

L'Attractivité des IDE dans les territoires

The attractiveness of FDI in the territories

ATEILAH RAJAE

Doctorante

FACULTE D'ECONOMIE ET DE GESTION

Laboratoire de L'Économie et Management des Organisations

UNIVERSITE IBN TOFAIL

Lotfi BENZAZZOU

Enseignant chercheur

ECOLE NATIONALE DE COMMERCE ET DE GESTION

UNIVERSITE IBN TOFAIL

Date de soumission : 15/11/2024

Date d'acceptation : 07/01/2025

Pour citer article :

ATEILAH. R. & BENZAZZOU L. (2025) « l'attractivité des IDE dans les territoires », Revue Internationale de science de gestion « Volume 8 : Numéro 1 » pp : 51 - 80

Digital Object Identifier : <https://doi.org/10.5281/zenodo.15047943>



Résumé

Actuellement, l'attractivité des investissements directs étrangers (IDE) se place au centre des stratégies de développement de tous les pays, notamment des pays en développement.

L'IDE est recherché, parce que, plus que d'autres formes de flux de capitaux, il est stable et constitue un engagement à long terme envers le pays d'accueil. L'IDE est également sollicité pour sa capacité à favoriser la croissance économique, notamment à travers le développement de l'investissement domestique, la création d'emplois, l'amélioration de la balance des paiements, la participation à la création de la valeur ajoutée directe à travers la production des entreprises étrangères, et l'accroissement de la concurrence et de la compétitivité de l'économie nationale.

Il s'agit aussi de l'apport de nouvelles méthodes et des techniques managériales, via les contacts directs et indirects entre les filiales étrangères et les firmes locales, qui pourraient faciliter le transfert de connaissances et de normes technologiques à l'économie d'accueil. Conscient de l'importance des IDE en matière de croissance économique, le Maroc n'a pas ménagé ses efforts, durant ces deux dernières décennies, pour assurer l'instauration d'un environnement favorable à l'investissement, à travers la mise en place de politiques de promotion et d'attraction des IDE.

Ainsi, la politique d'attractivité des IDE engagée par le Maroc, en particulier à partir des années quatre-vingt-dix, s'inscrit dans une logique de diversification des sources de financement de l'économie nationale, et ce pour l'amélioration de la croissance économique et le développement des secteurs prometteurs en termes de transfert de savoir-faire et de technologie, notamment dans le cas du secteur des industries manufacturières.

Mots clés :

Investissements directs étrangers (IDE), Pays en développement, Croissance économique, Création d'emplois, Politiques de promotion des IDE, Secteurs stratégiques, Industries manufacturières, Attractivité des investissements.

Abstract

Currently, the attractiveness of Foreign Direct Investments (FDI) is at the core of development strategies for all countries, particularly for developing nations.

FDI is sought after because, more than other forms of capital flows, it is stable and represents a long-term commitment to the host country.

FDI is also valued for its ability to promote economic growth, notably through the development of domestic investment, job creation, improvement of the balance of payments, contribution to the direct value-added creation through foreign company production, and increasing competition and the competitiveness of the national economy. Additionally, it brings new management methods and techniques, via direct and indirect contacts between foreign subsidiaries and local firms, which can facilitate the transfer of knowledge and technological standards to the host economy. Aware of the importance of FDI for economic growth,

Morocco has made significant efforts over the past two decades to create a favorable investment environment by implementing policies to promote and attract FDI. Thus, Morocco's FDI attractiveness policy, particularly since the 1990s, aligns with the logic of diversifying the sources of funding for the national economy, aiming at improving economic growth and developing promising sectors in terms of know-how and technology transfer, particularly in the manufacturing industries sector.

Keywords :

Foreign Direct Investments (FDI), Developing Countries, Economic Growth, Job Creation, FDI Promotion Policies, Strategic Sectors, Manufacturing Industries, Investment Attractiveness

INTRODUCTION

L'article met en lumière l'importance des investissements directs étrangers (IDE) dans les stratégies de développement, particulièrement pour les pays en développement. L'IDE est recherché pour sa stabilité, son caractère à long terme et son rôle clé dans la stimulation de la croissance économique. Il contribue à la création d'emplois, à l'amélioration de la balance des paiements, à l'augmentation de la compétitivité et au développement de l'investissement domestique. En outre, il facilite le transfert de savoir-faire et de technologies grâce aux interactions entre les entreprises locales et étrangères.

Le Maroc, conscient de ces avantages, a mis en place des politiques depuis les années 1990 pour attirer les IDE. Ces politiques visent à diversifier les sources de financement et à promouvoir des secteurs stratégiques, notamment les industries manufacturières, afin de renforcer la croissance économique et de favoriser le transfert de technologie et de compétences.

Dans le cadre de cette étude, nous nous intéresserons à l'attractivité des Investissements Directs Étrangers (IDE) dans la région de Kénitra, un territoire stratégique du Maroc. **L'objectif est de comprendre comment les politiques publiques mises en place ont contribué à attirer ces investissements et en quoi ces derniers participent au développement économique, social et technologique de la région.** Pour ce faire, ce travail est structuré en plusieurs parties, chacune visant à éclairer différents aspects du sujet.

Dans un premier temps, la première section du travail présentera les définitions et les concepts relatifs aux IDE. Nous commencerons par un panorama des principales définitions proposées par les auteurs et les organisations internationales, afin d'établir une compréhension commune de ce phénomène. Cette partie abordera également les différentes relations entre les investisseurs directs et les entités investies, ainsi que les distinctions entre les IDE et d'autres formes d'investissements. Nous analyserons également les différentes stratégies d'investissement utilisées par les entreprises étrangères, telles que les stratégies horizontales, verticales et hybrides, avant de détailler les formes traditionnelles d'IDE, comme les créations de filiales, les acquisitions ou fusions, et les joint-ventures.

Dans un second temps, la deuxième section explorera les fondements théoriques et empiriques des IDE. Nous commencerons par présenter les théories classiques qui expliquent les raisons des investissements directs étrangers, suivies des approches modernes, notamment l'approche spatiale et la théorie des réseaux. Cette partie s'intéressera également aux études empiriques qui

ont étudié les déterminants des IDE et à leurs impacts, en s'appuyant sur des recherches récentes et des données concernant la région de Kénitra.

Enfin, une conclusion viendra clore notre travail en récapitulant les principaux résultats obtenus et en discutant des perspectives d'avenir pour la région de Kénitra en matière d'attractivité des IDE.

1. Les investissements directs étrangers définitions et concepts

1.1 Panorama des principaux concepts et définitions des IDE

Cette partie qui représente un Panorama des principaux concepts et définitions des IDE est subdivisée en 4 sous parties : le (1.1.1) traite les notions des IDE selon les différents auteurs (1.1.2) développe les notions des IDE selon les différentes organisations en (1.1.3) représente Les différentes relations d'investisseur direct avec l'Entité investie (1.1.4) se focalise sur la distinction des IDE avec les autres formes d'investissement.

1.1.1 Notion des IDE selon les différents auteurs

Avant de délimiter la notion d'investissement direct étranger, JL. Mucchielli, (1998), a identifié des particularités propres aux IDE par rapport aux autres formes d'investissement. Ces spécificités incluent principalement le degré de contrôle (total ou partiel) ou d'influence sur la gestion de l'entreprise étrangère. De plus, il englobe la nécessité d'un transfert de compétences, qu'il s'agisse de ressources humaines, d'équipements, de technologies, ou de la logique de production.

De sa part, Crozet, (2001), définit l'IDE comme "toute opération aboutissant à la création d'une entreprise à l'étranger ou à l'acquisition d'une participation dans des entreprises étrangères".

P. Krugman, (2006) définit l'IDE comme : « les flux de capitaux dont le but, pour l'entreprise qui investit, est de créer ou d'agrandir une filiale dans un pays étranger ».

D. Salvatore, (2008) : « les IDE sont des investissements réels sous forme d'usines, d'équipements, terres et stocks qui impliquent à la fois le capital et la gestion dans lesquels l'investisseur garde le contrôle sur l'utilisation du capital investi ».

1.1.2 Notion des ide selon les différentes organisations

D'après, le Manuel de la Balance des Paiements du FMI de 2008, l'IDE signifie « les différentes opérations financières qui ont pour but d'agir sur le fonctionnement et la gestion d'entreprises établies dans un pays autre que celui de leur société mère ». Il existe quatre formes d'investissement direct étranger :

- La création d'entreprise à l'étranger « Greenfield ».
- L'acquisition d'une participation d'au moins 10% dans une entreprise existante.
- Le réinvestissement des profits d'une filiale ou succursale établie à l'étranger.
- Les échanges entre la firme mère et ses filiales à l'étranger.

D'après la banque mondiale : un investissement direct étranger est l'acquisition d'un intérêt durable dans la gestion de l'entreprise. L'investissement direct étranger suppose l'intention de détenir un actif pendant quelques années et la volonté d'exercer une influence sur la gestion de cet actif.

Selon l'INSEE, « Institut national de la statistique et des études économiques » l'investissement direct étranger est défini comme une entité économique qui investit de manière durable dans une autre entité économique située dans un pays différent, afin d'exercer une influence substantielle et durable sur la gestion de la filiale. L'IDE ne se limite pas seulement à la première transaction qui crée le lien entre les deux entités, il englobe toutes les opérations ultérieures entre ces entités, ainsi que d'autres entités institutionnelles liées, qui possède ou non un statut juridique de société. Il existe différentes formes d'IDE : création d'entreprise à l'étranger, l'acquisition des parts d'au moins 10% d'une autre entreprise à l'étranger, réinvestissement des bénéfices par la société étrangère, etc.

1.1.3 Les différentes relations investisseurs direct avec l'entité investie

Afin de mieux comprendre la notion d'IDE, différentes définitions et précisions complémentaires ont été proposées. Le tableau ci-dessus résume quelques relations des IDE :

Tableau 1 : Illustration des relations de l'investisseur direct

Investisseur Direct	Entité Investie
La filiale directe de l'investisseur	Entreprise A est une filiale directe de l'investisseur direct
Une entreprise immédiatement associée à l'investisseur	Entreprise B est associée à l'investisseur direct
La filiale d'une filiale de l'investisseur (filiale indirecte)	Filiale C de la filiale A de l'investisseur direct
Filiale d'une entreprise associée à l'investisseur direct (entreprise indirectement associée)	Filiale D de Entreprise B associée à l'Investisseur Direct
Entreprise associée à une filiale de l'investisseur direct (entreprise indirectement associée)	Entreprise E associée à Filiale A de l'Investisseur Direct

Source : L. EL AMELI, (2018), *L'économie de l'investissement aspects théoriques et analyses empiriques*.

1.1.4 Distinction des ide avec les autres formes d'investissement

Selon leur taille et leur caractéristique, les entreprises qui reçoivent des investissements n'ont pas la même perception de ces derniers. Par conséquent, on peut regrouper les flux de capitaux qui entrent dans une société ou un pays en trois groupes principaux, à savoir :

1.1.4.1 Les investissements indirects (Investissement de portefeuille)

Ces investissements se focalisent principalement sur l'achat des titres de participations (actions/obligations) au sein des sociétés. Leur objectif n'est pas de gérer ou de contrôler cette société, mais plutôt de générer des bénéfices dans une durée limitée avec un taux de rendement élevé. Ce type d'investissement est naturellement sujet à des fluctuations et à une volatilité accrue en raison de son caractère non-engagé, ce qui réduit son impact substantiel sur la société visée.

1.1.4.2 Les prêts bancaires

Les prêts bancaires sont des sommes d'argent octroyées par les banques à des emprunteurs selon des conditions commerciales spécifiques. Toutefois, ces conditions peuvent varier d'une année à l'autre grâce à des préférences ou des réserves exprimées par les banques envers certaines régions ou pays. Lorsqu'un gouvernement, une entreprise ou une personne a besoin de fonds supplémentaires, ils peuvent solliciter un prêt bancaire en négociant avec le prêteur les termes tels que le taux d'intérêt, les garanties, et le délai de remboursement.

1.2 Les Stratégies D'investissement Direct Étranger

L'internationalisation des entreprises vise généralement à pénétrer de nouveaux marchés étrangers et à bénéficier de coûts de production réduits. La recherche sur l'IDE identifie deux types principaux : l'IDE horizontal et l'IDE vertical, qui diffèrent dans leur approche d'implantation de filiales à l'étranger. Notons qu'il existe également un type hybride qui combine les deux approches :

1.2.1 L'IDE à stratégie horizontale

Il est question dans ce cas, de l'établissement de filiales qui fabriquent des produits finis identiques à ceux proposés par le marché domestique du pays d'hôte. L'objectif est de commercialiser cette production directement sur le marché local, éliminant ainsi la nécessité de l'exporter (ce qui réduit le coût de la logistique et de surmonter les obstacles tarifaires), générant ainsi des économies d'échelle (conformément à la théorie avancée par Markusen en 1984). Ainsi, la stratégie horizontale est présentée ici comme une alternative aux exportations.

1.2.2 L'IDE à stratégie verticale « non market-seeking »

C'est le cas où la FMN répartit géographiquement sa chaîne de production. Il convient de souligner que cette distribution s'étend à plusieurs domaines industriels, principalement entre les différents niveaux de la chaîne de valeur. Cette approche stratégique a émergé en conjonction avec le développement de la division internationale de travail, Markusen, (1995).

1.2.3 L'IDE à stratégie hybride

Une entreprise internationale a la possibilité de choisir d'investir dans un pays en vue d'une approche visant à pénétrer un nouveau marché, tout en investissant dans un autre pays pour réduire les coûts. Ces investissements reflètent des stratégies d'intégration complexes ou hybrides.

1.3 les formes traditionnelles des IDE

1.3.1 La création de filiale « Greenfield »

L'expression "investissement ex nihilo", « Greenfield », désignant la création de nouvelles entités de production, a longtemps prévalu en tant que modalité d'investissement étranger privilégiée à l'échelle mondiale. La création d'entreprise offre des avantages plus spécifiques que d'autres types d'investissements. Toutefois, ce type d'investissement a été remplacé par d'autres formes, principalement en raison du temps nécessaire pour établir et démarrer une nouvelle unité de production, pouvant prendre jusqu'à trois ou quatre ans. Nous notons toutefois que d'autres formes d'investissement ont permis une prise de position et un démarrage immédiat sur le marché d'accueil. La constitution de nouvelles infrastructures présente également des inconvénients car elle peut entraîner des risques plus importants et des coûts plus élevés.

1.3.2 l'investissement brownfield « acquisition / fusion »

Actuellement les opérations d'acquisition et de fusion représentent le vecteur le plus expéditif afin d'accéder au marché et capturer les occasions d'établissement qui s'y déploient. En effet, l'opération de fusion-acquisition engendre une optimisation des dépenses. Par conséquent, en accroissant la dimension de l'entité corporative, elle est en mesure d'étaler ses charges sur une quantité de production plus substantielle, engendrant ainsi des économies résultant de l'effet d'échelle.

1.3.3 Les joint-ventures

Dans cette situation, les grandes entreprises établissent des partenariats conjoints en réponse à une exigence émanant par le pays hôte. Il s'agit ici davantage d'une stratégie de contournement que d'une stratégie délibérée de l'entreprise étrangère. L'obstacle rencontré à la création peut-

être directe sous forme de réglementations, ou indirect lorsque les contrats publics sont principalement attribués aux entreprises étrangères qui ont choisi de s'associer à un partenaire local.

Tableau 2: Récapitulatif des différentes formes et stratégies d'IDE

IDE	Description
IDE Horizontal	L'entreprise mère investi dans un secteur similaire dans le pays d'accueil.
IDE Vertical	<ul style="list-style-type: none"> • En amont : Investissement dans une entreprise fournissant des intrants ou des matières premières à l'entreprise mère. • En aval : Investissement dans une entreprise en aval de la chaîne de valeur, comme la distribution ou la vente au détail.
IDE de portefeuille	Investissement dans des actions ou des titres d'une entreprise sans contrôle opérationnel.
IDE de brownfield fusion et acquisition	Acquisition d'une entreprise existante dans un pays étranger.
IDE de joint-venture	Partenariat avec une entreprise locale pour créer une nouvelle entreprise commune.
IDE de greenfield	Construction d'une nouvelle installation ou usine dans un pays étranger

Source : par nos soins

2. Fondement théorique et empiriques des investissements directs étrangers

Cette partie est focalisée sur les Fondements théorique et empiriques des investissements directs étrangers , dont le (2.1) présente les Théories sur les investissements directs étrangers et le (2.2) traite le Cadre empiriques de l'attractivité des investissements directs étrangers avec l'élaboration d' un cadre conceptuel de la revue de littérature

2.1 Cadre theorique

Chaque théorie nous aide à comprendre les causes des investissements directs étrangers ou fournit une explication précise concernant les investissements directs étrangers. Il n'existe toutefois pas de théorie qui soit tout à fait exhaustive. C'est pourquoi nous allons citer dans cette section quelques théories d'IDE.

2.1.1 Les théories Classique des IDE

2.1.1.1 La théorie du cycle de production

Lorsqu'une entreprise envisage de commercialiser un produit, elle s'offre à elle deux stratégies, la première est de produire elle-même, la deuxième est de recourir à des sous-traitants, ce dilemme d'achat ou de production trouve également son écho dans le comportement des entreprises multinationales. La théorie du cycle international de production de Vernon (1966) offre une perspective intéressante sur le commerce international en se concentrant sur le produit et son lieu de production, plutôt que sur les facteurs de production. Selon cette théorie, la délocalisation de la production de biens innovants s'effectue de manière séquentielle, du fait des pays industrialisés vers les PED, en fonction du pouvoir d'achat, ces produits sont principalement destinés au marché intérieur, mais une part significative est également exportée vers d'autres pays développés. Lorsque de nouveaux concurrents font leur apparition, les prix diminuent et la production se déplace des pays à revenu élevé vers ceux à revenu intermédiaire, une fois que le produit atteint une maturité, sa production est transférée vers les pays à revenu faible, il est fréquent que les entreprises des pays développés aient le contrôle, ce qui leur permet de bénéficier d'une main-d'œuvre moins chère. En fin de cycle de production, un pays développé peut exporter et importer le même type de biens, correspondant à différents niveaux de technologie, le modèle du cycle de vie international décrit le comportement des investisseurs entre 1950 et 1970, bien que les lancements de produits internationaux soient désormais plus synchronisés. Néanmoins, les producteurs continuent de profiter des avantages de coûts des facteurs dans les marchés émergents en transférant une partie de leur production. Parfois, les entreprises étendent la période d'utilisation d'un produit en autorisant sa production dans des nations moins industrialisées. Cependant, cette théorie n'explique pas pourquoi les entreprises privilégient les IDE au détriment de l'octroi de licences ou de l'exportation de devises depuis leur propre pays. En réalité, bien que les pays en développement offrent une main-d'œuvre avec un faible coût, la réalisation d'économie d'échelle maximale nécessite une centralisation de

production d'une seule usine située dans le pays. En outre, la théorie du cycle de vie de produit se montre insuffisante pour montrer l'origine de la fabrication initiale de certains produits dans des PED, tout comme elle ne peut rendre compte de la simultanéité de l'apparition de produits similaires dans divers pays.

2.1.1.2 Théorie du Paradigme Éclectique

Pour qu'une entreprise entreprenne des investissements à l'étranger, il est nécessaire qu'elle bénéficie d'un avantage exclusif ou oligopolistique, qui n'est pas accessible à ses concurrents locaux. Ainsi, l'attention est portée sur la structure du marché et le comportement des entreprises en tant que moteur d'IDE, plutôt que sur les avantages comparatifs des pays. S.Hymer, (1960), a apporté une analyse approfondie en développant l'idée que certaines entreprises possèdent des actifs spécifiques leur conférant un avantage stratégique sur les marchés étrangers. D'autres chercheurs ont amélioré cette approche, parmi lesquels Dunning, (1981), qui a élaboré un modèle simplifié. Selon ce modèle, deux nations peuvent décider de s'internationaliser en utilisant l'IDE, des licences ou des exportations, pour prendre une décision éclairée, il est essentiel de prendre en compte les types d'avantages d'écrits par Dunning sous le nom du "paradigme éclectique". En conséquence, pour choisir la stratégie d'entrée sur le marché étranger, il est primordial de tenir compte de l'importance relative de ces trois avantages. Dunning affirme que l'établissement d'une entreprise à l'étranger par le biais d'investissements directs n'est réalisable que lorsqu'on associe les trois avantages spécifiques, à savoir les avantages liés à l'opération, à la localisation et à l'intériorisation (OLI). En ce qui concerne les exportations, si l'avantage de localisation n'est pas présent en conjonction avec les avantages liés à l'opération et à l'intériorisation, il serait plus judicieux d'envisager l'option de l'exportation. En fin de compte, selon Dunning, le choix de la concession de licence serait préférable s'il apporte un avantage global à toute l'industrie. Le modèle OLI repose sur trois piliers fondamentaux :

-  **Avantage de propriété (O) :** Cela implique la possession d'actifs spécifiques, tels que des brevets, des marques, des secrets commerciaux, etc., auxquels d'autres entreprises n'ont pas accès. Ces avantages peuvent être associés aux compétences (innovation, technologie, expertise des travailleurs) aux économies d'échelle.
-  **Avantages de localisation :** Pour décider où investir à l'étranger, l'entreprise doit identifier les atouts spécifiques de différents pays. Ces avantages peuvent être

environnementaux, politiques ou sociaux.

☑ Avantages d'internationalisation : Une fois que l'entreprise a déterminé son positionnement et ses avantages en matière d'internationalisation, elle doit choisir la manière d'organiser ses activités à l'étranger. Cela peut se faire par l'exportation directe, la sous-traitance, la commercialisation de produits, l'importation ou l'exploitation d'une licence de fabrication.

Dunning montre que lorsque l'entreprise réunit simultanément ces trois avantages, elle peut opter pour l'IDE. Le manque d'un avantage parmi ces trois, changera complètement la stratégie de la firme.

Tableau 3 :Le choix d'investissement relativement aux combinaisons OLI.

Modes de pénétration	Avantages spécifiques(O)	Avantages à la localisation(L)	Avantages à l'internationalisation(I)
IDE	+	+	+
Exportation	+	-	+
Concession de Licence	+	-	-

Source : J.Dunning, Multinational Enterprises and the Global Economy, Reading, Mass., Addison-Wisley, 1993, In :Jean Louis Mucchielli, Multinationales et mondialisation, éditions du Seuil, Mai 1998 , page : 227

Les différents avantages selon la théorie de Dunning sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau 4 Récapitulatif des différents avantages à la multinationalisation

Avantage de propriété (O)	Avantage à la localisation (L)	Avantage à l'internationalisation (I)
1. Propriété technologique 2. Taille, économies d'échelle 3. Différentiation 4. Dotations spécifiques	1. Différences des prix des inputs 2. Qualité des inputs 3. Coûts de transport et de communication	1. Baisse du coût d'échange 2. Baisse du vol de droit de propriété 3. Réduction de l'incertitude 4. Contrôle de l'offre, des

5. Accès aux marchés des facteurs et des produits	4. Distance psychique	hommes, descapitaux et de l'organisation
6. Multinationalisation antérieure	5. Distribution spatiale des inputs et des marchés	5. Contrôle des langues, des cultures
		6. Possibilités d'entente
		7. Internalisation des externalités
		8. Inexistence des marchés à terme

Source : J.Dunning, Multinational Entreprises and the Global Economy, Reading, Mass., Addison-Wisley, 1993, In :Jean Louis Mucchielli, Multinationales et mondialisation, éditions du Seuil, Mai 1998 , page : 226

2.1.2 Théories modernes des IDE “L'approche spatiale”

L'approche spatiale d'IDE est explorée à travers la nouvelle économie géographique (NEG). Jusqu'aux années 1990, les études sur les stratégies de localisation des FMN négligeaient les facteurs spatiaux, limitant ainsi leur portée théorique. Paul Krugman a introduit la géoéconomie en 1991, illustrant un schéma de concurrence monopolistique qui englobe les domaines de l'industrie et de l'agriculture dans deux régions distinctes. Ce modèle a identifié des forces centripètes qui encouragent la concentration industrielle au centre, ainsi que des forces centrifuges favorisant la décentralisation industrielle. Le modèle de Krugman a cependant des limites, notamment son hypothèse de mobilité parfaite des travailleurs, qui ne s'applique pas à des pays ayant des cultures et des langues différentes.

La NEG s'appuie sur l'analyse de Krugman, (1998), Pour comprendre la répartition géographique des activités économiques, il faut prendre en considération les externalités monétaires et technologiques ainsi que le rendement d'échelle croissant. Les forces centripètes incluent la proximité des marchés et des fournisseurs, les retombées technologiques et un capital humain qualifié, et lorsque la concentration industrielle augmente de manière significative, il peut y avoir des répercussions indésirables, telles que la congestion et la pollution, ce qui entraîne une dispersion des activités. Le modèle NEG permet discerner les facteurs déterminants des IDE et d'analyser leur influence sur la croissance du pays hôte. Que ce soit nationales ou étrangères, les entreprises ont tendance à privilégier des nations qui possèdent une infrastructure robuste, une main-d'œuvre compétente, des marchés financièrement stables

et une accessibilité aisée aux marchés mondiaux. Cette centralisation des opérations peut se concrétiser sous la forme de clusters ou de parcs industriels, créant ainsi un réseau dense d'entreprises concurrentes, de clients, de fournisseurs spécialisés et de travailleurs qualifiés, et l'effet d'entraînement technologique des IDE est particulièrement marqué dans les grappes.

2.1.3 La théorie des réseaux

Également appelée "théorie des clusters" ou "théorie des grappes". Le concept repose sur l'observation que les entreprises ont tendance à un cluster géographiquement dans des régions où d'autres entreprises opérant dans le même secteur sont déjà implantées. Ces regroupements d'entreprises du même secteur forment des clusters ou des grappes économiques. Les avantages compétitifs résultent de cette concentration géographique d'entreprises liées par des liens économiques, sociaux et institutionnels étroits. Les entreprises sont attirées par ces clusters en raison de l'accès simplifié aux ressources spécialisées. En se regroupant, les entreprises peuvent tirer parti des connaissances techniques et des compétences spécifiques présentes dans la région. Cela permet d'accélérer l'innovation, de partager les meilleures pratiques, et de bénéficier davantage d'un capital humain qualifié disponible localement. Par exemple, la Silicon Valley en Californie illustre parfaitement un cas de regroupement où les entreprises de haute technologie sont attirées par la présence concentrée d'experts, de chercheurs et d'investisseurs dans le secteur technologique de pointe. Un autre avantage majeur des clusters est la proximité des fournisseurs et des clients. Les entreprises au sein du cluster peuvent établir des relations commerciales plus étroites, ce qui baisse les coûts de transaction et facilite la collaboration. De plus, la proximité avec les clients permet une meilleure compréhension de leurs besoins et une adaptation plus rapide aux changements du marché. Les clusters créent également un environnement propice à l'innovation et à la prospérité. L'intensité concurrentielle dans ces zones stimule la recherche et le développement, incitant les entreprises à rester à la pointe de la technologie. Cette théorie a été popularisée par M. Porter, (1990), dans son étude de plusieurs clusters à travers le monde et a identifié les facteurs qui les rendent compétitifs. Selon lui, l'interaction entre les entreprises concurrentes, les fournisseurs, les institutions de soutien et les acteurs publics crée un écosystème favorable à la compétitivité globale du cluster, un cas emblématique d'un cluster industriel est observable dans le domaine de l'automobile de la zone de Detroit, aux États-Unis ; les sociétés du domaine automobile ont décidé de s'implanter dans cette région en raison de la concentration d'installations de production de

grande envergure, de fournisseurs spécialisés et des ressources humaines de bonne qualité, ce qui a engendré l'émergence d'un écosystème automobile florissant.

2.2 Cadre empirique de l'attractivité des investissements directs étrangers

Cette partie qui représente Cadre empirique de l'attractivité des investissements directs étrangers est subdivisée en 2 sous parties : le (2.2.1) présente une Liste non exhaustive des études empiriques antérieures sur les déterminants des investissent directs étrangers (2.2.2) développe dans un tableau résumant les études empiriques des investissement directs étrangers avec variables explicatives.

2.2.1 Liste non exhaustive des études empiriques antérieures sur les déterminants des investissent directs étrangers

Plusieurs études empiriques, le plus souvent sur données américaines et sur données relatives aux pays de l'OCDE, ont tenté de valider les modèles théoriques.

Brainard (1997) trouve que la localisation des entreprises américaines à l'étranger est positivement corrélée avec le niveau des droits de douane, des coûts de transport et des économies d'échelle au niveau de la firme.

Markusen et Maskus (1999) montrent que la localisation de ces mêmes entreprises est liée positivement à la taille du pays d'accueil et négativement à la différence de taille des pays comme à la différence relative de qualification de la main-d'œuvre. De même, Gao (2003), en considérant des données relatives à 16 pays de l'OCDE, montre que l'activité multinationale est liée à la similarité entre le pays investisseur et le pays d'accueil en ce qui concerne la taille du marché et du revenu par tête.

Les résultats de ces travaux plaident en faveur du modèle horizontal.

Ces résultats sont validés aussi par Ferrara et Henriot (2004) qui montrent que les activités des firmes multinationales sont positivement liées à la similarité en terme de taille des marchés et négativement liées à la distance géographique et aux différences de coûts salariaux.

Si la majorité des travaux cités ci-dessus plaident en faveur du **modèle d'IDE horizontal entre pays développés, très peu de travaux s'intéressent au modèle d'IDE vers les pays en développement** (voir Bénassy-Quéré et al., 2005).

Un rapide examen des statistiques mondiales d'investissement étranger amène pourtant à constater que la part des flux d'entrée d'IDE à destination des pays en voie de développement ne cesse d'augmenter, passant de 27,41 % en 1998 à 36,48 % en 2005 (Cnuced, 2006).

Cela témoigne de l'intérêt de plus en plus élevé accordé par les firmes multinationales (celles des pays développés à l'origine de la majeure partie de l'IDE dans le monde) à la localisation de leurs activités productives dans les pays en développement, soit pour accéder aux marchés locaux, soit pour tirer profit des avantages liés aux pays d'accueil ou encore pour constituer une plate-forme de production et d'exportation vers des pays voisins (voir Bergstrand et Egger, 2004).

Il convient donc d'expliquer pourquoi et sous quelle forme (horizontale ou verticale) les **firmes multinationales se dirigent de plus en plus vers les pays en voie de développement et dans quelle mesure les déterminants principaux de l'implantation à l'étranger (définis par Dunning, 1988 ; Blonigen, 2005 et par Mucchielli, 1998) jouent en faveur de l'attractivité des firmes multinationales.**

Dans cet esprit, il est intéressant de considérer un pays comme le Maroc qui a un marché local en forte croissance mais qui est relativement limité et qui bénéficie d'un accès préférentiel aux marchés de l'Union européenne (suite à l'accord de libre).

2.2.1.1 Les déterminants des IDE selon la revue de littératures ci-dessus

Tableau 5: Les déterminants des IDE d'après la littérature

Auteurs	Années	Déterminants
Brainard	1997	Trouve que la localisation des entreprises américaines à l'étranger est positivement corrélée avec le niveau des droits de douane, des coûts de transport et des économies d'échelle au niveau de la firme.
Markusen et Maskus	1999	Montrent que la localisation de ces mêmes entreprises est liée positivement à la taille du pays d'accueil et négativement à la différence

		de taille des pays comme à la différence relative de qualification de la main-d'œuvre
Gao ,	2003	En considérant des données relatives à 16 pays de l'OCDE, montre que l'activité multinationale est liée à la similarité entre le pays investisseur et le pays d'accueil en ce qui concerne la taille du marché et du revenu par tête.
Ferrara et Henriot	2004	Montrent que les activités des firmes multinationales sont positivement liées à la similarité en termes de taille des marchés et négativement liées à la distance géographique et aux différences de coûts salariaux.
Bergstrand et Egger,	2004	L'intérêt de plus en plus élevé accordé par les firmes multinationales à la localisation de leurs activités productives dans les pays en développement, soit pour accéder aux marchés locaux, soit pour tirer profit des avantages liés aux pays d'accueil ou encore pour constituer une plate-forme de production et d'exportation vers des pays voisins

Source : par nos soins

2.2.1.2 Considérations théoriques et empiriques

2.2.1.2.1 La taille de marché

La taille de marché demeure l'un des déterminants traditionnels de l'IDE souvent identifiés dans la littérature empirique. Si ce déterminant se voit très important dans les pays développés, il ne manque pas d'importance dans les pays en développement. En effet, un marché de taille importante avec des perspectives de développement permet d'augmenter les opportunités de ventes et des bénéfices des FMN et par conséquent, il augmente l'attractivité des IDE dans le pays (Flora & Agrawal, 2014). C'est ainsi qu'un niveau important du PIB par habitant est un

indice d'une forte demande domestique qui permet l'exploitation des économies d'échelle. Les grandes économies sont donc, beaucoup plus susceptibles d'attirer les investissements étrangers que les petites (Wang & Swain, 1995).

Toutefois, il faut souligner que l'importance de la taille de marché est intimement liée à la stratégie adoptée par la FMN. Dans ce cadre, l'IDE horizontal est beaucoup plus attiré par la grande taille de marché à laquelle l'IDE vertical est indifférent (Lim, 2001) en particulier, lorsque la production est totalement destinée à la réexportation. La taille grande du marché est nécessaire pour l'utilisation efficace des ressources et l'exploitation des économies d'échelle (Krugman, 1980).

Les études empiriques de (Shamsuddin, 1994), (Moosa & Cardak, 2006), (Wang & Swain, 1995), (Cheng & Kwan, 2000), (Stein & Daude, 2001), (Bouoiyour, 2007), (Mohamed & Sidiropoulos, 2010) et (Liargovas & Skandalis, 2012), ont trouvé que la taille du marché est un facteur important pour attirer les IDE dans le hôte. Dans les pays BRICS, les recherches de (Vijayakumar, et al., 2010) et (Jadhav, 2012) concluent que les IDE dans ces pays sont motivés par la grande taille de marché. En Afrique, les études de (Morisset, 2000), (Asiedu, 2005), (Cleeve, 2008) et (Ezeoha & Cattaneo, 2012) ont trouvé que la grande taille de marché favorise l'attractivité des IDE dans les pays de l'ASS. Des résultats pareils ont été constatés par (Mhlanga, et al., 2010) dans les pays de la SADC.

Toutefois, (Ngouhouo, 2013) a trouvé dans son étude sur la CEMAC que, la taille de marché, mesurée par le PIB, n'est significativement positive qu'en présence des ressources naturelles. Ce chercheur a souligné que, les IDE entrant à cette région sont principalement, expliqués par l'abondance des ressources naturelles et non par la taille de marché. Dans une étude sur les anciens pays socialistes d'Europe Centrale et Orientale entre 1995 à 2004, (Upadhyaya, 2007) a constaté que la taille du marché, mesurée par le PIB réel, n'a pas d'effet significatif sur les entrées d'IDE. De même, en utilisant le nombre d'habitants pour mesurer la taille de marché, (Mohamed & Sidiropoulos, 2010) n'ont identifié aucun effet de cette variable sur l'entrée des IDE dans les pays MENA.

2.2.1.2.2 L'ouverture commerciale

L'ouverture commerciale indique le degré d'exposition et de participation du pays au commerce international. L'ouverture peut favoriser les IDE dans la mesure où elle permet aux filiales étrangères une grande flexibilité quant à l'importation des matières et produits nécessaires à la production et en même temps, présente des facilités et des opportunités

d'exportation de leurs produits. Toutefois, son influence sur l'attractivité des IDE est une question ambiguë.

Les études de (Harms & Ursprung, 2002), (Jensen, 2003), (Kandiero & Chitiga, 2006), (Demirhan & Masca, 2008) et (Liargovas & Skandalis, 2012) constatent que l'ouverture commerciale est positivement associée avec l'entrée des IDE. Il est également, constaté que l'ouverture favorise l'entrée des IDE dans les pays BRICS (Jadhav, 2012) et dans les pays de la SAARC (Srinivasan, 2011).

Dans le continent africain, les études de (Onyeiwu & Shrestha, 2004), (Hailu, 2010) et (Anyanwu, 2012) manifestent que l'ouverture au commerce exerce un effet positif sur l'attractivité des IDE. Ce résultat a été approuvé par les études de (Cleeve, 2008) et (Cantah, et al., 2013) dans les pays de l'ASS et par (Mhlanga, et al., 2010) dans le cas de la SADC.

Les FMN en particulier celles opérant dans des activités réclamant un niveau technologique important, accordent une importance particulière au degré du capital humain dans les pays.

Cependant, (Asiedu, 2002) a conclu que l'ouverture aux échanges favorise moins les flux d'IDE dans les pays de l'ASS que dans les autres PED. (Ngouhouo, 2013) a également, constaté que l'ouverture n'exerce pas un effet décisif sur l'attractivité des IDE dans la CEMAC. Cet effet non significatif a été identifié par (Nondo, et al., 2016) dans l'ASS et (Vijayakumar, et al., 2010) dans les pays BRICS. Le capital humain

Le capital humain est donc, une condition importante qui détermine le choix de localisation des FMN (Bouoiyeu, 2007) et (Blomström & Kokko, 2003).

La disponibilité d'un capital humain qui intègre compétences, savoir-faire, technologies et créativité serait, en présence d'autres facteurs, un volet important non seulement pour renforcer l'attractivité des firmes étrangères mais aussi pour garantir la durabilité de l'attractivité du territoire aux IDE en particulier ceux à la recherche de l'efficacité. A cet égard, (Dunning, 1988) soutient que le degré de qualification et d'instruction de la main-d'œuvre locale peut influencer le volume des flux d'IDE et les activités des FMN dans le pays hôte. Lucas (1993) suggère que l'absence d'un niveau élevé du capital humain domestique ne favorise pas l'entrée des IDE.

Par ailleurs, (Blomstrom & Kokko, 2003) indiquent que le capital humain développé, outre sa participation à attirer les IDE intensifs en technologie, il est un facteur important qui facilite la réalisation des "spillovers" technologiques dans l'économie hôte qui à leur tour favorisent le développement des industries domestiques et la croissance économique dans son ensemble.

Les études de (Noorbakhsh, et al., 2001), (Nunnenkamp, 2002), (Deichmann, et al., 2003) et (Quazi, 2014) soulignent que le capital humain est un déterminant important pour attirer l'IDE. De même, (Asiedu, 2006) a constaté que le capital humain, mesuré par le taux des adultes alphabétisés, a une corrélation positive avec les flux d'IDE dans l'ASS.

Cependant, (Cleeve, 2008) a conclu que le capital humain exerce un effet positif et significatif sur l'IDE lorsqu'il est mesuré par le taux de scolarisation dans le secondaire alors qu'il a un effet non significatif lorsqu'il est mesuré par le taux d'analphabétisme des adultes. Ce caractère non significatif a été identifié également, dans l'étude de (Srinivasan, 2011) dans le cas des pays de la SAARC.

2.2.1.2.3 Les infrastructures

Outre leur participation à la croissance économique du pays, les infrastructures développées contribuent à améliorer le climat général d'investissement et à attirer les investissements étrangers (Kumar, 2006). En effet, le stock d'infrastructures sous forme des réseaux de transport routier, ferroviaire et portuaire, d'approvisionnement en énergie, de télécommunications et autres, informe sur la capacité du pays à offrir les équipements de base nécessaires à la l'installation des filiales étrangères et à desservir les marchés locaux et internationaux. En particulier, lorsque la production des filiales étrangères est orientée vers la réexportation, l'attractivité du pays à ce type d'IDE est significativement liée à la disponibilité des infrastructures (Kumar, 2006).

A cet égard, les études empiriques de (Cheng & Kwan, 2000), (Moosa & Cardak, 2006), (Demirhan & Masca, 2008), (Vijayakumar, et al., 2010), (Srinivasan, 2011) et (Quazi, 2014), révèlent que les pays dotés de meilleures infrastructures attirent davantage d'IDE.

La disponibilité des infrastructures développées est également, identifiée comme un facteur important pour attirer les IDE dans l'ASS selon les études de (Morisset, 2000), (Asiedu, 2006) et (Cleeve, 2008), et dans la SADC selon l'étude de (Mhlanga, et al., 2010). Pour (Ngouhouo, 2013), les infrastructures sont importantes dans l'attractivité des IDE dans les pays de la CEMAC, notamment, si elles coïncident avec l'existence des ressources naturelles.

Toutefois, d'autres études ont trouvé que l'impact des infrastructures sur l'IDE n'est pas significatif dans les pays de l'Afrique (Onyeiwu & Shrestha, 2004) et dans les pays de l'ASS (Asiedu, 2001). Un résultat semblable a été identifié dans l'étude de (Mohamed & Sidiropoulos, 2010) sur les pays MENA.

2.2.1.2.4 Coût de la main-d'œuvre

Le coût de la main d'œuvre est un élément principal du coût de production. Il est un facteur qui peut influencer la décision de localisation des FMN en particulier, celles à la recherche de la minimisation des coûts de production. En revanche, les firmes étrangères peuvent parfois, être indifférentes à ce facteur lorsque d'autres facteurs très importants comme la grande taille du marché et un niveau élevé du capital humain sont présents dans le pays d'accueil. Toutefois, il faut noter que, le coût de la main d'œuvre n'est pas évalué uniquement par le niveau nominal des salaires mais, il est lié au rapport salaire-productivité.

Les études de (Shamsuddin, 1994) et (Cheng & Kwan, 2000) ont trouvé que les coûts salariaux élevés exercent un effet dissuasif sur l'entrée massive des IDE dans le pays d'accueil. Celles de (Campos & Kinoshita, 2003), (Cleeve, 2008) et (Vijayakumar, et al., 2010) ont suggéré que le coût faible de la main d'œuvre est un facteur qui motive les IDE. De même, l'étude de (Bevan & Estrin, 2004) a conclu que le coût unitaire de la main d'œuvre par unité produite est l'un des facteurs les plus importants de l'entrée des IDE dans les pays PECO sur la période 1994-2000.

Cependant, (Wang & Swain, 1995) ont constaté que le faible coût de la main d'œuvre est faiblement corrélé avec l'IDE. Ces auteurs montrent que, la hausse des salaires n'a pas empêché la croissance des flux d'IDE en Chine alors qu'en Hongrie, l'effet du salaire est non significatif. Dans le même ordre d'idée, (Demirhan & Masca, 2008) ont trouvé que les bas salaires dans l'industrie manufacturière n'ont pas été identifiés comme un facteur déterminant pour attirer l'IED dans 38 PED sur la période 2000-2004. Tandis que (Biswas, 2002) et (Fung, et al., 2002) n'ont pas révélé des résultats concluants.

2.2.1.2.5 La qualité des institutions (QINS)

Les études récentes ont tendance à inclure la qualité des institutions parmi les facteurs qui expliquent la localisation des IDE en particulier, dans les PED. Cette variable informe sur le climat général des affaires dans le pays et peut ainsi, renforcer la confiance ou augmenter l'incertitude des investisseurs étrangers. Ceux-ci ne semblent pas être prêts à supporter la perte de leurs droits de propriété intellectuelle ou à supporter les coûts additionnels inhérents à l'exécution inefficace des contrats et aux obstacles administratifs ou gouvernementaux que peut générer une faible qualité des institutions. Ainsi, le choix de localisation des firmes étrangères peut être impacté par les disparités institutionnelles qui existent entre les pays d'accueil. Dans ce cadre, (Alfaro, et al., 2006) suggèrent que le retard institutionnel est un motif principal qui

décourage les mouvements des capitaux des pays riches vers les pays pauvres. De même, (Rodrik & Subramanian, 2003) ont souligné le rôle important des institutions dans l'attractivité des IDE notamment, celles qui protègent les droits de propriété et assurent l'application efficace des contrats. Concernant les études empiriques consacrées à cette question, les résultats ne sont pas convergents.

Les travaux empiriques de (Bénassy-Quéré, et al., 2005), (Campos & Kinoshita, 2003), (Aizenman & Spiegel, 2002), (Daude & Stein, 2007), (Mohamed & Sidiropoulos, 2010) et (Jadhav, 2012) ont souligné que la bonne qualité des institutions accélère l'entrée des IDE. Ces résultats sont confirmés par (Tidiane, 2010) et (Asamoaha, et al., 2016) dans le cas des pays de l'ASS.

Toutefois, (Nondo, et al., 2016) n'ont pas identifié une corrélation positive entre la qualité institutionnelle et les flux d'IDE dans l'ASS. Ces auteurs justifient ce résultat par le fait que les flux d'IDE se dirigeant vers cette région sont plutôt motivés par la disponibilité des ressources naturelles que par la qualité institutionnelle. De même, (Singh & Jun, 1996) et (Harms & Ursprung, 2002) ne trouvent pas un effet significatif des institutions sur les flux d'IDE. Pour l'étude de (Asiedu, 2002), ni le risque politique ni le risque d'expropriation n'exerce un impact significatif sur l'IDE. Pour justifier ce résultat, cet auteur explique que ces risques sont compensés la forte rentabilité des IDE dans le secteur pétrolier.

2.2.1.2.6 La capacité interne d'investissement (IVN)

La capacité interne d'investissement mesurée par la formation brute du capital fixe (FBCF) en pourcentage PIB, est un facteur qui renseigne sur le niveau de l'effort d'investissement national dans une économie. Dans leur processus de choix du lieu d'implantation, les firmes étrangères recherchent à savoir s'il existe un tissu des entreprises domestiques capable d'assurer efficacement les activités de sous-traitance et autres services en amont et en aval nécessaires à leur production.

Les études empiriques de (Imad & Moosa, 2009) et (Hailu, 2010) montrent que l'investissement domestique est un facteur qui explique l'IDE. De même, (Batana, 2005) a trouvé que le taux d'investissement interne est un facteur important qui explique les flux d'IDE dans les pays de l'UEMOA. Un résultat similaire a été constaté par (Bouoiyour, 2007) le cas marocain.

Cependant, l'étude empirique de (Srinivasan, 2011) manifeste que l'investissement intérieur est non significatif pour attirer les IDE dans cette région.

2.2.2 Résumer des études empiriques des investissements directs étrangers et variables explicatives

Tableau 6 Liste non exhaustive des études empiriques antérieures sur les déterminants des IDE

Auteurs	Pays	Échantillon	Variables sélectionnées	Résultats de l'étude
(MORISSET,1999),	Afrique	Mozambique, Sénégal, Namibie... Congo, Cameroun Congo, Zimbabwe	Variable endogène : IDE Variable exogène : climat des affaires Taille de marché ressources naturelles	Deux facteurs qui sont déterminants dans l'attractivité des IDE, à savoir la croissance économique et l'ouverture commerciale.
ASIEDU, 2002	Afrique	les pays subsahariens	Variable endogène : IDE Variable exogène : l'ouverture commerciale les infrastructures et le rendement du capital	Un pays de l'Afrique subsaharienne est jugé moins attractif à cause de sa situation géographique (pour les investisseurs, l'Afrique est perçue comme top risqué).
BOUOYOUR, 2003 la période (1960-2001)	Maroc	pays en développement	Variable endogène : IDE Variables exogènes : la taille de marché, le coût de la main d'œuvre	le coût de la main-d'œuvre, le ratio de l'investissement public, le taux d'inflation, le capital humain et l'ouverture commerciale sont les

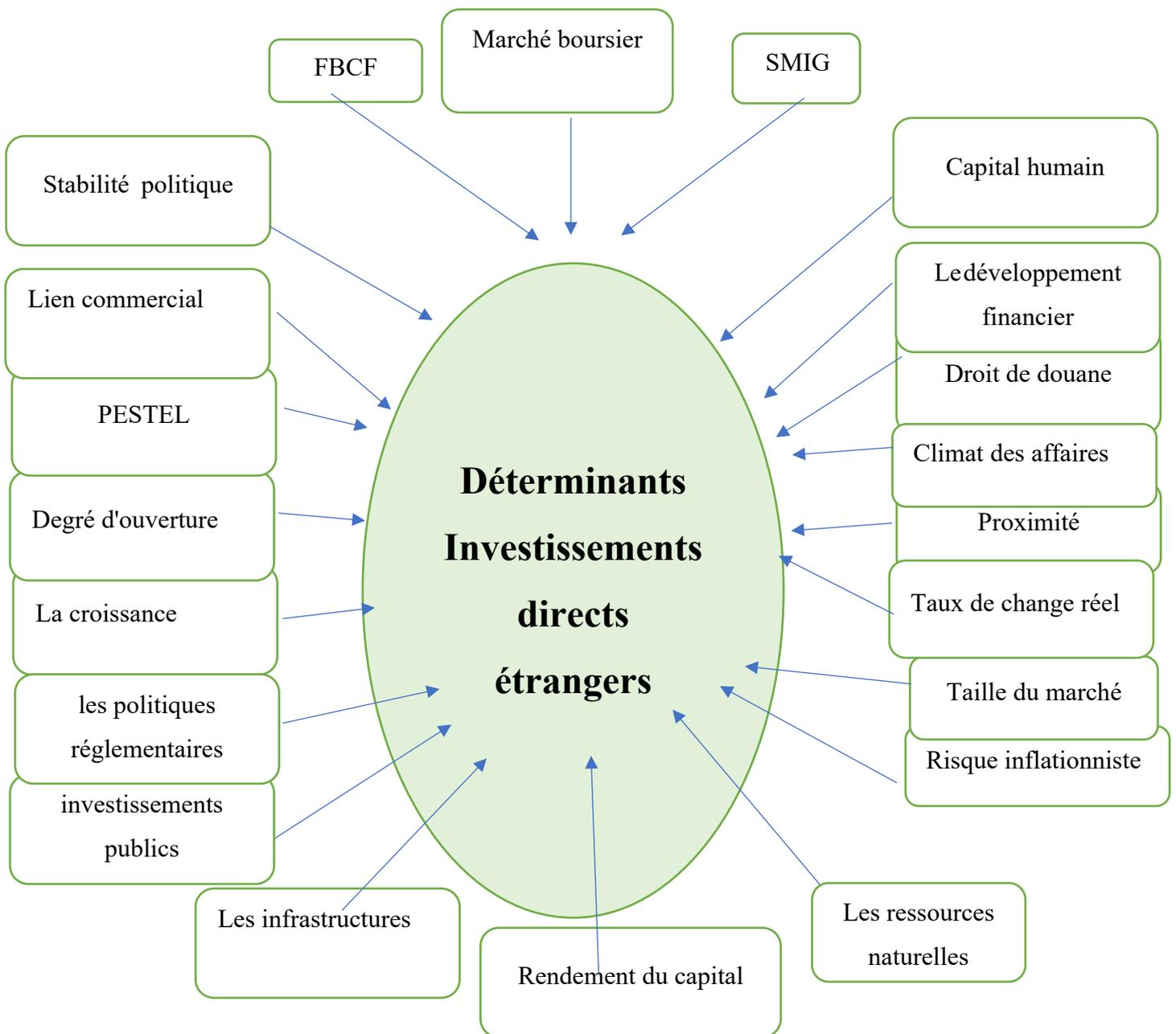
			(mesuré par le SMIG), les investissements publics, les politiques réglementaires qui affectent l'entrée des IDE, le capital humain, l'inflation, l'ouverture du pays vers l'extérieur et le taux de change réel	principaux déterminants des IDE au Maroc.
BOURI & BENMASSOUD, 2014 la période 1980-2011	Zone MENA y compris le Maroc	pays en développement	Variable endogène : IDE Variables exogènes : la taille de marché, le degré d'ouverture économique, le niveau des infrastructures, la stabilité politique et le développement financier	En utilisant l'analyse en données de Panel, ils ressortent que la taille de marché, le degré d'ouverture économique, le niveau des infrastructures, la stabilité politique et le développement financier (malgré la non significativité de ce facteur) influencent positivement et d'une manière significative les flux des IDE dans

				cette zone géographique.
AZEROUAL, 2015 sur la période 1980-2012	Maroc		Variable endogène : IDE Variables exogènes : capital humain, le taux de change réel, la FBCF, le SMIG et les infrastructures	capital humain, le taux de change réel, la FBCF, le SMIG et les infrastructures constituent les principaux déterminants de ces investissements au Maroc.
TIRHBOULA et al., 2017 durant la période (2000-2015),	Maroc	40 PED	Variable endogène : IDE Variables exogènes : les variables capital humain, le degré d'ouverture de l'économie, la taille du marché, La croissance économique et les infrastructures	LE capital humain, le degré d'ouverture de l'économie, la taille du marché, La croissance économique et les infrastructures constituent les facteurs les plus déterminants dans l'attractivité des IDE.
Elhasbi et al., 2017	Maroc	Ville de Tanger	Variable endogène : IDE Variables exogènes : PESTEL	les résultats obtenues montrent que les facteurs socioculturels, économiques, technologiques, et proximités ont une

				influence significative sur l'attractivité territoriale des activités manufacturières et logistiques de la ville de Tanger.
Vo, 2018 sur la période 2005-2014	Vietnam	19 pays de l'OCDE	Variable endogène : IDE Variables exogènes : Taille de marché Risque inflationniste Lien commercial Volatilité du marché boursier et la distance géographique	les flux d'IDE vers le Vietnam dépendent de la taille de marché, du risque inflationniste dans le pays d'origine de la FMN et du lien commercial entre le pays d'origine et le pays hôte de l'investissement et enfin la volatilité du marché boursier et la distance géographique entre les 2 pays.

Source : par nos soins

Figure 1 : Déterminants Investissements directs étrangers



Source : par nos soins

CONCLUSION

Le développement d'un modèle conceptuel solide repose sur une compréhension approfondie des concepts et des théories qui sous-tendent le sujet de recherche. Dans le cadre de notre étude sur l'attractivité territoriale des Investissements Directs Étrangers (IDE) à travers le prisme du marketing territorial et de la durabilité du territoire, une revue de littérature approfondie s'avère indispensable. Cette revue de littérature nous permet de situer notre recherche dans le contexte théorique actuel, d'identifier les principaux cadres conceptuels et de développer un modèle conceptuel robuste pour guider notre analyse.

Le marketing territorial, qui vise à promouvoir et à valoriser les atouts d'un territoire pour attirer les investisseurs et les acteurs économiques, constitue un pilier central de notre modèle conceptuel. Nous examinons les différentes stratégies et pratiques du marketing territorial, telles que la gestion de l'image de marque, la communication territoriale et le développement des infrastructures, pour comprendre comment elles influencent l'attractivité des IDE dans le contexte spécifique de notre étude, la région de Kénitra.

Parallèlement, la durabilité du territoire émerge comme un facteur de plus en plus important dans la prise de décision des investisseurs étrangers. Nous explorons les dimensions économiques, environnementales et sociales de la durabilité du territoire, en examinant comment les pratiques de développement durable peuvent renforcer l'attractivité des IDE en créant un environnement propice aux affaires à long terme.

En intégrant ces différentes dimensions dans notre modèle conceptuel, nous cherchons à développer une compréhension holistique de l'attractivité territoriale des IDE dans la région de Kénitra, en mettant en lumière les synergies et les interactions entre le marketing territorial, la durabilité du territoire et les décisions d'investissement des entreprises étrangères. Ce modèle conceptuel nous servira de guide pour structurer notre analyse empirique et pour formuler des recommandations stratégiques pertinentes pour le développement économique de la région.

Nous explorerons comment le marketing territorial peut influencer la perception des investisseurs étrangers, **comment il peut renforcer la compétitivité d'un territoire sur la scène régionale et comment il peut contribuer à créer un environnement favorable aux investissements et à la croissance économique.**

BIBLIOGRAPHIE

- bladi.ma. (2023). Neo Motors : des voitures électriques marocaines et une entrée en bourse. Récupéré sur <https://www.bladi.net/neo-motors-voitures-electriques-marocaines-entree-bourse,105225.html>
- centre regional d'investissement . (2024). <https://www.rabatinvest.ma/professionnels-de-la-region/>. Récupéré sur <https://www.rabatinvest.ma/professionnels-de-la-region/>
- COMMERCE, M. D. (s.d.). SITE . Récupéré sur <https://www.mcinet.gov.ma/fr/actualites/4e-rdv-de-lindustrie-edition-automobile-le-maroc-passe-la-vitesse-superieure-travers-des>
- depf.finances.gov.ma. (janvier 2020). l'industrie automobile au maroc:vers de nouveau gisement de croissance. Récupéré sur <https://www.finances.gov.ma/Publication/depf/2020/Etude-industrie-automobile.pdf>
- finances.new. (2024). Charte de l'investissement: un levier stratégique pour stimuler l' élan du secteur privé. finances news.
- Hicham JEKKI, Z. E. (2019, Septembre). LE MARKETING TERRITORIAL UN FACTEUR CLE DE SUCCES DE LA REGIONALISATION AVANCEE AU MAROC. Récupéré sur [file:///C:/Users/hp/Desktop/DOCTORAT/THESE%20+%20DOC%20DE%20REFERENCE/sara,+Art+LE+MARKETING+TERRITORIAL+un+facteur+cl%C3%A9+de+succes+de+la+R+A+au+Maroc+\(1\).pdf](file:///C:/Users/hp/Desktop/DOCTORAT/THESE%20+%20DOC%20DE%20REFERENCE/sara,+Art+LE+MARKETING+TERRITORIAL+un+facteur+cl%C3%A9+de+succes+de+la+R+A+au+Maroc+(1).pdf)
- (s.d.). <http://www.zonesindustrielles.ma/map/?lang=fr>.
- <https://www.maroc.ma>. (2023, juillet). discours royal. Récupéré sur <https://www.maroc.ma/fr/discours-royaux/discours-de-sm-le-roi-la-nation-loccasion-du-24eme-anniversaire-de-la-fete-du-trone>
- industries.ma. (s.d.). Consulté le 2024, sur <https://industries.ma/category/industrie/industrie-automobile/>
- industries.ma. (s.d.). nvestissements : les IDE en repli de 66,7%. Récupéré sur <https://industries.ma/investissements-les-ide-en-repli-de-667/>
- industries.ma. (s.d.). Transition énergétique : Arval réaffirme son engagement en faveur de la mobilité durable. Récupéré sur <https://industries.ma/transition-energetique-arval-reaffirme-son-engagement-en-faveur-de-la-mobilite-durable/>
- le matin. (2022). Investissements directs étrangers : le Maroc s'est bien défendu en Afrique en 2022.
- Mainet, H. (-c.-1.-2.-5. (s.d.).
- MAP. (2023, 06 15). Industrie automobile: Signature d'une convention pour l'accompagnement des opérateurs du secteur. Récupéré sur <https://www.maroc.ma/fr/actualites/industrie-automobile-signature-dune-convention-pour-laccompagnement-des-operateurs-du>

Ministere de l'industrie et de commerce. (2024).

<https://www.mcinet.gov.ma/fr/content/industrie/secteurs-industriels/automobile>. Récupéré sur

<https://www.mcinet.gov.ma/fr/content/industrie/secteurs-industriels/automobile>

(2015). monographie de la RSK. Récupéré sur file:///C:/Users/hp/Desktop/MONOGRAPHIE-DE-LA-REGION-DE-RABAT-SALE-KENITRA-FR.pdf

(s.d.). Source : Malhotra et al. (2007) ; Evrard et al. (2003) ; Bearden et al. (2010) ; Carricano, Poujolet Bertrandias (2010) ; El Akremi et Roussel (2003).

TABIT, N. (s.d.). Récupéré sur file:///C:/Users/hp/Downloads/sara,+29944-79476-1-CE%20(3).pdf

Arku, G., & Oosterbaan, C. (2014). Evidence of inter-territorial collaborative economic development strategies in Ontario, Canada. *GeoJournal*, 1–14.

Arrow, K. (1962). Economic welfare and the allocation of resources for invention. In *The rate and direction of inventive activity: Economic and social factors* (pp. 609–626). Princeton University Press.

Arnaud, C., Keramidias, O., Pasquier, M., & Vuignier, R. (Eds.). (2018). *Evènements et territoires : aspects managériaux et études de cas*. Collection de l'IISA: L'administration publique aujourd'hui. Bruxelles: Bruylant.

Braun, E. (2008). *City Marketing: Towards an Integrated Approach*. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management (ERIM) Ph.D. Series.

Bros-Clergue, M. (2006). *Différencier les territoires : quels outils de management ?* Acte Du RECEMAP.

Brown, B. P. (2007). *Determinants of Brand Sensitivity in Organizational Buying Contexts*. PhD Dissertation Georgia State University Robinson College of Business.

Brown, B. P., Zablah, A. R., Bellenger, D. N., & Donthu, N. (2012). What factors influence buying center brand sensitivity? *Industrial Marketing Management*, 41(3), 508–520.

Chamard, C., Gayet, J., Alaux, C., Gollain, V., & Boisvert, Y. (2014). *Le marketing territorial : comment développer l'attractivité et l'hospitalité des territoires ?* Louvain-la-Neuve: De Boeck.

Chamard, C., Liquet, J.-C., & Mengi, M. (2013). L'image de marque des régions françaises: évaluation du "capital territoire" par le grand public. *Revue Française Du Marketing*, N° 244/245.

Chanut, V., & Rochette, C. (2012). La fabrique d'une marque Région: le cas de la marque "Auvergne Nouveau Monde." *Politiques et Management Public*, 29(3), 493–517.