

Analyse comparative de l'attractivité et des caractéristiques des IDE en Hongrie et en Tunisie

[Comparative analysis of the attractiveness and characteristics of FDI in Hungary and Tunisia]

Leila Nasri

Docteur en Sciences Economiques, Institut Supérieur de Gestion de Gabes, Tunisia

Copyright © 2024 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: Hungary and Tunisia are two countries that rely heavily on FDI as an important pillar of economic growth. These countries are similar in terms of market size, geographic proximity to Europe and in particular from the point of view of attractiveness to FDI. However, they are dissimilar from the point of view of economic performance, the productivity of factors of production, highly skilled labor, and so on. This article proposes to make, on the one hand, a comparison of attractiveness policies in the two countries as well as to present the quantitative specificities of FDI. On the other hand, this article focuses on the presentation of motivations as well as different strategies of investors. Finally, this work focuses on the effects of FDI on economic restructuring as well as on technology transfer in the two countries for the first half of the third millennium.

KEYWORDS: Comparison, FDI, Hungary, Tunisia.

JEL CLASSIFICATION: D2, F2, L1, P5.

RESUME: La Hongrie et la Tunisie sont deux pays qui comptent beaucoup sur l'IDE comme pilier important de croissance économique. Ces pays sont semblables de point de vue taille du marché, proximité géographique de l'Europe et notamment de point de vue volonté d'attractivité aux IDE. Toutefois, ils sont dissemblables de point de vue performances économiques ou productivité des facteurs de production, main d'œuvre hautement qualifiée etc. Cet article se propose de faire, d'une part, une comparaison des politiques d'attractivité dans les deux pays ainsi que de présenter les spécificités quantitatives des IDE. D'autre part, cet article s'attache à la présentation des motivations ainsi que des différentes stratégies des investisseurs. Enfin, ce travail s'intéresse aux effets des IDE sur la restructuration économique ainsi que sur le transfert technologique dans les deux pays pour cette première quinzaine du troisième millénaire.

MOTS-CLEFS: Comparaison, IDE, Hongrie, Tunisie.

CLASSIFICATION JEL: D2, F2, L1, P5.

1 INTRODUCTION

L'importance des IDE pour les pays tant développés qu'en développement est indiscutable. En effet, les IDE constituent un mode de financement relativement stable et sans contrepartie de remboursement. Les IDE jouent aussi un rôle important dans la stimulation de la restructuration des secteurs peu performants en plus de leur insertion dans l'économie internationale.

L'importance des IDE est de plus en plus connue pour les pays en développement et ceux émergents qui comptent beaucoup sur les IDE pour réaliser leur objectifs en matière de croissance économique et pour rattraper un retard déjà enregistré avec les pays développés. En effet, devant les problèmes de l'insuffisance de l'épargne, le chômage, le transfert technologique etc, l'IDE peut se présenter comme une solution majeure. Ainsi, dans un contexte d'économie libérale, les pays du Sud de la Méditerranée ont remplacé les politiques restrictives par des politiques d'attractivité de plus en plus accueillantes aux IDE.

La Tunisie, comme d'ailleurs, la majorité des pays du Sud, considère l'IDE comme l'une des solutions miracle pour accélérer sa croissance économique. C'est ainsi qu'on a assisté, surtout pour les deux dernières décennies, à une trame très dense de réformes afin de susciter l'intérêt des multinationales. Dans ce contexte, la Tunisie a commencé par un plan d'ajustement structurel au milieu des années 1980, sous l'œil vigilant du Fond Monétaire International (FMI), qui a participé dans la stabilisation de son environnement macroéconomique. Puis au début des années 1990, dans un environnement international de plus en plus libéral, la Tunisie a adopté une politique d'ouverture encore plus audacieuse qui s'est traduite par la signature d'un accord de libre-échange avec l'union Européenne en 1995 suivie par l'adhésion à l'OMC dans la même année.

De l'autre côté de la Méditerranée, l'élargissement de l'UE à 10 pays de l'Europe Centrale et Orientale (PECO) a été accompagné d'un flux d'IDE important qui a participé à la restructuration industrielle de leurs économies. En effet, grâce aux ressources financières apportées par l'investisseur étranger, au transfert technologique ainsi qu'au savoir-faire managérial ajouté à une intégration aux réseaux internationaux importants de production, l'IDE peut contribuer à la modernisation de l'appareil productif du pays d'accueil. Ceci peut avoir pour conséquence une convergence de systèmes de production Est-Ouest et donc à une restructuration profonde de leur économie. La Hongrie est considérée comme un des pays des plus receveurs d'IDE dans la région et qui a beaucoup tiré profit de cette attractivité accrue. En effet, dans un premier temps, lors de sa désintégration de l'Union des Républiques Socialistes Soviétiques (URSS), pendant les années difficiles, le pays a largement profité des opérations de vente de plusieurs entreprises pour le remboursement de sa dette. Puis, dans un second temps, le pays a profité des IDE Greenfield pour restructurer son système productif et pour moderniser son industrie. Ce qui a permis au pays en un laps de temps de rejoindre le peloton des pays développés.

La question qui se pose pourquoi choisir de faire la comparaison entre la Hongrie et la Tunisie ? La réponse est simple, d'un côté, les deux pays ont des populations autour de 10 millions d'habitants chacun. Ils sont proches de l'Union Européenne (UE) et comptent beaucoup sur les IDE pour réduire les retards avec leurs partenaires européens. En effet, un des objectifs visés par leur adhésion à l'UE, de la Hongrie comme membre de l'UE et la Tunisie comme membre d'un espace commercial libre, est le drainage des IDE. D'ailleurs, plusieurs experts voient, justement, que les Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM) et les PECO sont de vrais concurrents dans l'attractivité des IDE et que cette concurrence n'est accentuée, voire n'est apparue que quand les PECO ont choisi d'adhérer au vieux continent après une longue période de communisme. D'un autre côté, les deux pays paraissent être incomparables ou dissemblables, de point de vue performances économiques ou notamment productivité des facteurs de production, main d'œuvre hautement qualifiée etc.

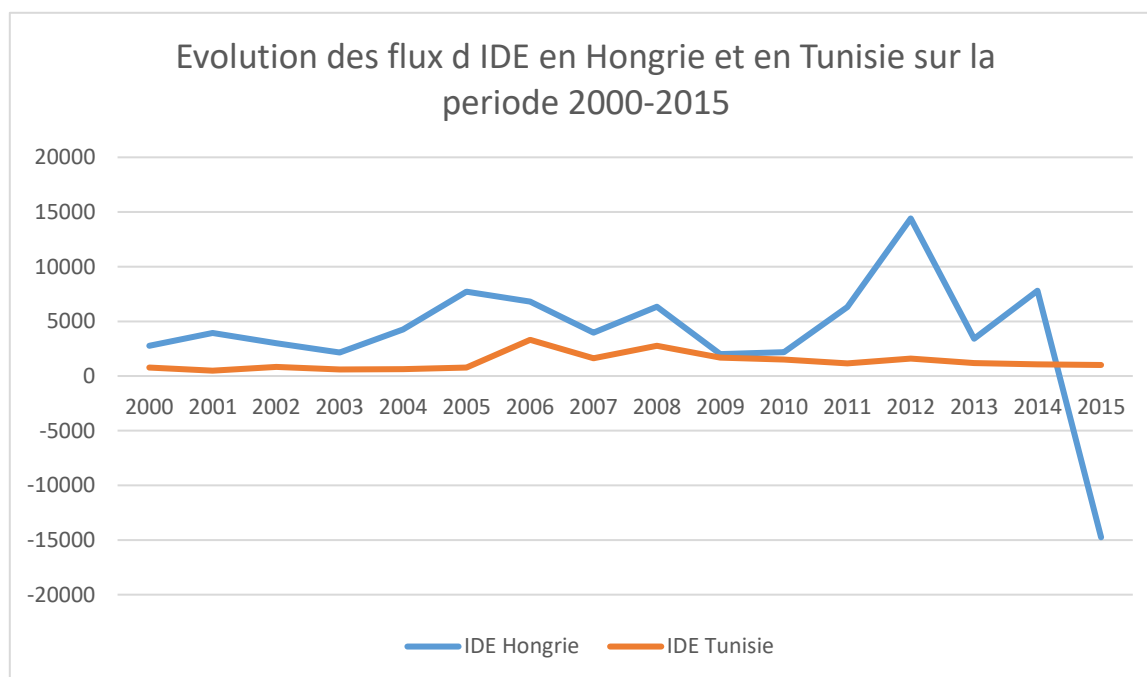
La politique d'attractivité aux IDE peut être définie comme l'ensemble de politiques économiques, fiscales et institutionnelles que les autorités mettent en œuvre afin de rendre leurs sites attractifs. Dans ce contexte, on se demande si la politique d'attractivité menée, à fond, a eu pour conséquence de drainer des IDE vers ces deux sites ? Si c'est oui, on se demande sur les caractéristiques de ces IDE, leur contribution à la restructuration économique et à la modernisation de l'appareil productif des deux pays ? On s'interroge aussi sur la nature de ces IDE: sont-ils de nature verticale, liés à la recherche de faibles coûts de la main d'œuvre dans le cadre de délocalisation complète ou partielle des unités de production ou plutôt de nature horizontale ou market- seeking motivés par le marché potentiel des pays d'accueil et la recherche de nouveaux débouchés. Les travaux existants montrent généralement que les facteurs stratégiques qui sont la conquête des marchés et leur potentiel de croissance prévalent tandis que la part des stratégies de délocalisation dans les IDE demeure secondaire (Ayachi (2005)). Cependant, l'impact des différences de coûts des facteurs, en particulier du travail paraît être faible dans les études économétriques, contrairement à la Tunisie où cet impact persiste jusqu'à ces dernières années comme facteur de détermination important de l'entrée des IDE vers ce pays (Dupuch (2004)).

Toutefois, il semble difficile d'étudier le phénomène d'IDE sans la confrontation directe de deux approches, une relative à l'attractivité intrinsèque des pays hôtes et une autre relative aux interactions stratégiques des multinationales et à leur appréciation subjective des risques et opportunités présentés par ces pays. L'objet de cet article serait donc, d'un côté, de mener une comparaison des politiques d'attractivité dans les deux pays ainsi que de s'attacher aux spécificités quantitatives des IDE. En contrepartie, de l'autre côté, il s'agit de présenter les motivations ainsi que les différentes stratégies des investisseurs. Enfin, l'intérêt serait porté aux effets des IDE sur la restructuration économique ainsi que sur le transfert technologique dans les deux pays pour cette première quinzaine du troisième millénaire.

2 ANALYSE GLOBALE DES IDE EN HONGRIE ET EN TUNISIE

2.1 EVOLUTION DES IDE

Quasi inexistants pendant les années 1980, les flux d'IDE à destination de la Hongrie ont fortement progressé depuis 1988. Cette augmentation demeure encore remarquable pendant la première décennie de ce troisième millénaire. En effet, dès la transition au début des années 1990, le pays a élaboré un cadre économique et juridique favorables. Ce qui a permis de drainer les IDE vers ce pays. En 2015, le stock d'IDE a atteint un montant de 84,46 millions de dollars contre un stock d'uniquement 22870 en 2000 (Agence de Promotion de l'Investissement Etranger en Hongrie (APIEH) 2015). Le ratio stock d'IDE rapporté au PIB (82,2%) place le pays au premier rang dans la région de point de vue attractivité. Toutefois, pour la même année de 2015, ce stock important a été accompagné d'un flux d'investissement net négatif. Ceci est expliqué par le fait qu'en cette année, ont été recensés de très nombreux capitaux en transit sortants de la Hongrie. Il s'agit essentiellement, des instruments de dette résultant de différentes opérations intra-groupes (Conference Board (2017)).



Source: CNUCED

Tableau 1. Les investissements Directs Etrangers pour l'année 2015

	Hongrie	Tunisie
Flux d'IDE entrants (en millions USD)	-14751	1003
Stock d'IDE (en millions USD)	84822	31772
Nombre d'investissement greenfield*	103	13
IDE entrants (en pourcentage de la FBCF) **	-56,2	11,6
Stock d'IDE (en pourcentage du PIB)	69,4	80,4

Source: CNUCED 2015

*Les investissements greenfield correspondent à la création de filiales ex-nihilo par la maison mère.

**La Formation Brute du Capital Fixe (FBCF) est un indicateur mesurant la somme des investissements, essentiellement matériels réalisés pendant une année.

En ce qui concerne la Tunisie, il est à signaler que depuis le début des années 1970, le pays a donné une importance majeure aux IDE comme moyen de financement extérieur privilégié. Ce qui a permis d'augmenter les flux d'IDE reçus par ce pays qui ont doublé entre 1997 et 2005 en passant de 365 à 783 millions de dollars avec un taux de croissance de 152% (Agence de Promotion de l'Investissement Etranger en Tunisie (APIET) 2015). En 2010, les IDE reçus par la Tunisie ont atteint un montant de 1513 millions de dollars en devançant le Maroc et même l'Egypte, principaux concurrents de la région. Après une chute

importante, suite à la révolution sociopolitique, les IDE ont repris leur croissance à partir de 2013. Mais, grosso modo, à partir de 2011, suite à la révolution sociopolitique, les IDE se sont marqué par un fléchissement clair. En effet, selon le classement de Doing Business de 2014, le pays a reculé de cinq places, de la 45ème à la 50ème place. Ce classement est accompagné aussi, d'un recul dans tous les indicateurs.

Si l'on se réfère aux flux d'IDE annuels qui représentent de bons indicateurs de l'évolution des avantages de localisation d'un pays, des disparités énormes peuvent apparaître entre la Hongrie et la Tunisie. En effet, bien que nous avons remarqué, pour les deux pays, une évolution des IDE en dents de scie, nous avons constaté, cependant, pour la Hongrie que les IDE gardent un niveau important malgré l'achèvement du processus de privatisation dès 1999. Au contraire, pour la Tunisie, la lecture des données statistiques révèle l'insuffisance de l'apport des investissements étrangers. Certes, le nombre d'entreprises à participation étrangère ne cesse de croître d'une année à une autre mais de point de vue valeur, ils restent relativement modestes. En fait, inversement à la Hongrie, cette augmentation demeure jusqu'à maintenant tirée par des opérations de privatisation et d'acquisition engendrant des pics exceptionnels. De même, cette évolution cache des différences énormes en termes d'importance d'ampleur, mesurée par le stock d'IDE par habitant. En effet, en 2015, la part d'un habitant dans le stock d'IDE était de 8606 dollars pour la Hongrie et presque le un tiers de ce montant pour la Tunisie, soit 3076 dollars (United Nations Public Administration Country Studies (2015)).

2.2 REPARTITION DES IDE PAR SECTEURS D'ACTIVITE

Pour la Hongrie, nous remarquons pendant les quinze dernières années, que plus que 30% des IDE sont captés par le secteur industriel avec une prédominance des secteurs de l'automobile et de l'électronique. Toutefois, bien que l'industrie demeure primordiale dans l'attractivité des IDE, la Hongrie est le pays parmi ceux des PECO qui a attiré de loin le plus grand pourcentage des IDE dans les services, avec un pourcentage autour de 60% en particulier dans les activités de conseil en gestion d'entreprises, des télécommunications, de la distribution et de la finance (Eurostat (2015)).

Pour ce qui est de la Tunisie, contrairement à la Hongrie et bien que le pays ne soit un producteur de pétrole, le secteur des hydrocarbures reçoit plus que la moitié des IDE avec un pourcentage de 51,7% en 2015 (APIET (2015)). Les industries manufacturières se positionnent en second rang avec un pourcentage de 26,5% puis les services, notamment les télécommunications, avec un pourcentage de 21,4% pour la même année. Il est à signaler, cependant, que les IDE captés par le secteur manufacturier ont concerné depuis la loi off-shore de 1972 et jusqu'à la fin des années 1990 la production de textile intensive en main d'œuvre non qualifiée et à faible coût de production. Puis progressivement, la production de textile a cédé sa place à une nouvelle branche relative à la production de produits électriques et mécaniques qui n'a pas cessé de réaliser des performances importantes dès le début de ce troisième millénaire. En effet, en 2015, le secteur des industries mécaniques et électriques est le premier secteur exportateur en Tunisie avec 45% des exportations industrielles et 37,4% de la totalité des exportations (Agence de Promotion de l'Industrie de la Tunisie (APIT), 2015).

2.3 FORME PRIVILÉGIÉE DES IDE

Jusqu'à l'année 1995, lorsque le courant de privatisation était intense, autour de 35% des flux d'IDE reçus par la Hongrie sont des investissements greenfield (banque nationale de la Hongrie (1997)). Autour de 15% ont servi, cependant, à augmenter le capital des entreprises privatisées ou créées antérieurement et la moitié des IDE a été versée à l'Etat par le biais des privatisations. Toutefois, depuis cette date, ce sont les IDE greenfield qui ont dominé en représentant plus que 50% des IDE reçus par le pays. En 2015, le nombre d'investissement ayant cette forme était de 103.

Pour la Tunisie, la situation est nettement différente. En effet, les IDE greenfield ne représentent pas la forme privilégiée et leur pourcentage ne dépasse pas 3% de la totalité des IDE reçus par ce pays. En 2015, contrairement à la Hongrie, ce nombre n'a pas dépassé 13 (Doing Business (2015)). En effet, le pays attire des opérations légères, correspondant à la création d'unités de productions de tailles relativement modestes et orientées la plupart du temps vers des opérations d'exportations, susceptibles de se délocaliser puisque ce sont les faibles coûts de production qui les attirent et non pas la croissance du marché intérieur. En Tunisie, l'IDE prend la forme de *joint-venture* souvent minoritaires.

2.4 REPARTITION DES IDE PAR PAYS D'ORIGINE

Concernant leur origine géographique, les IDE hongrois proviennent majoritairement de l'Union Européenne. Actuellement le nombre de sociétés étrangères implantées en Hongrie est estimé à 27 000 (service économique de Budapest (2015)). Ces entreprises sont essentiellement européennes (représentant 77,2% du stock des IDE). L'Allemagne, avec 24,7% du stock (capital et bénéfices réinvestis) est de loin le premier investisseur étranger en Hongrie. Le Luxembourg arrive en deuxième

position avec 13,6% des IDE, suivi des Pays-Bas avec 12,4%, de l'Autriche avec 11,6% et de la France avec 4,2%. Hors UE, seules les entreprises suisses (3,7%) et américaines (2,6%) représentent à ce jour une part significative des IDE en Hongrie.

Comme pour la Hongrie, ce sont les pays européens qui maintiennent la majorité des IDE à destination de la Tunisie. Depuis plusieurs années, l'Europe contribue tous secteurs cumulés pour 70 % à 85 % des flux de capitaux investis (APIET (2016)). Les premiers investisseurs sont les Français, talonnés par les Italiens et les Allemands. La France est présente principalement dans les secteurs manufacturiers. À titre d'exemple, les secteurs du textile-habillement et celui du cuir et de la chaussure représentent la moitié du nombre d'entreprises à participation française.

3 POLITIQUE D'ATTRACTIVITE COMPAREE ET IMPORTANCE DE L'OUVERTURE ÉCONOMIQUE

Après la chute du régime communiste, la Hongrie a réussi sa transition politique et économique et a mis en place une économie de marché, largement ouverte aux investissements étrangers. En effet, le premier Mai 2004, la Hongrie a rejoint l'Union Européenne (UE) après une période de transition qui s'est amorcée sur plus de 10 ans et qui a préparé son adhésion totale à ce bloc économique important.

Toutefois, de point de vue attractivité aux IDE, le pays n'a pas attendu la fin de la période transitoire, puisque dès l'annonce de sa volonté pour l'adhésion au vieux continent, le pays a donné une image crédible de sa politique économique d'ouverture irrévocable. De plus, le comportement relatif à une économie de marché a été mieux constaté auprès de toute la population hongroise. Ceci est dû au fait de l'existence d'embryons d'entreprises privées au début des années 1980 et donc les hongrois ont appris déjà à faire des affaires, ce qui aurait le mérite de faciliter leur adhésion à l'UE. C'est ainsi, que le pays, d'ailleurs, dès le début des années 1990, ait attiré des IDE avec une avance sur ses principaux concurrents dans la région des PECO à savoir la Pologne et la République Tchèque, bien que ces deux pays maintiennent des indices macro-économiques nettement mieux favorables. Il ne s'agit pas uniquement de lois concernant les IDE mais d'autres qui ont touché tout le cadre réglementaire permettant de passer à une économie de marché. Arrivant à 2004, quand le pays a rejoint l'UE, en plus de la position géographique au cœur de l'Europe, le pays est devenu un site d'attractivité majeure. En effet, la date 2004 est venue pour annoncer à tout le monde l'insertion irrévocable de la Hongrie dans l'économie internationale à travers un grand bloc économique libéral.

Outre sa politique d'ouverture réussie, la Hongrie dispose d'autres facteurs d'attractivité importants. En effet, la proximité de l'Europe ne se limite pas aux plans géographique et culturel mais s'étale à l'infrastructure et aux voies de communication ainsi qu'à la mentalité. Le pays se démarque aussi par des opportunités considérables de la chaîne d'approvisionnement dans les industries automobile et électronique.

La Hongrie est dotée d'une population active très instruite douée, disciplinée adaptable et d'un niveau de qualification élevé avec un accent particulier sur l'ingénierie, la médecine et l'économie. En 2015, le taux d'alphabétisation était de 99,1% (OCDE (2016)). Comparé aux normes ouest-européennes, la main d'œuvre hongroise est considérée comme bon marché par rapport à sa qualification, sa compétence et ses aptitudes à la reconversion d'une part, et par rapport à son prix d'autre part, qui est nettement meilleur que celui de ses voisins concurrents en Pologne et en République Tchèque.

Au niveau du cadre juridique et institutionnel, la Hongrie se démarque par des textes clairement établis qui donnent au pays un environnement favorable pour une croissance durable. Il s'agit ainsi d'un environnement très propice aux investisseurs étrangers. En effet, c'est la constitution hongroise qui stipule dans son article 13 que l'Etat ne peut exproprier des biens que dans des cas exceptionnels où l'intérêt public est en jeu. La loi propose, aussi, des protections importantes afin d'assurer la protection de la propriété et de l'investissement en Hongrie. L'Etat s'engage, en plus, de protéger les investisseurs et les activités des investisseurs résidents non hongrois et garantit qu'ils soient traités de la même manière que ceux hongrois. A ce niveau, le pays enregistre, de point de vue de l'indice relatif au pouvoir des actionnaires de défendre leur droit le chiffre le plus important dans le monde (8) en devançant la moyenne de l'Europe de l'Est et d'Asie Centrale (6) ainsi que les Etats Unis (4). La loi garantit aussi aux investisseurs étrangers le rapatriement des bénéfices et des capitaux d'investissement à leurs pays d'origine en cas de résiliation partielle ou complète de leurs entreprises.

Tableau 2. Comparaison de la protection des investissements entre la Hongrie et la Tunisie en 2015

	Hongrie	Tunisie
Index de transparence des transactions*	2	4
Index de responsabilité des managers**	4	7
Index du pouvoir des actionnaires***	8	3
Index de protection des investisseurs	5.5	4.7

Source: Doing Business

*Plus l'index est grand, plus les transactions sont transparentes. **Plus l'index est grand, plus les managers sont personnellement responsables. ***Plus l'index est grand, plus les actionnaires ont le pouvoir de défendre leur droit. **** Plus l'index est grand, plus la protection des actionnaires est importante.

La Hongrie est un pays qui se démarque aussi par un secteur privé très actif et efficace et qui contribue à hauteur de 70% de la valeur ajoutée du pays contre uniquement 10% en 1990 (banque nationale de la Hongrie (2016)). Cette évolution remarquable est expliquée, en grande partie, par les opérations de privatisation qui ont touché la plupart des entreprises industrielles (agro-alimentaire, énergie, chimie...) ou notamment les activités de service public telles que les banques et les télécommunications. Ces opérations de privatisation, en apportant de la technologie, ont permis la modernisation du tissu industriel et de l'appareil productif du pays ainsi qu'au développement du secteur des services. Ce qui a permis au pays de financer le déficit de ses comptes courants.

Pour la Tunisie, il est important de signaler, que le pays partage la Hongrie la même volonté de libéralisation de son économie et son insertion dans l'économie internationale à travers la porte de l'UE. La seule différence, en la matière, c'est que la Tunisie avait souvent une politique accrue d'ouverture sur le vieux continent. De sa part, l'Europe a eu depuis longtemps une approche globale méditerranéenne. Conçue dès la fin des années 1960, cette approche avait aboutie à la signature d'une panoplie d'accords commerciaux dans lesquels, la Tunisie a bénéficié d'une manière non réciproque, d'un accès libre de ses produits industriels et d'un accès préférentiel de ses produits agricoles. Ces accords s'inscrivent dans le cadre du Système Généralisé de Préférences (SGP) de la communauté mis en place en 1971. De sa part, la Tunisie a montré sa volonté d'ouverture avec plusieurs réglementations qui ont renforcé cette politique d'ouverture. Il s'agit de la fameuse loi offshore qui a visé l'attractivité des IDE ainsi que l'introduction du pays dans la chaîne de valeur mondiale. Cette loi a représenté, pendant cette époque, qui a suivi l'indépendance du pays, une vraie révolution dans la région entière¹.

Comme a désiré la Tunisie, cette loi avait le mérite d'attirer les premiers investisseurs surtout dans le secteur de textile habillement orienté quasi-totalement vers l'exportation et qui est connu par sa compétitivité prônée au niveau international jusqu'à nos jours.

La libéralisation multilatérale qui a marqué le début des années 1990 et surtout avec la naissance de l'OMC, a mis fin aux préférences accordées aux PSEM depuis 1972 et qui sont devenues incompatibles avec les nouvelles règles de l'OMC.

En 1995, la signature de l'accord de partenariat Euro-méditerranéen a représenté pour la Tunisie l'évènement le plus important de politique extérieure et a couronné sa politique d'ouverture accrue envers l'UE.

En effet, pour la première fois, depuis sa création, l'UE a défini un projet global d'intégration vis à vis de son Sud. Aujourd'hui, ces accords de libre-échange signés avec l'UE se situent dans un nouveau contexte de mondialisation, de globalisation financière et de multilatéralisme au sein de l'OMC mais aussi au sein de la montée d'un nouveau régionalisme Nord-Sud. La nouvelle dynamique d'insertion de la Tunisie à l'économie internationale, initiée notamment par la signature de l'accord de libre-échange avec l'UE, s'est traduite par une ouverture accrue sur le capital international. En effet, un des objectifs des plus importants visé par l'accord de Barcelone était le drainage des IDE qui vont permettre au pays de remédier aux problèmes relatifs à l'insuffisance de l'épargne, à la création de postes d'emplois ainsi qu'au transfert technologique.

¹ C'est une loi devant permettre à la Tunisie d'être plus attractive aux entreprises étrangères en les exonérant totalement des impôts pour les produits industriels destinés pour l'exportation (dans les faits, elle peut en découler une partie, à des proportions ne dépassant pas 20% de leur chiffre d'affaires, sur le marché local en 1993 la part destinée au marché local pouvant atteindre 30% avant d'être augmentée à 50% en 2011). Si cette société est non résidentes, au minimum, 66% de son capital doit être détenu par des non-résidents. De même, ces entreprises peuvent rapatrier les bénéfices de leurs exportations en devises dans leur pays de résidence (leurs bénéfices seront donc moins touchés par les fluctuations du dinar tunisien).

Outre sa politique d'ouverture accrue, comme la Hongrie, la Tunisie a déployé beaucoup d'efforts afin d'améliorer l'attractivité de son site. Cette politique d'incitation a commencé, d'ailleurs, dès 1972. Puis, depuis le début des années 1990, nous avons remarqué que la perception de la Tunisie vis-à-vis des IDE ne cesse de se renforcer. Ainsi, consciente de leur importance dans son économie, le pays n'a pas manqué de mettre en place un ensemble de politiques économiques stabilisatrices et des mesures incitatives afin d'améliorer l'attractivité de son site national. Ce qui a permis de réaliser une stabilité macro-économique qui s'est renforcée par un soutien étranger sous forme de rééchelonnement de la dette. En plus, le climat des affaires s'est amélioré d'une manière sensible. En effet, malgré les difficultés engendrées suite à la révolution de 2011, selon le rapport de la banque mondiale *Doing Business 2015* mettant en relief les facteurs déterminants la facilité de faire des affaires, la Tunisie est classée à la 60ème position parmi un total de 189 pays. Elle se place à la tête des pays du Maghreb et devance même des pays développés ainsi que certains pays émergents.

Sur le plan institutionnel, l'effort du pays en matière d'attractivité, s'est traduit par la naissance d'une agence de promotion des IDE qui se concentre sur la présentation et l'énumération des atouts du pays qui ne cessent de s'améliorer, depuis déjà les années 1970, lorsque la Tunisie a donné des privilèges fiscaux à l'investisseur étranger, qui restent jusqu'aux nos jours une référence pour toute la région du Nord de l'Afrique et du Moyen Orient. La mise en œuvre d'un code des incitations aux investissements en 1993 a joué aussi un rôle important dans l'augmentation des flux d'IDE vers le pays, surtout vers le secteur manufacturier qui a été nettement ciblé dans ce code. En effet, parmi les incitations qui ont représenté des facteurs d'attractivité importants sont les exonérations fiscales ainsi que la prise en charge des cotisations sociales et des frais d'infrastructure. En plus, le pays a constitué des zones franches qui constituent pour l'investisseur étranger des pôles de compétitivité importants. La Tunisie a pu, aussi, réduire d'une manière remarquable, les formalités administratives. Aujourd'hui, il est possible de créer une entreprise en 11 jours. De point de vue protection des investissements, la Tunisie est signataire des accords de garantie et de protection des investissements avec plusieurs pays. A ce niveau, il était remarqué qu'aucun cas de controverse n'a été enregistré auprès de la CNUCED. La Tunisie a aussi réalisé des chiffres importants, d'après *Doing Business*, de point de vue transparence des transactions ou notamment responsabilité des managers (voir le tableau 3). Comme la Hongrie, la Tunisie a joué beaucoup sur une politique macroéconomique de stabilisation afin d'améliorer l'attractivité de son site aux IDE.

Tableau 3. Principaux indicateurs macroéconomiques de la Hongrie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB /tête (US\$)	4629	5280	6659	8413	10288	11207	11465	13952	15814	13113	13187	14223	12954	13740	14275	12579
FBCF (% PIB)	25,4	24,75	24,63	23,605	23,97	23,77	23,476	23,55	23,15	22,705	20,24	19,67	19,27	20,85	22,16	22,5
Solde des transactions courantes (%PIB)	-8,4	-5,82	-6,38	-8,01	-8,5	-6,97	-7,04	-7,11	-6,92	-0,76	0,26	0,8	1,71	3,77	1,45	3,41
Inflation (%)	9,8	9,15	5,27	4,66	6,75	3,56	3,92	7,97	6,06	4,21	4,87	3,93	5,65	1,74	-0,23	-0,06
Taux de chômage (%)	6,5	5,6	5,6	5,7	5,8	7,1	7,4	7,4	7,8	10	11,1	11	11	10,1	7,7	6,8
Taux de change (Forint/US\$)	282,1	286,5	257,88	224,3	202,7	199,58	210,4	183,62	172,11	202,34	207,9	201	225,1	223,7	232,6	279,33
Dette publique (% PIB)	55,3	51,9	55,3	57,9	58,7	60,5	64,5	65,5	71,6	77,8	80,2	80,5	78,4	77,2	76,7	76,7
Balance commerciale (mds US\$)	-3979	-3181	-3238	-4714	-4972	-3616	-3001	-165	-436	5248	7305	9872	8394	7384	5726	6550

Source: Banque nationale de Hongrie, OCDE, Eurostat, CNUCED.

Tableau 4. Principaux indicateurs macroéconomiques de la Tunisie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB /tête (US\$)	2214	2255	2346	2762	3113	3194	3372	3778	4310	4130	4140	4257	4138	4199	4274	3828
FBCF (% PIB)	25,2	25,3	24,8	22,9	22,1	21,4	22,6	23	23,5	24,3	24,6	21,9	22,5	21,9	20,6	19,4
Solde des transactions courantes (%PIB)	-3,8	-3,81	-3,22	-2,66	-1,42	-0,93	-1,8	-2,36	-3,82	-2,84	-4,78	-7,4	-8,26	-8,39	-9,12	-8,95
Inflation (%)	2,9	2,2	2,7	2,7	3,6	2	4,1	3,4	4,9	3,5	4,4	3,5	5,6	6,1	5,5	4,9
Taux de chômage (%)	13,9	13,3	13,5	12,7	12,4	12,8	12,5	12,4	12,4	13,3	13	18,9	16,7	15,3	14,8	15,2
Taux de change (Dinar/US\$)	0,729	0,695	0,703	0,776	0,803	0,77	0,751	0,78	0,811	0,74	0,698	0,71	0,640	0,615	0,589	0,509
Dette publique (% PIB)	65,94	54,71	54,15	55,13	54,11	52,42	47,95	44,8	42,02	40,69	39,22	34,07	47,68	46,85	51,53	55,43
Balance commerciale (mds US\$)	-2717	-2898	-2652	-2883	-3133	-2683	-3313	-3934	-5318	-4651	-5789	-6105	-7463	-7205	-5037	-6148

Source: Banque centrale de Tunisie, INS, CNUCED.

Toutefois, malgré l'importance des incitations qu'a données la Tunisie, le volume des IDE reçus par le pays reste loin des attentes de point de vue quantité ou, notamment, qualité, surtout en rapport, avec la Hongrie qui a largement réussi dans le drainage des IDE vers son site. Ceci peut être expliqué, justement, par le fait que les pays des PSEM dont la Tunisie fait partie avaient perdu en attractivité quand les Pays de l'Europe Centrale et Orientale (PECO) dont la Hongrie fait partie ont commencé à s'intégrer dans l'espace européen à partir du milieu des années 1990. En effet, alors que les pays du PSEM se sont limités aux facteurs macroéconomiques ainsi que l'ouverture économique comme déterminant quasi unique de leur politique d'attractivité, les pays du PECO qui sont, d'ailleurs, plus proches géographiquement, se démarquent par une main d'œuvre plus éduquée, d'un secteur privé dynamique, d'une consommation intérieure en pleine croissance et d'une réforme des institutions importante. En plus, contrairement à la Hongrie qui a réussi sa politique d'intégration à l'économie internationale à travers son adhésion à l'Union Européenne, la stratégie d'intégration de la Tunisie, comme d'ailleurs ses autres voisins méditerranéens et malgré son importance, manque de cohérence. En effet, il s'agit d'une stratégie qui se base sur la signature d'une panoplie d'accords bilatéraux. Or ce nombre assez important d'accords a provoqué des problèmes relatifs à la superposition des régimes douaniers. Il s'agit, surtout, de l'augmentation des coûts d'information et de transaction pour les différents opérateurs en plus de la création de plusieurs problèmes administratifs, notamment au niveau des services douaniers. Bref, nous pouvons dire que ce qui a fait la différence pour la politique d'ouverture des deux pays est leur degré d'ancrage avec l'UE. En effet, alors qu'on parle d'un "full member" de l'UE pour la Hongrie, il s'agit d'un simple partenariat Euromed pour le cas de la Tunisie. L'insuffisance de la politique off-shore qui représente le pilier le plus important pour la politique d'attractivité de la Tunisie dès 1972 peut aussi expliquer ces problèmes. En effet, Hormis le rapatriement des bénéficiaires, les avantages ont évolué. Les industries ont pu vendre une plus grande partie de leur production localement, contrairement à ce qui était initialement défini par la loi 72. Les entreprises ont non seulement une déduction d'impôt, mais peuvent mettre sur le marché tunisien leurs produits à moindre coût. En 1993, la part destinée au marché local pouvait atteindre 30% du chiffre d'affaires, avant d'être augmentée à 50% en 2011. Désormais, si 50% de la production est destinée au marché local tunisien, l'entreprise est toujours considérée comme "totalement exportatrice", et donc comme une société offshore. Elles entrent alors en concurrence avec les sociétés ne bénéficiant pas des mêmes avantages fiscaux. Aujourd'hui, nous avons abusé de ce système à un point où deux tiers des exportations sont offshores. Ce qui a soulevé beaucoup de critiques, surtout de la part de l'UE principal investisseur et partenaire commercial qui a inscrit la Tunisie sur la liste noire des juridictions fiscalement non-coopératives en décembre 2017. Ce qui a poussé le pays à promettre de réduire l'écart entre le système offshore et onshore. En 2018, les entreprises non exportatrices qui ont été imposées à 35% par la loi de 1972, sont imposées à 25%. Certaines petites et moyennes entreprises bénéficient même d'une réduction à 20% avec la loi de finances de 2018. Actuellement, plusieurs experts parlent de l'importance de supprimer l'écart entre les deux systèmes en uniformisant

les taux d'imposition à 10%. Ce qui laisse le pays en compétition fiscale, comme l'Irlande qui est à 12%. Si par contre, le pays choisit d'augmenter le taux d'imposition des entreprises exportatrices, il prend le risque de voir une partie des sociétés concernées quitter le pays.

4 CARACTERISTIQUES QUALITATIVES DES IDE EN HONGRIE ET EN TUNISIE

4.1 MOTIVATIONS DES INVESTISSEURS ET IMPORTANCE DE L'INVESTISSEMENT INTERIEUR

Bien qu'avec un marché ne dépassant pas 10 millions d'habitants, le marché hongrois représente un marché important pour les biens de consommation. En effet, dès le début de ce millénaire, des experts hongrois ont montré qu'un marché avec plus de 1,5 millions de consommateurs de bière, 2 millions de fumeurs, environ 4 millions de buveurs de Pepsi ou de coca cola peuvent représenter pour les grandes multinationales concernées un niveau inconcevable en Europe occidentale. Que dire, après une période de quinzaine d'années, marquée par une nette amélioration des différents indicateurs macroéconomiques et une montée en puissance de l'économie hongroise qui a été accompagnée par une amélioration du bien-être de ses consommateurs à pouvoir d'achat européen. En effet, sur la période 2000-2015, le revenu par tête d'un hongrois a doublé et a atteint, un montant de 25200 dollars en 2015 contre 11270 en 2000 (CNUCED (2015)). Il s'agit également d'une solide consommation des ménages qui ne cesse d'augmenter d'une année à l'autre. En 2015, selon le bureau des statistiques hongrois, cette augmentation est autour de 4%.

L'investissement local ou notamment étranger déjà existant peut aussi présenter de réelles motivations pour attirer les IDE. En effet, l'expérience internationale, que ce soit pour les pays développés ou ceux en développement, a montré qu'un pays attire d'autant plus d'investissements étrangers que le stock d'investissement (local et étrangers) déjà existant soit important. En s'inspirant d'une étude réalisée par Georgy Csaki (1997), nous pouvons montrer que ce pouvoir d'attraction se pratique sur quatre types d'entreprises de différentes manières et pour différentes raisons:

1. Lorsque quelques grandes entreprises ayant une bonne réputation régionale ou notamment mondiale apparaissent, d'autres entreprises vont les suivre en toute confiance pour investir dans le même pays ou notamment, dans la même région. Le marché hongrois illustre cet exemple. En effet bon nombre de grandes multinationales existantes sur le marché hongrois telles que General Electric et General Motors ont réalisé des investissements conséquents.
2. Dans une approche pure de nouvelle économie géographique, les investissements attirent aussi leurs proches concurrents dans le même secteur lorsque ces derniers sentent qu'il y a des opportunités qui peuvent être exploitées et qu'ils sont si compétitifs pour vaincre cette concurrence. Il s'agit des entreprises qui attirent les entreprises permettant l'existence simultanée des différentes multinationales concurrentes. L'existence de coca-cola et de Pepsi-Cola sur les différents marchés de la région y compris le marché hongrois est un exemple frappant.
3. Les grands investisseurs internationaux peuvent aussi apporter avec eux leurs partenaires de services telles que surtout les banques, les assurances et les agences de publicités. A ce niveau, la Hongrie se démarque par la présence des principales banques et sociétés d'audit sur son marché.
4. Pour les secteurs manufacturiers, plusieurs multinationales peuvent influencer leurs fournisseurs pour venir investir sur le même marché qu'elles, s'ils ne trouvaient pas les fournisseurs convenables sur le marché hôte. Les investissements réalisés dans le secteur d'automobiles est un exemple frappant. On peut donner l'exemple des investisseurs constructeurs d'automobiles japonais aux Etats Unis. En effet, afin de contourner les règles relatives à l'utilisation d'un certain pourcentage de produits d'origine nationale, ils font venir avec eux des sociétés offrant ces inputs. Ce qui peut dynamiser l'investissement local conséquemment motivé pour produire et fournir ces différents produits aux multinationales présentes sur son marché local ou notamment sur le marché de toute la région. La Hongrie est un des pays ayant suivi cette stratégie et ayant réalisé, en la matière, plusieurs réussites.

Pour la Tunisie, ayant presque le même nombre d'habitants que la Hongrie, son marché ne paraît pas présenter de réelles motivations pour les biens de consommation. Pour cela, les multinationales se limitent, souvent, à la production de produits intermédiaires, dans une approche de division internationale du processus de production, qui seront tournés, par la suite, vers l'exportation. Pour ce qui est de l'investissement intérieur, il n'est pas aussi dynamique pour constituer de réelles motivations pour les grandes multinationales, surtout, celles cherchant à porter la concurrence sur le marché local du pays hôte à travers des filiales relais produisant les mêmes biens que ceux de la société mère. En effet, il s'agit, dans la majorité des cas d'entreprises peu compétitives qui ont perdu ou en quête de perdre un avantage comparatif. Comme pour la firme de Vernon, en devenant standardisée, pendant la phase de déclin, l'entreprise motivée par la recherche de coûts les plus bas, va délocaliser sa production dans les pays en développement présentant l'avantage coût le plus important et va servir son marché local par les exportations à partir de ces pays. La Tunisie présente un cas important pour cet exemple. L'investissement local est aussi

formé par des petites et moyennes entreprises et soutenu par un secteur privé qui n'est pas assez dynamique pour assurer sa compétitivité au niveau international. Cette compétitivité doit être basée sur deux axes stratégiques importants à savoir l'élargissement de la base productive, afin de présenter une gamme diversifiée de produits et l'exploration de nouveaux marchés tel que, surtout, le marché africain proche et à fort potentiel de croissance.

En plus, les activités industrielles se limitent, souvent, à des activités de sous traitance qui n'incorporent pas un grand stock de connaissances. En effet, la majeure partie des IDE, à destination de la Tunisie, se limite aux secteurs traditionnels, ceux de pétrole, de l'immobilier, du tourisme ou aux opérations de privatisation et de concessions de services publics. Même les IDE qui ont été orientés vers le secteur industriel ont concerné, jusqu' à la fin des années 1990, le textile-habillement intensif en travail non qualifié et à faible valeur ajoutée. Or ce type d'IDE ne peut pas participer ni à la modernisation de ce secteur, ni à son internationalisation. Actuellement et durant les quinze premières années de ce millénaire, la Tunisie a concentré ses efforts d'attractivité sur des IDE mieux sophistiqués en technologie. Pour ce faire, le pays a beaucoup joué sur la formation de son capital humain en s'intéressant surtout à la formation universitaire massive de cadres moyens (techniciens supérieurs) dans tous les domaines. Ainsi, nous avons assisté, pour ces dernières années à un flux important d'IDE vers l'industrie mécanique et électrique. Ce qui a permis au secteur de redevancier les exportations du pays, dès déjà 2010.

Toutefois, malgré ce développement relatif, les flux d'IDE vers ce secteur restent modestes pour un gouvernement qui parle d'un secteur nettement ciblé par la politique d'attractivité. Ceci peut être expliqué, entre autre, par le ralentissement de l'investissement local. En effet, afin que son investissement intérieur devienne plus dynamique et participe à l'attractivité de grandes multinationales comme c'est le cas de la Hongrie, la Tunisie est invitée à améliorer encore sa compétitivité à travers la productivité des entreprises en passant du stade de l'économie tirée par le faible coût des facteurs de production à l'économie de l'efficacité au sens de Porter. Or ce passage nécessite un rôle plus important de la part de l'Etat à travers l'investissement massif dans le capital humain. L'Etat, est invité encore à la construction d'une capacité innovatrice encourageant le secteur privé à prendre des initiatives importantes d'investissements. Ceci ne peut être rendu possible qu'à travers l'amélioration de la recherche par une collaboration plus étroite entre l'université et l'industrie, chose qui manque le pays jusqu' aux nos jours. C'est justement cet état de fait qui peut mener à son tour à ce que le pays puisse attirer de grandes entreprises compétitives, chose qui manque la Tunisie. En effet, malheureusement pour ce pays, en apportant des ressources et des technologies, ce sont ces entreprises multinationales qui ont contribué largement à la montée en gamme de la Hongrie dans les chaînes de valeur régionales et internationales.

4.2 VARIETE DES STRATEGIES DES INVESTISSEURS ET EFFETS SUR LE MARCHE LOCAL

L'attractivité d'un territoire est sérieusement prise en compte lors de la décision d'investissement à l'étranger, mais elle ne constitue pas le critère déclencheur d'une telle opération, puisque cette alternative d'internationalisation naît au départ de la volonté des entreprises à étendre leurs activités à l'étranger ou à les déplacer.

Dans le cadre d'une stratégie horizontale, la multinationale s'installe en Hongrie à travers des filiales relais cherchant à porter la concurrence sur le marché local ainsi que celui de ses voisins. En effet, dans plusieurs secteurs, notamment celui de biens de consommation, le nouveau marché visé peut concerner le marché d'Europe Centrale et Orientale dans son ensemble.

Les IDE réalisés en Hongrie sont liés, aussi, à un objectif stratégique de la multinationale européenne. En effet, après l'ouverture accrue des pays asiatiques et l'accroissement de leurs exportations vers le vieux continent, elle cherche à accroître sa compétitivité pour garder ses parts de marché. Ceci est rendu possible en délocalisant une grande partie de son potentiel productif vers l'Europe Centrale et Orientale. Ce qui va permettre aux pays d'Europe Occidentale, de réduire leurs coûts de production et d'améliorer leur niveau de compétitivité par rapport à la zone asiatique. D'ailleurs, dès le début, l'objectif lié à l'amélioration de la compétitivité par rapport à la région du Sud- Est asiatique et de celle de l'Amérique du Nord était l'un des principaux objectifs derniers l'élargissement de l'Europe Occidentale vers ces pays suite à leur désintégration de l'URSS en 1989.

Afin de s'adapter aux nouvelles conditions dictées par le progrès technologique, la dérèglementation financière et la libéralisation économique, les IDE peuvent prendre différentes formes. Globalement, nous pouvons parler de trois formes dominantes. Il s'agit de l'IDE ex nihilo ou greenfield à travers la création de nouvelles unités de production, l'acquisition d'entreprises déjà existantes et la coopération avec un partenaire local ou joint-venture.

Pour la Hongrie, nous avons remarqué que la forme dominante des IDE, hors privatisation, est l'IDE greenfield. Cette forme d'IDE entreprise par la multinationale peut être expliquée, entre autre, par l'importance de l'investissement intérieur, notamment celui étranger entrepris antérieurement sous d'autres formes. Il s'agit, des acquisitions réalisées grâce aux opérations de privatisation qui ont marqué la période 1989-1995 et qui ont donné des résultats importants. Ajoutés à un environnement légal et économique favorables, plusieurs multinationales à niveau de compétitivité élevé (General Electrics,

Audi, Nokia, Philips, T-Com, Suzuki) ont décidé de créer de nouvelles unités de production sur le marché hongrois. Cet investissement se caractérise par l'économie dans les coûts de transaction en transposant directement la technologie. De plus, l'implantation des multinationales sur le marché hongrois est liée à la recherche de gains d'efficacité en abaissant les coûts de transaction et de production grâce à une meilleure utilisation des possibilités offertes par ce pays. Ceci permet à la multinationale de réaliser des économies d'échelle importantes.

Contrairement, aux opérations d'acquisition qui se démarquent par le licenciement des ouvriers, les IDE greenfield sont générateurs d'emploi à travers la création de nouveaux postes ou l'emploi indirect à travers les opérations de sous-traitance qui l'accompagnent. La Hongrie a bénéficié de ce type d'IDE dans la création de postes d'emploi et dans l'absorption des chômeurs suite à la restructuration de son économie qui s'est accompagnée avec des libérations importantes d'emploi des secteurs de l'agriculture et de l'industrie au début de la transition économique. En effet, entre 1990 et 2000, les statistiques données par l'OCDE pour l'ensemble des PECO ont montré que ces secteurs ont perdu 9 millions postes d'emploi. Aujourd'hui, en plus de l'importance des opérations d'émigration des travailleurs hongrois vers UE, les IDE greenfield ont largement participé dans la baisse du taux de chômage en Hongrie le plus bas jamais enregistré depuis la transition de 1989, puisqu'il est passé sous la barre des 5 % en 2017 (en 2015, ce taux était de 6,8% (Commission européenne (2015))).

Cette forme d'IDE est caractérisée, aussi, par un stock technologique et un savoir managérial importants provenant de la société mère. Ils sont orientés vers le marché international en exportant des produits de haute technologie. C'est le cas de la Hongrie qui, contrairement à la Tunisie, se spécialise dans la production et l'exportation des biens à forte valeur ajoutée tels que les véhicules de luxe et les technologies de l'information.

Les choses en Tunisie sont totalement différentes. Les firmes investissant dans ce pays adoptent souvent deux stratégies: des firmes off-shore tournées, totalement, vers l'exportation et des firmes produisant pour le marché local. Pour les firmes adoptant une stratégie verticale, elles n'ont pas, souvent, de relations avec le tissu industriel existant. Il s'agit, tout simplement, de firmes européennes appartenant à des pays de grande taille, cherchant la faiblesse des coûts de production, dans une logique de division internationale du processus de production. En effet, selon Markusen (1997 et 2002), un IDE vertical prévaudra quand les pays investisseur et investi sont asymétriques dans la taille ou les prix des facteurs et quand le pays investi présente des avantages coûts de localisation importants. Il s'agit, en effet, d'une stratégie verticale ou de délocalisation appelée aussi de rationalisation, de minimisation des coûts qui est fondée sur l'inégalité de développement et qui est appliquée d'une façon unilatérale (non pas croisée) Nord-Sud. Cette inégalité de développement donne naissance à des IDE qui sont motivés par une différenciation dans les dotations factorielles. Ainsi, le choix de cette stratégie dépend, en plus de la fonction de production de la firme, des dotations factorielles du pays d'accueil. La Tunisie illustre par excellence ce cas. En effet, dès 1972 et jusqu'à la fin des années 1990, avec l'intensité de la concurrence des pays asiatiques, la Tunisie consciente de l'étroitesse de son marché, n'a pas cessé de jouer sur ce facteur et de mener une politique d'attractivité basée sur les coûts faibles de la main d'œuvre. En effet, c'est le facteur main d'œuvre « bon marché » qui a fait du secteur textile, jusqu' à le milieu de la dernière décennie le secteur le plus récepteur de l'IDE et le secteur clé de l'économie en présentant à lui seul 22 % des exportations tunisiennes en 2005. Aujourd'hui, la Tunisie, dès la fin des accords multifibres, avec le recul des industries de textile et habillement qui n'ont représenté en 2015 que 6,8% de l'ensemble des IDE dans le secteur manufacturier (APIET), a travaillé sur l'amélioration de la qualité de la formation de son capital humain. Ceci a permis au pays d'attirer des flux d'IDE, que bien que modestes, sont en perpétuelle évolution dans les domaines électriques et mécaniques contenant un volume technologique important. C'est, d'ailleurs, pour cette raison que nous avons assisté à un recul des exportations relatives aux produits textile habillement qui ont laissé leur place aux produits électriques et mécaniques. En effet, en 2015, le secteur des industries mécaniques et électriques se positionne en premier rang des secteurs exportateurs en Tunisie avec 37,4% des exportations de biens.

Ayant une taille petite ou moyenne par rapport à d'autres entreprises opérant dans le même domaine d'activité et originaires souvent de pays européens proches, les firmes produisant pour le marché local sont des joint-ventures opérant dans plusieurs secteurs tels que le textile, les industries électriques et mécaniques ainsi que l'agroalimentaire. Il s'agit, généralement, de firmes cherchant à améliorer rapidement une position commerciale défavorable ou menacée. Ainsi, une entreprise, sans être essentiellement non efficace, se trouve en position de faiblesse relative ou se heurte à quelques difficultés sur son marché d'origine, serait prête à prendre des décisions d'implantation à l'étranger afin d'améliorer sa position globale. L'entrée sur le marché local est favorisée souvent par une concurrence faible. Il s'agit, généralement, d'ateliers délocalisés ou d'activités de sous-traitance de bout de chaîne qui n'exigent qu'une main d'œuvre intensive en travail non qualifiée et avec un service d'entretien et un service administratif limité. Cet investissement est sans engagement important de fonds et de compétences avec un contenu technologique modeste. De même, pour leurs partenaires nationaux. Il s'agit d'IDE touchant plusieurs secteurs et qui sont le fait de petites et moyennes entreprises, voire d'entreprises individuelles.

5 EFFETS DES IDE SUR LES ÉCONOMIES LOCALES

5.1 LES IDE: UN FACTEUR DE RESTRUCTURATION CLE EN HONGRIE ET EN TUNISIE

La Hongrie a bénéficié pendant ces dernières années d'un changement d'orientation des IDE des secteurs de textile à faible valeur ajoutée et de l'industrie alimentaire aux secteurs des véhicules de luxe, du tourisme, des énergies renouvelables et des technologies de l'information. En effet, après l'effondrement des systèmes productifs sur la période 1990-1993, les IDE à destination des PECO, spécialement en Hongrie, ont participé, d'une part à l'émergence de nouvelles spécialisations industrielles et d'autre part, au développement du secteur des services qui ont été pratiquement négligés pendant la période communiste. Ainsi, nous avons assisté à une insertion de l'économie hongroise dans le système productif européen. Cette insertion s'est accompagnée d'une convergence progressive des salaires qui ont accompagné les gains de productivité importants réalisés dans le pays.

Pendant les quinze dernières années, d'après l'Eurostat (2016), autour de 60% des IDE reçus se sont orientés vers le secteur des services (banques, assurance, hôtellerie, grande distribution). Le secteur manufacturier accapare autour de 30% dont la répartition, selon les avis des experts, se fait à moitié entre les biens consommés par le marché local et les biens destinés à l'exportation vers l'Union Européenne (UE) et le reste du monde. La majeure partie des IDE a été attirée par le secteur des équipements de transport, des équipements électriques et de l'industrie pharmaceutique. Toutefois, c'est le secteur des services qui a représenté le principal moteur de création d'emplois et qui a participé à compenser en partie les pertes de postes d'emploi enregistrées dans les secteurs d'agriculture et en partie dans l'industrie, suite à cette restructuration. Aujourd'hui, le secteur agricole, force dominante de l'économie du pays pendant de nombreuses années, représente uniquement 4,4% du PIB et emploie environ 4,3% de la population active (banque nationale de Hongrie (2015)).

Le secteur industriel, selon la même source, compte pour 30,5% du PIB du pays et emploie 30% de la population active.

Le tertiaire contribue à près des deux tiers du PIB (65,1%) et emploie près de 66% de la main d'œuvre. Ce transfert d'emploi du secteur primaire vers le secondaire et surtout le tertiaire se fait progressivement, à fur et à mesure, que le pays sortant d'une longue période de communisme, devienne de plus en plus mature. Ce transfert a aussi pour conséquence le rattrapage de productivité de l'ensemble de l'économie de la Hongrie, qui est devenue, aujourd'hui et après moins d'une quinzaine d'années de son adhésion à l'UE, un pays développé à part entière. En effet, les écarts de productivité avec l'UE 15 se sont réduits progressivement et se sont rapprochés aux niveaux enregistrés dans ses voisins européens des plus développés dans le monde. Aujourd'hui, l'écart global de productivité ne dépasse pas environ 15% de celui enregistré en Allemagne (OCDE (2016)). Ce rattrapage de productivité est expliqué, en grande partie, par le rattrapage enregistré dans le secteur industriel investi par les capitaux étrangers. En effet, durant les quinze dernières années, ce secteur a participé avec plus de 20% dans l'amélioration de la productivité de l'ensemble de l'économie hongroise.

Les avis d'experts ont montré aussi, que ce sont les secteurs qui ont reçu, relativement, plus d'IDE qui ont réalisé plus de performances en matière d'exportation. De plus, les IDE ont participé nettement à la stimulation du commerce intra-branche entre ce pays et l'UE. Ce qui témoigne d'une intégration croissante et d'une convergence réussie entre les deux systèmes productifs se traduisant, à son tour, par une nette convergence entre les salaires de l'UE et ceux hongrois et qui ont été 80% moins bas jusqu' à le début des années 2000 (Dupuch (2004)).

La structure de commerce a connu aussi des modifications profondes en faveur de quelques branches au détriment des autres. Il s'agit, notamment, des équipements électriques et électroniques, de l'automobile et de la mécanique. Ces branches ont été distinguées par leurs attractivités intenses aux IDE. Ceci montre une réelle tendance à rendre de plus en plus horizontale la division du travail entre la Hongrie et les pays les plus développés de l'UE. On assiste, ainsi, à un développement de commerce interbranche qui a été rendu possible grâce à des multinationales hautement compétitives participant largement dans la ré-industrialisation rapide et réussie de ce pays.

Le rattrapage de la productivité ainsi que la spécialisation du pays ont conduit à l'amélioration de la rémunération des facteurs de production qui a permis à son tour une augmentation de l'épargne se traduisant par la dynamisation de l'investissement local et étranger. La hausse des salaires a conduit, également, à une augmentation et une dynamisation de la demande intérieure.

Pour la Tunisie, nous avons remarqué, dès le début des années 1970 et jusqu' à la fin des années 1990, un mouvement lent de réallocation des facteurs de production du secteur textile intensif en main d'œuvre non qualifiée vers d'autres secteurs plus sophistiqués en technologie. Toutefois, l'accroissement de la concurrence des pays asiatiques en plus des PECO, suite au démantèlement des accords multifibres en Janvier 2005, sur les marchés nationaux et surtout le marché européen constituant le principal client de la Tunisie a incité le pays à restructurer son appareil productif. Cette crainte de concurrence, a été

mentionnée dans le rapport « alarmiste » de la FEMISE dés, déjà, 2003. Selon ce rapport, la compétitivité du secteur vital de l'économie tunisienne serait menacée par l'augmentation des coûts salariaux. Toutefois, cette augmentation ne serait pas compensée par un accroissement de la productivité du travail. C'est, d'ailleurs, dans ce contexte que la banque mondiale a recommandé, en 2004, de chercher à mener, en plus, de l'ouverture commerciale, d'autres politiques accompagnatrices. En effet, bien que la politique d'ouverture commerciale a pu contribuer à la croissance et au retour de solvabilité du pays, elle reste insuffisante à elle seule, pour constituer un réel motif pour les multinationales.

A ce niveau, la Tunisie a mené un processus d'amélioration et de renforcement de la compétitivité qui s'est articulé autour du concept de « mise à niveau de l'économie tunisienne » après la signature de l'accord de libre-échange en 1995. Ce programme a été inspiré et soutenu par d'anciens dirigeants portugais qui ont mené le même processus lors de leur intégration à l'UE en 1986. Il avait pour objectif d'amener le niveau de l'industrie tunisienne aux standards internationaux en termes de qualité, de productivité et de compétitivité. Il ne se limite pas à une simple restructuration des entreprises qui seraient menacées par la concurrence acerbe des multinationales européennes mais s'étend à la globalité de l'économie afin de favoriser sa mutation et par conséquent, l'émergence de nouveaux secteurs porteurs de croissance et de création d'emplois. Ceci pourrait être possible à travers le développement de l'environnement de l'entreprise en proposant une infrastructure développée à caractéristiques internationales. Il s'agit, en plus, de l'aménagement des zones industrielles pour qu'elles soient plus modernes. Bien que 50% des entreprises industrielles de plus de dix salariés et 25% du total des entreprises industrielles avaient adhéré, l'évaluation du programme en 2003 n'a pas débouché sur de grands résultats.

Le début de ce millénaire était caractérisé par un pas plus efficace en matière de recomposition structurelle de l'appareil productif marqué par un net déclin du textile - habillement. Nous avons, ainsi, assisté à l'apparition et au développement de nouvelles branches de l'industrie telles que notamment, les composantes d'automobiles, l'industrie électronique et mécanique qui ont réalisé beaucoup de performances, pendant ces dernières années, leur permettant de redevancier les exportations de ce pays dès 2010. Il s'agit, donc, des branches à fort potentiel qui réalisent un taux de croissance moyen de 13% et qui ont créé 130 000 postes d'emploi, soit 26,4% (APIET (2016)). Toutefois, la productivité globale des facteurs n'a pas suivi et a resté faible, par rapport aux pays à revenu intermédiaire tel que la Roumanie et même le Maroc. En effet, même, si son taux de croissance annuel a évolué de 1,2% sur la période 2000-2005 à 1,5% sur la période 2006-2010 (Banque Africaine de Développement (BAD) (2015)), cette évolution n'est tirée que par une baisse du taux de change effectif réel à cause d'une plus grande ouverture commerciale et une détérioration des termes de l'échange. Il y a, aussi, d'autres secteurs porteurs tels que surtout l'agro-alimentaire avec 1064 entreprises dont 199 sont totalement exportatrices et 166 sont à participation étrangères (APIET (2016)). En plus, nous avons remarqué un développement notable dans les secteurs des services, surtout, ceux médicaux et de télécommunication (surtout les centres d'appels). Récemment, nous avons assisté à une nouvelle orientation vers certaines activités de service à l'industrie et aux entreprises tels que les centres d'appels et les sociétés de prestations informatiques. Désormais, malgré leur importance, ces effets en matière de réallocation des facteurs du secteur textile vers les autres secteurs industriels restent insuffisants, si on les compare, surtout, avec les pays asiatiques. En effet, à l'inverse des premiers dragons du Sud – Est asiatique (Corée, Taiwan, Hongkong et Singapour) qui ont redéployé leur main d'œuvre du textile vers l'électronique quand la concurrence d'autres pays d'Asie s'est manifestée (Malaisie, Indonésie, Thaïlande puis le Vietnam et la Chine), la Tunisie ne dispose pas suffisamment d'autres secteurs industriels assez dynamiques pour absorber les emplois excédentaires du secteur textile. En effet, selon le rapport de la BAD (2015), et contrairement à la Hongrie, la Tunisie souffre d'une dépendance persistante de son économie vis-à-vis de la production à bas prix et des secteurs d'exportation à faible valeur ajoutée qui rendent son économie peu compétitive et vulnérable. Selon, le même rapport, la sophistication des exportations tunisiennes n'a pas évolué depuis 1960. Ainsi, on ne peut pas parler d'une transformation structurelle réussie de l'économie tunisienne, tant que la production n'est pas encore orientée vers des secteurs plus productifs et à plus haute valeur ajoutée en passant d'une économie de sous-traitance à une économie de co-traitance. Les exportations, doivent aussi, contribuer d'une manière substantielle à la croissance. De même pour le secteur des services qui doit être, comme pour le cas de la Hongrie, plus dynamique et plus efficace pour pouvoir participer à la croissance économique. Il s'agit, surtout, de quelques secteurs stratégiques tels que la santé, le transport aérien et les télécommunications.

5.2 EFFETS DES IDE SUR LE TRANSFERT TECHNOLOGIQUE

Les firmes multinationales constituent un vecteur de transfert technologique très important qui représente le maillon fort des retombées des IDE dans les économies des pays d'accueil. Ces effets peuvent être véhiculés, entre autre, à travers ce que Blomstrom (1989) appelle externalités positives ou spillovers qui opèrent selon Toufik et Bouoiyour (2002) à travers la rotation des personnels qualifiés, la relation de sous-traitance ou la réduction des inefficacités productives grâce à la concurrence. Ainsi, en entrant sur le marché local, ces retombées se produisent si les firmes locales bénéficient de meilleures connaissances de production, de gestion ou d'assistance technique relatives aux multinationales. Les IDE peuvent aussi faciliter le transfert technologique en élevant le niveau de qualification du facteur travail Azeroual (2016). Toutefois la capacité des entreprises

locales à assimiler ces technologies et à réduire leurs retards par rapport à celles étrangères dépend, selon Abramovitz (1991) de deux facteurs à savoir la capacité sociale ou d'absorption technologique et l'opportunité. Il s'agit, surtout, de l'importance de la capacité d'absorption qui se définit selon Narula et Marin (2003), comme l'habileté d'internaliser les connaissances créées par autrui et de les adapter à ses propres usages et procédés. Elle permet de s'adapter au nouvel environnement et de gérer les changements technologiques (Dahoui et Samoud (2016)).

Elle dépend, cependant, selon Antenolli (1992), en plus de la maîtrise du matériel d'une bonne maîtrise des facteurs sociaux de production et de la dotation en structures de connaissances favorisant l'absorption des connaissances externes et le développement de la complémentarité entre le stock de connaissances externes et celui de connaissances internes.

La capacité d'absorption des firmes domestiques paraît donc être une condition déterminante pour bénéficier des effets importants des spillovers. Or ceci ne peut pas avoir lieu en l'absence des liens entre les firmes étrangères investisseuses et celles locales. La faible absorption de l'économie d'accueil peut constituer par ailleurs un grand handicap. En effet, selon la CNUCED (2005): « pour parvenir à un développement économique durable, il ne suffit pas d'ouvrir la porte et d'attendre l'arrivée des nouvelles techniques. Il faut aussi que les entreprises nationales s'emploient sans relâche à améliorer leur niveau technologique et que les pouvoirs publics les soutiennent » (2005, p22).

Le capital humain paraît, aussi, être une composante essentielle de la capacité d'absorption d'une économie. En effet, plusieurs économistes tel que De Gregorio et Lee (1995) ou notamment, Blomstrom et Kokko (1998) n'ont pas manqué d'insister sur l'importance de l'existence d'un certain niveau en termes de capacité d'apprentissage ou d'aptitudes technologiques afin d'assimiler la nouvelle technologie apportée par les firmes étrangères.

De même, Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) ont montré que le stock du capital humain joue un rôle primordial dans la détermination de l'ampleur de l'effet des IDE sur la croissance. Toutefois, cet effet ne peut être positif que si le niveau de scolarisation de la population dépasse un certain seuil. Maingy (2004) est allé plus loin jusqu' à considérer que pour les pays où le niveau de capital humain est très faible, les effets des IDE sont négatifs. En effet, la disposition du pays d'accueil d'une main d'œuvre qualifiée peut faciliter et accélérer l'adoption des nouvelles technologies et promouvoir l'utilisation techniquement efficace des facteurs de production (Dhaoui et Samoud (2016)).

Pour le cas de la Hongrie, il a été montré que la capacité d'absorption des entreprises locales mesurée par le capital humain ou l'investissement en recherche et développement ne favorise pas d'une manière assez significative les externalités technologiques des IDE (Cakovic et Levine (2005) et Jude (2012)). Toutefois, c'est la composante accumulation du capital fixe engendrée par les investissements greenfield, surtout en période de transition, qui a favorisé ces externalités qui sont devenues de plus en plus importantes dans la période de post-transition. En effet, les IDE ont joué un rôle capital dans la transition vers une économie de marché puisqu' ils constituent une source importante de modernisation du capital et son accumulation qui, ajoutée à la technologie importée, ont permis au pays de s'intégrer dans l'économie mondiale en réduisant les décalages avec l'Europe occidentale et de rejoindre le peloton des pays développés en un temps assez court.

Les IDE ont contribué aussi largement à l'amélioration de la productivité des facteurs (Neuhaus (2005), Campos et Kinoshita (2002)). Toutefois bien que cet effet positif est incontestable, son ampleur est conditionnée par la présence de certaines caractéristiques locales telles que la recherche et développement ou notamment le décalage technologique qui a marqué, surtout, le début de la période de transition. En effet, ce décalage technologique ajouté à des efforts considérables d'innovation ont permis au pays, comme d'ailleurs la majorité des pays de PECO de profiter plus des externalités technologiques des IDE. Ainsi, « en cumulant l'effet des IDE sur l'accumulation de capital avec celui sur le progrès technique, l'impact sur la croissance est toujours positif. Cela confirme que la composante dominante dans la relation IDE-croissance est le transfert de technologie » (Jude (2012), p183).

Pour le cas de la Tunisie, par contre, il a été montré quasi unanimement par les quelques études économétriques en la matière (Bouoiyour et Toufik (2002, 2007), Baccouche, Bouoiyour et Mouley (2011) et Dhaoui et Samoud (2016)) que les possibilités d'externalités technologiques ou spillovers liées aux IDE sont très limitées. Ceci est expliqué essentiellement par la faible capacité d'absorption des entreprises locales. Ce qui peut réduire voir freiner l'effet des IDE sur l'amélioration de la productivité globale des facteurs de production. Ainsi, la Tunisie ne pourrait améliorer la capacité d'absorption de ses entreprises qu'en développant son capital humain ou notamment en investissant en recherche et développement. A ce niveau, il est important de signaler que le pays, afin de réaliser ses objectifs en matière de transfert technologiques, ne devrait pas essayer d'imposer des contraintes aux multinationales tel que l'association avec un partenaire local qui peuvent changer leurs objectifs et par la suite les résultats pourraient être inversés. En effet, il faut toujours se rappeler que les multinationales investissent pour réaliser leurs objectifs stratégiques et non pas les objectifs des pays hôtes. Toutefois, le gain pour les deux parties pourrait être possible si les objectifs aient des intérêts communs et que la réalisation des uns n'empêche pas la

réalisation des autres. C'est justement, l'identification de ces intérêts qui devraient constituer la préoccupation majeure des gouvernements des pays d'accueil.

Grosso modo, nous pouvons dire qu'aujourd'hui, la relation entre les IDE et la croissance, en Hongrie, a évolué vers une causalité à double sens qui montre la maturation de l'économie hongroise. Ce qui a permis une transformation importante dans les stratégies des multinationales d'une stratégie de l'efficiency-seeking fondée sur le différentiel de coûts de production et qui a marqué la période de transition à une stratégie de market-seeking caractérisée par des perspectives de marchés dépassant largement les avantages relatifs aux faibles coûts de la main d'œuvre. Toutefois, la Tunisie reste encore, depuis déjà les années 1970, l'esclave de sa politique d'attractivité basée sur la faiblesse des coûts de la main d'œuvre et n'a pas pu évoluer dans la chaîne de valeur internationale à cause, entre autres, du faible apport technologique des IDE.

6 CONCLUSION

En plus d'une description quantitative concernant l'évolution chiffrée des IDE, leur forme, leur ventilation sectorielle et leurs pays d'origine, cette étude comparative a, aussi, touché la politique d'attractivité comparée de la Hongrie et de la Tunisie. A ce niveau, l'accent a été mis sur l'importance de l'intégration des deux économies dans l'économie internationale à travers la porte de l'UE. Puis, dans une troisième partie, nous avons présenté les caractéristiques qualitatives des IDE, à travers, notamment, les motivations des investisseurs ainsi que la variété de leur stratégie. Enfin, l'accent a été mis sur les retombées des IDE à travers leur importance dans la restructuration économique ou notamment à travers le transfert technologique dans les deux pays. Nous avons constaté, à ce niveau, que les IDE reçus par la Hongrie qui ont participé pendant la première période de la transition au remboursement de sa dette, ont pu par la suite participer énormément dans la convergence économique entre ce pays et les pays européens des plus développés. Pour la Tunisie, cependant, nous avons remarqué que dès 1972, le début de l'entrée des IDE vers ce pays, les motivations restent les mêmes, exploiter un bas salaire pour effectuer des opérations de sous traitance sans contenu technologique important afin de produire des biens qui seront tournés par la suite vers l'exportation. Nous avons remarqué aussi que le système offshore sur lequel, le pays a basé sa politique d'attractivité dès 1972 est épuisé à un point où le pays est inscrit sur la liste noire des juridictions fiscalement non-coopératives en décembre 2017. Les mesures relatives à ce système avaient également pour but d'introduire le pays dans la "chaîne de valeur mondiale". Malheureusement, la Tunisie n'a pas réussi à mettre en avant ses compétences et est restée piégée en bas de cette chaîne.

Grosso modo, nous pouvons dire, à travers ce travail, que bien que comparables, de point de vue volonté pour l'attractivité des IDE, les deux pays sont largement incomparables de point de vue efficacité. Ce constat reste correct tant que les flux d'IDE reçus par les deux pays sont loin d'être comparés de point de vue quantité ou, notamment, de point de vue qualité. L'explication de ces différences énormes trouve réponse dans la totalité de ce travail. En effet, il ne suffit pas d'énumérer les avantages offerts par un site mais il faut que ce site intéresse, d'abord, une multinationale. Désormais, ces multinationales cherchent toujours à maintenir, voire, renforcer un niveau de compétitivité, déjà élevé. Or ceci ne peut se réaliser qu'à travers un marché dynamique à pleine croissance quantitativement et qualitativement. Comme dans la Hongrie, le secteur privé doit jouer son rôle dans la dynamisation de l'économie et doit participer à sa mutation d'une économie tirée par le faible coût des facteurs de production à une économie dynamique d'efficacité au sens de Porter tirée par l'innovation et les services qui devraient être les sources principales de l'avantage comparatif. Tant que cet objectif n'est pas atteint, on voit mal comment peut-on parler, encore, d'une politique d'attractivité réussie adoptée par la Tunisie. Le passage à une économie d'efficacité nécessite une modernisation du système productif à travers des efforts considérables dans la recherche et développement. En effet, pour profiter au maximum des externalités positives des IDE notamment celle relative au transfert technologique, il faut avoir une main d'œuvre bien formée pour pouvoir assimiler ces connaissances.

Aujourd'hui dans cette ère de concurrence énorme des sites pour l'attractivité des IDE, la Tunisie, si elle veut rester dans la course doit cesser de jouer le rôle de pourvoyeurs de main d'œuvre non qualifiée et doit développer un savoir-faire capable de rendre disponible une main d'œuvre qualifiée dans un environnement productif et efficace, comme c'est d'ailleurs le cas de la Hongrie.

REFERENCES

- [1] Abramovitz (1991): «The postwar productivity spurt and slowdown factors of potential and realisation», in OCDE / Technology and productivity / The Challenge for Economic Policy / Paris / OCDE.
- [2] Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur en Tunisie (2016): « Rapport des IDE 2015 et perspectives 2016».
- [3] Agence de Promotion des IDE en Hongrie (2016).
- [4] Alaya. M, Chenaf. D et Rougier. E (2007): « Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les PSEM», Groupe de Recherche en Economie Théorique et Appliquée.

- [5] Ambassade de France en Hongrie (2014, 2015,2016): «IDE en Hongrie», Service économique de Budapest.
- [6] Andreff.W (2003): « Les multinationales globales», Edition la découverte, Paris ».
- [7] Anima Investment Network (2009): « Investissement direct étranger vers les pays Med en 2008 face à la crise», Etude n°3, Mars 2009.
- [8] Antonelli. C (1993): «Externalities and complementarities in the communications dynamics», International Journal of Industrial Organisation; n°11.
- [9] Annales de mines (2004): « Les IDE, un facteur crucial de l'insertion des PECO dans l'économie européenne. ».
- [10] Augier. P et Gasiorek. M (2000): « Trade liberalization between the southern Mediterranean and the EU: the sectoral impact», papier présenté à la conférence FEMISE, Marseille, Février 2000.
- [11] Ayachi. F (2005): « Stratégies des firmes multinationales, déterminants des IDE et intégration euro-méditerranéenne », Centre de Publication Universitaire, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis (FSEG).
- [12] Baccouche. R, Bouoiyour. J et Mouley. S (2011): « Interaction entre IDE, productivité et capital humain: cas des industries manufacturières tunisiennes», Document de travail CATT, n° 12, juillet.
- [13] Bach. D (2010): « Europe, Afrique: le régionalisme sans co-propriété », Paris 2010.
- [14] Banque Africaine de Développement (2017): « Facteurs déterminants des IDE en Afrique», document de travail n 271, Juin 2017.
- [15] Banque Africaine de développement (2015): « Document de stratégie de pays intérimaire».
- [16] Banque Africaine de développement (2015): « L'IDE améliore-t-il le bien-être des populations dans les pays de l'Afrique du Nord ?», Document du travail: Série sur les notes de politiques en Afrique du Nord.
- [17] Banque centrale de la Tunisie.
- [18] Banque Mondiale (2005): « Un meilleur climat d'investissement pour tous», Rapport sur le développement dans le monde, Washington.
- [19] Banque mondiale (2015): « Modernisation de la gestion des frontières», Washington, Etats-Unis.
- [20] Banque mondiale, Doing Business (2017): « Facilités administratives en termes de création d'entreprises», Classement mondial des pays.
- [21] Banque mondiale, Doing Business (2017): « Comparaison internationale de la protection des investisseurs».
- [22] Banque mondiale, Doing Business (2017): « Comparaison internationale de la fiscalité des entreprises».
- [23] Banque mondiale, Doing Business (2017).
- [24] Barbet. P (2009): « Examen des politiques commerciales et des différends impliquant les PSEM, membres de l'OMC», Enjeux et impacts de l'OMC.
- [25] Basu. A et Srinivasan. K (2002): « FDI in Africa: Some cases studies», IMF Working Paper, March 2002.
- [26] Bechouche. P (2006): « Analyse géographique de l'intégration régionale euro-méditerranéenne», Colloque EMMA, 26 et 27 Mai 2006.
- [27] Belattaf. M (2012): « Les opportunités des marchés des PECO: cas de l'environnement, porteur pour les éco-industries et l'innovation.», Marché et organisations 2012/2 (N° 16), p. 103-128.
- [28] Benassy. A, Fontagné. L et Lahreche. A (2001): « Stratégie de change et attractivité des IDE euro-méditerranéens», Novembre 2001.
- [29] Biglaiser. G et Derouen. K (2006): « Economic reforms and inflows of foreign direct investment in Latin America», Latin American Research Review Vol 41, N 1, pp 51-75.
- [30] Blomstrom.M et Kokko.A (1997): «Regional Integration and Foreign Direct Investment: A conceptual framework and three cases», PR working papers, World Bank 1997.
- [31] Borensztein. D., De Gregorio, J. et Lee. J. W. (1998): « How does foreign direct, investment affect Economic Growth?», Journal of International Economics, N°45, pp: 115-135.
- [32] Boudier. F et Rizopoulos.Y: «Tendances et caractéristiques des IDE dans les pays balkaniques», Revue d'études comparatives Est-Ouest.
- [33] Boukha. H et Zatl. N (2001): « L'IDE dans le bassin méditerranéen: ses déterminants et son effet sur la croissance économique», Seconde Conférence du FEMISE, Marseille.
- [34] Bouoiyour. J (2003): «The determinants factors of FDI in Morocco», Economic Research Forum, The World Bank, Marrakech.
- [35] Bouoiyour. J. et Toufik, S. (2002): « Interaction entre investissements directs étrangers, productivité et capital humain: cas des industries manufacturières marocaines», Working Paper / Septembre 2002.
- [37] Bouoiyour. J. et Toufik, S. (2007): «L'impact des IDE et du capital humain sur la productivité des industries manufacturières marocaines», Région et Développement, N° 25, pp: 177-191.
- [38] Calcagno. A (2010): « Intégration régionale et traités bilatéraux», Economiste à la CNUCED.
- [39] Castilho. M et Zignago. S (2000): « Commerce et IDE dans un cadre de régionalisation: le cas du Mercosur », Revue économique, vol 51, N°3.

- [40] CEPII (2017): « Base de données sur l'économie mondiale », Editions La Découverte, Collection Repères, Paris 2017.
- [41] Chenaf. D et Rougier. E (2007): « Attractivité comparée des territoires marocains et tunisiens au regard des IDE », Groupe de Recherche en Economie Théorique et Appliquée.
- [42] Cheriet. F et Tozanli. S (2007): « Essai de construction d'un score d'attractivité sectorielle des IDE: cas du secteur agroalimentaire du Sud et de l'Est méditerranéens. », Economie rurale n 302 (2007).
- [43] CNUCED (2001): « Vers de nouvelles relations interentreprises », World investment Report, Nation Unis Genève.
- [44] CNUCED (2002a): « Transnational Corporation and Export Competitiveness », WORLD Development Report: New York and Geneva, United Nations.
- [45] CNUCED (2003): « les politiques d'IDE et le développement: Perspectives nationales et internationales », World Investment Report.
- [46] CNUCED (2005): « Rapport sur l'Investissement dans le monde: Les Sociétés Transnationales et l'internationalisation de la Recherche-Développement, Vue d'ensemble, Nations Unies, New York et Genève.
- [47] CNUCED (2005c): « Le développement économique en Afrique: Repenser le rôle de l'investissement étranger direct », Nation Unies, New York et Genève.
- [48] CNUCED (2006): « l'IED en provenance des pays en développement ou en transition: Incidences sur le développement », rapport sur l'investissement dans le monde, Nation Unies New York, et Genève.
- [49] CNUCED (2007a): « mondialisation et développement: perspectives et enjeux », Rapport du secrétaire général de la CNUCED à douzième session de la conférence des nations Unies sur le commerce et le développement, TD /413, 4 Juillet.
- [50] CNUCED (2015): « L'ouverture des commerces de biens et services, annuel, 1980-2011 », Statistiques de la CNUCED XXI.
- [51] CNUCED (2015): « Flux entrants et sortants d'investissement étranger direct », annuel, 1970-2011 », Repères et vue d'ensemble.
- [52] CNUCED (2018): « Rapport sur l'investissement dans le monde ».
- [53] Commission Européenne (2015): « Public Procurement Indicators », 2015.
- [54] Conference Board (2017): « Evolution de la productivité horaire du travail ».
- [55] Csaï. G et Lapparent. D (1997): « L'investissement Direct Etranger en Hongrie », Revue d'études comparatives Est-Ouest, Vol.28, 1997, n 2, pp 39-69.
- [56] De Gregorio J, et Lee J. W, (1995): « Haw Daes Foreign Direct Investment affect economic growth », NBER Working Paper, N°5057.
- [57] Dhaoui. S et Samoud. I (2016): « IDE et transfert de technologie: cas des industries manufacturières tunisiennes », Institut tunisien de la compétitivité et des études quantitatives, 2016.
- [58] Dupuch. S (2004): « Les IDE dans les nouveaux pays adhérents à l'UE », Centre d'économies de l'université Paris Nord. Revue Région et Développement N20, 2004.
- [59] Eurostat (2015): « Taxation Trends in the European Union ».
- [60] Eurostat (2016): « 15 premiers aéroports de l'UE (28) », Données 2015.
- [61] Eurostat (2016): « Densité des infrastructures de Transport Terrestre », Données 2015.
- [62] Hanson. G, Mataloni. R and Slaughter. A (2006): « Vertical production Networks in multinational Firms », Review of Economics and Statistics, 87 (4): 664-678.
- [63] Henriot. A (2002): « Prospects of the location of industrial activities after the EU enlargement », Working Paper COE-CCIP Paris).
- [64] Issaoui. K (2002): « L'attractivité des pays en développement pour les IDE: étude comparative des pays du Sud de la Méditerranée », Annuaire de l'Afrique du Nord, tome XL, 2002, CNRS Editions.
- [65] Jude. C (2012): « IDE, transfert de technologie et croissance économique en Europe Centrale et Orientale. », Thèse de doctorat (2012).
- [66] Krugman. P (1991): « Geography and Trade », MIT Press, Cambridge.
- [67] Levasseur. S (2002): « IDE et stratégies des entreprises multinationales. », Département des Etudes de l'OFCE 2012.
- [68] Mainguy (2004): « L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement ».
- [69] Revue Région et Développement, N°20-2004, pp: 71.
- [70] Markusen. J (2002): « multinational Firms and The theory of international trade. », Cambridge: MIT Press, 2002.
- [71] Markusen. J and Markus. K (1999): « Discrimination among alternative theories of FDI », NBER Working Paper 7164.
- [72] Narula. R and Marin. A (2003): « FDI Spillovers, Absorptive Capacities and Human Capital Development. Evidence from Argentina », MERIT Research Memorandum 2003-016.
- [74] OCDE (2016): « Investissement dans les technologies de l'information et de communications ».
- [75] OCDE (2016): « Etudes économiques de l'OCDE: Hongrie », Synthèses.
- [76] OCDE (2016): « Profil statistique par pays: Hongrie 2016 », Tableaux clés de l'OCDE.
- [77] OCDE (2016): « Investissement dans les infrastructures de transport intérieur ».
- [78] OCDE (2016): « Marques commerciales déposées par pays d'origine ».

- [79] OCDE (2016): « Ressources humaines en sciences et technologies».
- [80] OCDE (2016): « Diplômés de l'enseignement supérieur», Regards sur l'éducation.
- [81] OCDE (2017): « Revenue Statistics».
- [82] Olszewski. L et Olszewska. B (2005): « L'intégration économique européenne et la croissance des nouveaux membres de l'UE.», Université Economique de Wroclaw, Wroclaw, Pologne.
- [83] Toure, M. and C.M. Mezui (2017): « Climat d'investissement et proximité culturelle comme facteurs déterminants des IDE en Afrique», Série de documents de travail N° 271, Banque africaine de développement, Abidjan, Côte d'Ivoire.
- [84] United Nations Public Administration Country Studies (2015): « Indices de développement», 2015.
- [85] Vernon. R (1966): « International Investment and International Trade in the Product Life Cycle Quarterly», Journal of Economics, 190-207.
- [86] Zmami. M (2017): « Libéralisation commerciale et investissement privé: une analyse de données de panel pour les entreprises manufacturières en Tunisie.», Région et Développement n 45-2017.
- [87] Zribi. Y et Fourati. R (2015): « Tableau de bord sur la compétitivité de l'économie tunisienne», Institut Tunisien de la Compétitivité et des Études Quantitatives.