

Essai de construction d'un score d'attractivité sectorielle des Investissements Directs Etrangers: Cas du secteur agroalimentaire dans le Sud et l'Est de la Méditerranée

FOUED CHERIET*, SELMA TOZANLI**

Jel classification: F23, L24, L66

Introduction

La littérature traitant des Investissements Directs Etrangers (IDE)¹ est abondante. Elle se rapporte essentiellement à trois problématiques: les déterminants des IDE (facteurs d'attractivité), les modes d'entrée des firmes multinationales (FMN), et leurs stratégies d'implantation, et les effets des IDE notamment en termes de création d'emplois et de transferts technologiques vers les entreprises locales et les économies d'accueil.

La question de l'attractivité a été souvent traitée sous l'angle des atouts/faiblesses des territoires/pays, aboutissant ainsi à l'établissement de scores et d'autres indicateurs facilitant les comparaisons entre les pays et les appréciations de l'évolution de l'attractivité au fil du temps. Elle a aussi été traitée sous l'angle des facteurs déterminants de l'investissement tels que perçus par les firmes multinationales (notion de «short list» et de «core countries»). Néanmoins, les travaux relatifs à l'attractivité selon les déterminants sectoriels (structure, intensité concurrentielle et technologique) demeurent rares malgré

Abstract

This work aims at constructing an industrial FDI attractiveness score. It was illustrated by considering the case of the Agri-Food Industries present in Southern and Eastern Mediterranean countries (SEMCs). The multiplication of attractiveness scores and indicators reduces the visibility/credibility of public policies. Furthermore, the agri-food industry and food products have several specificities in terms of multinational companies' strategies and types of FDI. Scores concerning the agri-food industry present strong similarities with global attractiveness scores and only slightly characterize this industry. Because this attempt at a score industrial construction has many constraints related to the data used and to the mode of calculation, its results should not put under discussion the need to take into account the industrial specificities.

Key Words: FDI attractiveness, score, agri-food industries, sector particularities, SEMCs.

Résumé

Ce travail a pour objectif la construction d'un score d'attractivité sectorielle des IDE. Il a été illustré par le cas des Industries Agro-alimentaires dans les PSEM. La multiplication des scores et des indicateurs d'attractivité réduit la visibilité/crédibilité de certaines politiques publiques. D'autre part, le secteur des IAA et le produit alimentaire présentent certaines spécificités en termes de stratégies d'entreprises et de types d'IDE. En combinant les scores «généralistes» d'attractivité avec certains agrégats spécifiques aux industries agro-alimentaires, nous avons construit un score synthétique d'attractivité sectorielle des IDE. Cependant, les scores sectoriels obtenus présentent de fortes similitudes avec les scores d'attractivité globale et ne traduisent que faiblement les spécificités des IAA. Parce que cette tentative de construction de score sectoriel comporte de nombreuses limites tant sur le plan des données utilisées que sur le plan du mode de calcul, ses résultats ne doivent pas remettre en cause la nécessité de prise en compte des spécificités sectorielles.

Mots clés: attractivité des IDE, score, spécificités sectorielles, IAA, PSEM.

les fortes spécificités qui marquent certains secteurs.

Dès lors, se pose la question de la pertinence des politiques «généralistes» d'attractivité des IDE qui ne prennent pas en compte le type d'IDE, le mode d'entrée des firmes et les spécificités sectorielles. Plusieurs études empiriques ont démontré l'échec relatif de telles politiques non contextualisées et «répliquées» dans une compétition ouverte entre les mesures incitant l'investissement étranger. De telles politiques d'attractivité sont souvent inefficaces à court terme et coûteuses à long terme lorsqu'elles se basent exclusivement sur des fiscalités avantageuses ou sur des faibles coûts salariaux du travail non qualifié.

En incorporant certaines variables relatives aux performances dans un

secteur particulier, notre travail se veut un essai de construction d'un score d'attractivité sectorielle. Il a été appliqué aux industries agroalimentaires (IAA) dans les pays du Sud et de l'Est Méditerranéen (PSEM)². Pour ce faire, nous avons combiné des scores «généralistes» d'attractivité, issus des rapports des institutions internationales (FMI, Banque Mondiale) et de divers bureaux d'études, à des agrégats sectoriels agroalimentaires concernant les pays méditerranéens et issus des études du CIHEAM³. Ce travail se justifie au moins pour deux raisons.

D'abord, parce que les IAA présentent de fortes spécificités en termes de type d'IDE (horizontaux, *market seeking*), de modes d'entrée (joint venture, acquisitions fortement restructurées), de stratégies d'internationalisation des fir-

* Agro Montpellier / UMR MOISA cheriet@ensam.inra.fr.

** IAM Montpellier /CIHEAM tozanli@iamm.fr.

¹ IDE: Selon la définition de la banque Mondiale: l'IDE correspond à un flux net d'investissement permettant d'acquérir au moins 10 % du capital d'une firme de nationalité différente de celle de l'investisseur.

² PSEM:: Algérie, Autorités Palestiniennes, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie. Chypre et Malte n'ont pas été intégrés dans cette analyse, même s'ils ont rejoint l'UE. Quant à la Libye, le manque de données ne permet pas son intégration dans le groupe des PSEM étudiés.

³ Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes.

mes (multidomestiques avec des marques globales adaptées aux contextes locaux), mais aussi par rapport à la nature du produits (périssabilité), de sa production (logistique) et de sa consommation (goûts locaux).

Ensuite, puisque les PSEM présentent certaines particularités en termes d'échéances géopolitiques (Zone de Libre Echange Méditerranéenne –ZLEM- en 2010), de dépendances vis à vis de l'UE (triple asymétrie, Hugon, 1999) et de perspectives de croissance de la demande alimentaire (démographie et pouvoir d'achat) (Perez, 1994; Rastoin *et al.*, 2004 b; Ghersi, 2003).

Dans une première partie, ce travail tentera de présenter les justifications théoriques et empiriques de la nécessité d'une construction d'un score d'attractivité sectorielle. Un schéma illustratif résumera ces principales justifications et exposera la démarche globale de notre travail. Dans une seconde partie, nous discuterons des résultats obtenus et des principales limites liées au choix des déterminants et au mode de calcul.

I. Revue de littérature sur l'attractivité des IDE et justifications empiriques du score sectoriel

La construction d'un indice synthétique de l'attractivité sectorielle des IDE peut être justifiée sur le plan théorique par le déséquilibre dans l'intérêt porté à l'attractivité des territoires et aux stratégies d'implantation des firmes aux dépens de la prise en compte des spécificités sectorielles (structure, intensité concurrentielle, nature des activités). Ce déséquilibre est accentué par l'éclatement théorique dans l'identification des déterminants et des effets des IDE et par l'échec de «réplication» des politiques généralistes d'attractivité. Celles-ci ont été lancées par des pays/territoires désormais en compétition, sur la base des critères conventionnels de coûts du travail et d'incitations fiscales.

Sur le plan empirique, la multiplication des scores/indices d'attractivité, les difficultés de mesures et de comparaison, ainsi que les spécificités des industries agroalimentaires et des relations entre l'Union Européenne (UE) et les PSEM (polarisation et dépendances commerciales et alimentaires) peuvent justifier un tel exercice.

1. Survol de la littérature sur l'IDE et l'attractivité

La littérature traitant des investissements directs à l'étranger est abondante⁴. Elle peut néanmoins être organisée en trois problématiques majeures et une dizaine de questions secondaires (mais non moins importantes). Ces trois problématiques concernent respectivement les déterminants

des IDE, les stratégies d'implantation des FMN sur les marchés et leur mode d'entrée et, enfin, les effets des IDE sur les entreprises et sur les économies locales.

Ainsi, les déterminants sont généralement classés en facteurs «immobiles» (Mudambi et Navarra, 2002 in Bevan *et al.*, 2004), relatifs à l'environnement institutionnel et macroéconomique et aux avantages conventionnels (coût/productivité du travail, infrastructure), et en facteurs actifs «créés» qui concernent les capacités d'innovation, d'adaptation et d'absorption technologiques des entreprises locales (Catin *et al.*, 2002). En termes d'attractivité, les travaux relatifs aux déterminants se rapportent plutôt à une *approche comparative d'analyse des potentiels pays/territoires* (Mundell, 1958 in Dupuch, 2004).

La seconde problématique porte sur la relation entre stratégies des FMN, modes d'entrée et types d'IDE (ou d'autres formes contractuelles). En effet, certains auteurs ont tenté de faire le lien entre les options stratégiques (diversification *versus* recentrage, croissance interne *versus* externe) et les différentes formes d'IDE (Mudambi et Mudambi, 2002). De nombreux auteurs ont aussi tenté de comparer la «performance relative» des différents modes d'entrée/types IDE: acquisitions *versus* joint ventures (Hennart et Reddy, 1997), greenfields (création *ex nihilo*) *versus* acquisitions (Hennart, Park 1993), joint ventures, greenfields et acquisitions (Kogut, 1991; Kim et Kogut, 1996). Dans certains cas, ces comparaisons sont adaptées au contexte du pays: brownfields⁵, acquisitions et joint ventures (Meyer et Estrin, 2003). Par rapport aux analyses d'attractivité, cette seconde problématique porte plutôt sur *l'attractivité telle que perçue par les firmes* (Hymer, 1968 in Dupuch, 2004).

L'examen des effets des IDE concentre la troisième partie des publications sur les IDE. D'une part, ces effets concernent les questions relatives aux équilibres macroéconomiques (balances des paiements, financement, croissance) (Boukli-Hassane et Zatla, 2001) et les créations d'emplois (Maingyu 2004)) et, d'autres part, ces effets portent sur le transfert technologique entre firmes étrangères et firmes locales (Blomström et Kokko, 1998), ses conditions (seuil minimum de capital humain, coût de diffusion (Catin, Ghion et Van Huffel, 2002)) et ses freins selon les conditions initiales et le type d'investissement (capacité d'absorption). D'autres auteurs se sont intéressés aux effets des IDE en termes de concentration spatiale et d'externalité (Catin *et al.*, 2001), de congestion et d'inégalités géographiques intra et interrégionales (Dupuch, 2004) et des effets en matière d'environnement (Mainguy, 2004) ou de bien-être des populations (Stahler, 2005). Par rapport à la question d'attractivité, cette problématique semble combiner *l'approche pays/territoire et celle des firmes*.

A côté de ces trois problématiques majeures (déterminants, modes d'entrée et effets), nombreuses publications portent sur l'évolution des IDE et sur leurs caractéristiques au niveau mondial (polarisation, concentration); les attractivités comparées des pays selon leur stade de développe-

⁴ Peut-être même «surabondante». L'interrogation de la seule base bibliographique «Science direct» fait ressortir 796 références de publications récentes (1996-2006) avec FDI ou IDE dans leurs mots-clés.

⁵ Les brownfields sont une forme d'acquisition dans le contexte de pays émergents ou en transition qui nécessite une profonde restructuration la rapprochant ainsi d'une création *ex nihilo* (greenfields).

ment: pays émergents (Meyer et Estrin, 2003), notamment la Chine (Pan et Tse, 1997), pays en transition /pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) (Dupuch, 2004) ou des comparaisons entre pays (Neffati, et Richet, 2004) ou de type intra-régional (Frikha, 2005).

Concernant la question de l'attractivité, la plupart de ces publications s'intéressent soit à l'attractivité du territoire (côté demande des IDE), soit à l'attractivité des firmes (côté offre des IDE), soit à la combinaison entre les deux (IDE au niveau global). D'autres publications, même si rares, tentent d'analyser les IDE par une approche «transversale» (Traill et Gomes Da Silva, 1996), en examinant les liens entre spécificités sectorielles (structure, intensités compétitives/technologiques), stratégies d'implantation des FMN et IDE (niveau et types) (Caves, 1971). La première tentative d'intégration de ces trois approches (firmes, territoires, secteurs) s'est traduite dans le paradigme OLI (*Ownership, Localization, Internalization*) de Dunning (1988). Des extensions de cette analyse combinent les apports de la Nouvelle Théorie du Commerce International (NTCI) et la Nouvelle Economie Géographique (NEG): trois nouvelles approches de l'attractivité en découlent: l'approche spatiale (Chakrabarti, 2003), l'approche gravitationnelle (Bergstrand, 1989 in Dupuch, 2004) et l'approche de l'adaptation institutionnelle (Wilhelms 1998 in Frikha 2005) avec pour objectifs communs, l'analyse d'impacts, la comparaison de l'attractivité et l'examen des enjeux des transferts technologiques.

Cependant, sur le plan empirique, certaines controverses théoriques relatives notamment aux déterminants et aux effets des IDE, s'ajoutent aux difficultés de mesures et de comparaison de l'attractivité. Cet éclatement se traduit dans la pratique par la multiplication des scores et des variables intégrées et par les échecs dans la réplique de certaines politiques généralistes d'attractivité.

2. Multiplication des scores et difficultés de mesurer l'attractivité

Les déterminants des IDE peuvent être regroupés en trois catégories: les «pré requis» ou conditions initiales (Beyer, 2002), concernent l'environnement macroéconomique et institutionnel, le risque du pays et le traitement juridique de l'investissement (Bevan *et al.*, 2004). La seconde catégorie regroupe les critères des FMN en termes de facteurs de demande (taille du marché, croissance/solvabilité de la demande), de facteurs de production (ressources, qualification et coût de la main d'œuvre, infrastructure), de facteurs incitatifs (avantages fiscaux, aides publiques à l'implantation, programmes de privatisation), des facteurs d'agglomération (externalités) et des effets de mimétisme (présence d'autres

FMN) et, enfin, des facteurs liés à l'image du pays et à la crédibilité/visibilité de la politique des pouvoirs publics. La dernière catégorie concerne les facteurs d'internalisation de la FMN, ses options stratégiques et son analyse du contexte mondial. Cette liste de déterminants se retrouve dans la plupart des publications (Cumenge, 2004; Bencharif *et al.*, 2002). Cependant, des controverses théoriques persistent quant à la hiérarchie des facteurs, leur «significativité» et leur «signe» (positif ou négatif) (Asiedu, 2002). Pour illustrer ces difficultés nous pouvons prendre en compte deux exemples: l'environnement institutionnel et la proximité géographique.

L'environnement institutionnel comme déterminant de l'IDE se rapporte à l'existence d'un cadre légal (lois), politique (institutions) et juridique (protection et contrôle) favorisant l'IDE. Cependant, les FMN ont une double appréciation de ce déterminant: d'une part, elles recherchent une protection juridique de leur investissement (notamment des droits de propriété), un allègement des procédures administratives, des commissions d'arbitrages neutres et un système judiciaire efficace en cas de litiges, etc. D'autre part, elles tentent de s'implanter (notamment pour les IDE verticaux/filiales ateliers) dans des pays accusant un certain déficit institutionnel en termes de protection du travail, de contrôle du rapatriement des capitaux et de droit de grève.

Concernant le second exemple illustrant la difficulté d'appréciation des déterminants, il faut signaler que la proximité géographique a, depuis longtemps, était considérée comme un atout pour les IDE. Or, celle-ci, combinée à la faiblesse des coûts de transport, peut encourager l'exportation (ou une autre forme contractuelle) aux dépens des IDE notamment lorsqu'il s'agit d'un investissement horizontal (*Market Seeking*). *A contrario*, la proximité géographique peut diminuer les coûts lorsque les IDE visent aux ressources, à l'intégration verticale ou à la création d'une base de réexportation.

Ces difficultés d'appréciation se traduisent par une multiplication des scores et des mesures de l'attractivité⁶, atténuant davantage la visibilité/crédibilité des politiques publiques d'incitation des IDE. Dans ce sens, une réelle compétition entre les pays/territoires s'est instaurée à mesure que le contexte international accordait aux FMN une puissance leur permettant de transcender la souveraineté des Etats – Nations: «*la méfiance à laquelle les FMN avaient à faire face jusqu'aux années 70 semble avoir laissé place aux stratégies d'attraction des IDE. Le débat s'est alors déplacé de la considération des droits des pays et des obligations des firmes à celle des droits des firmes et des obligations des pays*» (Brewer et Young, 2002, in Mainguy, 2004).

Cette compétition entre pays se traduit par une surenchère en termes d'avantages fiscaux et d'aides publiques à l'implantation des FMN (Haarapanta, 1996), souvent coûteuse en ressources et aux effets disproportionnés. D'autres pays qui ont renoncé aux politiques généralistes d'avantages fiscaux n'ont pas pour autant été «boudés» par les FMN: «*Les investisseurs étrangers n'ont pas besoin d'avantages fiscaux pour*

⁶ Une dizaine de scores et d'indices concernent l'attractivité, la performance, la cohérence, le potentiel des IDE et la compétitivité des territoires. Ces scores sont pour la plupart calculés et publiés par les institutions internationales: Cnuccd, FMI, Banque Mondiale ou bureaux internationaux et autres fondations: *Ernet & Young, Heritage foundation, Fraser Institute.*

identifier de réelles opportunités d'investissement» (Beyer, 2002). Dans les PSEM, la tendance à la compétition a été encore plus prononcée compte tenu des attitudes passées des autorités, plutôt hostiles à l'IDE. Dans son rapport pour l'investissement de l'an 2001, la CNUCED avait recensé 208 changements institutionnels effectués par 71 pays, dont 194 étaient favorables aux IDE. De manière générale, les Pays en Voie de Développement (PVD) dont les besoins en IDE sont les plus forts, «adoptent maintenant une attitude marquée par la surenchère vis à vis de l'IDE, alors qu'il s'agissait par le passé de limiter son action et sa présence sous toutes ses formes, pour échapper à sa domination» (Ferfera et Benabdellah, 2004). De même, une stratégie d'attractivité généraliste et «fondée sur la faiblesse des coûts salariaux et sur une fiscalité avantageuse peut s'avérer inefficace à court terme et coûteuse à long terme» (Dupuch, 2004).

À côté de cette compétition à l'attractivité, la «réplication» de certaines politiques publiques d'incitation s'est avérée inefficace et elle a même accentué le déficit de crédibilité de certaines stratégies et le manque de visibilité pour les éventuels investisseurs. Asiedu (2002), qui s'était intéressée au cas des pays d'Afrique subsaharienne, a démontré l'existence d'une «sélection adverse» de la région Afrique, due notamment au manque de prévisibilité des politiques généralistes d'attractivité. Il est nécessaire donc de «contextualiser» ces politiques par rapport aux conditions initiales du pays et à son environnement institutionnel, mais aussi par la prise en compte des types d'IDE en question et des spécificités sectorielles.

Un dernier élément s'ajoute à l'éclatement théorique dans le traitement des déterminants et aux incohérences de mesure de l'attractivité globale. Il s'agit de difficultés de comparaison inter pays ou entre les régions. En effet, même si les scores d'attractivité sont construits dans une optique de comparaison relative et dynamique (Traill et Gomes da Silva, 1996), ils demeurent d'une portée analytique limitée. Comme le signalent Brewwer et Young (2002) in Mainguy 2004, «il est difficile de faire des comparaisons entre l'Inde, dont le taux de croissance est supérieur à 5 % avec une faible présence des IDE, et l'Angola, où l'importance des IDE va de paire avec une croissance négative, et la Malaisie ou la Chine, où les IDE vont de paire avec une forte croissance». Ces difficultés concernent aussi bien les comparaisons entre pays (Neffati et Richet, 2004), que celles entre groupes de pays (Bush *et al.*, 2003).

Les spécificités régionales et sectorielles (intensités technologiques et type d'activité) accentuent encore ces difficultés de mesure et de comparaison avec souvent des implications fortes pour l'établissement de politiques d'attractivité des IDE.

3. Spécificités des Industries AgroAlimentaires (IAA) en termes d'IDE

Même si leur part dans les échanges internationaux reste faible (8% selon Ghersi, 2003), les IAA représentent la plus

grande industrie en termes d'emplois (23 millions selon Rastoin, 2004b). Ces industries sont caractérisées par une concentration intermédiaire par rapport à l'intensité concurrentielle (entre deux cas extrêmes: aéronautique et confection textile) (Hattem, 2006) et par la coexistence de grandes FMN agroalimentaires et de larges franges de PME/PMI. Les efforts soutenus en termes d'innovation et de R&D vont, à terme, faire basculer ces industries vers un type sectoriel à fort contenu technologique.

Deux faits marquants ont contribué à l'internationalisation des entreprises agroalimentaires, ces dernières années: d'une part, la saturation des grands marchés alimentaires des pays développés (avec des taux de croissance ne dépassant pas 2%) combinée à la forte croissance de la demande dans les PVD (démographie, urbanisation et hausse du pouvoir d'achat) et d'autre part, la tendance à la concentration dans une vision globale du marché agroalimentaire mondial.

À côté de ces deux facteurs, il existe un ensemble d'éléments poussant à l'internationalisation des FMN-Agroalimentaires, certains identiques à ceux observés dans les autres industries, d'autres plus spécifiques aux IAA. Parmi les premiers, nous pouvons citer l'ouverture des marchés internationaux à la concurrence, la forte croissance de certains pays émergents, la pression à la rentabilité financière de la part des actionnaires accentuée par l'hyper mobilité des capitaux et, enfin, les stratégies globales de recherche de pouvoir de marché (manœuvres concurrentielles), de réduction des coûts dans toutes les étapes de production/distribution du produits (chaîne globale de valeur) et de recherche de nouveaux accès aux marchés (stratégies d'implantation).

Pendant, les IAA restent caractérisées par d'autres facteurs expliquant les stratégies d'internationalisation des FMN-Agroalimentaires et les mouvements des IDE: la concentration de la grande distribution (filiales tirées par l'aval) (Rastoin, 2004b), l'accroissement des budgets marketing et R&D et l'apparition de nouveaux concurrents des pays émergents (Asie et Amérique Latine), poussant les entreprises agroalimentaires à la concentration et à l'internationalisation.

Plusieurs «postures» stratégiques caractérisent les FMN-Agroalimentaires (Hattem 2006, Rastoin, 2004a):

- Un double positionnement selon les marchés: produits nouveaux, innovation et différenciation dans les pays développés; produits banalisés, consommation de masse et compétitivité des prix pour les PVD;
- Une vague de recentrage (diversification) avec une concentration de plus en plus forte;
- Des créations de marques globales avec une adaptation aux habitudes de consommation locales via des stratégies «multidomestiques»;
- Une rationalisation des activités dans les marchés matures: restructurations, externalisations et délocalisations;
- Des stratégies d'implantation dans les marchés à forte croissance via des IDE horizontaux (*market seeking*): *joint ventures*, *brownfields* et acquisitions.

Les contraintes stratégiques qui pèsent sur les FMN-A s'ajoutent aux réglementations sanitaires strictes (notamment à l'importation). Elles sont accentuées par la nature même du produit agroalimentaire: «périssabilité», délais de conservation, faible prix unitaire par rapport aux volumes, bassins de production/consommation géographiquement localisés, maîtrise de la chaîne du froid, technicité/typicité de la production, ressources spécifiques, etc.

De ce fait, les IDE dans les IAA sont, à quelques exceptions près (industries des conserves), des «*market seeking*» en ce sens qu'ils visent aux marchés d'accueil. Deux déterminants sont dès lors mis en avant en termes d'attractivité: la taille du marché et la solvabilité/croissance de la demande agroalimentaire. D'autres éléments peuvent apparaître significatifs: les réseaux d'approvisionnement en matières premières et ceux de distribution. Si on ajoute la faiblesse des coûts de transport à ces caractéristiques intrinsèques des IAA et des produits agricoles, la proximité géographique ne constitue plus de facteur déterminant des IDE horizontaux dans les IAA. Certaines études empiriques vont même jusqu'à attribuer un effet négatif à la proximité géographique (au sens strict de distance spatiale) sur certains types d'IDE (Mathieu, 2005).

A partir du milieu des années 90, les FMN-A se sont intensifiées de manière particulière aux pays méditerranéens du Sud et de l'Est, alors qu'elles leur avaient préféré jusque là d'autres régions (Asie du Sud, Amérique Latine et PECO) à fort taux de croissance et aux pouvoirs d'achats élevés (Rastoin, 2003). Quelques explications peuvent être avancées quant à cet intérêt: la demande alimentaire croissante avec une insuffisance des productions locales, l'apparition d'une classe urbaine dynamique à fort pouvoir d'achat et l'anticipation des échéances géopolitiques (accords d'association avec UE et Zone de libre échange Euro-méditerranéenne, ZLEM, en 2010), tel qu'a été le cas pour certains PECO avant leur adhésion.

4. Spécificités des relations PSEM/UE en Agroalimentaire

Même si les PSEM présentent une forte hétérogénéité des situations, quelques traits communs les caractérisent notamment par rapport à l'attractivité des IDE (Van Huffel, 2001, p. 196): des taux d'investissements insuffisants, des échanges commerciaux peu diversifiés et très dépendants de l'Europe, un assainissement macroéconomique fragile, des flux financiers faiblement porteurs de développement et une faiblesse du commerce intra zone (cf. tableaux 2 et 3 en annexe).

Les relations entre l'UE et les PSEM se caractérisent par une triple asymétrie (Hugon, 1999): d'abord par rapport aux poids économiques des deux ensembles (PNB, compétitivité des entreprises, taille du marché et parts dans les échanges internationaux); ensuite, par rapport aux degrés d'intégration économique et politique (l'UE est un ensemble

intégré alors que les PSEM représentent un groupe «émietté» et négocient généralement leurs accords de manière individuelle); enfin, par rapport à la dépendance commerciale (l'UE représente 60 à 70% du commerce international des PSEM, alors que ces derniers ne représentent que 5% de celui de l'UE).

Dans leur ensemble, les PSEM se caractérisent par une faible attractivité des IDE, dans un contexte de forte croissance de ces derniers (Van Huffel, 2001). Certains auteurs expliquent cette faiblesse par l'inadéquation de ces économies avec les conditions d'attractivité: facteurs institutionnels et politiques publiques insuffisamment adaptées, environnements peu concurrentiels et taille trop étroite des marchés pris séparément (Bellon et Gouia, 1997, in Van Huffel, 2001). D'autres auteurs expliquent cette faible attractivité par le retard d'intégration de ces pays. Ce retard est lié au poids des PECO sur le plan externe et aux caractéristiques intrinsèques des PSEM sur le plan interne (marchés éclatés, retard d'intégration maghrébine, déséquilibres macroéconomiques) (Cumenge, 2004).

Sur le plan de la comparaison PECO/PSEM, il faut signaler que ces derniers «*ont souvent exprimé leur crainte d'un effet d'éviction à leur rencontre du fait d'une attractivité des PECO renforcée par les aides européennes sans commune mesure avec les faibles fonds MEDA à leur disposition*» (Regnault, 2004, p. 10).

Par rapport au commerce international des produits agricoles, la région méditerranéenne (PSEM +MEDA UE⁷) représente 3,8% des importations et 2% des exportations mondiales s'élevant à 468 milliards de \$ en 2002 (OMC, 2002). En termes de solde des balances commerciales, la région est déficitaire depuis 1975. Son déficit est passé de 2,4 à 8,9 milliards \$ en 1995 avant de se stabiliser autour de 8,5 milliards \$ entre 2000 et 2003 (Hattem, 2005, p. 45).

Les dépendances alimentaires des PSEM sont très contrastées: des pays exportateurs nets (Turquie et Maroc) côtoient des pays fortement importateurs comme l'Egypte et l'Algérie. De manière générale, la dépendance commerciale des PSEM est très forte vis à vis de l'UE. En 2001, 53 % des exportations des PSEM étaient à destination de l'UE et 50 % des importations en provenaient. Pour certains pays, cette situation est problématique: ainsi, 89 % des exportations et 78 % des importations tunisiennes se font avec l'UE.

Cependant, les analyses prospectives en termes de population et de marché (notamment alimentaire) montrent que les plus fortes croissances seront enregistrées dans les pays du Sud (59% de la population méditerranéenne en 2015, soit une croissance de 98 % en 15 ans) et concerneront les pays à faible revenu (moins de 3000 US \$/H). En 2015, 35% du marché alimentaire estimé à 1215 milliards US \$ se feront dans les pays du Sud (Hattem, 2005, p. 20).

Globalement, les IAA n'occupent que 8,8 % du commerce mondial et que 11 % du total des industries méditerranéennes (Gherzi, 2003). Cette faible «ouverture extérieure»

⁷ Pays méditerranéens de l'Union Européenne: France, Italie, Espagne, Chypre, Malte, Grèce.

peut expliquer la faible attractivité du secteur pour les IDE, en général, et pour les IDE dans ces industries dans les PSEM, en particulier. Une autre explication aurait trait aux faibles performances du secteur dans ces pays.

Les écarts sont très importants en termes de performances des IAA des PSEM par rapport aux pays du Nord de la Méditerranée mais aussi entre PSEM. Les informations relatives à la production agroalimentaire, à la population active dans les IAA, aux taux de valeurs ajoutée et aux capacités productives sont significatives à ce

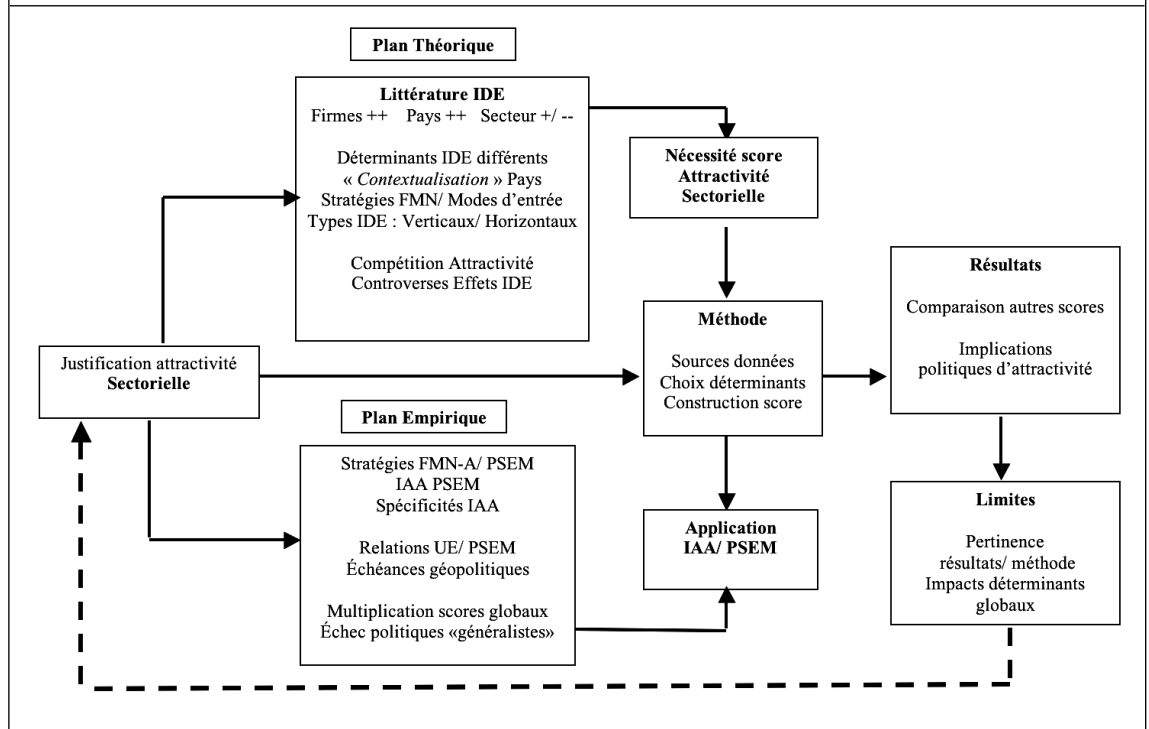
sujet: la productivité du travail dans les IAA est 4,5 fois plus élevée en Israël qu'en Egypte, 10 fois plus élevée en Italie qu'en Syrie. La capacité de production par habitant en France (Production IAA/population) dépasse le PNB par habitant de nombreux PSEM (cf. tableau 5 en annexe)

Par rapport aux flux entrants d'IDE, le classement de la CNUCED (2003) montre qu'à l'exception d'Israël, Chypre et Malte, tout les autres PSEM sont classés au delà de la 60^{ème} place sur un total de 140 pays. (cf. tableau 3 en annexe). A partir de l'ensemble de ces éléments à la fois théoriques (manque d'intérêt pour l'attractivité sectorielle et éclatement théorique autour des déterminants des IDE) et empiriques (spécificité des IAA et des relations PSEM/UE), il semblerait qu'une tentative de construction d'un score d'attractivité sectorielle appliquée aux IAA dans les PSEM trouve de fortes justifications.

D'autre part, les analyses sectorielles sont à un niveau d'agrégation qui intéresse à la fois les décideurs et les managers d'entreprises, parce qu'elles permettent de percevoir directement les politiques sectorielles à mettre en œuvre et leur effet immédiat (Traill et Gomes Da Silva, 1996). Enfin, cet essai de construction permettra de lever le voile sur la confusion qui est faite entre l'attractivité des «firmes» et des «territoires» et ses implications pour les politiques généralistes d'attractivité.

Le cadre général de cette construction de score d'attractivité sectorielle des IDE, telle qu'appliquée aux IAA dans les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée, est exposé ci-dessous. Sur le plan théorique, la démarche de construction d'un score d'attractivité sectoriel des IDE se justifie par la

Figure 1 – Cadre de la construction d'un score d'attractivité sectorielle des IDE: cas des Industries Agroalimentaires (IAA) dans les PSEM.



rareté relative des publications dans ce sens, la nécessaire *contextualisation* des politiques d'attractivité et les controverses autour des effets directs et indirects de ces investissements. Sur le plan empirique, notre démarche est justifiée à la fois par les spécificités des IAA et par les caractéristiques des relations entre PSEM et UE, et par la multiplication des scores et d'autres mesures de l'attractivité et l'échec répété des politiques publiques mises en place. Dans ce qui suit, nous exposerons notre démarche méthodologique, les sources des données et les principaux résultats obtenus concernant le score sectoriel des IAA d'attractivité dans les PSEM. Nous exposerons aussi certaines des limites de ce travail, ainsi que les pistes de recherche qu'il esquisse.

II. Méthode de construction du score d'attractivité sectorielle et résultats obtenus

La construction d'un score est toujours limitée par le choix des données (sources, fiabilité, actualisation, niveau d'agrégation, etc.) et des déterminants significatifs (signe, pondération, nombre). Dans l'absolu, un score n'a aucune portée analytique. Il correspond à un indice synthétique construit qui ne reflète aucun agrégat économique réel. Cependant, de tels scores peuvent être utiles pour effectuer, sous certaines conditions, des comparaisons dans le temps (dynamisme) ou dans l'espace (relativité territoriale). La description de la méthode de construction et l'analyse des résultats obtenus peuvent être utiles afin de rendre compte des limites analytiques de cette application.

1. Méthode de construction du score d'attractivité sectorielle des IAA dans les PSEM

Le score d'attractivité sectorielle IAA/PSEM a été construit sur la base de 4 groupes de variables: celles relatives à la taille du marché et à la demande des ménages (PNB/habitant, population, pourcentage de la population urbaine et dépenses des ménages par habitant), à l'environnement institutionnel (pourcentage du crédit accordé au secteur privé, indice de liberté économique et score d'entraves à l'investissement étranger), aux performances des IAA du pays (productivité du travail IAA, pourcentage de la valeur ajoutée et capacité de production/habitant) et, enfin, celles qui se rapportent à l'infrastructure (pourcentage des routes goudronnées, nombre de téléphones par habitant).

L'ambiguïté quant aux effets des variables, telles que la proximité géographique, l'ouverture internationale (y compris pour les IAA) et les variables macroéconomiques (chômage), n'a pas permis leur intégration. D'autre part, des variables ne présentant pas de différences discriminantes telles que le risque pays (l'ensemble des PSEM est classé avec un risque compris entre A4 et B selon la Coface); ou, au contraire, de trop grandes différences comme l'indice de gouvernance de la Banque Mondiale dont l'amplitude est trop large, ont été écartées. Les variables retenues ont été transformées en scores par rapport aux moyennes respectives de la région des PSEM (voir encadré pour le mode de calcul des scores).

Les données utilisées proviennent essentiellement du «tableau de bord des scores d'attractivité» pour les PSEM, construit par le réseau ANIMA de l'agence française pour les investissements internationaux (Debrinski, De Saint Laurent, 2005). Ces données ont été relevées des publications les plus récentes (2002–2005) des institutions internationales. Concernant les informations relatives aux scores de performances des IAA, elles proviennent des analyses du CIHEAM consignées dans un rapport annuel (2004) relatif aux aspects agricoles, agroalimentaires et de développement rural en Méditerranée. (Rastoin *et al.*, 2004b).

Même si les variables utilisées pour l'estimation du score sectoriel d'attractivité proviennent de sources différentes (problème d'harmonisation), les sources utilisées sont identiques pour tous les pays examinés. Cependant, certaines variables importantes n'ont pu être introduites à défaut de données (valeur monétaire et croissance de la consommation alimentaire) ou d'indicateur fiable (périsabilité).

Notre score sectoriel se compose de quatre scores intermédiaires – dont un spécifique aux IAA- relatifs au marché, aux institutions, à l'infrastructure et aux performances des industries agroalimentaires. Chaque score intermédiaire est

un rapport relatif à la situation dans le pays considéré (i) et à celle dans l'ensemble de la Méditerranée (m). Ainsi, le score concernant la taille du marché est constitué du rapport entre les populations, celui entre les proportions de populations urbaines, celui des PNB par habitant et, enfin, le rapport des dépenses des ménages par habitant. Le score de l'environnement institutionnel prend en compte le rapport des parts de crédits privés, le rapport des indices de liberté économique et celui des indices des barrières à l'investissement étranger. De même, le score concernant l'infrastructure combine les rapports des routes goudronnées et la disponibilité des lignes téléphoniques. La Banque Mondiale utilise un score assez proche.

Encadré 1 – Mode de calcul du score d'attractivité sectorielle.

Encadré 1 : Mode de calcul du score d'attractivité sectorielle

Score⁸ attractivité sectorielle IAA pays i : ((Score taille marché/ Demande) + [Score performance IAA] + [Score Env Inst] + [score Infrastructure])

Score taille marché /demande pays i =
 $(\text{pop } i / \text{pop } m) + (\% \text{ pop urb } i / \text{Moy Psem } \% \text{ pop urb}) + (\text{PNB}i / \text{pop } i / \text{PNB psem} / \text{pop psem}) +$
 $(\text{dép mén} / \text{hab } i / \text{dép mén} / \text{hab } m)$

Score Perf IAA pays i =
 $[(Yi/w i / Ym/w m) + (Va i / Yi / Va m / Y m) + (Yi / \text{pop } i / Y m / \text{pop } m)]$

Score Env. Institutionnel pays i =
 $[(\% \text{ créed Priv } i / \text{Moy } \% \text{ créed Privé } m) + ((LE i - ILE m) / ILE m) + ((I Bar m - I Bar i))]$

Score Infrastructure pays i =
 $[(\% \text{ RG } i / \text{Moy } \% \text{ RG } m) + (\text{Tél } i / \text{Tél } m)]$

Toutes les données utilisées dans la construction du score d'attractivité sectorielle des IAA sont consignées dans les tableaux en annexe. Ci-dessous sont présentés le mode de calcul ainsi que les résultats obtenus.

L'addition des quatre scores intermédiaires obtenus pour chaque pays permet de construire un score global d'attractivité sectorielle des IDE dans les industries agroalimentaires. Ce score, qui prend en compte à la fois des déterminants globaux désormais «classiques» d'environnement institutionnel et d'infrastructure, inclut des facteurs plus importants quand il s'agit des IAA, à savoir la demande (solvabilité et concentration) et les performances de l'industrie en question.

Les résultats obtenus permettent de classer les pays méditerranéens. Nous pouvons dès lors comparer notre classement avec ceux des institutions internationales – celui de la CNUCED dans notre cas – afin d'identifier certaines spécificités sectorielles. Un tel exercice est néanmoins limité par la qualité des données et la diversité des sources d'une part, et par la part des variables spécifiques au secteur et leur poids dans le score estimé, d'autre part.

Pour notre construction de score, nous n'avons utilisé que trois variables spécifiques aux IAA contre 09 variables «généralistes». Aussi, et faute d'estimation antérieure, nous n'avons introduit aucune pondération des variables. Autrement

⁸ Y: Production IAA, W: Travail, VA: Valeur ajoutée IAA, Pop: Population, ILE: Indice de liberté économique, I Bar: indice des barrières à l'investissement étranger; RG: Routes goudronnées; Tél: Nombre de lignes téléphoniques fixes; Dép mén: dépenses ménages; Pop urb: Population urbaine.

Tableau 1 – Scores et indices synthétiques de l'attractivité sectorielle des IAA dans les PSEM.

Indices / Scores*	Alg	Egy	Isr	Jor	Lib	Mar	Syr	Tun	Tur
Score Taille marché	3,52	4,35	10,58	2,89	5,30	3,13	2,48	3,45	6,01
population	1,15	2,61	0,23	0,20	0,13	1,11	0,65	0,35	2,57
% population urbaine	0,89	0,63	1,39	1,19	1,33	0,86	0,75	0,96	1,00
PNB/ Hab	0,88	0,59	2,95	0,59	0,74	0,59	0,59	1,03	1,03
Dépenses ménages/ Hab	0,59	0,51	6,00	0,91	3,11	0,58	0,49	1,10	1,41
Score Performance IAA	2,22	1,82	9,96	2,11	2,85	2,56	2,76	4,01	3,75
Productivité IAA (Y/w)	0,53	0,48	2,26	0,55	1,61	0,81	1,21	1,47	1,55
% VA IAA (VA/ Y)	1,13	0,83	1,08	0,92	0,96	0,88	0,92	0,67	1,08
Capacité IAA (Y/ pop)	0,57	0,50	6,62	0,64	0,28	0,88	0,63	1,87	1,11
Score Envir. Institutionnel	1,25	0,78	3,27	2,82	1,56	2,14	-1,77	1,61	1,70
% crédit secteur privé	0,21	1,19	1,78	1,38	1,57	1,05	0,19	1,32	0,31
Indice Liberté économique	0,04	-0,41	0,49	0,44	-0,01	0,09	-0,96	0,29	0,39
Score barrières invest Etranger	1	0	1	1	0	1	-1	0	1
Score Infrastructure	1,38	1,80	4,24	2,23	2,43	1,05	1,04	1,65	2,19
% route goudronnées	1,02	1,15	1,48	1,48	1,25	0,83	0,31	0,96	0,53
Nbre téléphone / 1000 hab	0,36	0,65	2,76	0,75	1,18	0,22	0,73	0,69	1,66
Score Attractivité IAA	8,37	8,75	28,05	10,04	12,15	8,89	4,51	10,72	13,65
Classement Att IAA Pays	8	7	1	5	3	6	9	4	2
Classement Performance IAA	7	9	1	8	4	6	5	2	3
Classement CNUCED ** (sur la base des 9 pays)	75	70	23	68	60	73	100	71	72
Score Performance IDE CNUCED	0,8	0,3	1,4	1,2	0,8	2,4	0,3	1,4	0,4

Source : Elaboré par les auteurs à partir des données des institutions internationales.

* Les valeurs des scores ainsi que les sources des données sont consignées dans les tableaux en annexes.

** Voir tableau 3 en annexe. Classement sur 140 pays pour le potentiel d'attractivité des IDE.

dit, notre score ne reflète pas de différences d'appréciation entre le score «infrastructure», ou celui de l'environnement, et le score «performances IAA», ou «taille du marché», dans la décision d'investir. Les quatre scores intermédiaires sont supposés avoir une importance équivalente.

Le tableau ci dessous présente les scores intermédiaires obtenus par les 09 pays examinés, ainsi que la valeur des variables nécessaires à leur calcul. Nous avons aussi reproduit le classement des 09 pays selon l'indice de performance des IDE de la CNUCED et le classement selon les performances des IAA dans chaque pays, telles qu'estimées par le CIHEAM.

2. Résultats obtenus et discussion

La combinaison des quatre scores intermédiaires a permis de construire un score sectoriel. Sur cette base, nous avons classé les pays méditerranéens examinés. Ce classement a été comparé avec celui basé sur la performance des IDE et émanant de la CNUCED (cf. tableau 3).

Les résultats obtenus pour les 9 PSEM ayant fait l'objet de ce travail, attestent d'une forte amplitude des scores (notamment ceux relatifs à la taille du marché/la demande et aux performances des IAA), traduisant une forte diversité des situations dans la région.

En termes absolus, le score d'attractivité sectorielle n'a qu'une portée analytique limitée. Cependant, il permet d'effectuer deux types de comparaisons: entre les pays en renseignant sur l'attractivité relative; et avec d'autres scores, notamment l'indicateur de performance des IDE de la CNUCED pour tenter d'identifier les différences significatives pouvant attester de la spécificité des IAA en terme d'IDE.

Les scores d'attractivité sectorielle des PSEM traduisent une forte hétérogénéité. Si les différences ne sont pas très visibles pour les indices «infrastructure» et «environnement institutionnel», elles sont claires pour ce qui est des scores de «taille de marché» et de «performances des IAA». Entre les deux cas extrêmes d'Israël (Score 28,05) et de la Syrie (Score 4,51), deux groupes de pays peuvent être distingués: la Turquie, la Tunisie, le Liban et la Jordanie présentent des scores intermédiaires compris entre 10 et 14, alors que l'Egypte, le Maroc et l'Algérie obtiennent des scores inférieurs à 9.

En examinant les scores par groupe de variables, on se rend compte que «les différences» en termes d'attractivité se font surtout par rapport à la taille du marché et aux performances des IAA. Même s'ils révèlent certains écarts, les scores des deux autres groupes (infrastructure et environnement institutionnel) sont moins discriminants pour l'attractivité des PSEM.

Par rapport à la comparaison des scores obtenus avec ceux de l'attractivité globale des IDE (score performance et classement selon le potentiel des IDE de la CNUCED), il faut signaler que hormis quelques écarts (cas de la Turquie), les deux classements présentent de fortes similitudes; infirmant ainsi en partie l'appréciation des spécificités des IAA à travers le score d'attractivité sectorielle.

Même si le classement obtenu à travers le score sectoriel construit ne diffère que légèrement de celui de la CNUCED, il faudrait noter la grande amplitude des différences entre les pays. Ainsi, en incorporant des variables spécifiques au secteur des IAA, la différence entre les situations égyptienne et turque est nettement plus visible.

Le score de l'Egypte est révélateur à cet effet. Le pays, pourtant classé quatrième selon les scores de la CNUCED, se situe à la septième place selon notre score synthétique, reflétant de faibles performances relatives des IAA. *A contrario*, la Turquie arrive à compenser certaines faiblesses institutionnelles, par de fortes performances IAA et un

marché potentiel important. Idem pour la Tunisie qui, malgré un marché étroit, arrive à obtenir un score élevé, grâce notamment à de fortes performances dans les IAA (le pays est classé second concernant la productivité du travail et le produit IAA par habitant).

Enfin, nous avons aussi effectué le calcul du score sectoriel pour la France et la Thaïlande. Les scores sectoriels obtenus pour ces pays sont respectivement de 36,84 et 14,59. Les deux pays «témoins» dépassent ainsi la plupart des PSEM examinés (tous à l'exception d'Israël).

Trois principaux enseignements peuvent être tirés de ce travail:

- Sur le plan théorique: il semble que la construction d'un score sectoriel soit globalement justifiée. La méthode des scores globaux occulte les spécificités sectorielles et ne renseigne que très faiblement sur les écarts qui peuvent exister entre les pays ou les régions. Cependant, la question de la pertinence et du nombre des variables à intégrer demeure sans réponse, en l'absence d'une enquête auprès des firmes, afin de limiter les déterminants des décisions d'investir pour un secteur donné.

- Sur le plan méthodologique: l'incorporation de certaines variables spécifiques peut compenser des insuffisances macroéconomiques et mieux renseigner sur les différences inter-pays. Les scores obtenus doivent cependant être comparés aux flux sectoriels réels d'IDE.

- Sur le plan normatif: les résultats obtenus remettent en cause l'utilisation de politiques d'attractivité généralistes qui se basent principalement sur les incitations fiscales et les baisses de coûts de main d'œuvre. Ces mesures doivent être combinées à des décisions sectorielles (ou régionales) plus décentralisées et mieux ciblées. Elles doivent aussi répondre à des objectifs d'attractivité précis: Quels types d'IDE veut-on? et dans quels secteurs?

Nos résultats remettent en cause l'idée d'une construction de score global d'attractivité des IDE en signalant d'importants écarts sectoriels. Cependant, et même si l'idée paraît intéressante et justifiée sur le plan théorique, son application est tributaire de nombreuses insuffisances empiriques. Le manque de données, l'harmonisation des sources et des modes de calcul des agrégats au niveau international, ainsi que les problèmes de pondération en constituent les limites principales.

3. Limites du score d'attractivité sectorielle des IAA/PSEM

Même si nos résultats permettent de donner certaines appréciations quant à l'attractivité des PSEM, les résultats obtenus en termes de score sectoriel ne traduisent que faiblement la spécificité des IAA, des stratégies des FMN et du produit agroalimentaire. Certaines limites de ce travail peuvent être signalées dans ce sens afin d'atténuer la remise en cause des spécificités sectorielles. Elles se rapportent à la fois aux choix des déterminants, au mode de calcul et à la nature des données utilisées:

- En l'absence d'une analyse des données de flux entrants

des IDE sur longue période et de leurs déterminants (par régression, par exemple), aucune pondération des variables, ou à défaut des groupes de variables, n'a pu être effectuée. Or, les apports théoriques ont permis de constater l'importance de la taille du marché et les performances sectorielles pour les IAA. Dans une application annexe, nous avons attribué des pondérations arbitraires (2 pour la taille du marché et 2 pour la performance, 1 pour l'environnement institutionnel et 1 pour l'infrastructure). Les résultats ne montrent pas de différences significatives avec ceux obtenus sans pondération.

- Aucune des variables utilisées ne traduit le dynamisme des situations. L'utilisation de données prospectives notamment pour la population, la consommation alimentaire, la croissance du PNB et celles concernant l'évolution des agrégats de performance des IAA pourrait aboutir à des résultats plus significatifs.

- Même si les variables utilisées proviennent de la même source pour l'ensemble des pays, la diversité des sources pour l'ensemble des variables pourrait avoir des effets en termes de cohérence/pertinence des résultats obtenus.

- Les données utilisées concernent les années 2001-2002. Les évolutions récentes en termes de flux d'IDE traduisent des changements d'attractivité, notamment en faveur de certains pays du Maghreb, pour les IAA (Hatem, 2005).

- L'utilisation de variables concernant les stratégies des FMN agroalimentaires et une agrégation plus fine des données pour prendre en compte les spécificités des IAA selon les branches d'activité, permettraient de mieux traduire la spécificité sectorielle d'attractivité des IDE.

Les nombreuses limites de cette tentative de construction de score ne doivent pas remettre en cause les justifications de la démarche, à savoir la prise en compte des spécificités sectorielles dans l'analyse de l'attractivité des IDE et leurs implications pour les politiques publiques d'incitation de l'investissement étranger.

Conclusion

Même si cela n'est pas toujours vérifié, les investissements directs à l'étranger sont souvent perçus par les décideurs comme une source d'emplois, de ressources fiscales additionnelles, et même d'un regain de compétitivité des entreprises locales. Les pays – et même les régions à l'intérieur d'un même pays- se livrent à des compétitions institutionnelles et fiscales afin d'attirer les firmes multinationales sur leur territoires respectifs. Plusieurs recherches académiques ont cependant relativisé les effets d'une telle approche.

Certains secteurs présentent de fortes spécificités. Cela se traduit souvent par les échecs des politiques généralistes d'attractivité basée essentiellement sur les avantages fiscaux et la baisse des coûts de main d'œuvre. De même, les stratégies des firmes multinationales recouvrent une forte diversité en termes de décision d'investir à l'étranger. Ces stratégies sont souvent basées sur des options de diversification des portefeuilles de marques, des métiers ou des mo-

des de production. Cela rend encore plus inopérantes les politiques d'incitations fiscales ou salariales.

Ce travail avait pour objectif la construction d'un score d'attractivité sectorielle. Il a été illustré par le cas des Industries AgroAlimentaires (IAA) dans les Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM). Il se justifie sur le plan théorique par une rareté relative des travaux sur l'attractivité sectorielle par rapport à ceux traitant de l'attractivité des territoires ou à ceux concernant les stratégies d'implantation des firmes. D'autre part, les controverses théoriques concernant les déterminants des IDE et l'échec de réplification de politiques généralistes d'incitation des IDE renforcent l'option du score sectoriel.

Sur le plan empirique, la multiplication de scores et d'indicateurs d'attractivité réduit la visibilité/crédibilité de certaines politiques publiques. D'autre part, le secteur des IAA et le produit alimentaire présentent certaines spécificités en termes de stratégies d'entreprises agroalimentaires et de types d'IDE.

Le score sectoriel d'attractivité des IDE dans les industries agroalimentaires en Méditerranée a été construit à partir de quatre scores intermédiaires: la taille du marché, l'environnement institutionnel, les performances intrinsèques des IAA et l'infrastructure. Nous avons comparé les classements des pays selon notre score avec le classement basé sur le score de performance des IDE de la CNUCED afin d'identifier les différences significatives entre les neuf pays méditerranéens examinés.

Les scores sectoriels obtenus présentent de fortes similitudes avec les scores d'attractivité globale et ne traduisent que faiblement les spécificités des IAA. Cependant, nos résultats démontrent l'existence de fortes différences entre les pays et de mécanismes de compensations des faiblesses/atouts par rapport aux scores intermédiaires de chaque pays. Des pays arrivent à compenser la faiblesse de leur environnement institutionnel par de fortes performances des IAA (Turquie); d'autres, au contraire, sont «déclassés» malgré de fortes performances IAA à cause de faiblesses institutionnelles ou dans l'infrastructure (Syrie).

Notre construction de score sectoriel basée sur des scores intermédiaires a permis, entre autres, d'identifier les «carences» des pays en matière d'attractivité. Au delà de ces observations, cela permet d'orienter la mise en place de mesures spécifiques (sectorielles ou régionales) d'attractivité des IDE, comme réponse aux stratégies des multinationales mais aussi comme leviers d'action orientée.

Parce que cette tentative de construction de score sectoriel comporte de nombreuses limites tant sur le plan des données utilisées que sur le plan du mode de calcul, ses résultats ne doivent pas remettre en cause la nécessité de prise en compte des spécificités sectorielles. Les recherches futures sur l'attractivité des IDE doivent, à notre sens, intégrer ces spécificités sectorielles et la diversité des objectifs stratégiques des firmes multinationales comme déterminants des décisions d'investir à l'étranger et, *in fine*, en termes de politiques publiques d'attractivité.

Références bibliographiques

Asiedu E., 2002. *On the determinants of foreign direct investments to developing countries: is Africa different?* Washington. World Development, 30, 1, 107-119.

Babez F., Bedrani S., 2002. *Les stratégies des acteurs algériens du système agroalimentaire face à l'intégration Euro-méditerranéenne*. cahiers du CREAD, 61, 31-47.

Bencharif A., Ghersi G., Rastoin J.L. et Tozanli S., 2002. *Les nouveaux partenariats entre acteurs économiques de la Méditerranée*, CIHEAM. Alger. Document de travail, colloque international, 26-28 avril. 21-35.

Bevan A., Estrin S. et Meyer K., 2004. *Foreign investment location and institutional development in transition economies*. International Business Review, 13, 43- 64.

Beyer J., 2002. *Please invest in our country – How successful were the tax incentives for foreign investment in transition countries?*, Communist and Post-communist Studies, 35, 191- 211.

Blömstrom M. et Kokko A., 1998. *Multinational corporations and spillovers*. Journal of Economic Surveys, 12, 3, 247-277.

Bouklia-Hassan R. et Zatlà N., 2001. *L'IDE dans le bassin Méditerranéen: Ses déterminants et son effet sur la croissance économique*. Cahiers du CREAD, 55, 21-46.

Bush C.M., Kokta R.M. et Piazolo D., 2003. *FDI in Europe: Is there redirection from the South to the East?* Journal of Comparative Economics, 31, 94 –109.

Catin M., Ghio S. et Van Huffel C., 2001. *Intégration, investissements directs étrangers et concentration spatiale dans les pays en développement*. Revue Région et Développement, 13, 11-46.

Catin M., Ghio S. et Van Huffel C., 2002. *IDE, diffusion technologique et concentration spatiale dans les pays en développement*. Revue Région et Développement, 16, 55-83.

Caves R.E., (1971). *International corporations: the industrial economics of foreign investment*. Economica, 38, 149, 1-27.

Coeuré B. et Rabaud I., 2003. *Attractivité de la France: analyse, perception et mesure*. Economie et Statistique, 363,364 et 365.

Commission européenne, 2003. *Examen de la situation économique des partenaires méditerranéens de l'UE*. Bruxelles. Occasional papers, n°2, Janvier.109 pages.

Cumenge G., 2004. *Les investissements industriels français au Maroc: Une étude empirique sur la décennie 90*. Paris. document de travail, ministère de l'économie, de l'industrie et des finances. Juillet. 45 pages.

Debrinski J.P. et De Saint Laurent B., 2005. *Attractiveness score Board of Meda countries*. Paris. Agence Française des investissements internationaux (AFII), 14, Janvier. 177 pages.

De Mello L.R., 1997. *Foreign direct investment in developing countries and growth: a selective survey*. Journal of development studies, 34, 01, 1-34.

- Dunning J.H. et Lundan S.M., 1998. *The geographical sources of competitiveness of multinational enterprises: an econometric analysis*. International Business Review, 07, 115-133.
- Dunning J.H., 1988. *The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions*. Journal of International Business Studies, 19, 01, 1-31.
- Dupuch S., 2004. *Les IDE dans les nouveaux pays adhérents à l'UE*. Revue Régions et Développement, 20, 45-64.
- Ferfera Y. et Benabdellah Y., 2004. *Le processus de Barcelone et la construction de la région Euro-Méditerranéenne: Quelle intelligence pour les pays du Sud?* In Kerdoune F., Nemouchi F., (eds), «Euro-Méditerranée: Le processus de Barcelone en question». Alger. Ed Dar Houa, 39-59.
- Franko L. G., 1978. *Foreign direct investment in less developed countries: Impact on home countries*. Journal of International Business Studies, 9, 3, 55-65.
- Frikha M., 2005. *L'attractivité des IDE dans l'espace méditerranéen*. Document de travail du Laboratoire RII, Université du Littoral Côte d'Opale, n° 91. Janvier.
- Gherzi G., 2003. *Partenariats méditerranéens: Garder le cap sur une mer agitée?* CIHEAM. Montpellier. Options Méditerranéennes, A, 52, 27-38.
- Haaparanta P., 1996. *Competition for foreign direct investment*. Journal of Public Economics, 63, 141-153.
- Hatem F., 2006. *Les investissements internationaux dans les IAA en Europe*. Paris. Notes et études de l'AFII, n° 1, janvier. 30 pages.
- Hatem F., 2005. *Le secteur agroalimentaire dans la région Euro-Méditerranéenne*. Paris. Notes et études ANIMA, AFII, n° 16, novembre. 126 pages.
- Hennart J.F. et Park Y.R., 1993. *Greenfields versus Acquisition: the strategy of Japanese investors in the United States*. Management Science, 39, 9, 1054-1070.
- Hennart J.F. et Reddy S., 1997. *The choice between mergers/acquisitions and joint venture: the case of Japanese investors in the United States*. Strategic Management Journal, 18, 1, 1-12.
- Hugon P., 1999. *Les accords de libre échange avec les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée entre la régionalisation et la mondialisation*. Revue Région et Développement, 09, 5-32.
- Jaffrin S. et De Saint Laurent B., 2005. *Les IDE dans la région méditerranéenne en 2004*. Paris. Notes et Etudes ANIMA, n° 15, (AFII), Janvier. 74 pages.
- Kebabdjian G., 2004. *Economie politique du régionalisme: le cas Euro-méditerranéen*. Revue Régions et Développement, 19, 153-184.
- Kim D.J. et Kogut B., 1996. *Technological platforms and diversification*. Organization Science, 7, 3, 283-301.
- Kogut B., 1991. *Joint Venture and the option to expand and acquire*. Management Science, 37, 1, 19-33.
- Lall S. et Narula R., 2004. *FDI and its role in economic development: Do we need a new agenda?* European journal of development research, 16, 3, 447-464.
- Mainguy C., 2004. *L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développements*. Revue Régions et Développement, 20, 65-89.
- Mathieu E., 2005. *Le tableau de bord de l'attractivité de la France: un outil opérationnel face aux classements internationaux de la compétitivité*. Paris. Notes et Etudes de l'AFII, Agence Française des Investissements Internationaux, n°1.
- Mudambi R. et Mudambi S.M., 2002. *Diversification and market entry choices in the context of foreign direct investment*. International Business Review, 11, 35-55.
- Neffati H. et Richet X., 2004. *L'attractivité comparée des IDE de la Tunisie et de la Hongrie*. Revue Régions et Développement, n° 19.105-129.
- Pan Y. et Tse D.K., 2000. *The hierarchical mode of market entry modes*. Journal of International Business Studies, 31, 4, 535-554.
- Perez R., 1994. *Les industries alimentaires et les stratégies des firmes en Méditerranée* Académie Française d'Agriculture, 80, 9, 151-176.
- Rastoin J.L., Tozanli S. et Gherzi G., 2003. *L'émergence du capitalisme agroalimentaire dans les pays méditerranéen*. Marseille, Conférence du FEMISE, Décembre. 15 Pages.
- Rastoin J.L., 2004a. *Le système agroalimentaire dans la perspective de l'espace économique euro-méditerranéen*. Barcelone. Séminaire international «Agriculture et l'association euro-méditerranéenne: Défis et opportunités », 28 mai. 09 pages.
- Rastoin J.L., Gherzi G., Padilla M. et Tozanli S., 2004b. *Développement et politiques agroalimentaires dans la région méditerranéenne*, in CIHEAM, « AgriMed, rapport annuel ». 212 – 266.
- Regnault H., 2004. *Nord et Sud en Méditerranée: De la confrontation à la coopération, de la divergence à la convergence*. Revue Régions et Développement, 19, 7-17.
- Reiffers J.L. et Handoussa H., 2003. *Partenariat euro-méditerranéen: Analyse et propositions du forum euro-méditerranéen des instituts économiques*. Marseille, Rapport du FEMISE 2003 Institut de la méditerranée, septembre. 156 pages.
- Traill B. et Gomes Da Silva J., 1996. *Measuring international competitiveness: the case of European food industry*. International Business Review, 15, 2, 151-166.
- Stähler F., (2005), "Market entry and foreign direct investment", *International Journal of Industrial organization*, 2, 1-13.
- Van Huffel C., 2001. *IDE: Problèmes et enjeux pour les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée*. Revue Région et Développement, 13, 195-216.

Annexes

Tableau 2 – La méditerranée du sud et de l'est: un ensemble économique hétérogène.

Pays	Pop Millions	% Pop Urbaine	PNB Milliards US \$	Dépenses ménages Mil US \$	PNB/ Hab Milliers US \$ P.A	Taux d'inflation %	Taux de Chômage %
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Algérie	32,3	59	66	30	6	3	30
Chypre	0,8	69	11	6	18	4	4
Egypte	73,4	42	82	59	4	4	9
Israël	6,6	92	109	62	20	-1	10
Jordanie	5,6	79	10	8	4	2	13
Liban	3,7	88	19	18	5	1	9
Malte	0,4	92	4	3	18	1	7
Maroc	31,1	57	45	28	4	1	22
Aut Palest	3,7	/	4	3	/	/	26
Syrie	18,2	50	22	14	4	1	11
Tunisie	9,9	64	24	17	7	3	/
Turquie	72,3	66	238	160	7	2,5	11
Rép Tchèque*	10,2	74	85	36	16	0	7
Thaïlande*	63,5	32	143	86	8	2	2

∞ A titre de comparaison

- (1), (3) et (4): Données Banque Mondiale 2003 (sauf pour la Jordanie 2002).
- (2): Données des Nations Unies: World Urbanization Prospects (2003).
- (5): En parité du pouvoir d'achat (P.A) et en milliers de dollars US courants, Banque Mondiale (2003).
- (6): Variation en pourcentage de 2002 à 2003; Données FMI (2004), Financial statistics and data files.
- (7): Selon la définition du BIT, Chiffres de 2002, BIT, Key indicators of the labour market database (2002).

Tableau 3 – Quelques données concernant les performances à l'exportation et l'attractivité des IDE des pays du Sud et de l'Est de la méditerranée.

Pays	% Prod Manuf / Export	% High Tech / Export	Moyenne tarifs douaniers %	Flux IDE Millions US \$	% Stock IDE / PNB	Score Perf IDE (Cnuced)	Potentiel Attrac IDE	Solde balance com M \$
	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
Algérie	02	04	15	768	10	0,8	75	+9
Chypre	55	03	3	717	44	3,2	43	+0,4
Egypte	35	01	14	739	26	0,3	70	-2
Israël	93	20	/	3427	29	1,4	23	-3
Jordanie	68	03	14	282	26	1,2	68	-9
Liban	69	03	12	282	11	0,8	60	-5
Malte	96	62	10	335	64	1	34	-0,1
Maroc	66	11	25	1330	26	2,4	73	-3
Syrie	07	01	11	182	10	0,3	100	0
Tunisie	82	04	26	608	66	1,4	71	-1
Turquie	84	02	5	1329	08	0,4	72	-8
Thaïlande*	75	31	10	3225	26	0,9	54	+9
France*	81	21	3	41600	25	1,6	14	+29

∞ A titre de comparaison

- (8) et (9): Données Banque Mondiale à partir de la base de données COMTRADE des Nations Unies ((2002).
- (10): Données FMI, Government Finance Statistics Yearbook and datafiles (1997 – 2002).
- (11): Flux nets d'IDE (selon la définition du FMI: Acquisition de 10% de capital au moins); Données CNUCED; Moyenne 1999 – 2003 (sauf Jordanie: 1998-2002), en millions de US dollars courants.
- (12): En % du PNB, Données CNUCED 2003 (Sauf Jordanie 2002).
- (13): Score de Cohérence du stock d'IDE avec le PNB: Proche de 1: Cohérence Maximale; Supérieur à 1 reçoit plus d'IDE que son PNB ne le nécessite; Données CNUCED; World Investment Report (2001 – 2003). Pour un pays i, Perf IDE = (IDEi/IDE mondial) / (PNBi/PNB mondial).
- (14): Classement des pays de 1 à 140 par ordre décroissant selon un indice synthétique d'attractivité des IDE, Données CNUCED pour 2000 et 2002.
- (15): En Milliards de US \$ Courants, Données Banque Mondiale, National Accounts Data.

Tableau 4 – L'attractivité des IDE des pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée à travers quelques indices et scores.

Pays	Alg	Egy	Isr	Jor	Lib	Ma	Syr	Tun	Tur	Thaï	Fra
Score barrières à l'inv étranger (16)	2	3	2	2	3	2	4	3	3	3	2
Score Protection investisseurs (17)	2	2	7	3	1	4	1	6	2	6	6
Score Protect Propriété intell (18)	3	3,5	1,5	3	5	3,5	5	3	3,5	3,5	2
Score climat des affaires (19)	-0,54	-0,45	1,03	0,1	-0,47	0,02	-0,97	-0,02	0,08	0,34	1,25
Score efficacité Sys Judiciaire (20)	-0,54	0,09	0,97	0,33	-0,27	0,11	-0,41	0,27	0	0,3	1,33
% Eco informelle/ PNB (21)	33	35	22	19	34	36	19	38	32	53	15
Taux d'impôt max sur revenu (22)	40	40	50	25	20	44	17	35	40	37	50
Taux d'impôt max sur bénéfice(23)	30	40	36	35	15	35	58	35	33	30	34
Nbre procédures début affaire (24)	14	13	5	11	6	5	12	9	8	8	7
Temps estimé pour débiter (25)	26	43	34	36	46	11	47	14	09	33	8
Temps estimé fermeture (26)	3,5	4,2	4	4,3	4	1,8	4,1	1,3	2,9	2,6	1,9
% recouvrement cas de faillite (27)	37	18	38	27	19	35	29	50	26	42	47
Temps nécessaire pour le règlement d'un conflit commercial (28)	407	410	585	342	721	240	672	27	330	390	75
Nombre de Procédures (29)	49	55	27	43	39	17	48	14	22	26	21
Temps enregistrement brevet (30)	52	193	144	22	25	82	23	57	09	02	193
% Crédits au secteur privé (31)	11	62	93	72	82	55	10	69	16	103	91
Score compétitivité Indust (32)	15	24	46	25	18	23	15	24	31	39	49
Indice liberté économique (33)	3,1	3,55	2,65	2,70	3,15	3,05	4,10	2,85	2,75	/	/
% routes goudronnées (34)	69	78	100	100	85	56	21	65	36	99	100
Nombre téléphones /1000 hab (35)	61	110	467	127	199	38	123	117	281	105	569

- (16): Score de la «Heritage foundation»: indice synthétique construit à partir des restrictions sur les participation/acquisition, transferts de capital et rapatriement des bénéfices des entreprises étrangères; variation entre 5 (forte restriction) et 1 (faible). Heritage Foundation, Index of economic freedom, 2003. (17): Score de protection des investisseurs et de l'obligation de révélation/déclarations des informations financières; variation entre 1 (faible révélation) et 7 (forte révélation); Banque Mondiale «Doing Business», 2004. (18): Score de la « Heritage foundation», variation entre 1 (forte protection) et 5 (faible). Heritage Foundation, Index of economic freedom, 2003. (19): Score estimant la capacité du gouvernement à créer un climat encourageant et favorable pour les investissements étrangers; - 2,5: Mauvaise Gouvernance; 0: Moyenne; + 2,5: Bonne Gouvernance; Données 2002. Kaufmann D., Kray A., Mastozzi A., Gouvernance indicators 1996-2002, World Bank policy research working paper, N° 3106, 2003. (20): Score synthétique sur la perception de l'incidence criminelle, de la corruption et de l'efficacité du système judiciaire, Données 2002. Idem (19). (21): Production échappant à la comptabilité nationale. En % du PNB pour l'année 2003. Friederich Schneider, Size and mesurement of the informal economy in 110 countries around the World, 2003 (22), (23): Les données concernent l'année la plus récente; FMI, Staff country report et Ernest & Young; 2003 «the global executive» et 2003 «World Wide corporate tax guide», 2000 - 2003 (24), (25), (26), (27), (28), (29) et (30): Temps en jours calendaires, et procédures en nombre, données 2003 et 2004, Banque Mondiale «Doing business», 2004. (31): En % du PNB, Données 2003 (Sauf Malte 2002), FMI (2004), Financial data files. (32): Indice synthétique combinant quatre variables: valeur ajoutée des produits manufacturés, exportations de produits manufacturés, activité « High Tech » dans la valeur ajoutée des produits manufacturés et enfin la qualité des exportations. Données 2000: Varie de 0 (faible Compétitivité) à 100 (Forte). UNIDO, Industrial Development report, 2001. (33): L'indice de la «Heritage Foundation» est compris entre 1 et 5. 1 correspond à un cadre institutionnel et à des politiques permettant d'exercer librement les activités économiques. 5 correspond à des politiques très restrictives. Données 2002, Heritage Foundation, Index of economic freedom, 2003. (34): % en termes de distances des routes goudronnées par rapport à l'ensemble du réseau routier. IRF, World Road Statistics (1999 – 2001). (35): Nombre de ligne téléphoniques fixes pour 1000 habitants. ITU, World telecommunication development report and database, 2002.

Tableau 5 – Performance des IAA des pays méditerranéens en 2004.

Rang	Pays	Productivité du travail (Y/ w)	Taux de valeur ajoutée (VA/ Y)	Capacité productive (Y / Pop)	Dynamisme Croissance 95-98 du taux de VA	Score*
1	France	267	28	2 026	- 1	5,1
2	Italie	333	22	1 564	3	4,7
Moyenne PM UE		250	26	1 616	-26	4,4
3	Espagne	210	28	1 528	37	4,2
4	Israël	140	26	1 159	11	3,2
Moyenne PM		181	26	793	-23	3
5	Chypre	69	36	702	11	2,7
6	Grèce	122	30	566	1	2,6
7	Portugal	109	16	948	-10	2,4
8	Malte	80	29	615	8	2,4
9	Liban	100	23	429	5	2
10	Turquie	96	26	195	-14	1,8
11	Tunisie	91	16	328	-8	1,5
Moyenne P.M		62	24	175	-7	1,5
12	Syrie	75	22	111	11	1,4
13	Algérie	33	27	99	-15	1,4
14	Maroc	50	21	154	5	1,3
15	Jordanie	34	22	112	16	1,2
16	Egypte	30	20	88	3	1,1

* Indice synthétique obtenu à partir des quatre variables précédentes
 Y : Production, W : Travail, VA : Valeur ajoutée, Pop : Population
 PM UE: Pays méditerranéen de l'UE, PM: Ensemble méditerranée; P.M: pays partenaires méditerranéens (PSEM)
 Source : D'après données Ciheam 2001 in Rastoin et al., (2004)