles, activités de fabrication	9,1	0,0	11,1	4,3	18,2
37	Récupération	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Ensemble	100	100	100	100	100

Source : BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 26

²⁴ Les IPF correspondent à l'ensemble des engagements et des titres (titres de participation et titres de créance) qui sont négociés sur les marchés financiers et d'autres marchés des capitaux. Ce sont donc des ressources financières apportées dans une entreprise par un étranger, qui ne détient qu'une part inférieure à 10% des actions ordinaires ou des droits de vote de l'entreprise sans l'intention de prendre le contrôle de l'entreprise

Nous remarquons dans le tableau ci-dessus que les principales divisions autour desquelles ont basées des activités des entreprises manufacturières à capitaux étrangers sont :

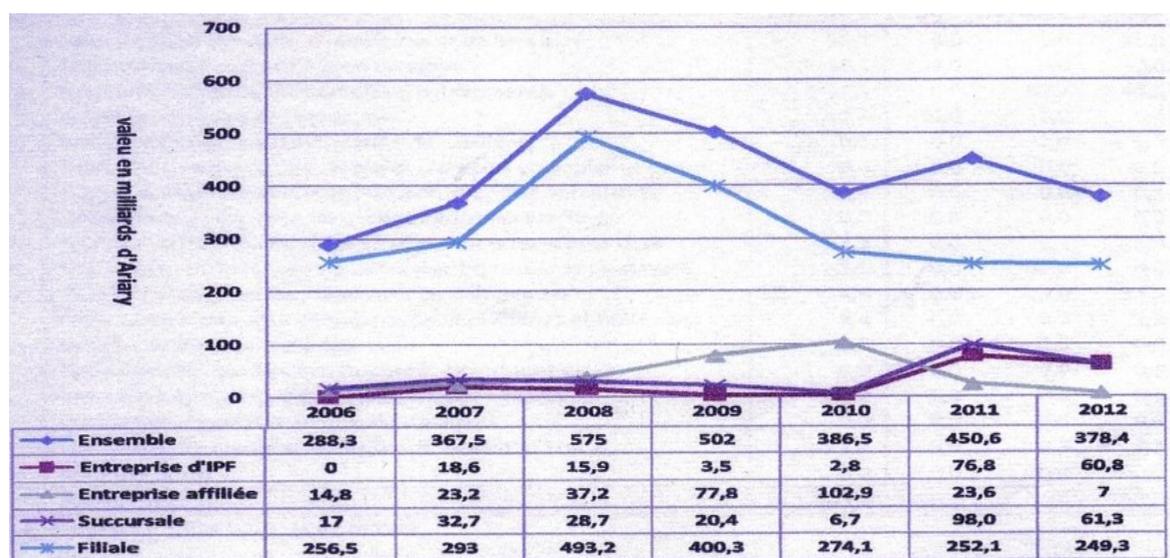
- La branche « Fabrication de textiles et articles d'habillement » avec 40,9%, dont 45,5% sont succursales, 43,5% des filiales et 33,3 des entreprises affiliées ;
- La branche « Fabrication des produits alimentaires et des boissons » avec 11,4% dont 18,2% sont des succursales et 13% des filiales ;
- La branche « Fabrication des produits chimiques-Produits pharmaceutiques-Produits gras » avec 9,1% dont 13% sont des filiales et 11,1% sont des entreprises affiliées ;
- Et la branche « Fabrication de meubles, activités de fabrication » avec 9,1% dont 18,2% sont des succursales, 11,1% sont des entreprises affiliés et 4,3% des filiales.

Toutefois, la branche « Fabrication des produits à base de tabac » est restée seule le domaine d'exercice pour les entreprises IPF.

§2. Volume de la production industrielle

La production industrielle des EIDE a atteint 378,4 milliards d'ariary en 2012. Cela représente une baisse 19,1% par rapport à l'année 2011. Ce recul s'explique par la mauvaise compétitivité qu'a subit l'économie dans cette année. Nous pouvons dire que les incidents politiques et économiques en sont responsables.

Figure n° 5 : Évolution du volume de la production industrielle entre 2006 et 2012 (en milliards d'ariary)



Source : BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 27

En analysant ce graphique, nous voyons que les filiales sont principalement les entreprises qui contribuent beaucoup dans le volume de la production d'EIDE (y compris les entreprises IPF). Le poids des filiales dans cette production représente 65,9% en 2012. Ceux des succursales 16,2%, les entreprises affiliées 1,8% et les entreprises IPF 16,1%. Cette structure a été dominée, d'une part, par la fabrication de textiles et articles d'habillements, et d'autre part, par la fabrication des produits minéraux non métalliques. Nous signalons aussi que la contribution des divisions « fabrication de produits alimentaires et boissons » et « fabrication de produits à base de tabac » est considérable.

§3. Structure du secteur industriel

L'analyse de la structure du secteur industriel malagasy est nécessaire dans notre étude dans la mesure où elle fait apparaître les effets des contextes politiques et économiques des entreprises étrangères dans une période donnée. Le tableau suivant nous donne la variation structurelle de ce secteur dans les différentes branches d'activités.

Tableau n° 8 : Évolution structurelle du tissu industriel entre 2008 et 2012 (en %)

		Structure				
CITI	Libellés	2008	2009	2010	2011	2012
15	Industrie de boissons et fabrication de produits alimentaires	55,0	12,6	13,5	12,6	16,0
16	Fabrication de produits à base de tabac	12,1	17,9	12,6	12,7	16,1
17	Fabrication de textiles	6,3	14,3	26,8	32,9	17,5
18	Fabrication d'articles d'habillements	11,3	23,4	12,1	11,8	14,3
19	Industrie des cuirs et chaussures	0,0	0,0	1,4	1,4	1,6
20	Industries de bois (sauf fabrication de meubles)	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
21	Fabrication de papier, de carton et articles en papier et carton	0,2	0,2	0,5	0,2	0,4
22	Edition et imprimerie et reproduction supports enregistrés	--	--	0,3	0,2	0,2
24	Produits chimiques-Produits pharmaceutiques-Produits gras	2,4	5,1	6,7	5,7	3,4
25	Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques	0,2	2,5	1,0	0,7	1,1
26	Fabrication de produits minéraux non métalliques	10,6	18,3	20,8	19,3	24,4
28	Fabrication d'ouvrages en métaux	1,8	5,5	1,1	0,4	2,4
33	Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie			0,1	0,1	0,2
36	Fabrication de meubles, activités de fabrication	0,0	0,1	2,8	1,6	1,9
37	Récupération	--	--	0,4	0,3	0,3
	Ensemble	100	100	100	100	100

Source : BCM/INSTAT : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, Page 31

Le tableau nous montre toujours des industries du textile dans le secteur mais surtout de la fabrication des produits minéraux non métalliques. D'autres entreprises affichent une production très faible, à l'exemple des industries de bois. Bref, le tissu industriel malagasy mérite une attention particulière dans les années avenir en raison du mauvais environnement politique qui règne dans le pays depuis 2009.

Section III : Climat des affaires à Madagascar

Comme nous l'avons dit, Madagascar est l'un des pays qui propose des politiques d'ouverture extérieure et de promotion aux investissements étrangers mais certains facteurs internes et externes freinent les différentes stratégies entreprises par le gouvernement à l'égard du secteur privé.

§1. Avantages comparatifs de Madagascar

Madagascar dispose des atouts socio-économiques et juridiques favorables à la promotion des investissements étrangers. Ces atouts s'organisent autour de quelques éléments fondamentaux, à savoir :

- Ressources naturelles : la biodiversité malagasy est unique et exceptionnelle dans le monde. Le sol et le sous-sol est riche en ressources minières (pétrole, nickel, cobalt, ilménite, pierres précieuses, etc.) avec des vastes terrains cultivables et des grandes espaces forestières ;
- La main d'œuvre abondante et à bon marché fait figure des premiers atouts du pays. Dans certains domaines, elle est même qualifiée ;
- La dépréciation de l'Ariary facilite les exportations et constitue une grande opportunité pour les entreprises exportatrices ;
- Les infrastructures de Télécommunication constituent aussi un avantage précieux pour l'environnement des affaires ;
- L'assurance contre l'expropriation ou la nationalisation ;
- La volonté de libre entreprise pour toutes personnes physiques ou morales,
- Le libre transfert des paiements liés aux investissements (intérêts, dividendes, bénéfices, remboursements des emprunts, rémunération, etc.) ;
- L'existence de certains organismes de règlement des différends dans le territoire en matière d'investissement (exemple : EDBM²⁵, CIRDI²⁶, OMAPI²⁷, etc.) ;
- L'existence de plusieurs accords bilatéraux (exemple : France en 2005, Chine en 2006, Allemagne en 2007, etc.) ;

²⁵ EDBM : Economic Development Board of Madagascar

²⁶ CIRDI : Centre International pour le Règlement des Différents relatifs aux Investissements

²⁷ OMAPI : Office Malgache pour la Protection Industrielle

➤ L'intégration régionale et l'appartenance à des zones et organismes économiques internationales (exemple : COI, ZFI, AGOA, OMC, etc.).

Malgré ces plusieurs avantages considérables, le climat socio-économique pour l'épanouissement des investissements s'avère peu rassurant.

§2. Handicaps de l'économie malgache

Indubitablement, beaucoup handicaps étouffent l'économie malgache de se développer et d'attirer beaucoup plus d'IDE. Dans le classement Doing Business 2015, Madagascar stagne au 163^e rang sur 189 économies²⁸. Le pays a reculé de 6 places par rapport à l'année 2014 (157^e rang sur 189). Ainsi, suite à nos recherches, nous avons recensé les obstacles suivants :

➤ Instabilité politique qui est un phénomène conjoncturel, figure, depuis longtemps, parmi les principaux facteurs menaçants le climat des affaires à Madagascar ;

➤ Le cadrage macro-économique : trop d'inflation, des dettes, concurrence déloyale et politiques économiques presque non fiables ;

➤ La complexité des procédures administratives tels que le droit des affaires, octroi de permis de construction, font aussi parties des éléments qui empêchent certains investisseurs à s'intéresser du pays ;

➤ La pauvreté galopante réduit le pouvoir d'achat des malgaches, d'où une insuffisance de la demande intérieur ;

➤ Vulnérabilité des infrastructures, notamment celles du transport, défavorise le climat des affaires à Madagascar ;

➤ De plus, l'accès au financement décourage certains entrepreneurs ;

➤ Enfin, le problème foncier : la loi 95-020 du 27 Novembre 1995 interdisent tout étranger l'acquisition, à quelque titre que ce soit, de biens immobiliers. Malgré la loi 96-016 du 13 Août 1996 ouvrant la possibilité de contracter un bail de 99 ans, la question foncière est un domaine très délicat à Madagascar car un malagasy accorde une valeur sacrée à la terre et le fait que les étrangers puissent en avoir librement la propriété constitue une offense à la terre des ancêtres. Et cela continue de détourner les décisions des investisseurs étrangers à venir dans le pays.

²⁸ WORLD BANK GROUP : Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency, Janvier 2015, Page 16

Bref, pour pouvoir exploiter ses avantages comparatifs, le pays doit revoir sa politique du développement socio-économique en renforçant les facteurs de base en termes du climat des affaires.

§3.Perspectives et suggestions

Les faiblesses que nous avons abordées précédemment méritent des mesures conjoncturelles et structurelles pour mieux attirer les IDE dans le pays. Ainsi, nous recommandons de :

- Améliorer le climat des affaires en garantissant une stabilité politique durable ;
- Renforcer les politiques d'ouverture au commerce international par les accords bilatéraux, adhérer par exemple au droit OHADA ;
- Assouplir les réglementations et procédures administratives et garantir un véritable environnement juridique ;
- Encourager les projets tournés vers l'exportation des produits agricoles ;
- Améliorer les infrastructures socio-économiques notamment les infrastructures de transport, d'assainissement ;
- Renforcer les politiques de la concurrence et de lutte contre la corruption en garantissant une véritable sécurité aux investissements étrangers ;
- Encourager l'accès aux financements (beaucoup d'entrepreneurs estiment que les banques ne font pas confiance aux investisseurs étrangers) et l'acquisition des biens immobiliers comme la question foncière ;
- Réduire la pauvreté par une politique de croissance économique inclusive afin d'améliorer le pouvoir des malagasy.

En somme, le pays doit engager des réformes économiques, politiques, sociales et juridiques afin de persuader les firmes étrangères à venir s'implanter à Madagascar.

En bref, en 2012 les PED ont absorbés plus d'IDE par rapport aux pays développés. Raison pour laquelle ils continuent de surprendre les pays développés dans les échanges mondiaux, à l'exemple de la Chine devenue première puissance économique mondiale. Madagascar adopte cette stratégie pour compenser son manque de financement et son retard de développement économique. Les principaux déterminants de cette tendance sont la stabilité économique et institutionnelle en Asie, les ressources naturelles en Amérique Latine et en Afrique. Les flux d'IDE à Madagascar sont souvent stimulés par les ressources naturelles, la main d'œuvre, la taille du marché, et la volonté d'ouverture.

CONCLUSION

L'Investissement Direct Étranger (IDE) évolue à un rythme phénoménal depuis les années 70 et le marché mondial est devenu extrêmement concurrentiel. Les PED s'ouvrent à la conquête des IDE pour accélérer leurs efforts de développement et de compétitivité, ainsi que de réduire leurs écarts technologiques entre le Nord et le Sud. Néanmoins, nous avons constaté tout au long de notre travail que la mobilité des FMN est conditionnée à des plusieurs facteurs tels que le coût de la main d'œuvre, sa productivité et sa qualification, les ressources naturelles, la structure du marché et le risque pays qui reflète la stabilité macro-économique, politique, sociale, et juridique. À cela, nous pouvons ajouter aussi le rôle majeur des incitations fiscales, des procédures administratives, des politiques d'ouverture commerciale et la concurrence.

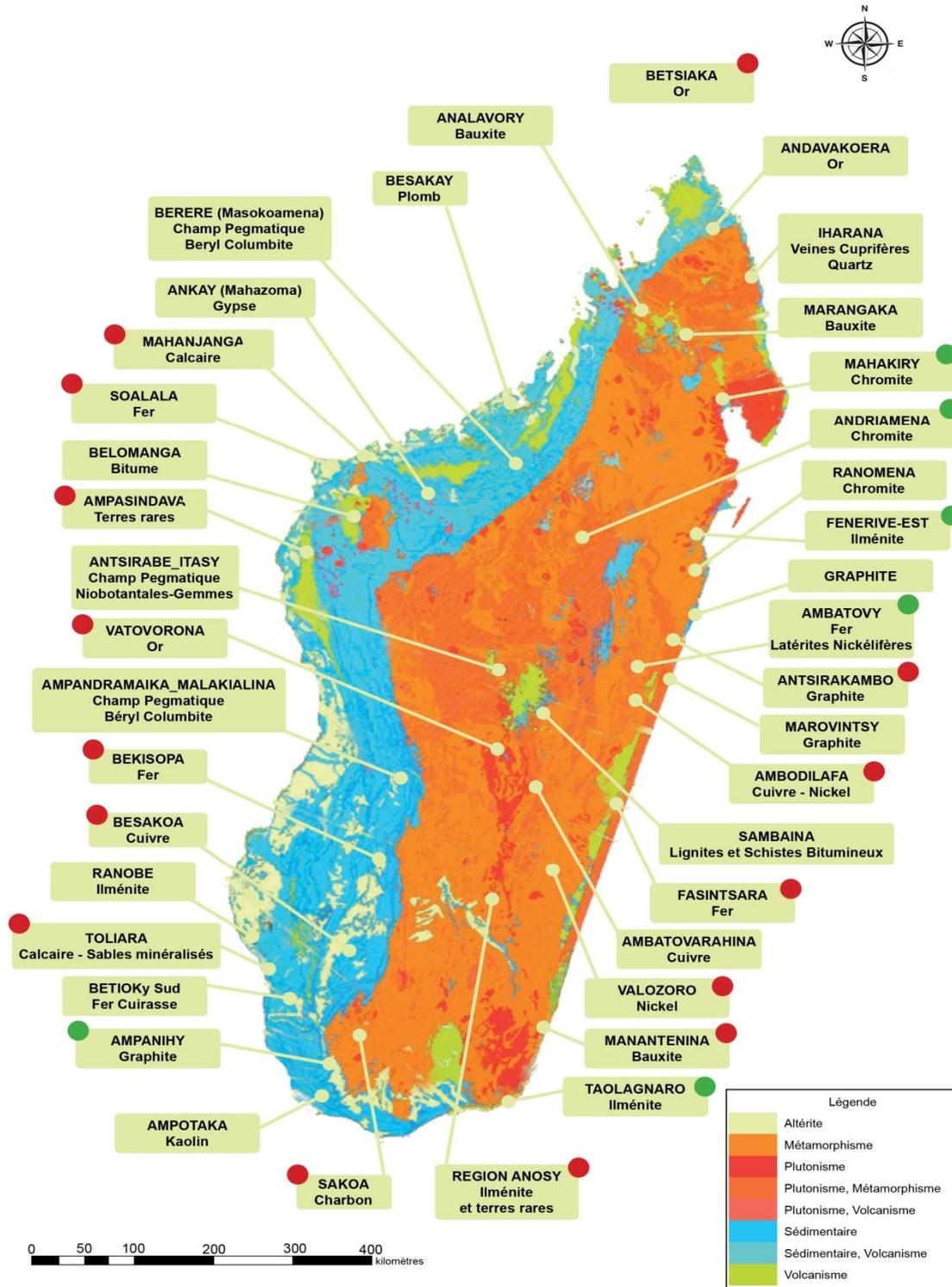
Sur ces variables, il est évident que l'Asie est la région qui attire plus d'IDE par rapport aux autres (Amérique Latine et Afrique) à cause de son environnement des affaires (stabilité économique, politique, juridique, sociale, politiques macro-économiques fiables et main d'œuvre qualifiée et abondante). Les ressources naturelles et le coût de la main d'œuvre sont les principaux déterminants des IDE en Amérique Latine et en Afrique.

En ce qui concerne Madagascar, le pays possède des différents atouts (nombreuses ressources naturelles, main d'œuvre à bon marché, zone d'intégration régionale, monnaie faible, taux de pression fiscale faible, etc.) et le gouvernement a mis en place des politiques d'incitations aux flux d'IDE pourtant le volume de ces derniers est encore faible. Il est nécessaire que le pays revoie sa politique économique et institutionnelle. Car l'instabilité politique, les procédures administratives et le risque lié aux déséquilibres macro-économiques sont les facteurs responsables de cette faiblesse. Cela vérifie bien nos hypothèses. Ainsi, nous suggérons d'améliorer le climat des affaires du pays par une stabilité politique durable et assouplir les procédures administratives pour la création d'entreprise. Enfin, des réformes juridiques (notamment le domaine foncier) et financiers sont aussi essentielles à une politique d'investissement pour les étrangers.

Ainsi, la question n'est pas tout simplement d'attirer les flux d'IDE mais aussi de mieux les gérer pour que leurs retombées réduisent considérablement la pauvreté à Madagascar.

ANNEXES

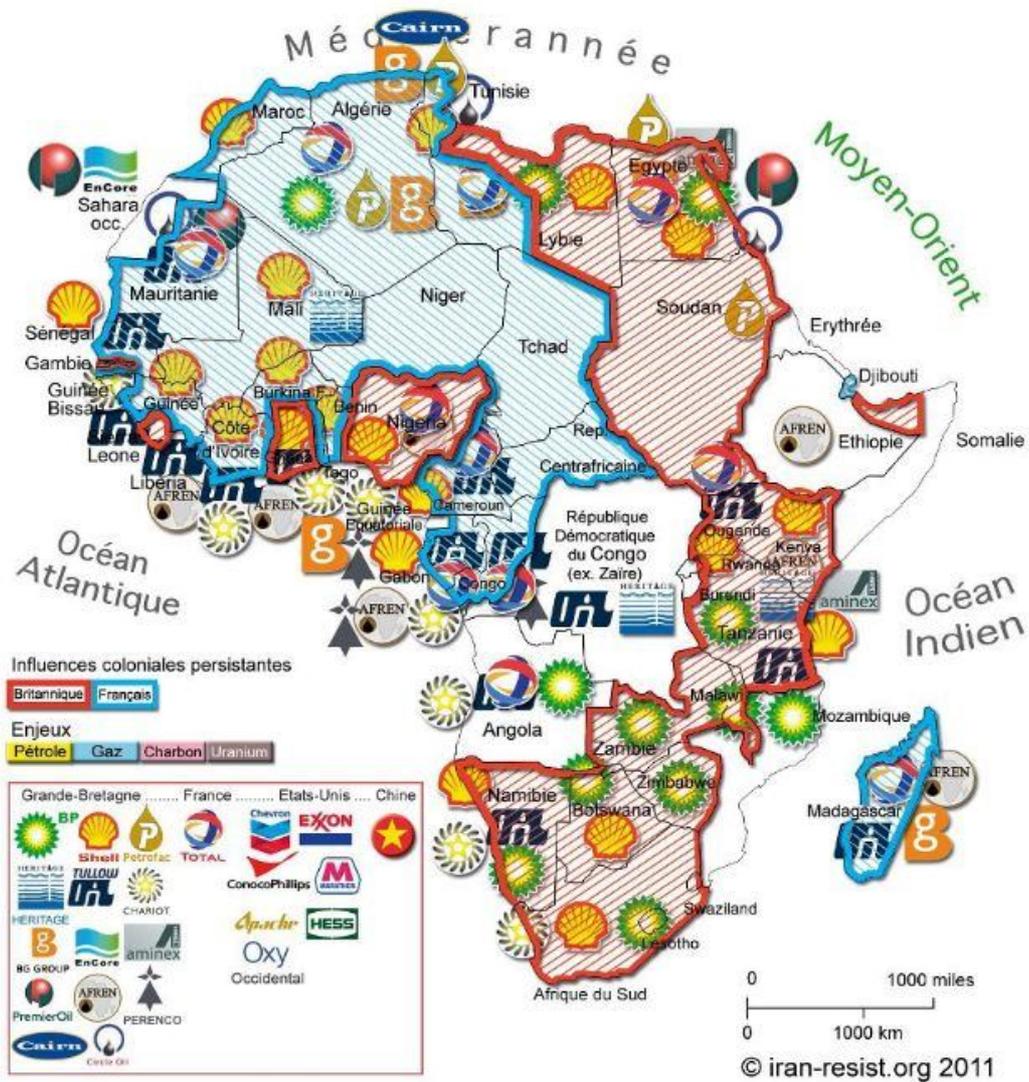
Annexe 1 : Madagascar et ses gisements miniers



Source : <http://www.mineschamber.mg>, Juin 2015



Annexe 2 : Richesses de l'Afrique



Source : <http://www.lesmoutonsenrages.fr>, Juin 2015

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES GÉNÉRAUX

1. ADDA Jacques : « Mondialisation des économies », Tome I, II, éditions, Repères, Paris 1997, 128 Pages (chacun) ;
2. DAVID Ricardo : « Des principes de l'économie politique et de l'impôt », édition : Flammarion, Paris 1977, 379 Pages ;
3. GUERRAOUI Driss et RICHET Xavier : « Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation », édition, L'Harmattan, Paris 1997, 108 Pages ;
4. JEAN-LOUIS Mucchielli : « Principes d'économie internationale », édition : Economica, Paris 1989, 228 Pages ;
5. JOSEPH Schumpeter : « Capitalisme, socialisme et démocratie », traduit par JEAN-MARIE Tremblay, rééditée par Chicoutimi, Québec, Avril 2002, 176 Pages ;
6. MONTOUSSÉ Marc, RENOUARD Gilles, « sciences économiques et sociales », Édition Bréal, Paris 2003, 480 Pages.

II- REVUES, PUBLICATIONS, RAPPORTS ET AUTRES

1. BAD (Banque Africaine du Développement) : « Perspectives économiques en Afrique », 2013, 67 Pages ;
2. BCM (Banque Centrale de Madagascar)/INSTAT (Institut National de la Statistique de Madagascar) : « Études sur les Investissements Directs Étrangers à Madagascar », Antananarivo, Janvier 2014, 44 Pages ;
3. CEI (Centre d'Études Interaméricaines) : DANIEL Navarro Castaño : « La politique commerciale des pays Latino-américains et le cycle de Doha sur le développement », Janvier 2008, 14 Pages ;
4. Centre d'études des conflits : WLADIMIR Andreff : « La déterritorialisation des multinationales : firmes globales et firmes réseaux, Cultures et conflits », Paris 1996, 15 Pages ;
5. CLAIRE Mainguy « Impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement », Revue Région et développement n° 20-2004, Paris, 25 Pages ;
6. CNUCED : « Rapport sur l'investissement dans le monde », New York, juin 2013, 53 Pages ;

7. CNUCED : « Rapport sur le développement économique en Afrique : catalyser l'investissement pour une croissance transformatrice en Afrique », New York et Genève 2014, 122 Pages ;
8. CREAM (Centre de recherches, d'Études et d'Appui À l'Analyse Économique À Madagascar) : « Étude sur la promotion de l'investissement à Madagascar », cahier de recherches en analyses économiques n° 12/2008, Antananarivo Août 2008, 62 Pages ;
9. CREAM : « Exportations, croissance économique et intégration régionale : la relation entre exportations et croissance économique à Madagascar », cahier de recherche en analyse économique n° 16, Antananarivo, Juillet 2013, 28 Pages ;
10. CREAM : « L'industrie comme moteur de croissance économique à Madagascar : Identification d'une relation de long terme et de causalité », Antananarivo, Février 2014, 54 Pages ;
11. CREAM : « Mémoire sur le climat d'investissement à Madagascar », cahier de recherches en analyse économique n°14, Antananarivo Février 2013, 97 Pages ;
12. CREAM : « Facteurs culturels du climat d'investissement à Madagascar », cahier de recherches en analyse économique n° 08/2006, Antananarivo Septembre 2005, 36 Pages ;
13. Institut Nord-Sud : HANY Besada et PHILIP Martin : « Les codes miniers en Afrique : la montée d'une quatrième génération ? », Mai 2013, 33 Pages ;
14. OCDE : « L'IDE des pays en développement : un vecteur d'échanges et de croissance », BYUNG Hwa Lee, Études du centre du développement, Avril 2002, 160 Pages ;
15. OCDE : « Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, QUATRIÈME ÉDITION 2008 », édition : ISBM, Paris 2008, 288 Pages ;
16. OCDE : « L'impact social de l'investissement direct étranger », L'Observateur, Paris, Juillet 2008, 8 Pages ;
17. OMC (Organisation Mondiale du Commerce) : « Rapport annuel 2013 », 148 Pages ;
18. OMC : « Rapport sur le commerce mondial 2013 : facteurs déterminant l'avenir du commerce mondial », 348 Pages ;
19. THIERRY Pairault : « Le rôle des investissements directs étrangers sortants en Chine : une appréciation », Revue Région et Développement n° 31/2010, 25 Pages ;
20. Université ABOU-BAKR BELKAID-TLEMCEN : HAID Zahia : « La politique d'attractivité des IDE en Algérie : cas de BNP PARIBAS », Algérie 2012, 242 Pages ;
21. Université d'Antananarivo : LAZAMANANA André Pierre : « Les déterminants et les impacts de l'Investissement Direct Étranger en Afrique Subsaharienne : cas de Madagascar en particulier », Décembre 2012, 321 Pages ;

22. Université de Montpellier I : « Les Institutions et attractivité des IDE », FATIMA Boualam, colloque international : Ouverture et émergence en Méditerranée, 17 et 18 Octobre 2008, Rabat-Maroc, 25 Pages ;
23. Université de Rennes I : YUNMAN Shi « Investissement direct et commerce extérieur : une analyse théorique et des estimations sur les données des pays de l'OCDE dans les pays émergents », Rennes, 2001, 12 Pages ;
24. Université du Sud Toulon-Var : IBRAHIM Ngouhouo : « Les investissements directs étrangers en Afrique centrale : attractivité et effets économiques », édition : HAL, France 2008, 300 Pages ;
25. Université Paris II, MOSBAH Lafi: « Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle « KC » des firmes multinationales : une revue théorique et empirique », France, 16 Pages ;
26. Vice-primature chargée de l'économie et de l'industrie/Direction des Études et de la modélisation économique, Antananarivo, 2014 ;
27. WORLD BANK GROUP : Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency, Janvier 2015, 331 Pages.

III- WEBOGRAPHIE

1. <http://www.ambatovy.com/docs/?p=110&lang=fr>, Janvier 2015
2. <http://www.cream.mg>, Novembre 2014
3. <http://www.oecd.org/fr>, Novembre 2014
4. <http://www.riotintomadagascar.com/french>, Janvier 2015
5. www.banquemondiale.org, Décembre 2014
6. <http://www.mineschamber.mg>, Juin 2015

TABLE DE MATIÈRES

REMERCIEMENTS	i
LISTE DES TABLEAUX	ii
LISTE DES FIGURES	ii
SOMMAIRE	iii
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	iv
INTRODUCTION.....	1
PREMIÈRE PARTIE : APPROCHE THÉORIQUE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGE.....	4
CHAPITRE I : GÉNÉRALITÉS SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS	5
Section I : Concepts de l'Investissement Direct Étranger.....	5
§ 1. Définitions du terme « Investissement Direct Étranger ».....	5
A. Définition du Fonds Monétaire International.....	5
B. Définition de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique	5
C. Autres définitions.....	6
§ 2. Quelques concepts liés aux Investissements Directs Étrangers	6
A. Entreprise d'Investissement Direct Étranger.....	6
B. Firme multinationale.....	7
C. Filiale	7
D. Entreprises apparentées.....	7
E. Succursale.....	7
F. Flux d'investissement	8
G. Stock d'investissement	8
H. Bénéfices réinvestis.....	8
§ 3. Composantes et transactions des capitaux d'Investissement Direct Étranger	8
A. Composantes des capitaux d'Investissement Direct Étranger	8
B. Transactions des capitaux d'investissement.....	8
Section II : Différents types d'Investissement Direct Étranger.....	9
§ 1. Investissement Directs Étranger selon la logique.....	9
A. Investissement Direct Étranger primaire.....	9
B. Investissement Direct Étranger horizontal.....	10
C. Investissement Direct Étranger vertical	10
§ 2. Investissement Direct Étranger selon la forme de pénétration.....	11

A. Investissement Direct Étranger de création.....	11
B. Investissement Direct Étranger de Fusion-acquisition	11
C. Investissement Direct Étranger d'extension.....	12
D. Investissement Direct Étranger de restructuration financière	12
Section III : Rôle de l'Investissement Direct Étranger dans la croissance économique.....	12
§ 1. Importance de l'Investissement Direct Étranger dans la théorie de la croissance endogène	12
§ 2. Travaux empiriques	14
§ 3. Impacts théoriques de l'Investissement Direct Étranger dans les économies d'accueil en développement	16
A. Impacts bénéfiques des Investissements Directs Étrangers	16
1. Effets de l'Investissement Direct Étranger sur l'emploi	16
2. Investissement Direct Étranger et distribution des salaires	17
3. Investissement Direct Étranger et transfert de technologies.....	17
4. Effets de l'Investissement Direct Étranger sur le développement du capital humain.	17
5. Effets de l'Investissement Direct Étranger sur la concurrence et l'investissement local.....	18
6. Investissement Direct Étranger et développement du commerce extérieur	18
B. Impacts négatifs.....	19
CHAPITRE II : FONDEMENTS ET DÉTERMINANTS THÉORIQUES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS.....	20
Section I : Logiques intégratrices de la délocalisation.....	20
§ 1. Genèse de la délocalisation	20
A. Définition	20
B. Fondement de la délocalisation	21
§ 2. Les différentes logiques de la délocalisation	21
A. Logiques commerciales.....	21
B. Logiques productives	22
C. Logiques financières	23
Section II : Principes fondamentaux des Investissements Directs Étrangers.....	24
§ 1. Théories du commerce international et de l'investissement	24
§ 2. Théorie des marchés et de cycle de vie d'un produit	26
A. Théorie des marchés	26

B. Théorie de cycle de vie d'un produit	26
§ 3. Approche électrique du DUNNING	27
Section III : Déterminants théoriques des Investissements Directs Étrangers	29
§ 1. Déterminants d'ordre économiques.....	29
A. Stabilité macro-économique.....	29
B. Ressources naturelles	29
C. Coût et qualification de la main d'œuvre.....	29
D. Développement des infrastructures économiques et sociales	30
E. Structure du marché	30
§ 2. Déterminants d'ordre institutionnels	30
A. Incitations économiques et administratives.....	30
B. Stabilité politique et sociale	31
C. Stabilité juridique.....	31
D. Degré d'ouverture commerciale	32
DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDES DYNAMIQUES DES FACTEURS DÉTERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER	33
CHAPITRE III : TOILE DE FOND DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS DANS LES PAYS D'ACCUEIL EN DÉVELOPPEMENT	34
Section I : Tendance et évolution actuelle des Investissements Directs Étrangers dans les Pays en Développement	34
§1. Tendance actuelle des flux d'Investissement Direct Étranger dans le monde.....	34
§2. Aperçu des flux d'Investissement Direct Étranger en Asie et en Amérique Latine.....	35
A. Cas d'Asie	35
B. Cas d'Amérique Latine et Caraïbes	37
§3. Analyse des flux d'Investissement Direct Étranger en Afrique.....	38
Section II : Facteurs déterminants des Investissements Directs Étrangers dans les pays d'accueil en développement	40
§1. Facteurs explicatifs de la montée des flux d'Investissement Direct Étranger en Asie....	40
A. Historique des politiques structurelles en Asie	40
B. Opportunités de fusions et acquisitions dans la région.....	41
C. Réformes structurelles en Asie.....	42
§2. Déterminants des Investissements Directs Étrangers en Amérique Latine	43
§3. Déterminants des Investissements Directs Étrangers en Afrique.....	43

Section III : Tendances et évolution récentes des Investissements Directs Étrangers à Madagascar.....	44
§1. Situation macroéconomique de Madagascar.....	44
§2. Évolution actuelle des flux d'Investissement Direct Étranger entrant à Madagascar	45
CHAPITRE IV : DÉTERMINANTS STRATÉGIQUES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS À MADAGASCAR	48
Section I : Identification des principaux déterminants des Investissements Directs Étrangers à Madagascar.....	48
Section II : Dynamisme du secteur industriel dans l'économie malagasy.....	52
§1. Répartition des Entreprises à Investissements Directs Étrangers.....	52
§2. Volume de la production industrielle	54
§3. Structure du secteur industriel.....	55
Section III : Climat des affaires à Madagascar.....	57
§1. Avantages comparatifs de Madagascar.....	57
§2. Handicaps de l'économie malgache	58
§3.Perspectives et suggestions	59
CONCLUSION	61
ANNEXES	v
BIBLIOGRAPHIE	vii
TABLE DE MATIÈRES	x

Nom : MOHAMED

Prénom : Djanfar

DESS Économie, option : Finance



Thème : Facteurs déterminants de l'Investissement Direct Étranger dans les pays d'accueil en développement : cas de Madagascar

Encadreur : LAZAMANANA André Pierre

Nombre de pages : 61, **Nombre de Tableaux** : 8, **Nombre de Figures** : 5

Adresse : Lot VS 52LBTerQ Avaratr'Ankatso, Antananarivo, **Téléphone** : 00261 34 03 849 43

E-mail : mohameddjanfar@yahoo.fr

RÉSUMÉ

Convaincues des effets bénéfiques des Investissements Directs Étrangers (IDE), les économies en développement s'activent dans une concurrence acharnée en vue d'attirer ces flux d'investissements dans leurs territoires. En effet, la promotion des IDE dépend des logiques intégratrices de la mondialisation et de la conjoncture économique et institutionnelle des pays hôtes. L'idée générale de ce document se penche sur l'analyse du thème : « facteurs déterminants de l'investissement direct étranger dans les pays d'accueil en développement : cas de Madagascar ». L'essentiel se dégage en deux parties dont la première partie s'intéresse à l'approche théorique de l'IDE. Elle fait apparaître quelques généralités sur le terme et se base, par la suite, sur les fondements et déterminants théoriques des IDE. La deuxième partie fait une étude dynamique des facteurs déterminants de l'IDE, en faisant une toile de fond des IDE dans les pays d'accueil en développement et en analysant les déterminants stratégiques des IDE à Madagascar. En somme, notre travail résume les principaux facteurs d'attractivité des IDE dans les pays d'accueil en développement. Mais il est nécessaire de mieux gérer les IDE pour qu'ils puissent bien réduire la pauvreté à Madagascar.

Mots clés : Mondialisation, Investissement Direct Étranger, déterminants, stabilité politique, ressources naturelles.