

---

## NOTES ET DOCUMENTS

---

# INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS : PROBLÈMES ET ENJEUX POUR LES PAYS DU SUD ET DE L'EST DE LA MÉDITERRANÉE

**Christophe VAN HUFFEL\***

CRERI, Université de Toulon et du Var

### 1. INTRODUCTION

Dans le cadre de la globalisation, l'interconnexion croissante des marchés et le morcellement géographique de la chaîne de production peuvent représenter une chance pour les pays en développement (PED) de s'intégrer à l'économie mondiale et de promouvoir par ce biais leur croissance. L'expérience des pays asiatiques nous enseigne que la réussite du processus d'ouverture reste largement conditionnée par les politiques publiques mises en place. D'abord au niveau des politiques commerciales, qui font état d'un savant mélange de politiques protectionnistes (du type "industrialisation par substitution aux importations") et d'ouverture ("promotion des exportations"), puis ensuite au niveau des politiques d'accompagnement (régulation du coût du travail, amélioration de l'accès au crédit, incitations fiscales, etc.). Le développement extrêmement rapide des investissements directs étrangers (IDE)<sup>1</sup> au cours des quinze dernières années a dans ce domaine largement relancé le débat sur les gains et les risques potentiels de l'ouverture économique pour les pays en développement. On peut en particulier s'interroger sur l'internationalisation des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM)<sup>2</sup>, placés notamment dans le cadre du Partenariat euro-méditerranéen. Comme le soulignent Chevallier et Kébadjian (1997), "la Méditerranée est restée à l'écart de ce qui est apparu, au cours des dix dernières années, comme l'évolution la plus marquante de l'économie mondiale : l'émergence, en nombre de plus en plus

---

\* L'auteur remercie Maurice Catin et Henri Regnault pour les remarques apportées à ce travail.

<sup>1</sup> Les IDE correspondent à des flux nets d'investissement permettant d'acquérir au moins 10 % du capital d'une firme de nationalité autre que celle de l'investisseur (définition Banque mondiale).

<sup>2</sup> Ce groupe comprend l'Algérie, l'Autorité Palestinienne, Chypre, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, Malte, le Maroc, la Syrie, la Tunisie et la Lybie.

important, de pays en développement dont la croissance s'est accélérée et dont l'insertion dans les flux commerciaux et financiers internationaux a fortement progressé".

En effet, malgré la volonté presque unanime de ces pays à s'engager dans le jeu de la libéralisation économique dans le prolongement des politiques d'ajustement suivies depuis le début des années 1980, il apparaît clairement que la zone méditerranéenne a pris du retard dans son insertion au marché mondial, et plus particulièrement dans ses relations avec l'Union Européenne. Au total et en moyenne, le revenu par tête est resté stationnaire depuis 1985 dans l'ensemble des PSEM. En 30 ans, le développement économique de ces pays n'a pas convergé avec celui des pays de la communauté européenne : taux d'investissement insuffisants, échanges commerciaux peu diversifiés et très dépendants de l'Europe, assainissement macro-économique fragile, flux financiers faiblement porteurs de développement et faiblesse du commerce intra-zone restent les grands traits caractéristiques de ces pays.

Il convient néanmoins de nuancer ces tendances générales du fait d'une hétérogénéité assez prononcée des pays, en distinguant au moins deux groupes (Aoudia, 1997). En premier lieu, les pays qui ne disposent pas de ressources naturelles importantes (Turquie, Tunisie, Maroc) et qui ont engagé des réformes structurelles et profité des préférences communautaires pour constituer un secteur manufacturier. Leur intégration à l'économie mondiale s'est réalisée à partir d'activités à faible valeur ajoutée, peu diversifiées sectoriellement et géographiquement, et sans réussir à s'assurer une maîtrise technologique du fait de remontées de filières quasi-inexistantes. D'un autre côté, les pays bénéficiant de ressources naturelles (Algérie, Syrie) ou d'avantages géostratégiques (gypte) ont eu tendance à prolonger un modèle de développement autocentré et sont restés largement exclus des marchés internationaux.

Du fait des blocages du développement, les transformations structurelles ont été limitées par des pesanteurs internes tant économiques que politiques, laissant ces pays sans réelle capacité partenariale, et souvent en situation réactive aux initiatives des pays du Nord. De plus, du fait de leurs divisions (conflits, difficultés de coopération politique avec par exemple l'échec de l'Union du Maghreb Arabe) et de l'hétérogénéité de leurs situations économiques, l'ensemble de ces pays ne constituent pas une réelle "zone économique". Le paradoxe est que cette situation renforce les besoins de ces pays en capitaux étrangers (rééquilibrage macro-économique, "remise à niveau" des entreprises locales, etc.) tout en accentuant l'inadéquation entre la réalité des économies d'accueil et les conditions d'attraction des investissements directs étrangers.

De même, il existe un net décalage entre les effets généralement attendus des IDE et la réalité des phénomènes constatés. Alors que les conséquences budgétaires

et que les risques supportés par les firmes locales sont souvent très lourds, l'acquisition de technologies ou encore les effets sur la croissance sont encore largement en deçà des objectifs attendus. Enfin, l'ensemble des politiques de libéralisation économique a un impact sur la localisation des activités et pose avec d'autant plus d'acuité le problème des inégalités régionales et donc des politiques correctrices qui devront être mises en place.

## **2. IDE : ÉTAT DES LIEUX**

Les IDE présentent des formes variées selon les stratégies poursuivies par les FMN. Ils exercent différents effets de polarisation, aussi bien en ce qui concerne le choix des pays d'accueil que les secteurs d'activités concernés.

### **2.1. Une nouvelle logique de l'investissement direct étranger**

Il convient au départ de préciser le cadre stratégique dans lequel les IDE s'insèrent, notamment en distinguant stratégies verticale et horizontale. Lankes et Venables (1996) ont souligné, dans un article consacré aux pays en transition, l'importance de cette distinction pour analyser les bénéfices possibles des IDE pour les pays d'accueil. La comparaison de ces deux types de stratégies peut également permettre de repérer différents niveaux d'efficacité productive comme l'ont montré Chen et Tang (1987) pour le cas des firmes multinationales (FMN) taïwanaises.

La stratégie verticale des FMN traduit l'implantation de "filiales ateliers" spécialisées dans un segment particulier du processus allant de la production à la distribution. Son objectif tient principalement dans la minimisation des coûts de production de la firme. Dans l'optique de Lankes et Venables (1996), ces IDE, souvent caractérisés de "footloose" sont donc susceptibles de modifier leurs choix de localisation lorsque les avantages comparatifs en terme de coût de production disparaissent. Les activités de ces FMN sont donc en général beaucoup moins intégrés dans l'économie domestique. Cette stratégie vise essentiellement des produits standardisés confrontés à une forte compétitivité-prix.

Au contraire, la stratégie horizontale concerne des investissements effectués pour le marché d'implantation, lorsque les possibilités d'exportation des firmes sont contrariées par l'existence de barrières protectionnistes. La gamme des produits offerts, les technologies utilisées reproduisent celles de la maison-mère. Les flux sont de nature intra-industrielle et croisés avec des pays à spécialisation comparable à celle du pays d'origine. Cette stratégie est donc mieux adaptée à des productions différenciées soumises à une compétitivité hors-coût.

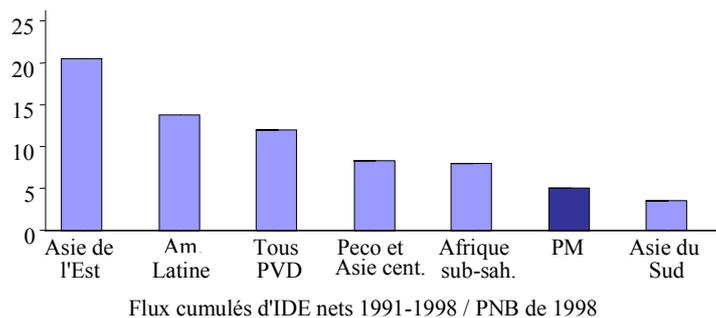
Alors que la logique de l'IDE était jusqu'à la fin des années 1970 plutôt verticale, la plupart des IDE sont aujourd'hui de nature horizontale. Bien que près de 30 % du commerce mondial soit un commerce intra-firmes, la quasi-totalité de

la production des filiales de firmes multinationales est vendue dans le pays d'accueil. Nous verrons qu'à ces changements dans la nature des IDE correspondent de nouveaux déterminants de localisation et d'attractivité.

## 2.2. Polarisation nationales

L'explosion des IDE au cours des dernières années – les flux d'IDE sortants ont crû de plus de 41 % en 1998, et ce mouvement semble se poursuivre en 1999 (plus 25 %) – a accentué les inégalités entre grandes régions mondiales. Aujourd'hui, dix pays reçoivent près de 70 % des flux annuels mondiaux d'IDE, alors que les cent pays les moins bien lotis n'en totalisent que 1 %. En terme de stock (ensemble des IDE accumulés au cours des années), les pays de la Triade détenaient, en 1995, près de 90 % du stock mondial : 51,6 % pour l'Union Européenne, 25,4 % pour les États-Unis et 12,5 % pour le Japon (Bellon et Gouia, 1997).

**Figure n° 1 : IDE nets/PNB par grandes zones**



Source : Direction de la Prévision, 2000.

Bellon et Gouia (1997) dégagent également quatre grandes tendances récentes : (i) le développement très rapide des IDE en provenance de tous les pays industrialisés ; (ii) la concentration des IDE sur les pays les plus développés (qui attirent en 1999 près des trois-quarts des IDE mondiaux, soit 609 milliards de dollars) ; (iii) un renversement de tendance qui oriente les IDE en direction des pays en développement (qui passent de 20 % des IDE mondiaux en 1990 à près de 35 % en 1995, avec une progression de ces flux de 15 % en 1999) ; (iv) au sein des pays récepteurs, un déplacement des zones bénéficiaires au profit des NPI d'Asie du Sud-Est pour 84 milliards de dollars en 1996 (environ 50 % des IDE orientés vers les pays du Sud), d'Amérique latine pour 39 milliards (24 %), le reste se répartissant entre l'Europe de l'Est et le bloc Afrique-Moyen-Orient. On peut pourtant noter que pour l'année 1999, l'Amérique latine et les Caraïbes ont attiré plus d'IDE que les pays en développement d'Asie. Le Sud de la Méditerranée ne reçoit que 4,7 milliards de dollars d'IDE, et on ne parviendrait pas à doubler ce dernier volume en y ajoutant l'ensemble de l'Afrique.

Alors que la proximité géographique semble jouer pour le Japon (flux d'IDE vers l'Asie) ou les États-Unis (flux vers l'Amérique latine), les flux en provenance de l'Europe et à destination des PSEM restent très modestes, alors même que l'Europe demeure la première région d'émission (les investissements directs des membres de l'UE vers l'étranger ont été multipliés par deux et demi de 1997 à 1999) et d'accueil des IDE. En effet, on assiste depuis une vingtaine d'années à une intensification des flux croisés intra-européens aux dépens des PED et particulièrement des pays du Sud de la Méditerranée. Pour la France, les flux d'IDE en direction des pays européens passent de 23,5 % en 1980 à 60 % aujourd'hui, la part des PED passant pour la même période de 24 % à 5,5 %. La part du Maghreb dans les IDE français ne dépasse pas 0,3 % du total mondial et 5,4 % des IDE français. Ce schéma se reproduit en terme de nombre de firmes et d'emplois : en 1994, à peine 3,5 % des 15 840 filiales françaises implantées dans le monde se trouvent dans les pays du Maghreb, ces filiales employant 78 000 personnes dont 56 000 au Maroc (Bellon et Gouia, 1997). On peut déduire de ces quelques tendances que la proximité géographique ne soient pas ou ne soient plus en soi une composante suffisante de l'attractivité.

Enfin, au sein des PSEM, l'Égypte et la Turquie restent les principaux bénéficiaires des IDE dans la région, suivis par Israël, le Maroc et la Tunisie. L'Algérie, la Syrie et la Lybie ne présentent qu'une attractivité très faible pour les investissements internationaux, concentrés de surcroît sur un petit nombre d'activités.

A partir de ces tendances, Michalet (1997) suggère l'existence de quatre cercles concentriques selon lesquels les différents pays peuvent être classés en fonction de leur degré d'attractivité. Le premier cercle correspond aux pays de la Triade qui restent à la fois les plus grands émetteurs et récepteurs d'IDE, tout en étant les plus intégrés à l'économie mondiale. Le second cercle, dit des *core countries*, comprend les pays recevant plus d'investissements sur leur territoire qu'ils n'en réalisent eux-mêmes à l'étranger. Pour Michalet, les investissements en direction de ces pays suivent une stratégie "oblique", dans la mesure où leurs déterminants combinent deux principaux avantages de localisation : vastes marchés à forte croissance (logique horizontale) et différentiels de coûts pour constituer des plate-formes d'exportation (logique verticale). Le troisième cercle regroupe les pays dont l'attractivité reste potentielle. Ces pays, essentiellement receveurs d'investissements, sont concernés par des productions déjà très standardisées, et correspondent en cela à l'explication en terme de cycle international du produit proposée par Vernon (1966). On peut noter que ce cercle regroupe la plupart des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée. Enfin, le quatrième cercle, qualifié de "périphérique", définit l'ensemble des pays dont l'attractivité demeure fondée sur leurs dotations en facteurs primaires : ressources naturelles, main-d'œuvre très bon marché et non qualifiée. Ils répondent à des stratégies d'investissement verticales et

restent en général faiblement intégrés à l'économie mondiale.

Cette classification mériterait d'être rapprochée des différents travaux portant sur les étapes du développement, afin de confronter les mécanismes permettant à la fois de passer à une étape supérieure de développement et à de meilleures conditions d'attractivité des IDE.

### **2.3. Polarisation sectorielles dans les PSEM**

La polarisation sectorielle des investissements directs de l'étranger reflète assez largement le niveau de développement des économies des PSEM. De manière générale, les réformes structurelles engagées au cours des dernières années ont accentué la concentration des IDE au profit de quelques activités, comme les industries énergétiques et exportatrices, avec comme corollaire des impacts limités sur les industries locales.

Concernant les matières premières (pétrole, phosphate, coton), les IDE se développent dans une logique d'intégration verticale permettant le contrôle des approvisionnements et des prix. Ces investissements nécessitent en général des capitaux et des technologies détenues par les grands opérateurs mondiaux, impliquant surtout des alliances entre ces opérateurs et l'État, et limitant ainsi la constitution de groupes nationaux pouvant engendrer des dynamiques d'accumulation fortes. De plus de multiples formes de coopération industrielle ou de prestations de services se substituent souvent aux investissements directs dans ce domaine, mettant ainsi en avant la frontière entre les IDE et les autres formes d'organisation des marchés. Enfin, malgré la volonté de diversifier la polarisation sectorielle des IDE, ceux-ci demeurent majoritairement concentrés dans le secteur énergétique, comme en Tunisie, en Turquie, en Égypte et en Algérie.

Dans le secteur manufacturier, Bellon et Gouia (1997) notent "qu'une des caractéristiques des PSEM est l'importance prise par le coût des facteurs, associée à des capacités déficientes d'innovation et d'organisation des entreprises locales". Ces insuffisances, que nous analyserons par la suite, déterminent en grande partie la forme prise par les IDE et les faibles liens entre investissements extérieurs et entreprises locales. En Tunisie, les multiples investisseurs restent à des niveaux d'apports de capitaux très faibles, le secteur manufacturier ne drainant que 2 % des IDE dont bénéficie la Tunisie. La situation semble plus équilibrée au Maroc, en Égypte, et en Turquie où le secteur industriel est le plus concerné par les IDE, notamment avec les industries chimiques (9,4 %), les produits métalliques (16 %), la production du matériel de transport (7,7 %). Les zones franches bénéficient également d'un regain d'intérêt en ce qui concerne les activités manufacturières : pas d'interdictions sectorielles, de contrôle des prix, de plafonnement des bénéfices, de règlements relatifs aux importations et aux exportations. Ces zones accueillent en général des entreprises spécialisées dans des activités de transformation (automobile, chimie, matériaux, etc.), mais n'engendrent pas encore de dynamiques

industrielles locales, comme l'a déjà montré au départ le cas des *maquiladoras* au Mexique.

Le secteur des services reste le domaine de prédilection des IDE, du fait principalement d'une présence locale incontournable. Le tourisme (Tunisie), la banque, l'immobilier (Maroc) sont les principales activités représentées. Ici, les spécialisations sectorielles domestiques restent largement influencées par la nature des capitaux d'origine : investissements en provenance du Golfe dans les activités bancaires et immobilières, investissements américains dans les grands équipements (télécommunications), etc.

Même s'il existe une grande diversité de situations, les PSEM dans leur ensemble se caractérisent donc par une très faible attractivité des IDE dans un contexte de forte croissance de ces derniers. Il convient d'analyser les facteurs explicatifs de cette difficile intégration des PSEM dans le processus de globalisation.

### **3. DES ÉCONOMIES EN INADÉQUATION AVEC LES CONDITIONS D'ATTRACTION DES IDE**

Les choix de localisation des firmes multinationales se basent sur divers critères regroupant des conditions de stabilité et de performance des territoires d'accueil. Dans ce domaine, les PSEM souffrent de larges insuffisances qui révèlent une attractivité médiocre sur la scène internationale.

#### **3.1. Des facteurs institutionnels et des politiques publiques insuffisamment adaptées**

Dans les années 1990, le *Foreign Investment Advisory Service* a mené une enquête auprès d'une centaine de grandes firmes multinationales de la Triade pour tenter de dégager les composantes les plus importantes de l'attractivité en matière d'IDE. La stabilité économique et politique s'inscrit au premier rang comme condition préalable à tout investissement direct, alors que les PSEM figurent "parmi les zones de turbulences socio-politiques les plus fortes du monde" (Chevallier et Kébadjian, 1997). Cette condition suppose un cadre juridique et réglementaire stable, transparent et fiable. Lorsque l'environnement légal et réglementaire est sans cesse modifié de manière arbitraire, et qu'il n'existe pas de juridictions capables d'en assurer le respect, les firmes sont amenées à limiter voire à suspendre leurs engagements financiers (voir Michalet, 1997).

De manière générale, les politiques économiques, du fait de la volonté de réduire le poids de la dette externe, ont plutôt pesé sur l'incitation à investir : la compétitivité est affectée par l'appréciation des taux de change, et les taux d'intérêt réels restent très élevés.

De manière plus directe, les politiques de marché ne doivent plus se limiter

aux seules politiques macro-économiques de stabilisation et micro-économiques de désengagement de l'État. Elles doivent également accompagner l'esprit d'entreprise et l'innovation, participer aux initiatives privées et à diverses coopérations. Bellon et Gouia (1997) illustrent ce type de politique au travers de l'industrie textile des PSEM, qui présente une position structurellement faible : face aux pays à très bas salaires, les entreprises familiales, la pauvreté des moyens techniques et organisationnels des pays concernés de la Méditerranée (Turquie, Tunisie, Égypte et Maroc) sont à l'origine d'une désarticulation de la filière entre l'amont (situé dans les pays du Nord en général) et l'aval (situé dans les pays du Sud). La tâche de l'État est ici multiple, aussi bien en terme de retrait (allègement des contrôles administratifs) que d'engagement : associations avec les milieux professionnels, aides à une meilleure utilisation des capacités de production, à une croissance de la productivité et de la flexibilité, à la création et à l'innovation.

Les politiques publiques ont également montré certaines insuffisances dans le domaine du financement des infrastructures et de la formation. En terme d'infrastructures, la nature même des IDE impose l'existence d'un système de télécommunication efficient, les firmes multinationales devant être reliées au reste du monde et surtout à leur société-mère. Les infrastructures de transport doivent également permettre une circulation fluide et sûre des flux d'input et d'output, en particulier dans le cadre d'une généralisation des techniques de production en flux tendus, où les contraintes de temps et de flexibilité doivent être efficacement gérées. Des insuffisances dans cet ensemble logistique freinent l'entrée de nombreux PSEM dans la liste des sites d'implantation potentielle.

Notons également que le développement des infrastructures (de transport en particulier) peut améliorer la compétitivité au travers de la réduction des coûts de transport des biens et la productivité au travers de la réduction des coûts de déplacement de la main-d'œuvre (Ghio et Van Huffel, 1999). Les politiques infrastructurelles ont donc un double rôle à jouer en facilitant à la fois l'implantation des firmes multinationales et la mise à niveau des firmes domestiques.

En terme de formation, les PSEM font en général état de niveaux de capital humain, de compétences stratégiques et organisationnelles trop peu développées, alors même que les théories de la croissance endogène ont placé le capital humain au cœur du processus de développement. De même, comme le souligne Mouhoud (1995), "les effets du changement technique... favorisent de nouvelles formes de décomposition des processus productifs ; le critère de décomposition ne se réduit plus seulement à la simple minimisation des coûts. Les firmes tiennent compte davantage de l'accès à des facteurs spécifiques maîtrisant les blocs de savoir nécessaires".

*Tableau n ° 1*

Classement IDH	PIB réel par tête (PPA 1997)	Différence de classement entre PIB/tête et IDH	Taux de scolarisation secondaire 1997	Dépenses publiques d'enseignement en % du PNB
23 Israël	18150	+3	-	7,2
26 Chypre	14201	+6	-	-
69 Liban	5940	-4	-	2,5
86 Turquie	6350	-22	58,4	2,2
94 Jordanie	3450	+2	-	7,3
100 Albanie	2120	+19	-	3,1
102 Tunisie	5300	-34	74,3	6,7
109 Algérie	4460	-31	68,5	5,2
111 Syrie	3250	-11	42,3	4,2
120 Égypte	3050	-14	75,1	-
126 Maroc	3310	-27	37,7	5,3

Source : Rapport du PNUD, 1999.

La tendance n'est plus, de manière générale, à la délocalisation vers des zones à bas salaires. La disponibilité de main-d'œuvre abondante à faible coût ne présente qu'une faible attractivité pour les opérations de délocalisation des firmes multinationales, leurs déterminants combinant de plus en plus diverses économies d'agglomération, des critères de qualité et de compétences. La disponibilité en travail qualifié et en entreprises performantes est aujourd'hui un prérequis à la localisation des IDE : d'abord parce que les unités productives installées par les grandes multinationales utilisent des technologies modernes et complexes à utiliser, ensuite parce que ces firmes sont en général amenées à externaliser une part importante de leur activité dans une logique de structure en réseaux, avec un besoin de partenaires locaux performants. Le Rapport Mondial sur le Développement Humain (PNUD, 1999) permet de constater de manière globale la faiblesse des politiques éducatives dans les PSEM, ceci expliquant leur retard en terme d'Indicateur de Développement Humain (IDH) par rapport à leur classement en terme de PIB par tête (cf. tableau n° 1), et donc la faible attractivité de ces pays en matière d'IDE. Pour Bellon et Gouia (1997), "la dimension de management des affaires représente le maillon le plus faible dans les comparaisons avec les autres pays en terme de compétitivité" dans le secteur manufacturier des PSEM. Il en résulte une qualité de production médiocre, des délais difficilement respectés et des dynamiques d'innovation ne résultant pas de processus internes aux entreprises. Michalet (1997) insiste sur le risque, lié à la faiblesse de cette composante, de voir les PSEM encore écartés de la liste des pays d'accueil potentiels, ou d'assister à un désinvestissement des firmes déjà présentes depuis longtemps (pour les pays ayant reçu des IDE dans les années 60 et 70 dans un objectif de contournement des barrières protectionnistes).

C'est donc aux États de donner la priorité à l'éducation de base et à la

formation de techniciens moyens et supérieurs dans les branches pour lesquelles le pays dispose d'avantages de localisation, et de préparer le recyclage des dirigeants des PME locales.

### **3.2. Un environnement peu concurrentiel des marchés**

Globalement, les PSEM se caractérisent par un poids particulièrement important de l'État dans la société. Les modèles de développement auto-centrés n'ont pas permis le développement d'un environnement concurrentiel sur les différents marchés, où la liberté d'entrée n'est pas générale et où les dispositifs légaux sont peu appliqués.

Concernant le marché financier, les PSEM font état de condition technico-financières inadaptées aux exigences mondiales. La mobilité du capital semble largement insuffisante. Chevallier et Kébadjian (1997) estiment même que "pour les capitaux financiers et la circulation de l'épargne, malgré quelques tentatives prometteuses, un système régional est entièrement à construire". Ces insuffisances sont à la fois cause et conséquence du faible développement de ces pays : les IDE en tant que moyen de financement externe de la croissance ne se localisant pas dans des pays caractérisés par une insuffisance de réseaux financiers.

Les économies méditerranéennes ont pourtant connu deux périodes de financement abondant : pendant les années 60 et 70 avec un endettement international facile et peu onéreux, puis, pour les producteurs d'hydrocarbures et de certaines matières premières, les deux chocs pétroliers de 1973 et 1980. Si ces ressources ont permis le financement d'importantes infrastructures humaines et physiques, ces investissements ont eu une faible efficacité globale et ont eu tendance à gonfler la dette extérieure de ces pays jusqu'à la crise dans les années 1980 (en Turquie, au Maroc, en Egypte, en Jordanie). L'abondance de financements n'a pas non plus permis la mise sur pied d'une réelle base industrielle compétitive, d'autant moins qu'au cours des politiques de retrait de l'État, l'épargne et l'investissement privé n'ont pas pris le relais de l'action publique dans une culture non concurrentielle où les comportements rentiers restent dominants (Aoudia, 1997) : orientation des capitaux vers les activités procurant de forts gains à court terme, maximisation des protections et avantages obtenus de l'État, distribution des revenus dépendant plus de l'échelle des pouvoirs que de l'effort productif, etc. Ce fonctionnement explique en partie le faible dynamisme industriel des PSEM. La recherche par les investisseurs de la minimisation des risques et d'activités protégées est loin de correspondre à une stratégie de développement dans laquelle les IDE pourraient s'insérer.

Le marché du travail fait état quant à lui d'un fonctionnement dual, avec d'une part des emplois soumis à des réglementations rigides, et d'autre part des

emplois précaires y échappant totalement.

### 3.3. Une taille trop étroite des marchés et les enjeux de l'intégration

Si les PSEM semblent susciter un attrait certain pour les IDE destinés aux réexportations vers l'UE notamment<sup>3</sup> les marchés intérieurs apparaissent en revanche peu attractifs. Or, la taille et le dynamisme du marché d'accueil deviennent des facteurs prépondérants d'attractivité des IDE, comme l'a prouvé le cas des pays d'Asie disposant d'un marché large, dense, et en forte expansion. Dans ce domaine, les caractéristiques des PSEM sont très inférieures, tant pour les taux de croissance que pour la dimension des marchés. Cette étroitesse des marchés domestiques décourage les nouveaux investisseurs, et limite l'extension des activités déjà présentes. L'intégration des PSEM au sein d'une vaste zone de libre-échange semble aujourd'hui indispensable pour constituer un marché suffisamment étendu et attractif. Au Sud, les PSEM réalisent entre eux une part très faible de leur commerce international, de l'ordre de 5 % (Regnault, 1997). Il est clair qu'en l'absence d'intégration régionale au Sud, il reste plus rationnel pour un producteur européen de profiter du libre-échange pour alimenter les PSEM à partir de son pays d'origine. Dans un cadre de disparition progressive des obstacles à la circulation Nord-Sud des marchandises, il reste peu d'intérêt à multiplier les installations productives, les coûts fixes, tout en renonçant aux économies d'agglomération du grand marché européen. Des accords inter-PSEM pourraient renverser cette tendance, dans la mesure où ils permettraient de combiner des unités de production dépassant les seuils favorables aux économies d'échelle et des salaires attractifs.

Cependant, les précédentes tentatives d'intégration ont souligné les difficultés d'une union au Sud. En particulier, la création en 1989 de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) n'a pas permis l'instauration d'un marché commun ni le développement significatif de flux d'échanges entre pays du Maghreb. L'UMA s'est inspirée du modèle de la CEE qui n'est pas transposable dans les PSEM (voir

Michalet, 1997) : insuffisance de l'intensité des échanges entre pays membres, accords incompatibles avec la création d'un tarif extérieur commun, hétérogénéité de la zone. Du fait de ces obstacles à une intégration Sud-Sud, Michalet estime que la démarche d'intégration doit se déployer selon un axe Nord-Sud qui permettrait d'attirer des investisseurs non européens (américains et asiatiques), qui possèdent une plus grande expérience dans le montage de réseaux de production associant des économies inégalement développées. Au Maghreb, les projets régionaux ont été entravés par les problèmes politiques que connaît le Moyen-Orient. L'instabilité, voire les conflits socio-politiques, ajoutés à une forte hétérogénéité de la zone méditerranéenne forment des conditions incompatibles à long terme avec une

<sup>3</sup> Et pour les systèmes d'admission temporaire permettant des trafics de perfectionnement européens, dans la confection notamment (voir Benhayoun, Catin, Regnault, 1997 ; Regnault, 2000).

convergence indispensable à toute forme d'union. Quoi qu'il en soit, l'intégration Nord-Sud ne pourra avoir d'effet positif sur les flux d'IDE que si les diverses réformes dont nous avons parlé sont mises en œuvre. Venables et Wijnbergen (1993) ont fait des remarques dans ce sens au sujet du Mexique dans le cadre du NAFTA.

#### **4. IMPACTS SUR LES PAYS RÉCEPTEURS : ATTENTES ET RÉALITÉS**

Il semble aujourd'hui clair que les investissements directs de l'étranger constituent pour les pays un réel potentiel de développement. Pourtant, les politiques d'ouverture peuvent générer des difficultés sur le plan budgétaire, forcer les firmes locales à une trop forte concurrence et à une adaptation technologique délicate à réaliser.

##### **4.1. Des conséquences budgétaires lourdes**

Les politiques d'ouverture sont lourdes en terme de baisse des recettes douanières, incitant les États à mettre en place des politiques de contrôle budgétaire. En cas de réduction des dépenses publiques, les dépenses d'investissement risquent d'être sacrifiées, aux dépens de la constitution d'une offre compétitive et du développement des exportations. Les prélèvements nécessaires (hausse de la TVA notamment), pour compenser le manque à gagner risque d'être trop importants (jusqu'à 50 % en Tunisie notamment, voir Chevallier et Kébadjian, 1997). A titre indicatif, les recettes douanières sur les importations en provenance de l'UE représentaient en 1996 respectivement 11,1 % et 24,3 % des recettes de l'administration centrale au Maroc et en Tunisie (Regnault, 1997). Cette modalité ne semble pas réalisable aux vues de la hausse des prix et des effets récessifs sur la demande intérieure qui en résulteraient.

Par contre, le démantèlement douanier peut être source de croissance, d'abord au travers de la baisse du prix des biens importés, mais surtout en tant qu'incitation à la modernisation du système fiscal.

##### **4.2. Aspects concurrentiels et "mise à niveau"**

Bellon et Gouia (1997) remarquent que les opérations actuelles de mise à niveau sont directement reliées aux politiques d'attraction des investissements étrangers. La création d'une capacité d'initiative, de potentiels inventifs et réactifs de la part des industriels locaux est un facteur d'attractivité plus puissant que ne le sont les aides fiscales et territoriales caractéristiques des zones franches. Mais il faut également évaluer les risques de l'impact d'une ouverture croissante des économies d'accueil sur le tissu industriel pré-existant. En effet, si les IDE peuvent être profitables du fait d'un renforcement des liens amont/aval qui permettent de réduire les coûts et d'augmenter les profits, la concurrence accrue risque surtout

d'être fatale à un bon nombre de firmes (Markusen et Venables (1999). Regnault (1997) estime que dans le cadre d'une zone de libre-échange avec l'UE, entre un et deux tiers des firmes domestiques pourraient être amenées à disparaître en l'absence de mesures correctrices. Au-delà de la remise à niveau des firmes se pose donc le problème de la possibilité et de l'efficacité de la réallocation des facteurs de production.

Cette réallocation doit être à l'origine de nouvelles orientations quant à la spécialisation des firmes qui ne correspond pour l'instant pas aux exigences de la globalisation. La structure des exportations traduit de manière générale dans les PSEM une spécialisation typique des PED : les produits énergétiques et miniers, le textile-habillement, les produits agricoles ne sont plus des créneaux suffisamment porteurs pour pouvoir s'intégrer de manière décisive sur le marché mondial. Markusen (1995) note en effet que les industries qui concentrent les IDE sont caractérisées par une forte intensité en R&D, en travail qualifié, ainsi que par une production de biens complexes et fortement différenciés. Dans ce domaine, la forte croissance des flux d'IDE vers les pays d'Europe centrale n'est pas indépendante de leur bonne spécialisation avec quelques noyaux forts.

Comme il a déjà été dit, le développement d'une offre compétitive passe donc par la mise en œuvre de programmes publics en matière d'infrastructures et de formation. L'accès aux terrains, les systèmes de transport, la qualité des télécommunications, la diffusion des technologies, la qualité de l'enseignement sont autant de facteurs de compétitivité qui doivent être pris en compte pour redynamiser l'industrie locale.

Enfin, la remise à niveau doit également permettre de renforcer le lien souvent diffus entre les filiales étrangères et le tissu industriel domestique. L'intégration en amont ou en aval des firmes locales dans les réseaux de production externalisés des multinationales ne sera possible que si ces firmes sont en mesure de répondre aux critères de qualité que les filiales s'imposent. On comprend bien ici que IDE et remise à niveau sont doublement liés : l'existence

d'un tissu industriel local compétitif est nécessaire pour attirer les investisseurs, et ces derniers participent en retour à la mise à niveau des firmes locales grâce à l'assistance technique et aux transferts de technologie dont elles pourraient bénéficier.

#### **4.3. Acquisition de technologie : quels spillovers Nord-Sud ?**

De nombreux travaux se sont attachés à déterminer l'impact des IDE sur le niveau technologique du pays hôte. La présence d'investisseurs étrangers au sein du territoire national peut, sous certaines conditions, se révéler très bénéfique sur le plan technologique : les firmes étrangères apportent des technologies nouvelles,

procurent une assistance technique, et forment les travailleurs et les entrepreneurs qui pourront par la suite être engagés par les firmes locales. La pression concurrentielle exercée par les filiales étrangères pousse également les entreprises nationales à introduire de nouvelles technologies dans leur processus de production (Kokko, 1994).

Mais il est apparu, avec le modèle des pays de la Triade, que l'intensité des transferts de technologie était directement corrélée avec le dynamisme des systèmes d'innovation propres à chaque espace récepteur d'IDE. En ce sens, la densité des spillovers Nord-Sud dont pourraient bénéficier les PSEM reste fortement dépendante des capacités technologiques de chaque pays d'accueil. Des écarts trop importants entre émetteurs et récepteurs ne permettent pas l'assimilation des technologies importées. Wang et Blomstrom (1992) soulignent en ce sens l'importance prise par l'effort d'apprentissage du pays d'accueil dans la rapidité du processus par lequel les FMN transfèrent leur technologie. Borensztein, Gregorio et Lee (1998), dans la même optique, montrent que l'IDE est plus productif que l'investissement domestique si préexiste un stock minimum de capital humain. Kokko (1994) préconise ainsi que les efforts de promotion des IDE soient concentrés sur les industries où la capacité technologique est déjà suffisamment développée, de manière à permettre les transferts mais également pour éviter que les firmes étrangères ne s'approprient le marché aux dépens des firmes locales.

Certains auteurs, comme Rodriguez-Clare (1996), ont cherché à isoler les caractéristiques de l'IDE à l'origine de spillovers importants : production intensive en biens intermédiaires, coûts de communication élevés entre la maison mère et l'unité de production, etc. Blomstrom et Sjöholm (1999) estiment quant à eux que les spillovers résultent davantage d'une intensification de la concurrence due aux IDE que d'autres facteurs tels que le degré de participation étrangère dans l'industrie d'accueil.

De multiples contraintes freinent le passage de la présence d'une technologie étrangère sur le territoire à une véritable acquisition de cette technologie par le

pays hôte : (i) des contraintes d'acquisition, du fait que de nombreux pays continuent à protéger leurs acquis technologiques ou à les transmettre à des prix élevés ; (ii) des contraintes de coûts et d'assimilation au travers d'achats d'équipements complémentaires ou d'un élargissement nécessaire du champ des compétences ; (iii) des contraintes de réalisation concernant l'impact du recours aux technologies importées sur l'ajustement des marchés, les nouvelles conditions de production, les méthodes de financement, etc. Analyser le problème du transfert technologique suppose donc également une analyse en amont concernant les problèmes d'assimilation, et en aval pour ce qui concerne les conséquences sur les structures productives et les dynamiques de croissance.

## **5. VERS UN RENFORCEMENT DES DISPARITÉS SPATIALES ?**

La globalisation et, de manière plus précise, l'intégration économique modifient les schémas de localisation des activités (Venables, 1998 ; Hanson, 1998). On peut penser que les conditions d'attractivité des IDE, telles que décrites précédemment, ne peuvent être réunies que par les grandes régions urbaines des PSEM. Mayer et Muchielli (1999) ou encore Guimaraes et al. (2000) ont montré que l'agglomération restait un facteur de choix décisif pour l'implantation des FMN. Côte et Joannon (1999) soulignent "la tendance générale des capitaux étrangers comme des capitaux privés nationaux à choisir logiquement les localisations les plus sûres, les régions capitales ou les nébuleuses industrielles comme le Sahel de Sousse ou le Delta du Nil. La libéralisation des économies, l'ouverture aux capitaux extérieurs vont sans doute, malgré les politiques d'aménagement régionales, accroître les disparités entre les littoraux industrialisés et les territoires demeurés en marge du développement économique récent". Et ce d'autant plus qu'il semble que les IDE soient un facteur aggravant de l'écart de salaire entre qualifiés et non qualifiés, respectivement plus représentés dans les régions centrales et périphériques (Markusen et Venables, 1997).

Certaines études montrent en effet une corrélation positive entre le niveau de revenu par tête et les flux d'IDE reçus. Même si la discrimination de l'espace varie en fonction de l'activité (les activités de production se diffusant davantage dans l'espace), Bricout et Tersen (1996) insistent sur le fait que "cette diversification géographique n'est qu'apparente : ce sont en général les activités les plus standardisées ou d'assemblage qui s'implantent dans des zones moins développées ou périphériques, tandis que les activités plus dynamiques à forte valeur ajoutée se concentrent dans les régions centrales. Ce phénomène contribue à renforcer l'inégalité spatiale au profit de pôles privilégiés qui bénéficient d'une attractivité cumulative". De manière générale, l'importance des effets d'agglomération dans les choix de localisation des IDE se trouve confirmé par un certain nombre d'études empiriques (Mayer et Muchielli, 1998 ou encore Ferrer, 1998).

### **5.1. Des disparités spatiales déjà fortement marquées**

La dualité centre/périphérie, bien que prenant des formes et des intensités variées, reste un phénomène commun et très accentué dans l'ensemble des PSEM. Dans la majorité des cas, la littoralisation est la forme la plus marquante de ces disparités.

Au Maroc, ce phénomène s'explique par la domination des grandes agglomérations littorales et de Casablanca. En 1994, la moitié de la population est localisée sur les zones côtières, et Casablanca réunit à elle seule 20 % de la population totale. Sur les 20 grandes villes de plus de 100 000 habitants, 13 sont situées sur le littoral, dont 6 très rapprochées qui abritent plus de 35 % de la population urbaine. Casablanca, grâce à son port, centralise 80 % du trafic national. Les entreprises casablancaises réalisent à elles seules 49 % de la production

industrielle nationale, et rassemblent la majorité des industries à haute technologie, 85 % de l'industrie chimique, ou encore 75 % des industries mécaniques et électriques (Joumady, 1999).

En Tunisie, la capitale reste également le principal centre industriel en concentrant à elle seule plus de 50 % de l'emploi total et le tiers des créations d'emploi depuis 1973. Tunis constitue le plus important marché agricole du pays, regroupe 57 % de l'emploi industriel, mais aussi 80 % des transactions financières et 75 % des étudiants (Belhedi, 1999). Au-delà de la macrocéphalie de la capitale, la littoralisation vient renforcer les écarts entre centre et périphérie : l'espace littoral, qui représente 27 % du territoire, regroupe 62 % de la population, 85 % de la population urbaine et les trois quarts des villes de plus de 50 000 habitants. Le littoral représente 60 % de la valeur ajoutée et des exportations agricoles, 90 % de la valeur ajoutée industrielle, 95 % de la capacité hôtelière ou encore 82 % du trafic terrestre. Belhedi (1999) note que "la mondialisation de l'économie... et le programme de mise à niveau, tout en véhiculant un nouveau discours sur ces disparités, vont encore les renforcer en faisant du littoral l'espace d'interface, de métropolisation et d'ancrage à l'économie mondiale".

Ce phénomène de littoralisation touche également l'Algérie, où la bande côtière (6 % du territoire) regroupe 80 % de la population ou encore au Liban où les trois quarts de la population vivent dans le couloir de la plaine côtière et dans sa proximité immédiate.

Pour d'autres pays, comme la Syrie, l'Égypte ou la Turquie, la littoralisation moins marquée cache d'autres formes de disparités spatiales. En Syrie, seuls 9,7 % des habitants sont dans des circonscriptions littorales. Les disparités sont plus le fait d'une bipolarité intérieure entre les deux grands centres urbains que sont Damas et Alep.

En Égypte, la littoralisation reste également faible, et les disparités spatiales s'analysent plutôt en terme de fracture entre le Delta et la vallée du Nil. Denis (1999) note que "plus encore que le biais urbain, la réduction des dépenses publiques qui accompagne la libéralisation de l'économie, c'est-à-dire la privatisation des établissements publics et l'ouverture aux capitaux étrangers, a des effets induits qui entretiennent, voire renforcent les disparités régionales".

En Turquie, plus que la littoralisation, c'est la persistance d'une forte dissymétrie Est/Ouest qui reste le principal facteur explicatif des disparités spatiales. Le triangle du Nord-Ouest représente 62 % de l'industrie turque. Bazin et Robert (1999) estiment que "les tendances spontanées internes comme le nouvel attrait de la Turquie pour les FMN dans l'espace mondialisé des années 1990 ne peuvent que jouer en faveur d'une concentration aggravée à l'Ouest mais pas forcément en position littorale".

## **5.2. Quels espoirs pour les politiques d'aménagement ?**

Tous les États ont été amenés à définir des politiques d'aménagement du territoire. Comme le soulignent Côte et Joannon (1999), "l'objectif majeur était de rééquilibrer l'espace, de réduire littoralisation et macrocéphalie, d'autant que l'espace intérieur était généralement considéré comme porteur d'identité par rapport à un littoral historiquement colonisé et occidentalisé". Un certain nombre de pays ont ainsi réussi à contracter leurs disparités spatiales grâce à des politiques variées : spatialisation des politiques de développement, mise en place de nouveaux centres industriels, créations d'infrastructures, équipement des campagnes, découpages administratifs pour un meilleur encadrement de l'espace.

Ainsi, la Turquie a lancé un important programme d'irrigation dans les montagnes extrêmes orientales pour réduire son très fort déséquilibre Est/Ouest. Le Maroc et la Tunisie, par des investissements ou des appels à la solidarité des citoyens, tentent de drainer des capitaux en direction des régions périphériques. Ce sont les économies socialisantes qui se sont données les plus puissants moyens pour rééquilibrer leur territoire : programmes importants pour les campagnes et les villes moyennes égyptiennes, développement des provinces de l'est en Syrie, redéploiement des équipements et des infrastructures sur l'intérieur en Algérie.

De manière générale, cette prise en charge des régions marginales a permis une certaine réduction des disparités villes/campagnes, principalement en Tunisie, en Algérie, en Syrie, au Maroc ou en Égypte. L'hypertrophie urbaine semble également se réduire, non seulement du fait des politiques publiques, mais aussi du fait du tassement de l'exode rural et des déséconomies d'agglomération de plus en plus sensibles dans les grandes villes méditerranéennes comme le Caire, Tunis, Casablanca ou Tripoli, qui ont vu leur poids relatif diminuer au cours de ces dernières années. Mais cette perte de poids relatif ne se réalise en général que dans le sens d'un renforcement du phénomène de littoralisation qui n'a été nullement enrayé par les interventions étatiques. Au contraire, il semble que les organismes de planification acceptent, voire favorisent cette forme de concentration, au nom des économies d'échelle et dans le cadre d'une ouverture à l'économie de marché. Comme le remarque très justement Denis (1999) à propos de l'Égypte, c'est l'urgence impérieuse du développement macro-économique qui impose la concentration de l'effort d'investissement : "la résorption de la pauvreté et des disparités sociospatiales est attendue de l'augmentation des performances économiques globales, c'est-à-dire d'une élévation du taux annuel de croissance du PIB, sans que jamais ne soit posée la question de la répartition des richesses".

Dans ce cadre, l'espoir de réduire les disparités spatiales ne doit-il pas se porter sur le renforcement du maillage urbain et des réseaux de villes, afin de promouvoir une diffusion progressive du développement des régions centrales vers les régions périphériques?

## 6. CONCLUSION

L'impact des IDE sur la croissance reste à la fois difficile à évaluer et très variable selon les pays. Les effets bénéfiques attendus de l'IDE sur les économies des pays d'accueil dépendent largement des stratégies de développement adoptées par ces derniers. Blomstrom et Kokko (1997) ou encore Balasubramayan (1996) insistent sur le fait que les effets positifs de l'IDE coïncident avec la libéralisation des échanges et la stabilisation macroéconomique. Comme nous l'avons vu, la promotion des exportations, les moyens mis en œuvre pour favoriser l'intégration des secteurs étranger et local, l'investissement en capital humain et en infrastructures sont quelques-uns des différents facteurs qui conditionnent l'intensité des effets d'entraînement que les IDE sont susceptibles de produire sur la croissance.

De manière générale, il est possible de dégager les effets directs et indirects attendus des IDE (voir une revue de la littérature dans Hattab-Christmann, 1997). Traditionnellement, les effets positifs directs attribués à l'IDE concernent la croissance de l'emploi, la croissance de l'offre intérieure, les transferts de technologie, l'amélioration du solde de la balance des paiements, etc. Les effets indirects sont plus difficilement identifiables du fait d'effets d'entraînement induits que l'appareil statistique n'est pas toujours capable de mesurer. L'état actuel de la littérature permet pourtant de proposer quelques pistes. Ainsi, l'IDE pourrait accroître l'efficacité de l'économie en renforçant le degré de concurrence du secteur industriel local. L'investissement en capital humain au sein des filiales peut également bénéficier à moyen-long terme aux entreprises sous contrôle local. Il en va de même en ce qui concerne les capacités d'assimilation des nouvelles technologies ou encore des techniques de gestion et d'organisation. Enfin, différentes études empiriques concluent de manière globale à une convergence plus rapide entre les taux de croissance de la productivité des filiales et ceux des firmes locales au fur et à mesure que la présence étrangère augmente au sein du pays d'accueil.

Les IDE posent donc clairement le problème des politiques d'accompagnement, nécessaires tant du point de vue des réformes structurelles visant à la construction d'avantages spécifiques que du point de vue de la diffusion dans les dynamiques industrielles locales du potentiel de développement que représentent les investissements étrangers. L'IDE peut donc constituer une motivation à la poursuite des réformes de "seconde génération", en poussant les États à améliorer l'environnement de l'investissement privé dans les PSEM, en accélérant l'ouverture commerciale et en relançant l'avancée effective des réformes structurelles. Dans ce cadre, le Partenariat euro-méditerranéen peut également constituer un mode d'accompagnement pour la modernisation de ces économies.

Enfin, au-delà des problématiques d'attraction, de remise à niveau et de suivi

par des politiques d'accompagnement qui restent complexes et imposeraient des analyses plus poussées aux niveaux théoriques et empiriques, le développement rapide des IDE ouvre une autre voie de recherche en terme de répartition spatiale des activités. Comme pour l'ensemble des investissements industriels, les investissements étrangers participent par leur choix de localisation aux déséquilibres régionaux, et ce malgré les différentes incitations accordées par les codes des investissements pour stimuler une diffusion territoriale des nouvelles localisations d'entreprises. Les IDE, de par les enjeux qu'ils représentent en terme de développement, renvoient donc à des analyses en termes de localisation et de concentration spatiale qui doivent s'intégrer dans toute politique de développement et d'aménagement du territoire.

## RÉFÉRENCES

- Balasubramanyan V.N., Salisu M. et Sapsford D., 1996, "FDI and Growth in EP and IS Countries", *Economic Journal*.
- Bazin M. et Robert S., 1999, "La Turquie : une littoralisation partielle et ambiguë", *Revue Méditerranée*, n° 1-2.
- Bellon B. et Gouia R., 1997, "Investissements directs et avantages 'construits'", *Monde Arabe Maghreb Machrek*, 53-64, Décembre.
- Benhayoun G., Catin M. et Regnault H., 1997, *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, L'Harmattan, Paris.
- Blomstrom M. et Wang J.Y., 1992, "Foreign Investment and Technology Transfer", *European Economic Review*, 36, 137-155.
- Blomstrom M. et Kokko A., 1997, "Regional Integration and Foreign Direct Investment", *WP Series in Economics and Finance*, n° 172.
- Blomstrom M. et Sjöholm F., 1999, "Technology Transfer and Spillovers : Does Local Participation with Multinationals Matter ?", *European Economic Review*, 43, 915-923.
- Borensztein ?, Gregorio ? et Lee ?, 1998, "How Does FDI Affect Economic Growth ?", *Journal of International Economics*.
- Bricout ? et Tersen ?, 1996, *L'investissement international*, Armand Colin.
- Chen T. et Tang D., 1987, "Comparing Technical Efficiency between Import

- Substitution Oriented and Export Oriented Foreign Firms in a Developing Economy", *Journal of Development Economics*, 26, 277-289.
- Chevallier A. et Kébabdjian G., 1997, "L'Euro-méditerranée entre mondialisation et régionalisation", *Monde Arabe Maghreb Machrek*, 9-18, Décembre.
- Côte M. et Joannon M., 1999, "Les disparités spatiales en Méditerranée Sud et Est", *Revue Méditerranée*, n° 1-2.
- Denis E., 1999, "La question méridionale égyptienne, gérer ou réduire les disparités socio-spatiales", *Revue Méditerranée*, n° 1-2.
- Direction de la Prévision, 2000, *Note de Conjoncture Internationale*, INSEE, Juin.
- Ferrer C., 1998, "Patterns and Determinants of Location Decisions by French Multinationals in European Regions", dans Muchielli J.L., *Multinational Location Strategy*, Greenwich, JAI Press.
- Ghio S. et Van Huffel C., 1999, "Politiques de libéralisation commerciale dans les pays en développement et niveaux d'infrastructures : les effets sur l'hyperconcentration urbaine", dans Catin M., Lesueur J.Y., Zenou Y., *Stratégies, concurrence et mutations industrielles*, L'Harmattan, Paris.
- Guimaraes P., Figueiredo O. et Woodward D., 2000, "Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal", *Journal of Urban Economics*, 47, 115-135.
- Haaparanta P., 1998, "Regional Concentration, Trade, and Welfare", *Regional Science and Urban Economics*, 28, 4, 445-463.
- Hanson G.H., 1998, "Regional Adjustment to Trade Liberalization", *Regional Science and Urban Economics*, 28, 4, 419-444.
- Hattab-Christmann M., 1997, "Les effets des investissements directs étrangers sur le secteur industriel marocain", dans Benhayoun G., Catin M., Regnault H., *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, L'Harmattan.
- Joumady K., 1999, "Urbanisation et disparités spatiales au Maroc", *Revue Méditerranée*, n° 1-2.
- Kokko A., 1994, "Technology, Market Characteristics and Spillovers", *Journal of Development Economics*, 43.
- Krugman P. et Venables A.J., 1996, "Integration, Specialisation and Adjustment", *European Economic Review*, 40, 959-967.
- Lankes H.P. et Venables A.J., 1996, "FDI in Economic Transition: the Changing Pattern of Investments", *Economics of Transition*, 4, 2, 331-347.

- Markusen J.R., 1995, "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, 9, 2, 169-189.
- Markusen J.R. et Venables A. J., 1997, "The Role of Multinational Firms in the Wage-Gap Debate", *Review of International Economics*, 5, 4, 435-451.
- Markusen J.R. et Venables A.J., 1999, "Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development", *European Economic Review*, n° 43, 335-356.
- Mayer T. et Muchielli J.L., 1998, "Agglomeration Effects, State Policies and Competition in the Location of Japanese FDI in Europe", in Muchielli J.L., *Multinational Location Strategy*, Greenwich, JAI Press.
- Mayer T. et Muchielli J.L., 1999, "La localisation à l'étranger des entreprises multinationales", *Économie et Statistique*, n° 326-327.
- Michalet C.A., 1997, "Investissements étrangers : les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?", *Monde Arabe Maghreb Machrek*, 43-52, Décembre.
- Mouhoud E.M., 1995, "Régionalisation, globalisation et polarisation de l'économie mondiale: quelle place pour les pays en développement ?", *Région et Développement*, 2, 5-43.
- Ould Aoudia J., 1997, "Financement et croissance", *Monde Arabe Maghreb Machrek*, 65-71, Décembre.
- PNUD, 1999, *Rapport Mondial sur le Développement Humain*, De Boeck Université.
- Puga D. et Venables A.J., 1995, "Preferential Trading Arrangements and Industrial Location", *Centre for Economic Performance, Discussion Paper*, n° 267.
- Puga D. et Venables A.J., 1996, "Trading Arrangements and Industrial Development", *Centre for Economic Performance, Discussion Paper*, n° 319.
- Puga D. et Venables A.J., 1997, "Agglomeration and Economic Development: Import Substitution vs. Trade Liberalisation", *Centre for Economic Performance, Discussion Paper*, n° 377.
- Regnault H., 1997, "Le libre-échange européen fonde-t-il un projet euro-méditerranéen cohérent ?", *Revue Méditerranée*, 3-4, 13-20.
- Regnault H., 2000, "Le libre-échange euro-méditerranéen : un atout pour le développement ?", INSEP, repris dans *Problèmes Économiques*, n° 2686, 10-12.
- Rodriguez-Clare A., 1996, "Multinationals, Linkages and Economic Development", *American Economic Review*, 86, 4.

Venables A.J. et Van Wijnbergen S., 1993, "Location Choice, Market Structure and Barriers to Trade: Foreign Investment and the NAFTA", *Centre for Economic Performance, Discussion Paper*, n° 177.

Vernon R., 1966, "International Investment and International Trade in the Product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Mai.

Walz U., 1997, "Growth and Deeper Regional Integration in a Three Country Model", *Review of International Economics*, 5, 492-507.