

ÉCONOMIE
➤ **RURALE**

Économie rurale

Agricultures, alimentations, territoires

302 | Novembre-décembre 2007
Numero 302 (2007)

Essai de construction d'un score d'attractivité sectorielle des investissements directs étrangers

Cas du secteur agroalimentaire du Sud et de l'Est méditerranéens

Construction of an industrial FDI attractiveness score: The case of Agri-Food Industries in South and East Mediterranean Countries

Foued Cheriet et Selma Tozanli



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/2072>

DOI : 10.4000/economierurale.2072

ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 30 décembre 2007

Pagination : 40-55

ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Foued Cheriet et Selma Tozanli, « Essai de construction d'un score d'attractivité sectorielle des investissements directs étrangers », *Économie rurale* [En ligne], 302 | Novembre-décembre 2007, mis en ligne le 30 décembre 2009, consulté le 01 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/2072> ; DOI : 10.4000/economierurale.2072

Essai de construction d'un score d'attractivité sectorielle des investissements directs étrangers

Cas du secteur agroalimentaire du Sud et de l'Est méditerranéens

Foued **CHERIET** • École nationale supérieure d'agronomie Sup Agro de Montpellier, UMR Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'acteurs (MOISA)

Selma **TOZANLI** • Institut agronomique méditerranéen-CIHEAM, Montpellier

Introduction

La littérature traitant des Investissements directs étrangers (IDE)¹ est abondante. Elle se rapporte essentiellement à trois problématiques : les déterminants des IDE (facteurs d'attractivité), aux modes d'entrée des Firmes multinationales (FMN) et leurs stratégies d'implantation, aux 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 autres indicateurs facilitant les comparaisons inter-pays et les appréciations de l'évolution de l'attractivité dans le 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 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 mesures incitatives à l'investissement étranger (Asiedu, 2002). 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 des coûts salariaux faibles 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 de la Méditerranée (PSEM)². Pour ce faire, nous avons combiné des scores « généralistes » d'attractivité, issus des rapports des institutions internationales (FMI, Banque mondiale) et divers bureaux d'études à des agrégats sectoriels agroalimentaires concer-

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, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie. Chypre et Malte n'ont pas été intégrées dans cette analyse, même si ces deux pays ont rejoint l'Union européenne (UE). Quant à la Libye, le manque de données ne permet pas son intégration dans le groupe des PSEM étudiés.

nant les pays méditerranéens et issus des études du CIHEAM³. Ce travail se justifie au moins pour deux raisons :

1. 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 firmes (multidomestiques avec des marques globales adaptées aux contextes locaux) mais aussi par rapport à la nature du produit (périssabilité), de sa production (logistique) et de sa consommation (goûts locaux).
2. Ensuite, parce que les PSEM présentent certaines particularités en termes d'échéances géopolitiques (Zone de libre-échange 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) (Rastoin *et al.*, 2004 ; Gherzi, 2003).

Dans une première partie, cet article 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 l'analyse. Dans une seconde partie, nous discuterons des résultats obtenus et des principales limites liées au choix des déterminants et au mode de calcul.

Revue de littérature sur l'IDE 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 l'échec de « répliation » 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 commerciale et alimentaire) 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 ;
- les effets des IDE sur les entreprises et économies locales.

La première problématique concerne les déterminants généralement classés en facteurs « immobiles » (Mudambi et Navarra, 2002 in Bevan *et al.*, 2004) et relatifs aux environnements institutionnel et macroéconomique et aux avantages conventionnels (coût/productivité du travail, infrastructure) ; et actifs « créés » qui concernent

3. Centre international des hautes études agronomiques en Méditerranée.

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

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, 1957).

La deuxième problématique porte sur la relation entre stratégies des FMN/modes d'entrée et types d'IDE (ou 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. 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 et Park, 1993), joint ventures, greenfields, et acquisitions (Kogut 1991). Dans certains cas, ces comparaisons sont adaptées au contexte du pays : *brownfields*⁵, acquisitions et joint ventures (Bevan *et al.*, 2004). Par rapport aux analyses d'attractivité, cette seconde problématique porte plutôt sur l'attractivité telle que perçue par les firmes (Hymer, 1968).

La troisième problématique se rapportant à l'examen des effets des IDE concentre la troisième partie des publications sur les IDE. Ces effets concernent d'une part, les questions relatives aux équilibres macroéconomiques (balances des paiements, financement, croissance) (Bouklia-Hassan et Zatla, 2001) et les créations d'emplois (Mainguy 2004) et, d'autre 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 *et al.*, *op. cit.*) 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 inter-régionales (Dupuch, 2004) et des effets en matière d'environnement (Mainguy, *op. cit.*) ou de bien-être des populations (Stahler, 2005). Par rapport à la question de l'attractivité, cette problématique semble combiner l'approche pays/territoire et celle des firmes.

Concernant la question de l'attractivité, la plupart de ces publications s'intéressent soit à l'attractivité territoire (côté demande des IDE), soit à l'attractivité firmes (côté offre des IDE), soit à la combinaison des deux (IDE au niveau global). D'autres publications, même si elles restent 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 économie 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 (Pournarakis, Varsakelis, 2004) avec pour objectifs communs, l'analyse d'impacts, la comparaison de l'attractivité et l'examen des enjeux des transferts technologiques.

5. Le *brownfield* est 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)

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

Les déterminants des IDE peuvent être regroupés en trois catégories :

- les « prérequis » ou conditions initiales (Beyer, 2002) concernant l'environnement macroéconomique et institutionnel, le risque pays et le traitement juridique de l'investissement (Bevan *et al.*, *op. cit.*) ;
- la deuxième 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) ;
- la troisième catégorie s'intéresse aux facteurs incitatifs (avantages fiscaux, aides publiques à l'implantation, programmes de privatisation), aux facteurs d'agglomération (externalités) et aux effets de mimétisme (présence d'autres FMN).

Ces difficultés d'appréciation se traduisent par une multiplication des scores et 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 États-nations. 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 été

« boudés » par les FMN : « *Les investisseurs étrangers n'ont pas besoin d'avantages fiscaux pour identifier de réelles opportunités d'investissement.* » (Beyer, *op. cit.*).

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. 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 une fiscalité avantageuse peut s'avérer inefficace à court terme et coûteuse à long terme.* » (Dupuch, *op. cit.*)

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 des 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 Brewer et Young (2002) (in Mainguy, 2004), « *Il est difficile de comparer 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 croissance forte.* » 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.

6. Une dizaine de scores et 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 : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced), Fonds monétaire international (FMI), Banque mondiale ou des bureaux internationaux et autres fondations : *Ernet & Young, Heritage foundation, Fraser Institute.*

3. Spécificités des industries agroalimentaires en termes d'IDE

Même si leur part dans les échanges internationaux reste faible (8 % selon Gherzi, 2003), les Industries agroalimentaires (IAA) représentent la plus grande industrie en termes d'emplois (23 millions selon Rastoin *et al.*, 2003). Ces industries sont caractérisées par une concentration intermédiaire par rapport à l'intensité concurrentielle (entre deux cas extrêmes : aéronautique et confection textile) (Hatem, 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 les 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 (FMN-A), 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 produit (chaîne globale de valeur) et de recherche de nouveaux accès aux marchés (stratégies d'implantation).

Cependant, les IAA restent caractérisées par d'autres facteurs expliquant les stratégies d'internationalisation des FMN-A et les mouvements des IDE : la concentration de la grande distribution (filiales tirées par l'aval) (Rastoin, 2004), 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.

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 de 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* » dans ce sens où ils visent les 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. 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 un 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).

À partir du milieu des années 1990, les FMN-A se sont intéressées 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 Pays d'Europe centrale et orientale) à fort taux de croissance et aux pouvoirs d'achats élevés (Rastoin *et al.*, 2004).

4. Spécificités des relations PSEM/UE en agroalimentaire

Même si les PSEM présentent une forte hétérogénéité des situations, quelques traits communs les caractérisent par rapport à l'attractivité des IDE (Van Huffel, 2001)⁷ : 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, *op. cit.*) : par rapport aux poids économiques des deux ensembles (PNB, compétitivité des entreprises, taille du marché et parts dans les échanges internationaux) ; 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) ; 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).

Les PSEM se caractérisent par une faible attractivité des IDE, dans un contexte de forte croissance (Van Huffel, *op. cit.*). Certains auteurs expliquent cette faiblesse par l'inadéquation de ces économies avec les conditions d'attractivité : facteurs institutionnels et politiques publiques insuffisamment adaptées, des environnements peu concurrentiels et une taille trop étroite des marchés pris séparément (Bellon et Gouia, 1997). D'autres 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)⁸.

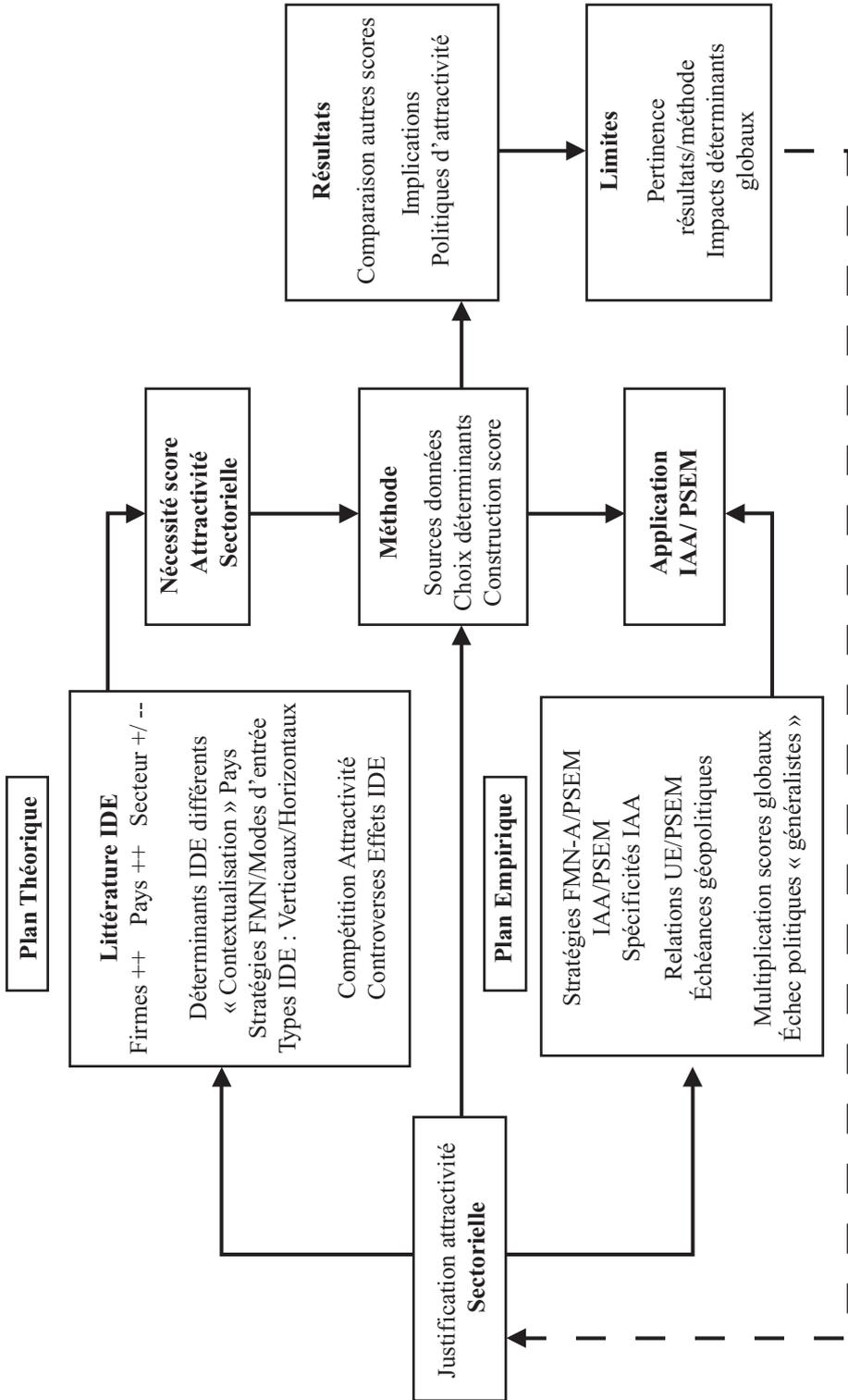
Une autre explication des faiblesses des IDE-A en Méditerranée aurait trait aux faibles performances du secteur dans ces pays (Rastoin *et al.*, 2003). Les écarts sont très importants en termes de performances des IAA des PSEM par rapport aux pays du Nord de la Méditerranée mais aussi entre PSEM. Les informations relatives à la production agroalimentaire, à la population active dans les IAA, aux taux de valeurs ajoutées et aux capacités productives sont significatives à ce sujet : la productivité du travail dans les IAA est 4,5 fois supérieure en Israël qu'en Égypte, 10 fois supérieure en Italie qu'en Syrie. La capacité de production agricole par habitant en France dépasse le PNB par habitant de nombreux PSEM.

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-après (*figure 1*). Sur le plan théorique, la démarche de construction d'un score d'attractivité sectoriel des IDE se justifie par la rareté relative des publications dans ce sens, la nécessaire « contextualisation » des politiques d'attractivité (Asiedu, *op. cit.*) 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 les caractéristiques des relations entre PSEM et UE, et par la multiplication des scores et autres mesures de l'attractivité et l'échec répété des politiques publiques mises en place. Nous exposerons dans ce qui suit, 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.

8. G. Cumenge (2004). *Les investissements industriels français au Maroc : Une étude empirique sur la décennie 90*. Paris, ministère de l'Économie, de l'Industrie et des Finances, document de travail, juillet, 45 pages.

7. Cf. la page 196.

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



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 celui 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 (Coeuré, Rabaud, 2003). Cependant, de tels scores peuvent être utiles pour effectuer, sous certaines conditions, des comparaisons dans le temps (dynamisme) ou 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 de la demande des ménages (PNB/habitant, population, population urbaine et dépenses des ménages par habitant),
- celles de l'environnement institutionnel (crédit accordé au secteur privé, indice de liberté économique et score d'entraves à l'investissement étranger),
- celles des performances des IAA du pays (productivité du travail IAA, pourcentage de la valeur ajoutée et capacité de production/habitant) ;
- celles qui se rapportent à l'infrastructure (pourcentage des routes goudronnées, nombre de téléphone par habitant).

L'ambiguïté quant aux effets de variables tels que la proximité géographique, l'ouverture internationale (y compris pour les IAA) ou des 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 Coface⁹) 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 l'*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 et De Saint Laurent, 2005, Reiffers, Handoussa, 2003). 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.*, 2004).

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 (périssabilité).

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 est un rapport relatif de la situation dans le pays considéré (pays i) à celle dans l'ensemble de la Médi-

9. Compagnie française pour le commerce extérieur.

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

Score¹¹ attractivité sectorielle IAA pays i : ([Score taille marché/Demande] + [Score performance IAA] + [Score Env Inst] + [score Infrastructure])

Score taille marché/demande pays i =
 (pop i/pop m) + (% pop urb i/Moy Psem % pop urb) +
 (PNBi/pop i/PNB psem/pop psem) + (dép mén/hab i/dép mén/hab m)

Score performance IAA pays i =
 (Yi/w i/Ym/w m) + (VA i/Yi/VA m/Y m) + (Yi/pop i/Y m/pop m)

Score env. institutionnel pays i =
 (% créd Priv i/Moy % créd Privé m) + ((ILE i - ILE m)/ ILE m) + (I Bar m- I Bar i)

Score infrastructure pays i =
 (% RG i/Moy % RG m) + (Tél. i/Tél. m)

terrannée (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.

Toutes les données utilisées¹⁰ dans la construction du score d'attractivité sectorielle des IAA sont consignées dans les tableaux en annexe. L'*encadré 1* et le *tableau 1* présentent 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 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

11. 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.

10. Pour les données concernant les performances des IAA dans les PSEM, cf. Rapport CIHEAM, 2001.

aux IAA contre 9 variables « généralistes ». Aussi, et faute d'estimation antérieure, nous n'avons introduit aucune pondération des variables. Autrement dit, notre score ne reflète pas les différences d'appréciation entre le score « infrastructure » ou celui de « l'environnement » et le score « performances IAA » ou « taille de marché » dans la décision d'investir. Les quatre scores intermédiaires sont supposés avoir une importance équivalente.

Le *tableau 1* présente les scores intermédiaires obtenus par les 9 pays examinés, ainsi que la valeur des variables nécessaires à leur calcul. Nous avons aussi reproduit le classement des 9 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* en annexe).

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.

Les scores d'attractivité sectorielle des PSEM traduisent une forte hétérogénéité. Si les différences ne sont pas très visibles pour les indices « infrastructure » et « envi-

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

Indices /Scores	Algérie	Égypte	Israël	Jordanie	Libye	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie
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/Habitant	0,88	0,59	2,95	0,59	0,74	0,59	0,59	1,03	1,03
Dépenses ménages/Habitant	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. étranger	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 téléphones/1 000 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 attract. 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 **	75	70	23	68	60	73	100	71	72
(sur la base des 9 pays)	8	4	1	3	2	7	9	5	6
Score performance IDE CNUCED	0,8	0,3	1,4	1,2	0,8	2,4	0,3	1,4	0,4

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

** Voir tableaux 2 et 3 en annexe. Ensemble économique des PSEM et Classement sur 140 pays pour le potentiel d'attractivité des IDE.

ronnement 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'Égypte, 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.

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 cet article :

– *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 et basées 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 principales limites.

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 cette analyse 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 autre application, nous avons attribué des pondérations arbitraires (2 pour la taille de 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 pourraient 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 la construction d'un score d'attractivité sectorielle 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, voire 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 basées 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 modes de production. Cela rend encore plus inopérantes les politiques d'incitations fiscales ou salariales.

Cette étude avait pour objectif la construction d'un score d'attractivité sectorielle. Elle a été illustrée 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 ceux concernant les stratégies d'implantation des firmes. D'autre part, les controverses théoriques concernant les déterminants des IDE et l'échec de réplication de politiques généralistes d'incitation des IDE renforcent l'option du score sectoriel.

Sur le plan empirique, la multiplication des scores et indicateurs d'attractivité réduit la visibilité/crédibilité de certaines politiques publiques. De plus, 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 et celui 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 des mécanismes de compensation 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 celui du mode de calcul, ces 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, p. 107-119.
- Bellon B., Gouia R., (1997). Investissements directs et avantages « construits », *Monde Arabe Maghreb Machrek*, décembre, p. 53-64.
- Bevan A., Estrin S., Meyer K. (2004). Foreign investment location and institutional development in transition economies, *International Business Review*, 13, p. 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, p. 191- 211.
- Blömstrom M., Kokko A. (1998). Multi-national corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12, 3, p. 247-277.
- Boukha-Hassan R., Zatla N. (2001). L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique. *Cahiers du CREAD*, 55, p. 21-46.
- Bush C.-M., Kokta R.-M., Piazolo D. (2003). FDI in Europe: Is there redirection from the South to the East? *Journal of Comparative Economics*, 31, p. 94-109.
- Catin M., Ghio S., Van Huffel C. (2001). Intégration, investissements directs étrangers et concentration spatiale dans les pays en développement. *Revue Région et Développement*, 13, p. 11-46.
- Catin M., Ghio S., Van Huffel C. (2002). IDE, diffusion technologique et concentration spatiale dans les pays en développement. *Revue Région et Développement*, 16, p. 55-83.
- Caves R.-E. (1971). International corporations: the industrial economics of foreign investment. Paris, *Economica*, 38, 149, p. 1-27.
- Chakrabati A., (2003). A theory of the spatial distribution of foreign direct investment, *International Review of Economic and Finance*, 12, p. 149-169.
- Coeuré B., Rabaud I. (2003). Attractivité de la France : analyse, perception et mesure. *Économie et Statistique*, 363-364-365.
- Commission européenne (2003). *Examen de la situation économique des partenaires méditerranéens de l'UE*. Bruxelles. Occasional papers, n° 2, janvier, 109 pages.
- Debrinski J.-P., De Saint Laurent B. (2005). *Attractiveness score Board of Meda countries*. Paris, Agence française des investissements internationaux (AFII), 14, janvier, 177 pages.
- Dunning J.-H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19, 01, p. 1-31.
- Dupuch S. (2004). Les IDE dans les nouveaux pays adhérents à l'UE. *Revue Régions et Développement*, 20, p. 45-64.
- Ferfera Y., Benabdellah Y. (2004). Le processus de Barcelone et la construction de la région Euro-Méditerranéenne : Quelle intelligence pour les pays du Sud ? In F. Kerdoun, F. Nemouchi (Eds), « *Euro-Méditerranée : Le processus de Barcelone en question* », Alger, Ed Dar Houda, p. 39-59.
- Ghershi G. (2003). Partenariats méditerranéens : Garder le cap sur une mer agitée ? CIHEAM, Montpellier, *Options Méditerranéennes*, A, 52, p. 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.
- Hymer S. (1968). The large multinational "corporation". In Casson M., (1990) (Ed), "*Multinational corporations*". Hants, Edward Elgar, p. 6-31.
- Hennart J.-F., Park Y.-R. (1993). Greenfields versus Acquisition: the strategy of Japanese investors in the United States. *Management Science*, 39, 9, p. 1054-1070.
- Hennart J.-F., 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, p. 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, p. 5-32.
- Jaffrin S., De Saint Laurent B. (2005). Les IDE dans la région méditerranéenne en 2004. Paris, *Notes et Études ANIMA, AFII*, n° 15, janvier, 74 p.
- Kogut B. (1991). Joint Venture and the option to expand and acquire. *Management Science*, 37, 1, p. 19-33
- Mainguy C. (2004). L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement. *Revue Régions et Développement*, 20, p. 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 Études de l'AFII*, Agence française des investissements internationaux, n° 1.
- Mundell R. (1957). International trade and factor mobility, *The American Economic Review*, 47, p. 321-335.
- Neffati H., Richet X. (2004). L'attractivité comparée des IDE de la Tunisie et de la Hongrie. *Revue Régions et Développement*, n° 19, p. 105-129.
- Pournarakis M., Varsakelis N., (2004). Institutions, internalization and FDI: the case of economies in transition. *Transnational Corporations*, 13, 2, p. 77-94.
- Rastoin J.-L., Tozanli S., Ghersi G. (2003). *L'émergence du capitalisme agroalimentaire dans les pays méditerranéen*. Marseille, conférence du FEMISE, Institut de la méditerranée, décembre, 15 p.
- Rastoin J.-L. (2004). Le système agroalimentaire dans la perspective de l'espace économique euroméditerranéen. Barcelone, Séminaire international « *Agriculture et l'association euroméditerranéenne : Défis et opportunités* », 28 mai, 9 p.
- Rastoin J.-L., Ghersi G., Padilla M., Tozanli S. (2004). Développement et politiques agroalimentaires dans la région méditerranéenne. In CIHEAM, AgriMed, *rapport annuel*, 212-266.
- Reiffers J.-L., Handoussa H. (2003). *Partenariat euro-méditerranéen : Analyse et propositions du forum euro-méditerranéen des instituts économiques*. Marseille, rapport du FEMISE, Institut de la méditerranée, septembre, 156 p.
- Stähler F. (2005). Market entry and foreign direct investment, *International Journal of Industrial organization*, 2, 1-13.
- Traill B., Gomes Da Silva J. (1996). Measuring international competitiveness: the case of European food industry. *International Business Review*, 15, 2, p. 151- 166.
- 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, p. 195-216.

ANNEXE

Tableau 2. La Méditerranée du Sud et de l'Est : un ensemble économique hétérogène

Pays	Pop. (en millions) (1)	% Pop. urbaine (2)	PNB milliards US \$ (3)	Dépenses ménages Mil. US \$ (4)	PNB/Hab. Milliers US \$ PA (5)	Taux d'inflation % (6)	Taux de chômage % (7)
Algérie	32,3	59	66	30	6	3	30
Chypre	0,8	69	11	6	18	4	4
Égypte	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. Palestin.	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	25	11
Rép Tchèque*	10,2	74	85	36	16	0	7
Thaïlande*	63,5	32	143	86	8	2	2

* : à titre de comparaison

Sources : Données Banque mondiale (2003), World Urbanization Prospects (2003), FMI (2004), BIT (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. manif./ export (8)	% High tech./ export (9)	Moyenne (%) tarifs douaniers (10)	Flux IDE Millions US \$ (11)	% Stock IDE/PNB (12)	Score perf. IDE (CNUCED) (13)	Potentiel attract. IDE (14)	Solde balance com. M \$ (15)
Algérie	02	04	15	768	10	0,8	75	+ 9
Chypre	55	03	3	717	44	3,2	43	+ 0,4
Égypte	35	01	14	739	26	0,3	70	- 2
Israël	93	20	-	3 427	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	1 330	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	1 329	08	0,4	72	- 8
Thaïlande*	75	31	10	3 225	26	0,9	54	+ 9
France*	81	21	3	41 600	25	1,6	14	+ 29

* : à titre de comparaison

Sources : (8) et (9) = COMTRADE Nations-Unies (2002) ; (10) = Données FMI (1997-2002)

(11) = Données CNUCED, moyenne 1999-2003

(12) = Données CNUCED (2003)

(13) = Score de cohérence du stock d'IDE avec le PNB : proche de 1, cohérence maximale, Données CNUCED ; World Investment Report (2001 - 2003)

(14) = Données CNUCED pour 2000 et 2002

(15) = Données Banque mondiale, National Accounts Data.