

Les stratégies de délocalisation des firmes multinationales : Cas des FMN marocaines en Afrique subsaharienne

Relocation strategies of multinational firms: The case of Moroccan MNCs in sub-Saharan Africa

DAHMANI Mehdi

Docteur en Sciences Economiques et Gestion
Professeur chercheur au groupe HECI centre Oujda
Maroc

dahmanimehdi91@gmail.com

MOUMNI Basma

Docteure en économie et gestion
Professeure chercheuse au groupe HECI centre Oujda
Maroc

moumnibasma@gmail.com

Date de soumission : 27/06/2023

Date d'acceptation : 28/07/2023

Pour citer cet article :

DAHMANI M. & MOUMNI B. (2023) « Les stratégies de délocalisation des firmes multinationales : Cas des FMN marocaines en Afrique subsaharienne », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 6 : Numéro 3 » pp : 294 - 325

Résumé

Dans un contexte de changement des pôles économiques et de multi polarisation des échanges économiques, notre recherche sur le choix de localisation géographique des investissements directs étrangers marocains à l'étranger et plus particulièrement vers les pays de l'Afrique subsaharienne (ASS) est une problématique prépondérante des investisseurs potentiels marocains. Nos résultats sont pressentis à partir d'un canevas d'investigations fondé sur l'analyse des théories du commerce international et plus particulièrement des échanges internationaux des capitaux. Afin de pouvoir encadrer notre sujet d'un soubassement théorique dans l'objectif de faire ressortir les théories relatives au choix de délocalisation effectué par les firmes multinationales (FMN) marocaines, il nous a fallu, pour cela, posséder les connaissances nécessaires sur les concepts d'Investissements directs étrangers (IDE) et leurs types, des stratégies d'internationalisation et du choix de localisation des FMN; nous les avons, donc, mises en exergue dans ce travail. A la suite de quoi, nous avons réalisé deux analyses : l'une comparative, l'autre économétrique, dans le but d'apporter des résultats sur le choix de localisation des IDE marocains en ASS.

Mots clés : Investissements directs étrangers ; firmes multinationales ; stratégies de délocalisation ; Maroc ; Afrique subsaharienne.

Abstract

In a context of changing economic poles and multipolarization of economic exchanges, our research on the choice of geographical location of Moroccan foreign direct investment abroad and more particularly towards the countries of sub-Saharan Africa is approached from a framework of investigations based on the analysis of the theories of international trade and more particularly of the international exchanges of capital. In order to be able to frame our subject with a theoretical foundation with the aim of highlighting the theories relating to the choice of relocation made by Moroccan FMN, we needed, for this, to have the necessary knowledge on the concepts of FDI and their types, internationalization strategies and the choice of location of FMN; we have therefore highlighted them in this work. Following this, we carried out two analyses: one comparative, the other econometric, with the aim of providing results on the choice of location of Moroccan FDI in SSA.

Key words : Foreign direct investments ; multinational firms ; relocation strategies ; Morocco ; sub-Saharan Africa.

Introduction

L'environnement des entreprises a, depuis plusieurs décennies, radicalement changé : diminution des barrières commerciales, augmentation de la concurrence, accroissement des opportunités d'affaires (Nummela, 2004), ce qui a amené non seulement les entreprises mais aussi les pays à s'adapter à ce nouvel environnement caractérisé par des transformations d'élaboration et de direction des échanges internationaux. En signant des accords commerciaux entre eux, les pays éliminent les barrières à l'entrée sur les marchés, encouragent les échanges et par la même favorisent le processus d'intégration et de mondialisation (Kaplinsky & Readman, 2001) D'où une multitude de firmes à la recherche de nouveaux marchés plus vastes pour effectuer des économies d'échelle, acquérir de nouveaux marchés, réduire les coûts de production ou/et de transaction ou développer de nouveaux produits etc. Malgré l'apparition de nouveaux risques, de nouvelles menaces, cette ouverture à l'international est reconnue par les économistes, les institutions publiques et par les entrepreneurs comme une exigence pour leur compétitivité (Ramadan & Levratto, 2011) La régionalisation et le regroupement de plusieurs pays en Communautés économiques régionales constituent un nouveau moteur pour la croissance des IDE et du commerce mondial en général. L'investissement direct étranger est une des composantes parmi les plus marquantes de la mondialisation. Il représente un enjeu capital pour les pays dont les gouvernements cherchent à attirer un maximum d'IDE et pour les entreprises qui cherchent à se délocaliser. Dans ce travail de recherche, le choix de localisation géographique des investissements directs étrangers marocains à l'étranger et plus particulièrement vers les pays de l'Afrique subsaharienne est basé à partir d'un cadre d'investigations fondé sur l'analyse des théories du commerce international des biens des services et des capitaux pour parvenir aux localisations des IDE. En effet l'objectif premier de cette recherche est axé sur les investissements directs étrangers sortant du Maroc vers l'étranger et plus particulièrement vers la région subsaharienne effectués par les firmes multinationales marocaines. Des études théoriques et empiriques observées sur les principaux déterminants des IDE, correspondant aux facteurs d'attractivité territoriale, nous avons fait ressortir les principaux déterminants des IDE. Les principaux déterminants de la localisation des firmes multinationales, selon Mezouaghi (2009), il s'agit autant de facteurs industriels : coûts de transport, coût d'implantation, coûts salariaux, avantages technologiques, agglomération d'activités etc., commerciaux : taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange, appartenance à une zone d'intégration etc., qu'institutionnels : politique fiscale ou commerciale,

dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou de mouvements de capitaux, risque pays, climat des affaires etc. C'est à dire à la fois des facteurs liés à la macro-économie et à la micro-économie.

Parmi cette multitude de déterminants existants, nous avons retenu pour l'analyse les variables suivantes : la population urbaine, la liberté de faire des affaires et le produit intérieur brut (PIB), ce sont les données de 8 pays subsahariens (deux de l'Afrique de l'Est, deux de l'Afrique de l'Ouest, deux de l'Afrique centrale et deux de l'Afrique australe) que nous avons collectées sur la période 1999-2019. Nous avons recueilli les données de six firmes multinationales marocaines implantées en Afrique subsaharienne. En conséquence la problématique de la recherche est la suivante : « **Les investissements directs marocains localisés en Afrique Subsaharienne sont-ils impactés par les déterminants de localisation des IDE ?** »

Nous optons donc pour une posture épistémologique positiviste et pour une démarche hypothético-déductive et bien que notre champ de connaissances soit suffisamment mature, que le positivisme appelle à une démarche scientifique quantitative mais que notre recueil de données se fera principalement à l'aide d'une observation documentaire et de publications officielles, nous optons donc pour la démarche « Objet de recherche-Méthodes quantitatives-Méthodes qualitatives ». Nous pouvons aussi rappeler qu'un chercheur dans sa démarche hypothético-déductive commence l'investigation de son sujet à partir d'une idée générale pour énoncer sa problématique déclinée par la suite en une série de questions complémentaires. En partant de travaux réalisés, de théories existantes non encore réfutées au sens de Popper (1985) il en testera la corroboration. Cette méthode le conduira soit à la corroboration soit à la réfutabilité. S'il y a corroboration nous restons sur un statu quo sinon d'autres chercheurs pourront émettre d'autres lois provisoires et de nouvelles hypothèses seront formulées. Pour l'objet de notre recherche : les investissements marocains en ASS, cette approche hypothético-déductive et ses contributions, reste assurément la plus pertinente. Cette démarche apporte la rigueur et la scientificité grâce à la mesure et à l'observation de la réalité. Nous considérons également que les investissements directs étrangers ont été depuis longtemps le sujet de travaux, d'expériences et d'analyses quantitatives puisqu'ils font partie d'un processus économique et d'optimisation à international. Dans ce domaine spécifique les chercheurs optent généralement pour une méthode hypothéticodéductive pour pallier au besoin de scientificité et prennent, pour garantir la rigueur de leur démarche, la caractéristique « mesure ».

Et pour y répondre, nous allons dans un premier temps étudier le concept d'IDE, pour ensuite analyser celui des FMN et dans la dernière section nous nous élaborerons des analyses comparatives et économétriques.

1. Concept des investissements directs étrangers

Avant le 19^{ème} siècle les flux de capitaux transfrontaliers s'effectuaient sous la forme de prêts accordés par des investisseurs européens à des emprunteurs d'autres Etats européens (Kindleberger, 1993) C'était sous la forme de biens corporels ou de participations financières qu'ils s'effectuaient. Ce n'est qu'au milieu du 20^{ème} siècle que l'IDE se réalise sous la forme de prises de participation dans des sociétés étrangères et concerne surtout des entreprises du secteur primaire plus particulièrement celles spécialisées dans l'extraction de ressources naturelles.

Le développement des services mais aussi l'amélioration des communications et des transports ont aidé les fournisseurs de services à satisfaire les demandes en services de pays étrangers.

L'évolution des économies a créé de nouvelles modalités d'investissements dans les pays étrangers.¹ Les investissements étrangers prennent donc une multitude des formes et explosent dans les années 1980 à la suite de la déréglementation principalement celle du secteur des services avec l'Accord général du commerce de services.

Selon l'OCDE « *L'investissement direct international est motivé par la volonté d'une entreprise résidente d'une économie (investisseur direct) d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise (entreprise d'investissement direct) qui est résidente d'une autre économie. La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation de long terme entre l'investissement direct et l'entreprise d'investissement direct et l'exercice d'une influence significative sur la gestion de l'entreprise. L'existence de cette relation est établie dès lorsqu'un investisseur résident d'une économie possède, directement ou indirectement, au moins 10% des droits de vote d'une entreprise résidente d'une autre économie* ». (OCDE, 2008) Pour Zimmermann les investissements directs étrangers (IDE) sont ceux « *effectués dans un pays extérieur dans l'intention d'établir avec les entreprises qui en bénéficient une relation stratégique durable et d'exercer une influence significative sur leur gestion. L'existence d'un « intérêt durable» est établie à partir du moment où l'investisseur direct détient au moins 10% des droits de vote de l'entreprise dans laquelle il investit. Divers*

¹Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement « Rapport sur l'investissement dans le monde 2004 : The Shift Towards Services » New-York et Genève : Nations Unies

types de transactions entrent dans la définition des investissements directs : de l'ouverture d'agences indépendantes jusqu'aux achats d'entreprises et aux fusions, en passant par la participation à une coentreprise et la mise sur pied de filiales. » (Zimmermann, 2008)

Les investissements directs étrangers désignent donc les investissements qui donnent lieu à l'acquisition de droits de participation à long terme d'une entreprise à l'étranger y compris le droit de contrôle sur sa gestion ou à la création d'une filiale sur un territoire étranger. A la lecture des nombreuses définitions de l'IDE nous constatons un accord unanime du montant minimal du droit de participation établi à 10% des actifs de l'entreprise objet de l'investissement.

1.1. Typologie des IDE

Julie Michel classe les IDE en 4 types (voir tableau 1 ci-dessous) selon les raisons qui poussent une entreprise à investir à l'étranger : **Ceux liés à la recherche de marché**, Une présence locale est indispensable pour vendre les produits ou services d'une entreprise multinationale, cette dernière s'installe, donc, dans les régions où elle tirera profit de l'ampleur, de la croissance du marché et des besoins spécifiques des clients, **ceux liés à la recherche de ressources**, dans ce cas, les organisations se localisent dans des pays possédant des ressources non accessibles ailleurs ou dans ceux offrant des facteurs de production aux meilleurs coûts, **ceux liés à la recherche d'efficience**, les entreprises recherchant l'efficience segmentent leurs activités dans le but de bénéficier des avantages comparatifs (en termes de coûts et de différences de réglementation) et **ceux liés à la recherche d'actifs stratégiques**, pour ce type d'IDE l'entreprise s'installe là où ces actifs peuvent être acquis, par exemple des brevets, des filiales, des marques. (Michel Julie, 2011)

Tableau N° 1 : Types d'IDE classés selon la motivation des firmes

Motivations des firmes	Principaux déterminants économiques	Logique d'IDE
Recherche de marchés	Taille du marché et revenu/habitant Croissance du marché Accès aux marchés régionaux et mondiaux Préférences des consommateurs locaux Structure des marchés	IDE de Pénétration
Recherche de ressources/actifs	Matières premières Main d'œuvre non qualifiée et bon marché Main d'œuvre qualifiée Actifs technologiques innovants et autres actifs créés (par exemple marque commerciale) y compris par des individus, des firmes et agglomérations d'activités	IDE de Délocalisation

	Infrastructure physique (ports, routes, énergie et télécommunication)	
Recherche de gains d'efficacité	Coût des ressources et des actifs énumérés ci-dessus, ajusté de la productivité de la main d'œuvre Autres coûts d'intrants tels que les coûts de transport et communication avec le pays d'accueil et à l'intérieur de celui-ci et d'autres biens intermédiaires Participation à un accord d'intégration régionale propice à l'établissement de réseaux régionaux d'activités.	IDE de Délocalisation

Source : CNUCED « Trends and Determinants » World Investments Report 1998, tableau IV-1, p.9

Cette typologie des IDE soulève une interrogation quant aux moyens mis en œuvre par une entreprise pour les réaliser. C'est ce que nous allons développer en analysant les stratégies des IDE.

1.2. Les stratégies des IDE

L'analyse économique retient, traditionnellement, une quadrilogie propre aux comportements stratégiques des entreprises en matière d'IDE: une stratégie horizontale ou de marché, une stratégie verticale ou de minimisation des coûts, une stratégie primaire ou d'accès aux ressources naturelles du sol et du sous-sol et une stratégie complexe ou hybride. Une majorité des apports théoriques sur les IDE proviennent de la théorie de la multinationalisation, par exemple selon le type de stratégie adoptée par les firmes investisseuses.

Une stratégie horizontale ou de marché : Les investissements directs étrangers horizontaux sont relatifs, pour le territoire d'implantation, à la production d'une gamme de biens similaires ou partiellement identiques à ceux produits par la maison mère mais en adéquation avec de la demande locale et dans le même temps ils concernent des pays de développement identique. Cette appellation de stratégie horizontale concerne géographiquement plus particulièrement les IDE Nord-Nord. En effet elle met en lumière les particularités de la spécialisation internationale intra-branche basée sur des marchés imparfaits, elle simplifie l'entrée des investisseurs sur un marché étranger aux possibilités de développement positif en ayant pour but de conquérir ou de préserver leur part de marché et de satisfaire la demande locale grâce à la création de filiales relais. Selon Dupuch et Milan les firmes multinationales

adoptent une stratégie horizontale lorsque les avantages à s’implanter à l’étranger à proximité des consommateurs sont plus nombreux que ceux liés à la concentration d’activités. (Dupuch & Milan, 2005). Markusen introduit l’hypothèse d’imperfection des marchés. Pour lui, la décision d’une firme multinationale de s’implanter sur un marché cible par le biais d’une filiale (plutôt que d’exporter) dépend des coûts fixes additionnels d’une nouvelle entreprise dans le pays d’accueil plus faibles que le coût fixe d’une nouvelle usine dans le pays d’origine. (Markusen, 1984) Ce modèle de Markusen est complété par Brainard avec la mise en avant des notions de proximité et de concentration de la production. En effet selon lui le choix de la décision de s’implanter sur un marché étranger ou d’exporter dépend de l’analyse entre les bénéfices dégagés si l’entreprise se rapproche des consommateurs étrangers et ceux engendrés par la concentration de la production en un seul lieu dans le but de bénéficier d’économies d’échelle. (Brainard, 1997) Le choix d’une entreprise de s’implanter à l’étranger ou d’exporter peut être lié à d’autres paramètres tels que les dotations relatives en facteurs et les tailles relatives des pays. (Markusen & Venables, 1998)

Une stratégie verticale ou de minimisation des coûts : elle consiste en la fragmentation de différentes étapes : conception, production et commercialisation de produits et en l’implantation de filiales dans des pays différents pour produire des biens finis ou semi-finis eux aussi différents. Grâce à cette stratégie l’investisseur bénéficie des différences au niveau du coût des facteurs de production entre les pays. Elle a pour principaux objectifs de rationaliser la production et de rechercher l’efficacité ; elle est adoptée par des firmes du Nord pour des investissements au Sud et les flux de ces derniers sont identifiés par les dissemblances au niveau du développement des pays partenaires. Donc cette délocalisation de certaines activités de production dans des filiales « ateliers » organise une division internationale des mécanismes de production. L’objectif étant par exemple pour des constructeurs automobiles qui investissent dans un pays étranger pour produire des transmissions qui seront ensuite expédiées vers un autre pays pour le montage final. Cet investissement direct vertical représente la majorité des IDE des pays avancés dans les pays en développement. (Galeza & Chan, 2015) Contrairement à la stratégie horizontale, les investissements verticaux ont un caractère simultanément unilatéral et intersectoriel et sont axés sur une localisation précise, bénéfique en dotations factorielles en se référant à la théorie HOS sur la spécialisation intersectorielle du commerce international.

Nous venons de voir que l’une des caractéristiques de ce type d’IDE est qu’il est réalisé par les pays du Nord dans les pays du Sud. Si nous prenons, par exemple, les pays d’Afrique

subsaharienne, endroits privilégiés des investisseurs du Nord du fait de leurs richesses en ressources naturelles et de la taille de leurs marchés intérieurs, cette différenciation entre stratégie verticale et horizontale n'est pas un facteur principal d'attractivité pour ces pays du Sud. On parlera plutôt d'IDE primaires.

Une stratégie primaire ou d'accès aux ressources naturelles du sol et du sous-sol : Ils sont une forme particulière des IDE à stratégie verticale et ils sont axés sur l'exploitation des ressources naturelles du sol et du sous-sol. Une entreprise en recherche d'approvisionnement de ces ressources, inexistantes ou de moins bonne qualité dans son pays d'origine ou à moindre coût dans un pays étranger, choisira ce type d'IDE. (Storai, 2003)

Les firmes multinationales, en recherche constante de nouveaux marchés et d'efficacité, ont donc le choix entre IDE verticaux et IDE horizontaux mais en réalité elles optent souvent, à la fois, pour des IDE à stratégie horizontale dans certains pays et pour des IDE à stratégie verticale dans d'autres, Yeaple parle, dans ce cas, d'intégration complexe. (Yeaple, 2003)

Une stratégie complexe ou hybride : La caractéristique fondamentale des IDE à stratégie complexe est la décision d'une entreprise d'investir en même temps dans un pays par le biais d'une stratégie d'accès au marché et dans un autre au moyen d'une stratégie de réduction des coûts. Pour Yeaple, ce type de stratégie s'impose selon le montant des coûts de transport : effectivement si ces coûts sont faibles les IDE seront verticaux dans le but de bénéficier d'une main d'œuvre bon marché dans les pays du Sud par exemple. A l'inverse s'ils sont élevés les IDE seront horizontaux et par conséquent ils entraîneront une baisse des coûts des échanges entre pays du Nord, par exemple entre Etats-Unis, Europe et Japon. Mais si les coûts de transport sont d'un niveau médian, les firmes opteront pour une stratégie complexe c'est-à-dire la complémentarité entre IDE à stratégie horizontale et IDE à stratégie verticale.

Par exemple des firmes bénéficient des avantages de cette complémentarité des investissements d'une part entre pays du Nord (forme horizontale) et d'autre part ceux Nord-Sud (forme verticale). Cette stratégie explique l'importance des flux par la taille du pays d'origine et d'accueil et la distance géographique.

1.3. Les théories des IDE

Plusieurs théories ont expliqué le développement des firmes internationales et l'extension de leurs activités mais aussi le processus de globalisation économique et l'apparition d'organisations multinationales. Certaines d'entre elles ont étudié certaines caractéristiques de l'environnement des firmes mais elles ne sont restées valables que peu de temps après leur édition vu le changement en parallèle de l'économie internationale.

Cependant les bases du développement des FMN et autres aspects de ces dernières ont été adaptées aux réalités économiques pour expliquer les comportements des FMN de manière que ces nouvelles théories accompagnent les évolutions du système international. (Dunning, 1990)

Avant l'apparition des FMN, l'existence, la connaissance, la reconnaissance des firmes sont difficiles à théoriser. En effet elles se transforment parallèlement aux révolutions industrielles, aux conjonctures, aux politiques économiques et à l'évolution du capitalisme. Les théories économiques orthodoxes et précisément la théorie du commerce international n'ont pas analysé la firme car pour elles le marché est composé d'individus échangeant librement et de la concurrence qui empêche toutes stratégies et tout pouvoir aux agents économiques. Elle est vue par la théorie du commerce international comme « une boîte noire » s'harmonisant au marché et à la concurrence et non pas comme une force active de l'évolution du capitalisme. Cependant l'IDE n'y est vu que comme un substitut au commerce qui contourne, en autres, les barrières à l'entrée. Il faut attendre les pionniers comme Byé en 1957, Vernon en 1966 ou Hymer en 1976 pour qu'enfin les FMN soient reconnues comme de grandes organisations bénéfiques à l'intégration économique. Ils ont, en effet, expliqué comment les FMN et les investissements directs étrangers expriment une réalité et que si ces IDE sont destinés à un pays plus offrant le retour sur investissement sera plus élevé. Nous avons vu que les IDE sont l'un des moteurs de la multinationalisation des firmes et donc que les théories se rapportant à la localisation de FMN se confondent avec celles des IDE.

1.3.1. Les modèles de gravité en économie

En 1962 Tinbergen s'inspirant de la physique et de la loi de gravitation universelle de Newton a modélisé la dynamique des échanges internationaux bilatéraux. D'après Newton deux corps neutres s'attirent en raison directe de leur masse et en raison inverse de la distance séparant leurs centres de gravité. Adapté au commerce international, son modèle se présente comme suit : Le volume d'échange (X) réalisé par deux pays A et B est proportionnel à leur produit intérieur brut (PIB) et inversement proportionnel à la distance qui les sépare (d) :

$$X = G \times \frac{PIB_A^\alpha \times PIB_B^\beta}{d^\gamma}$$

Donc plus la taille des partenaires économiques est importante plus ils échangent entre eux ; mais aussi plus ils sont éloignés l'un de l'autre moins ils échangent bilatéralement. (Fontagné Pajot et Pasteels, 2002) En 2006, après avoir compilé 1467 estimations de l'équation de

gravité à partir de 103 articles Disdier et Head concluent leurs recherches ainsi : « *l'effet moyen est d'environ 0,9 %, avec 90 % des estimations comprises entre 0,28 et 1,55. Autrement dit, une hausse de 10 % de la distance se traduit en moyenne par une baisse de 9 % des échanges bilatéraux.* » (Disdier et Head, 2008) Nous voyons donc l'importance de la distance et de la taille des économies dans leurs échanges extérieurs. En 1993, Brainard analyse les firmes internationales en introduisant les facteurs comme la différenciation des produits, la concurrence imparfaite ou les économies d'échelle et en mettant en avant l'arbitrage entre exportations et IDE. Une firme qui exporte doit supporter les coûts et les quotas du transport et les IDE entraînent des coûts d'implantation, d'information etc. augmentant avec la distance. Il théorise son analyse sous le nom de : « théorie de l'arbitrage entre les avantages de proximité et les avantages de concentration » (Brainard, 1997)

1.3.2. La théorie de l'arbitrage entre les avantages de proximité et les avantages de concentration

C'est l'arbitrage des firmes multinationales entre avantages de proximité et avantages de concentration qui est mis en avant dans ce modèle.

Avantages de proximité : la décision du choix d'implantation « horizontale » des firmes multinationales est prise lorsque les avantages de s'implanter à proximité des consommateurs sont plus élevés que ceux liés à la concentration des activités. Les entreprises implantent donc plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux si elles ont la possibilité de réaliser des économies d'échelle entre ces différents sites conséquences de la présence d'actifs intangibles : noms des marques, propriété intellectuelle, savoir-faire, informations ou avantages technologiques, si les coûts d'implantation sont faibles, si les coûts de transport sont élevés (dans la situation où la distance entre le pays d'origine de la firme et le marché ciblé est importante et/ou les barrières tarifaires sont élevées.) et si la demande sur le marché d'accueil est forte. Dans ce cas la taille du marché est décisive.

Ce modèle s'intéresse particulièrement aux IDE horizontaux correspondant à des stratégies de conquête de marchés. (Dupuch et Milan, 2005)

Avantages de concentration : rappelons la définition de la concentration économique et financière des entreprises : se traduisant par une diminution du nombre d'entreprises et par une augmentation de leur taille. Elle peut être verticale, c'est-à-dire : elle autorise une firme, en amont, à contrôler ses fournisseurs et en aval les circuits de distribution de ses produits, donc par ce moyen la firme développe sa production pour maîtriser les coûts. Ou être

horizontale, dans ce cas, elle permet à une firme, par l'achat d'entreprises semblables, de réaliser de économies d'échelle et d'augmenter sa part de marché. La concentration « conglomérale » fait référence à un même groupe d'entreprises ne possédant aucune liaison technique. Le but de cette diversification d'activités est de répartir les risques sur des marchés différents mais aussi d'effectuer, au moment opportun, des opérations d'achat, de redressement ou de revente. Ces concentrations peuvent se faire par une **Acquisition** : c'est lorsque qu'une entreprise décide de racheter la majorité ou la totalité des parts d'une autre société ou une **Fusion** : dans ce cas une entreprise (dénommée l'absorbé) est rachetée par une autre (appelée l'absorbant), c'est donc la mise en commun du patrimoine de deux entreprises (ou plus) amenant à la création d'une nouvelle firme ou à la prise de contrôle d'une société par une autre. (Exemple Peugeot et Citroën en France).

En résumé plus les coûts de transport entre pays sont élevés plus les avantages de proximité l'emporteront sur ceux de concentration. Dans ce cas une firme aura intérêt à opter pour les avantages de proximité c'est-à-dire de s'implanter sur le marché ciblé en créant des filiales.

1.3.3. La théorie démo économique

Alors que la démographie n'est devenue une discipline qu'au XXe siècle, les économistes ont eu tout le loisir de s'intéresser aux questions de population. Mais le sujet n'était pas toujours "nécessaire et était loin du centre de leur intérêt". Ainsi pour les premiers économistes, les mercantilistes, puis pour les économistes classiques avec de grandes populations, selon la théorie alors valable, une grande population garantit une haute valeur de la production agricole et économique, qui elle-même garantit la puissance dans l'arène internationale du pouvoir, on n'est pas loin de ce qu'on observe internationalement depuis un demi-siècle. Sans aucun doute, le vaste corpus de recherches sur la relation entre population et croissance économique fait aujourd'hui écho à la croissance démographique sans précédent dans les pays du Sud. Basées sur des modèles intégrant des variables économiques et démographiques, ces études ont les plus larges audiences dans les années 1960 et 1970.

La relation entre démographie et économie est complexe depuis le début des études démographiques. William Petty au 17^{ème} siècle et Thomas Malthus au 18^{ème} sont des économistes qui ont jeté les bases de la démographie. Mais au 19^{ème} siècle, avec le succès de la théorie de l'évolution, l'intérêt pour la science des populations s'est tourné vers la biologie.. Cependant, à partir des années 1920, une réconciliation s'opère entre démographie et anthropologie culturelle, relation qui devient très importante après 1945. Associé aux travaux d'Alfred Sauvy et de Jean Fourastié et aux travaux de Gary Becker aux États-Unis,

aujourd'hui, la recherche démographique s'appuie largement sur l'économie et l'anthropologie culturelle.

1.4. Les raisons de la délocalisation

L'internationalisation est un élément du développement d'une entreprise et dans certains cas l'ultime solution pour sa survie. Les raisons qui poussent une firme à l'internationalisation peuvent être classées en quatre catégories :

Des raisons techniques : elles représentent les besoins techniques de la firme en recherche d'économie d'échelle et de coûts de transport moins élevés. **Des raisons politiques :** ce sont les diverses politiques économiques prises par les différents pays et les relations entre les nations, par exemple : pour contourner les barrières protectionnistes, bénéficier des accords commerciaux entre les Etats (appelés aussi accords de libre-échange ALE) ou profiter des zones de libre-échange. **Des raisons économiques :** elles correspondent à certains besoins de la firme qui la poussent à s'internationaliser. En effet, l'un des motifs de l'internationalisation des firmes est la recherche de matières premières et l'accès aux ressources naturelles. Mais aussi si le marché national est saturé et satisfait par les entreprises concurrentes, la firme a recours à l'internationalisation de ses activités pour se développer. La firme peut être en recherche d'une main d'œuvre moins coûteuse. **Des raisons financières :** l'internationalisation facilite l'accès à de nouvelles sources de financement mais aussi de pouvoir tirer profit des opérations de change et bénéficier des avantages fiscaux

2. Concept de firme multinationale

En 1953, Byé définit « *Les grandes unités interterritoriales* » comme étant « *Un ensemble intégré des organisations de production contrôlées en divers territoires, par un centre unique de décision* » (Byé, 1987)

L'OCDE définit une FMN comme suit « *Il s'agit généralement d'entreprises ou d'autres entités établies dans plusieurs pays et liées de telle façon qu'elles peuvent coordonner leurs activités de diverses manières. Une ou plusieurs de ces entités peuvent être en mesure d'exercer une grande influence sur les activités des autres, mais leur degré d'autonomie au sein de l'entreprise peut être très variable d'une multinationale à l'autre. Leur actionnariat peut être privé, public ou mixte* ». ² L'Organisation internationale de travail (OIT) quant à elle l'a défini ainsi « *Les entreprises multinationales comprennent des entreprises, que leur capital soit public, mixte ou privé, qui possèdent ou contrôlent la production, la distribution,*

²OCDE Extrait de « Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales », édition 2011, Paris.

les services et autres moyens en dehors du pays où elles ont leur siège. Le degré d'autonomie de chaque entité par rapport aux autres au sein des entreprises multinationales est très variable d'une entreprise à l'autre, selon la nature des liens qui unissent ces entités et leur domaine d'activité et compte tenu de la grande diversité en matière de forme de propriété, d'envergure, de nature des activités des entreprises en question et des lieux où elles opèrent. » (OIT, 2001)

2.1. Historique

C'est avec l'arrivée du capitalisme au XIX^e siècle que naissent les premières entreprises multinationales de l'ère moderne, en particulier les entreprises des secteurs extractifs (pétrole, mines et agriculture). Au début du 20^{ème} siècle, l'internationalisation des firmes du secteur manufacturier qui cherchent à éviter les barrières douanières ou commerciales implantent des filiales au plus près des consommateurs. Cette accélération de l'internationalisation des entreprises s'est également traduite par la signature en 1947 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (ou en anglais General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)) qui unifie les politiques douanières des 23 pays signataires de l'époque. Cette restriction du commerce au simple mouvement de marchandises est l'une des raisons du remplacement du GATT par l'OMC. Pour cette organisation le commerce transfrontalier dans sa définition réunit non seulement les marchandises mais également les services, les capitaux, les idées ainsi que les personnes.

2.2. Les FMN marocaines

A partir de la fin des années 80 la préoccupation pour l'attractivité d'un pays pour les IDE est une exigence des politiques économiques des gouvernements de plusieurs Etats. Au Maroc, le Programme d'ajustement structurel (PAS), les différentes transformations opérées sur l'économie, ont amené à un cadre d'ouverture sur le plan mondial, il a aussi entraîné une ouverture du Maroc à l'IDE.

Toutes ces réformes économiques ont permis l'émergence de firmes privées plus compétitives comme les banques. D'où certaines réformes propres au système bancaire adoptées par le Maroc comme : l'adoption des normes internationales de couverture, la révision du cadre réglementaire, une réorganisation de la politique monétaire et des codes du marché financier. Le système bancaire marocain est aujourd'hui le moteur du secteur privé sur le marché domestique et le leader africain de son secteur d'activité.

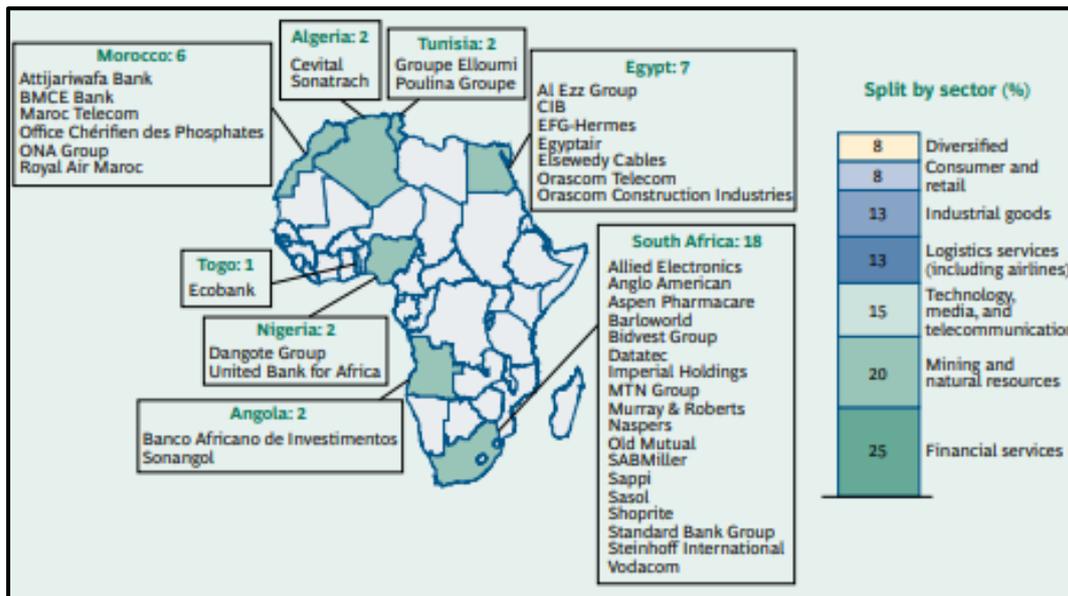
Pour Dinar « *la libéralisation financière engagée par les autorités marocaines au niveau national dans les années 90, a joué un rôle catalyseur de la concurrence bancaire et a ouvert*

la sphère financière aux banques étrangères venant s'associer aux capitaux des banques marocaines. De même la concurrence acerbe à la suite des mesures de libéralisation s'est traduite par un écrasement des marges bénéficiaires ce qui a eu pour conséquence une ouverture des banques marocaine à l'étranger. » (Dinar, 2010) Le marché local marocain étant devenu trop étroit et plus concurrentiel les banques marocaines s'internationalisent.

En ce qui concerne l'émergence des FMN marocaines, l'enthousiasme de l'internationalisation des firmes marocaines a été appuyée par une multitude de mesures dont notamment la modification de la réglementation des investissements, la signature des plusieurs accords internationaux de promotion et de protection des investissements (Ires, 2012) et plus particulièrement la signature de plus de 500 accords de coopération dans plusieurs domaines avec les pays de l'Afrique subsaharienne depuis 2001. (Lo et al, 2016) De même que les politiques de privatisation, les mesures de déréglementation et de restructuration du secteur bancaire de plusieurs pays africains ont permis une rentabilité suffisante pour y investir et attirer les banques marocaines. (Dinar, 2010)

La forte présence diplomatique sur le continent avantage la présence économique marocaine dans plusieurs pays. D'où la capacité pour les « African Challengers » (Amungo, 2020) de concurrencer les FMN étrangères sur certains marchés de l'ASS. Une étude du Boston Consulting Group (BCG) classe 6 firmes marocaines sur les 40 plus grandes entreprises en Afrique, (Chabenne et al, 2010) comme on peut le voir sur la carte 1 ci-dessous. On remarque que ce sont essentiellement des grands groupes privés et publics marocains qui figurent sur cette carte, en effet ils se sont développés favorablement sur le marché local avant de s'internationaliser dans les pays voisins possédant certaines caractéristiques comme la proximité culturelle et géographique, la protection des investissements etc.

Carte 1 : Répartition des 40 challengers africains



Source : Chabenne S, Ivers L, Dupoux P, Aré L, Michael D et Morieux Y « Les challengers africains : des concurrents mondiaux émergent du continent négligé » Focus du Boston Consulting Group, 2010, p.2

2.3. Le choix de délocalisation des FMN marocaines

De nombreux économistes ont analysé les déterminants des investissements directs étrangers pour expliquer les flux d'IDE et le choix de localisation des FMN. Suite à la mondialisation, la configuration des territoires s'est modifiée et la concurrence entre les territoires en termes d'attractivité territoriale, pour susciter l'intérêt des firmes à venir s'installer dans leurs pays ou région, s'est accentuée. Les déterminants endogènes et exogènes des territoires comme la dotation en ressources naturelles, un accès à la mer, le niveau des infrastructures, la taille du marché, la croissance économique...etc. influencent une entreprise dans le choix de son implantation à l'étranger. À la suite de nos recherches sur ce sujet, il apparaît pour certains auteurs que seules les caractéristiques économiques, démographiques, sociales et financières sont explicatives de l'attractivité territoriale, D'autres auteurs comme Courlet (2013), Pecqueur & Zimmerman (2004) expliquent l'attractivité territoriale par la dotation d'une ressource spécifique ainsi que par le niveau de l'organisation du secteur productif. Le choix d'implantation est donc le résultat de la comparaison entre l'offre des caractéristiques de localisation venant des territoires et la demande des déterminants de localisation émanant des firmes.

Selon Makosso & Mfere « *La grande quantité de littérature théorique et empirique sur l'IDE répertorie une longue liste de déterminants des IDE. Parmi ces déterminants, l'accent est mis*

sur ceux associés à la dimension de localisation du paradigme O.L.I (infrastructures, capital humain, stabilité économique et coûts de production), à l'approche institutionnelle (corruption, instabilité politique et qualité institutionnelle, et incitations financières et fiscales), et sur la « nouvelle théorie du commerce » (taille du marché, croissance du marché, ouverture de l'économie et dotations en facteurs). » (Makosso & Mfere, 2023)

Les firmes marocaines de service qui s'internationalisent le font en majorité pour les opportunités qu'offrent le continent africain comme le démontre l'étude réalisée par la Direction des Etudes et Prévisions financières (DEPF) relevant du Ministère de l'Economie et des Finances marocain et l'Agence Française de Développement (AFD). Elle a mis en relief les stratégies déployées par les entreprises marocaines opérant sur le continent africain ainsi que leurs motivations et leurs modes d'implantation. L'enquête effectuée auprès de 16 entreprises marocaines implantées en Afrique subsaharienne fait ressortir plusieurs facteurs communs de leur développement sur le continent africain : la croissance économique de l'Afrique et les opportunités qui en résultent, un faible niveau de concurrence se traduisant par des marges bénéficiaires éventuelles, pour les entreprises marocaines arrivant à un certain niveau de maturité sur le marché national qui sont à la recherche de relais de croissance , la présence de banques marocaines en ASS et un besoin en approvisionnement de matières premières non disponibles au Maroc. C'est aussi pour certaines entreprises le résultat d'opportunités du marché africain et d'autres mettent en avant les sollicitations de la part de partenaires dans le besoin d'une expertise. Et pour celles opérant dans les secteurs secondaire et tertiaire elles considèrent en priorité les facteurs de développement liés à la demande, que celle-ci émane des gouvernements, d'autres entreprises ou bien des consommateurs finaux. Les modalités de développement de ces entreprises implantées en Afrique se résument en trois catégories et sont partagées par la majorité des entreprises : l'exportation des biens ou des services sans implantation locale, les partenariats et alliances de diverses natures sans présence directe et l'investissement direct, par acquisition ou création de structure avec ou sans partenaire. Le choix du pays d'accueil de ces IDE est fondé sur l'attractivité du territoire, sur la facilité d'accès (proximité), sur la stabilité politique ainsi que sur les opportunités qui se présentent.

Le développement des entreprises marocaines en Afrique a suivi un schéma en trois étapes : dans la première étape ce sont exclusivement les exportations de biens et de services puis les firmes marocaines ont contracté des alliances ou des partenariats avec des entreprises locales pour enfin dans la troisième étape effectuer des investissements directs sous la forme

d'acquisition, de fusion ou de création de filiales dans un ou plusieurs pays d'Afrique. Les raisons de pénétration du marché africain et de l'implantation en Afrique subsaharienne (ASS) des firmes marocaines par le biais d'IDE sont soit pour des motifs liés à la nature de leurs activités soit pour éviter des barrières à l'entrée. Nous pouvons citer d'autres mobiles comme : la maximalisation de la structure des coûts dans l'objectif d'optimiser le positionnement compétitif sur le marché : réduction des coûts de la fiscalité, des transports, des frais de douanes etc., le choix d'une expansion géographique par une implantation directe. Toutes ces raisons nous amènent à dire que le type d'IDE marocains en ASS est principalement des IDE de pénétration, de localisation ou d'expansion puisqu'elles optent principalement pour l'ouverture de filiales, de bureaux de liaisons ou de création de sociétés.

3. Analyses comparatives et économétriques

3.1. Analyses comparatives

3.1.1. Comparaison des déterminants d'IDE entre pays européens et subsahariens

(voir tableau 2 ci-dessous)

L'attractivité des pays est de plus en plus au centre des politiques économiques de croissance et de développement car la mobilité des capitaux oblige à prendre en considération les déterminants de leur localisation. Pour déterminer de façon objective l'attractivité des pays, il existe plusieurs méthodes, plusieurs indicateurs ou bien critères. Nous avons choisi de mesurer cette attractivité à partir des critères de localisation utilisés par les investisseurs et en privilégiant les statistiques internationalement reconnues en qualité de sondages ou d'enquêtes d'opinion.

Nous avons sélectionné quatre pays de l'Europe: L'Espagne, La Suisse, La France et les Pays-Bas, ainsi que, quatre pays de l'Afrique subsaharienne : La Cote d'Ivoire, Le Nigeria, Le Kenya et L'Ethiopie. Pour établir cette comparaison nous nous sommes servis des données éditées annuellement par des institutions ou organismes internationaux.

Tableau 2 : Comparaison de déterminants d'IDE entre pays européens et subsahariens

Facteurs	Pays Européens				Pays Subsahariens			
	Espagne	Suisse	Pays-Bas	France	Nigéria	Ethiopie	Kenya	Côte d'ivoire
Pop totale en millions	47	8,6	17, 3	67	200,1	112	52,5	25,7
PIB par habitant \$	26000	83162	51000	42953	2216	974	1702	2000
Inflation %	0,3	-0,8	1,2	0,5	12,9	20	5,3	1,2
IDE entrants en M.\$	12,4	-47,1	84,2	33,9	3,3	2,5	1,3	1,1
Part des services dans le PIB en %	74,20	73,7	70,20	78,80	48,43	36,87	43,22	50,88

Âge moyen	39	40	39	39	18	18	18	19
Com ext % du PIB	68	120	158	60	33	31,2	36	59
IFFdA*	77,9	76,6	76,1	76,8	56,9	40,8	73,2	50,7
Classement mondial	30	36	42	32	131	159	56	110
Liberté économique	69,9	81,9	76,8	65,7	58,7	51,7	54,9	61,7
Indice attractivité CR/CP**	76,1	79,5	81,7	83,6	47,6	22,8	44,8	25,9
Indice de compétitivité	75	82	82	79	48	44	54	48
Taux de bancarisation	94	98	100	94	40	35	82	41

*IFFdA : Indice de Facilité de Faire des Affaires ** Indice attractivité CR/CP : Indice attractivité pour le Capital Risque et le Capital privé (investissements)

Source : établi par nos soins

Après l'analyse des données, plusieurs remarques nous paraissent pertinentes. Nous constatons une large différence entre les taux de bancarisation entre les pays d'Afrique subsaharienne (PASS) et pays européens (PE). Les faibles taux en PA peuvent s'expliquer par la non-exploration du marché des services d'une manière générale ; en contrepartie les nations européennes nous paraissent plus saturées. Ce taux de bancarisation bas ouvre des opportunités pour les banques marocaines souhaitant s'implanter en ASS en effet un nombre important de clients potentiels reste à satisfaire.

La moyenne de la part des services dans le PIB en % des PE est de 74,67% alors que celle des PASS s'élève seulement à 44,29%. Cette approche par la demande représente la façon dont la richesse produite a été utilisée aussi bien dans la consommation, dans l'investissement, dans la construction de stocks que par sa monétisation à l'étranger en d'autres termes le solde des échanges extérieurs.

De l'analyse comparative des différents pays nous pouvons conclure que l'intensité concurrentielle est inévitablement plus forte dans les pays européens (PE) que les pays africains (PA). Le nombre de clients potentiels réduit aux P.E ; une saturation du marché plus élevé en P.E qu'en P.A. Une population plus importante en Afrique ce qui traduit une taille du marché plus grande.

3.1.2. Comparaison de l'indice de compétitivité mondiale globale entre pays européens et subsahariens (voir tableau 3 ci-dessous)

C'est dans les années 1980 que se développe l'emploi du terme compétitivité pour un territoire, en effet issu du monde de l'entreprise il était appliqué à un produit, une firme ou à un processus industriel. Le Forum Economique Mondial (FEM) dans son rapport de 2009-2010 définit la compétitivité comme « *l'ensemble des institutions, des politiques et des*

facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays. Le niveau de productivité, à son tour, détermine le niveau durable de la prospérité dont peut bénéficier une économie. En d'autres termes, des économies plus compétitives sont en mesure de produire des niveaux de revenu plus élevés pour leurs citoyens »³

Tableau 3 : Comparaison de l'indice de compétitivité mondiale globale entre pays européens et subsahariens en 2019

	Pays Européens				Pays Subsahariens			
	Espagne	Suisse	Pays-Bas	France	Nigéria	Ethiopie	Kenya	Côte d'Ivoire
Score Final	75	82	82	79	48	44	54	48
Les institutions	65	78	79	70	41	42	55	42
Les infrastructures	90	93	94	90	40	43	54	48
L'adoption TIC en entreprises	78	79	76	74	33	20	36	41
La stabilité Macroéconomique	90	100	100	100	60	64	72	75
La santé	100	100	94	99	47	61	55	44
Les compétences	72	87	85	72	40	32	56	41
Le marché des produits	61	64	70	62	52	41	53	52
Le marché du travail	61	79	75	63	60	50	59	53
Le système financier	77	99	85	86	44	51	58	45
La taille du marché	77	60	74	82	71	55	53	48
Le dynamisme des affaires	67	72	81	71	59	45	64	58
La capacité d'innovation	64	81	76	77	32	28	36	31

Source : Construit par nos soins d'après les chiffres de The World Economic Forum consultable sur le site www.weforum.org

Le tableau ci-dessus fait apparaître certaines différences flagrantes entre les pays du marché européen (PE) et ceux du marché subsaharien (PASS). Si nous nous arrêtons sur le score des compétences, la moyenne des PE est de 79 tandis que celui des PASS est 42,25 ce qui signifie que les firmes marocaines ont intérêt avec leur savoir-faire dans plusieurs secteurs d'investir au Sud plutôt qu'au Nord.

³ Rapport sur la compétitivité mondiale « Le Grand-Duché de Luxembourg gagne quatre places dans le classement mondial de la compétitivité » d'après le Forum économique mondial, 2009-2010, p.1

Pour le score du système financier il est de 86,75 pour les PE et de 49,5 pour les PASS ce qui signifie que les pays subsahariens ont besoin entre autres des compétences particulières au système financier comme protéger les investissements locaux ou étrangers. Les FMN marocaines peuvent apporter leur expériences et savoir-faire en termes de solidité financière.

3.2. Analyse économétrique

Pour le choix de la méthodologie de cette étude empirique : l'objectif de notre recherche est d'étudier la relation entre les déterminants des IDE sortants du Maroc vers l'ASS et les intérêts pour les FMN marocaines d'y investir. Une première étape consiste donc en l'étude de la relation éventuellement existante entre l'IDE et les autres variables.

Le choix des variables est réalisé sur la base de la revue de littérature et des différentes études empiriques ayant pour objet les déterminants des Investissement Directs étrangers.

Les facteurs déterminant le choix d'une firme à s'internationaliser peuvent être assimilés aux critères d'attractivité du pays d'accueil. Selon Dunning (1988) et Mucchielli (1998) ces deux approches (interne et externe) sont complémentaires et sont le résultat d'une combinaison entre les avantages de la firme et ceux de la zone d'accueil.

Pour cela, nous allons tester nos hypothèses qui sont les suivantes :

H1 La liberté de faire les affaires serait associée aux IDE Marocains en ASS

H2 La population urbaine serait associée aux IDE Marocains en ASS

H3 Le produit intérieur brut serait associé aux IDE Marocains en ASS

L'échantillon sur lequel repose notre modèle économétrique appartient à la méthode d'échantillonnage non probabiliste, en effet il n'y a pas de hasard quant au choix des unités.

L'étude empirique que nous allons effectuer concerne les FMN marocaines implantées en Afrique subsaharienne.

Au regard de l'accessibilité aux données sociodémographique, macro-économique et micro-économique, nous désirons avoir une modélisation qui concerne toutes les FMN marocaines de tous les secteurs économiques, tous les pays subsahariens pour parvenir à un résultat fiable. Cependant notre modèle est testé en panel sur la période 1999-2019 ; nous nous sommes arrêtés sur cette période puisqu'avant 1999 il n'existe pas de données pour tous les pays subsahariens et pour toutes les FMN marocaines de tous les secteurs d'activités.

Notre choix d'échantillon s'arrête donc à deux pays de chacune des régions subsahariennes à savoir : pour l'Afrique de l'Est : l'Ethiopie et le Kenya ; pour l'Afrique de l'Ouest : le Nigéria et la Côte d'Ivoire ; pour l'Afrique centrale : le Cameroun et le Gabon et enfin pour l'Afrique australe : l'Angola et la Namibie

Nous avons écarté les déterminants relatifs à la distance : géographique et culturelle de notre modèle par manque de données et par manque de quantification. Mais il est évident que dans le cas du Maroc la distance géographique ne se pose pas au même degré que les pays européens nous pouvons en effet considérer les pays subsahariens comme des marchés voisins. De même pour la distance culturelle, le Maroc et la majorité des pays subsahariens ont en commun des traditions socioreligieuses

La régression linéaire simple est une méthode d'analyse de données quantitative. Elle a pour but d'étudier une variable spécifique appelée variable expliquée ou variable dépendante (notée Y) et une variable explicative ou variable indépendante (notée : X). L'analyse de la corrélation entre ces variables et le test de signification de Pearson concernent l'existence d'une telle force de détermination. Elle nous permet de déterminer la régression des IDE du Maroc en Afrique Sub-Saharienne (idemaASS) en fonction des différentes variables explicatives suivantes : la population urbaine, la liberté de faire des affaires et le produit intérieur brut (PIB). Il est bien entendu que chacune de ces variables est indépendante et explicative et que notre variable à expliquer ou dépendante est : la part des IDEM vers l'ASS dans le total des IDEM. À la suite de ces différentes observations et au vu du thème de notre travail les variables que nous avons choisies pour cette étude économétrique sont présentées comme suit :

Tableau 4 : Présentation des variables de l'étude

Variables	Notation	Types de variables	
Indice « Faire des affaires »	indice_affaires	Explicative	Quantitative
Population Urbaine	pop_urb	Explicative	Quantitative
Produit intérieur brut des pays ciblés	pib_ASS	Explicative	Quantitative
Part des IDEM vers l'ASS dans le total des IDEM	ass_in_ide	A expliquer	

Source : Construit par nos soins

3.3. Résultats et discussion

3.3.1. Analyse bi variée en relation avec les différents déterminants des IDE en ASS

Pour avoir des résultats relatifs aux différentes corrélations entre les variables concernant les déterminants des IDE du Maroc en Afrique subsaharienne, nous allons vérifier sous SPSS v. 26 les différentes régressions dans le cadre d'une analyse bi-variée en relation avec la variable dépendante IDEMASS : IDEMASS et liberté de faire des Affaires, IDEMASS et population urbaine, IDEMASS et PIBASS.

Nous allons analyser et tester toutes nos hypothèses sous condition de rejeter H0.

H1. La liberté de faire les affaires serait associée aux IDE Marocains en ASS

Tableau 5 : La corrélation bi variée entre ide_maASS et liberte Affaires

		ide_maASS	liberteAffaires
ide_maASS	Corrélation de Pearson	1	,684**
	Sig. (Bilatérale)		,001
	N	20	20
liberteAffaires	Corrélation de Pearson	,684**	1
	Sig. (Bilatérale)	,001	
	N	20	20

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Suivant le test de Pearson, R représente un coefficient bilatéral. Il est significatif au seuil de 0.05 (Sig. = 0.001). La liberté de faire des affaires est en association avec les IDE marocains en Afrique Sub-saharienne. Cette force de corrélation est positive. Elle est de 68,4 % de cette corrélation bilatérale. Suivant ces résultats, H0 n'est pas crédible et H1 est confirmée au seuil 5%, en conséquence notre première hypothèse est validée.

H2. La population urbaine seait associée aux IDE Marocains en ASS

Dans ce point, nous allons analyser et tester H3 sous la condition de rejeter H0. Dans ce cas, si la corrélation n'est pas significative au seuil de 0,05, H0 sera rejetée et H2 sera prise en compte dans l'analyse et son test également.

Tableau 6 : La corrélation bi variée entre ide_maASS et pop_urb

		ide_maASS	pop_urb
ide_maASS	Corrélation de Pearson	1	,746**
	Sig. (Bilatérale)		,000
	N	20	20
pop_urb	Corrélation de Pearson	,746**	1
	Sig. (Bilatérale)	,000	
	N	20	20

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Suivant le test de Pearson (Corrélation paramétrique) où R représente un coefficient bilatéral très significatif au seuil de 0.05 (Sig. < 0.001).

Donc, la relation entre les IDE marocains en Afrique Sub-saharienne et la population urbaine dans ces pays est très significative. La force de cette corrélation est positive, elle est de 74,6 % comme valeur de corrélation bilatérale.

H3. Le PIB en Afrique subsaharienne serait associé aux IDE Marocains en ASS

Dans ce point, nous allons analyser et tester l'hypothèse H3 sous la condition de rejeter H0. Dans ce cas, si la corrélation n'est pas significative au seuil de 0,05, H0 sera rejetée et H3 sera prise en compte dans l'analyse et son test également.

Tableau 7 : La corrélation bi variée entre ide_maASS et pib_ASS

		ide_maASS	pib_ASS
ide_maASS	Corrélation de Pearson	1	,723**
	Sig. (Bilatérale)		,000
	N	20	20
pib_ASS	Corrélation de Pearson	,723**	1
	Sig. (Bilatérale)	,000	
	N	20	20

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Suivant le test de Pearson (Corrélation paramétrique) où R représente un coefficient bilatéral très significatif au seuil de 0.05 (Sig. < 0.001). Donc, la relation entre les IDE marocains en Afrique Sub-saharienne et le PIB total dans ces pays (ASS) est très significative. La force de cette corrélation est positive, elle est de 72,3 % comme valeur de corrélation bilatérale.

3.3.2. Interprétations et Discussions des résultats (voir tableau 8 ci-dessous)

H1 : la liberté de faire des affaires a un impact positif sur les IDE marocains en ASS

Les résultats de notre étude accréditent cette hypothèse.

La « Liberté de faire des affaires » regroupe plusieurs variables qui encouragent les IDE et qui suscitent l'attention des investisseurs marocains : la corruption, les impôts, la charge réglementaire et l'ampleur de la bureaucratie en général, les marchés des facteurs (travail, matériaux intermédiaires et capital), la qualité des infrastructures, le soutien technologique et l'innovation, la disponibilité et le coût du financement.

Les résultats de l'analyse montrent que la liberté de faire des affaires exerce effectivement une influence significative et positive sur le choix du site de localisation ou d'implantation des FMN comme nous l'avons considérée dans notre hypothèse.

Un des premiers économistes à s'intéresser à l'explication des IDE des FMN et de leurs déterminants concernant le choix de localisation à l'étranger est Dunning (1988). En effet, les conclusions de ses études révèlent que les facteurs explicatifs sont : la taille et la croissance mesurées par le produit national brut du pays hôte, l'abondance de main d'œuvre, la faiblesse des coûts de production, la stabilité politique et climat des affaires.

Les résultats des études d'économistes comme Elisabeth Asiedu⁴, ses travaux sur les déterminants des IDE en Afrique subsaharienne montrent que la corrélation entre IDE et les particularités de ces pays africains n'avait pas été étudiée. Il ressort de ses analyses que des infrastructures, une ouverture aux IDE, une stabilité politique fiable, ont un effet positif sur la localisation des IDE. De même l'instabilité politique est considérée comme un facteur de risque pour les IDE par Lecraw (1991) et Kaufman et al. (1999) qui ont identifié une liaison négative entre l'instabilité politique et les IDE reçus. En 2008, Ayyagari, Demirgüç-Kunt et Maksimovic corroborent, dans leurs travaux, que la liberté des affaires impacte positivement les IDE.

Selon le rapport « Doing Business » de la Banque Mondiale de 2020 « *Les économies de la région subsaharienne ont mis en place 73 réformes sur une période de 12 mois. Son score moyen de la facilité de faire des affaires est de 51,8 (sur une échelle de 0 à 100) et la moyenne mondiale est de 63* » Toujours d'après ce rapport, l'Afrique subsaharienne est devenue la région la plus réformatrice du monde, aujourd'hui un entrepreneur peut enregistrer une société en 20 jours ou moins dans 26 économies subsahariennes alors qu'il y a 10 ans cela n'était possible que dans 3 pays.

H2. Pour la variable « population urbaine des pays subsahariens de notre échantillon : elle est significative positivement et si la population totale du continent subsaharien est en constante augmentation, l'urbanisation elle aussi s'accélère.

L'étude de Kovam et Nafé sur les déterminants de l'attractivité des IDE dans la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique centrale sur la base de 8 pays de la CEMAC corrobore notre résultat. Pour ces deux auteurs il existe « *un effet d'entraînement entre urbanisation et investissements directs étrangers entrants dans la CEMAC ; l'impact de l'urbanisation sur l'attractivité des IDE est apparu significatif pour tous les pays sauf pour le Tchad. Le coefficient positif dans chacun des sept modèles estimés indique qu'une hausse du niveau d'urbanisation de 10% dans la sous-région aurait attiré les investissements directs étrangers à près de 35% en moyenne* » (Kovam & Nafé, 2019)

Cette accélération de l'urbanisation amène des changements dans le mode de consommation, le mode de vie mais également à de nouveaux besoins représentant autant d'opportunités pour les FMN du secteur des services : de la distribution, de l'immobilier, de la banque etc. Le

⁴Ibid

secteur bancaire au vu du taux de bancarisation peu élevé des économies de notre échantillon ne peut que se développer dans le futur.

Nous pouvons mettre ici en avant le cas spécifique du secteur bancaire marocain qui avec un taux de bancarisation très élevé sur le marché national recherche dans l'intégration du marché de l'ASS la base même de la théorie du cycle de vie du produit de Vernon avec la recherche de nouveaux marchés à développement économique moindre ou similaire.

L'ASS avec sa population qui s'urbanise et avec un taux de bancarisation moyen de 40% constitue pour les FMN marocaines du secteur bancaire des perspectives en termes de part de marché. Champion et Graeme, (Cités par Veron, 2008), ont présenté l'importance des secteurs économiques secondaire et tertiaire en milieu urbain et du secteur primaire en milieu rural: revenu plus élevé en ville meilleure éducation, plus large accès aux services sociaux et à l'information, fécondité et mortalité plus basses etc. Ce qui confirme l'importance de l'urbanisation pour les investissements directs marocains vers l'Afrique subsaharienne

H3. Pour la variable « PIB en ASS » : elle est associée aux IDE Marocains en ASS : elle est significative positivement.

Plusieurs contributions empiriques démontrent la corrélation positive entre PIB et les flux entrant d'IDE indépendamment de la stratégie de localisation choisie par les FMN, nous pouvons citer celles de Schneider et Frey (1985), Nigh (1985). Les études sur l'implantation étrangère des FMN de Kumar (2000), Bennassy et al. (2001), Rieber (2000), Dupuch et al. (2001) ainsi que celle de Mohamed & Sidiropoulos (2010) concluent toutes à un effet positif du PIB sur les IDE d'implantation des FMN. (Cités par Levasseur, 2002)

Pour Azéroual (2013), le PIB tente d'expliquer « l'effet taille de marché intérieur » Par conséquence une demande importante adressée à l'étranger peut stimuler la délocalisation des entreprises étrangères qui étaient antérieurement exportatrices de biens, vers le pays d'accueil.

Tableau 8 : Récapitulatif des résultats des tests des hypothèses

HYPOTHESES	RESULTATS	EFFETS
H1 La liberté de faire les affaires est associée aux IDEM en ASS	Validée	Significative +
H2 La population urbaine est associée aux IDEM en ASS	Validée	Significative +
H3 Le PIB en ASS est associé aux IDEM en ASS	Validée	Significative +

Source : Construit par nos soins

La corrélation entre les 3 variables explicatives et la variable dépendante IDE marocains en Afrique Sub-Saharienne (IDEMASS) est positive et confirme notre problématique qui est la suivante : « Les investissements directs marocains en Afrique Subsaharienne sont-ils impactés par les déterminants de localisation des IDE ? »

Conclusion

Dans cette nouvelle économie mondiale globalisée, le Maroc, fort des années de transfert de savoir-faire et d'innovations dont il a pu bénéficier grâce aux entreprises étrangères implantées sur son territoire dans les années 70-90, après avoir appliqué un protectionnisme, il s'ouvre au libre-échange. A la suite de l'amélioration de la performance et la compétitivité de ses firmes, ces dernières confrontées à une saturation du marché national domestique vont trouver la possibilité d'extension de leur marché en se tournant vers le marché africain subsaharien. La caractéristique principale de cette internationalisation marocaine est le développement des firmes à l'international et l'accroissement des Investissements Directs Etrangers (IDE) dans le secteur des services.

Pendant longtemps, il importait, pour les gouvernements de gérer la pénétration des firmes étrangères sur leurs territoires, et cela même si l'investisseur étranger, porteur de promesses économiques attractives, était souvent considéré comme celui qui venait exploiter les ressources naturelles ou accaparer des parts de marché aux dépens des entrepreneurs locaux et imposer aux travailleurs et aux consommateurs des valeurs socioculturelles différentes. D'où l'importance de s'assurer que cet investissement soit en corrélation avec les intérêts nationaux. Cette attitude face à l'IDE était plus du domaine diplomatique qu'économique. C'est l'augmentation de l'ouverture des marchés qui modifie cette attitude.

L'investissement des FMN est dominé par la logique concurrentielle propre à chaque secteur d'activité. La méconnaissance de cette évolution peut conduire un gouvernement à contraindre injustement une FMN et à la léser dans le jeu concurrentiel mondial, l'obligeant alors à exclure le pays dans son expansion à l'international. Cependant, la réflexion sur l'évolution de la concurrence internationale peut pousser à une amélioration entre les stratégies des FMN et les intérêts nationaux. Il devient donc primordial d'attirer l'IDE et plus précisément celui des FMN dans l'objectif que ces intérêts nationaux ne soient abandonnés au profit du jeu concurrentiel mondial. D'où la nécessité pour les pays d'améliorer leur attractivité territoriale en adoptant des politiques d'attractivité en adéquation avec les déterminants des IDE de localisation des FMN. Ce qui est le cas pour les territoires de l'ASS et pour les FMN marocaines. L'étude des déterminants des pays subsahariens nous a permis de pouvoir avoir une connaissance plus approfondie des variables que nous avons utilisées pour notre étude économétrique. Nous avons dans un dernier temps confirmé que notre étude du choix du site d'implantation des FMN marocaines est impactée par les déterminants des IDE marocains en ASS. Notre analyse a fait apparaître que les 3 variables retenues impactent les flux

d'IDEMASS, et au vu de leur potentiel socio démographique, macroéconomique et microéconomique représente des perspectives avantageuses pour les FMN marocaines.

Leur développement sur le territoire subsaharien répond à des facteurs communs comme : la croissance économique de l'Afrique et les opportunités qui en résultent, un faible niveau de concurrence se traduisant par des marges bénéficiaires éventuelles, un climat des affaires en perpétuelle amélioration, une population en pleine urbanisation, une demande subsaharienne en termes de services de plus en plus importante mais également pour répondre aux sollicitations de la part de partenaires dans le besoin d'une expertise. Les modalités de développement de ces entreprises implantées en ASS se résument en trois catégories : l'exportation des biens ou des services sans implantation locale, des partenariats et/ou alliances de diverses natures sans présence directe et l'investissement direct, par acquisition ou création de structure avec ou sans partenaire. Ce qui confirme la relation théorique des modes d'entrée sur un territoire étranger et les types d'IDE.

L'analyse comparative des déterminants des IDE ou de l'attractivité territoriale de certains pays européens et subsahariens met en évidence le potentiel attractif du marché subsaharien pour les FMN marocaines comme la croissance exponentielle de la population, la montée de la classe moyenne, la jeunesse africaine, l'urbanisation galopante mais également un taux de bancarisation beaucoup plus faible que les pays européens.

Vu l'accroissement de la population urbaine subsaharienne, la montée d'une classe moyenne, la demande de services est en constante augmentation d'où un réel potentiel pour les investisseurs marocains désireux de s'implanter en ASS. De plus le Maroc a des atouts particuliers que ne possèdent pas certains pays du Nord : sa proximité géographique avec le continent africain, son histoire, son passé d'ancien pays « colonisé » ainsi que des caractéristiques culturelles, sociales et linguistiques similaires. Le Maroc, par sa position géographique sur le continent africain, par ses traditions socioculturelles et religieuses est, sans conteste, plus proche de l'Afrique que de l'Europe. Les firmes marocaines ont donc adopté des stratégies d'internationalisation de leurs activités dans l'objectif de les développer après avoir atteint un certain niveau de compétitivité et de saturation sur le marché national ainsi que de saisir les opportunités du marché africain. Que ce soit pour la recherche d'un relais de croissance, pour le développement d'activités, pour le rachat d'entreprises de la même branche d'activités, pour l'expansion de la firme à l'étranger par le biais d'une acquisition, d'une fusion ou de la création d'une filiale, les FMN marocaines ont recours à des

IDE à stratégie horizontale, ce qui confirme la relation théorique entre IDE et internationalisation des firmes en recherche de nouveaux marchés.

Les firmes marocaines orientées vers l'Afrique subsaharienne ont donc des perspectives favorables de développement. Elles peuvent, notamment, s'appuyer sur un réseau bancaire marocain implanté en ASS de plus en plus déployé dans les différentes régions subsahariennes.

Nos résultats pourraient donc être confirmés ou infirmés en l'étendant à d'autres pays subsahariens ou à d'autres secteurs économiques marocains, de nouvelles voies pour de futures recherches. Nous avons noté, lors de nos nombreuses lectures, que les IDEM en Afrique sont réalisés principalement en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale et que les régions de l'Afrique australe et de l'est restent quasiment inexploitées, la nouvelle ZLECAF permettra-t-elle de rééquilibrer cette concentration des IDEM en Afrique subsaharienne ? Une autre piste à développer.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

Amungo E (2020) « L'essor de l'entreprise multinationale africaine : Les Lions accélèrent le développement de l'Afrique » Série Gestion pour les professionnels, Editeur : Éditions internationales Springer, pp.101-122

Azeroual M., (2013), « Investissements directs étrangers et croissance économique au Maroc : La diversité des impacts selon le pays d'origine 1982 à 2010 », Cahier de la recherche, N°1, pp 271-286

Byé M. (1987) « Relations économiques internationales », 5^{ème} Edition, Ed DALLOZ p. 694

Chabenne S, Ivers L, Dupoux P, Aré L, Michael D et Morieux Y (2010) « Les challengers africains : des concurrents mondiaux émergent du continent négligé » Focus du Boston Consulting Group, p.2

Courlet C. (2013) « L'Economie territoriale », Presses universitaires de Grenoble, coll. « L'économie en plus », pp.24-25

Disdier A.C et Head K. (2008) « The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade» p.7

Dunning J. (1990) « The Globalization of Firms and the Competitiveness of Counties: Some implications for the Theory of International Production” dans The Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations, Institute of Economic Research Lund University, p.10-11

Galeza T. et Chan J. (2015) « Qu'est-ce que l'investissement direct : les investisseurs misent sur des opérations étrangères à long terme » Finances et développement, p. 34

Hymer S. (1976) « Les opérations internationales des entreprises nationales : une étude des investissements directs étrangers » (thèse de doctorat, département d'économie MIT, soutenue en 1960 et publiée en 1976) édition MIT Press, Cambridge

Kindleberger Charles P (1993) « A financial history of Western Europe », Edinburgh Main collection, 2^{ème} édition

Lecraw, D. (1991) « Factors Influencing FDI In Host Developing Countries: A Preliminary Report » in Multinational Enterprises in Less Developed Countries, ed. by P.J. Buckley and J. Clegg, pp. 163–80.

Mezouaghi M. (sous la direction de) (2009) « Les localisations industrielles au Maghreb, attractivité, agglomération et territoires » Karthala Editions Paris, page 49

Michel J. (2011) « Les IDE dans les activités de recherche et développement : fondements et applications aux entreprises suisses » Editeur Peter Lang (Publications Universitaires Européennes) Bern, Suisse p.19

Mucchielli J.L. (1998) « Multinationales et mondialisation » Editions du Seuil, Paris, p. 270

Nummela N. (2004) “Is the globe becoming small or is small becoming global? Globalization and internationalizing SMEs” dans Jones M.V et Dirnitratos P. Emerging Paradigms in International Entrepreneurship, Cheltenham, United Kingdom, Edward Elgar, pp. 128-151

Pecqueur B et Zimmermann J.B. (2004) « Economie de proximité » Hermès-Lavoisier, pp.233-241

Popper Karl (1985) « Conjectures and refutations » (1963). Traduction française : Popper K, « Conjectures et réfutations : croissance du savoir scientifique » Payot, Paris, pp 64-65

Tinbergen J (1962), « Planification du développement » (The design of development), par Jean Tinbergen, traduit par Myriam Schwartz, PUF, Paris.

Vernon, R. (1966) « L'investissement international et le commerce international dans le cycle des produits. » *The Quarterly Journal of Economics*, 2, pp.190-207.

Articles publiés dans des périodiques

Asiedu E. (2006) « L'investissement direct étranger en Afrique : le rôle des ressources naturelles, la taille du marché, la politique gouvernementale, les institutions et l'instabilité politique » dans la revue *L'économie mondiale*, Ed. Blackwell Publishing, volume 29, n°1, pp.63-77

Bénassy Quéré, A.; Fontagné, L. Lahrière Révil, A. (2001), "Foreign direct investment and company taxation in Europe", *Economics Working Paper 004*. Brussels: European Network of Economic Policy Research Institutes.

Brainard S.L (1997) « Une évaluation empirique du compromis proximité-concentration entre les ventes et le commerce internationaux » *Revue économique américaine*, Vol.87, n°4, pp.520-544

Byé M. (1957) « La grande unité interterritoriale » *Cahiers de l'ISEA*, série F, n°2 et *Revue d'E.P.*

Dunning J.H. (1988) "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions" *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, pp. 1-31

Dupuch S. et Milan C. (2005) « Les déterminants des investissements directs européens dans les pays d'Europe Centrale et Orientale » dans *l'Activité économique* Volume 81, numéro 3, p 523

Fontagné L. Pajot M. et Pasteels J.M (2002) « Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravités » Article dans la revue *Economie et prévision*, pp.115-139

Markusen J.R (1984) « Les multinationales, les économies multi-usines et les gains du commerce » *Revue d'économie internationale*, Vol.16, n°3-4, pp.205-226

Markusen J.R et Venables A.J (1998) « Les entreprises multinationales et la nouvelle théorie du commerce » *Revue d'économie internationale*, Vol.46, n°2, pp.183-203

Mohamed S.E et Sidiropoulos M (2010) « Another Look at the Determinants of Foreign Direct Investment in MENA Countries: An Empirical Investigation » *Journal of Economic Development* 35(2) pp.75-95

Makosso B & Mfere W.(2023) «Déterminants des Investissements Directs Etrangers dans la zone CEMAC : Approches théoriques et vérification empirique», *Revue Française d'Economie et de Gestion* «Volume 4: Numéro 4» pp.150 –173

Ramadan M. et Levratto N. (2011) « Conceptualisation de l'internationalisation des PME : une application au cas du Liban » article dans *Revue internationale P.M.E.*, Volume 24, N°1, pp.7-12

Nigh, D. (1986) "Political events and the foreign direct investment decision: an empirical examination" *Management Decision Economics*, Vol. 7, pp. 99-106.

Schneider F et Frey B (1985) « Déterminants économiques et politiques des investissements directs étrangers » *Développement dans le monde*, Vol.13, n°2, pp.161-175

Storaï C. (2003) « Attractivité territoriale et stratégies de localisation des firmes : le territoire corse peut-il devenir un nouvel éden » *ISDM* n°9, Article 75, p.4

Veron (2008) dans « Enjeux économiques, sociaux et environnementaux de l'urbanisation du monde » *Mondes en développement* n°142, pp.39 à 52

Yeaple S. R. (2003) "The complex integration strategies of multinationals and cross-country dependencies in the structure of foreign direct investment" *Journal of International Economics*, n°60, pp 293-314

Zimmermann T.A (2008) « Les investissements directs : évolution actuelle en théorie, pratique et politique », *La Vie économique, Revue de politique économique*, p.5

Documents des Organismes Officiels Rapports internationaux et Articles de travail des Organismes et Nationaux et Internationaux

Ayyagari, M, Demirgüç-Kunt, A, et Maksimovic V (2008) « Quelle est l'importance des contraintes de financement ? Le rôle de la finance dans l'environnement des affaires » Document de travail de recherche sur les politiques n°8320, Banque Mondiale, pp.483-516.

Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement « Rapport sur l'investissement dans le monde 2004 : The Shift Towards Services » New-York et Genève : Nations Unies

Institut Royal des Etudes Stratégiques (Ires), (2012) « Les relations Maroc-Afrique : les voies d'une stratégie globale et renouvelée ». Rapport général de l'étude thématique. Programme d'études « Compétitivité globale et positionnement du Maroc dans le système mondialisé »

Groupe de travail : Dkhissi.S, Lezar M.A, Abou Elfarah Y. Echkoundi M. et Amattat M.

Kaplinsky R et Readman J. (2001) "Integrating SMEs in global value chains: towards partnership for development" United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) Vienne

Kaufmann D. Kraay A. et Zoido-Lobaton P, (1999). "Aggregating Governance Indicators" World Bank Policy Research Paper n° 2195

Kovam J.C et Nafé D (2019) « Les déterminants de l'attractivité des investissements directs dans la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique centrale », banque des Etats de l'Afrique centrale, BEAC, Working Paper n°5/19, pp.6-11

Levasseur Sandrine « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales » *Revue de l'OFCE (Observatoire français des conjonctures économiques)*, volume 83 bis, N°5, 2002, pp. 103-152

Lo et al. (2016) « Relations Maroc-Afrique subsaharienne : quel bilan pour les 15 dernières années ? » OCP Policy Center.

OCDE (2008) « Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux » 4ème édition, p 56.

Organisation Internationale du Travail (OIT) (2001). Extrait de la « Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale », Troisième édition, Genève, Bureau international du Travail,

Articles publiés dans des actes de Conférences, Forums, Colloques, Séminaires Symposiums et Assemblées Générales

Dinar B (2010) « L'implantation des banques marocaines en Afrique » Institut Royal des Etudes Stratégiques, Journée d'étude « Relations Maroc-Afrique : bilan et perspectives », Rabat

Webographie

The World Economic Forum consultable sur le site www.weforum.org