
**REVUE DE LITTERATURE SUR LE RÔLE DES INSTITUTIONS
ECONOMIQUES DANS L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES**

Pr. OUKACI Kamal
LED-FSECSG (université de Bejaia. Algérie)
E-mail : oukaci.kamal@gmail.com

Mr. AIT ATMANE Braham,
LED-FSECSG (université de Bejaia. Algérie)
E-mail : brahim_aitatmane@yahoo.fr

Received date: 26/09/2017

Accepted paper: 04/04/2018

Résumé

Le débat sur le rôle des institutions économiques dans l'attractivité des territoires s'est fortement développé. Le vague concept d'«*institutions*» est devenu, de façon presque unanime, l'objectif intermédiaire de toute réforme économique. En cas de dysfonctionnement d'une économie, ses institutions sont nécessairement en cause. En fait, selon des études développées par des économistes respectés comme D. Acemoglu, S. Johnson et J. Robinson; D. Rodrik, A. Subramanian et F. Trebbi; W. Easterly et R. Levine,..., le niveau d'attractivité d'un territoire et même de son développement économique s'explique presque intégralement par ses institutions. Les autres facteurs liés à la structure interne de la société, tels que les rôles donnés à chacun des sexes et les inégalités entre groupes ethniques, ont très peu d'impacts, voire aucun. Toutefois, il nous semble que les institutions sont certes importantes, mais elles ne constituent pas le seul facteur à prendre en compte.

Mots clés : Institutions, attractivité, marché, fiscalité,...

Abstract

The debate on the role of the economic institutions in the attractivity of the territories strongly developed. The concept of "*institutions*" became, in an almost unanimous way, the intermediate objective of any economic reform. In the event of dysfunction of an economy, its institutions are necessarily in question. In fact, according to studies developed by respected economists like D. Acemoglu, S. Johnson and J. Robinson; D. Rodrik, A. Subramanian and F. Trebbi; W. Easterly and R. Levine..., the level of attractivity of a territory and even of its economic development is explained almost completely by its institutions. The other factors related to the internal structure of the company, such as the roles given to each the sexes and inequality between ethniques groups, have very few impacts, even no. However, it seems to us that the institutions are certainly significant, but they do not constitute the only factor to be taken into account.

Key words : Institutions, attractivity, market, taxation,....

Introduction

Le premier objectif de cette recherche est de s'interroger sur la voie que certains territoires (pays), quelle que soit leur taille ou leur position dans la hiérarchie des territoires (pays), sont en train d'emprunter sous la pression de la globalisation au travers de politiques d'attractivité. Ces politiques considèrent souvent les institutions, d'une façon générale, et celles économiques d'une façon particulière comme un des vecteurs de l'attractivité. Il nous revient alors, dans un premier temps, de mieux

expliquer les concepts clés de ce travail ; des définitions seront données donc aux notions de bas. Dans un deuxième temps, nous tenterons de présenter une revue de littérature sur le rôle des institutions économiques dans l'attractivité des territoires.

1- ATTRACTIVITE ET INSTITUTIONS : CONCEPTS ESSENTIELS

Les deux concepts *d'attractivité* et *d'institutions* se sont imposés depuis quelques années comme deux variables fondamentales de tout développement économiques. En effet, les deux concepts semblent être élémentaires à toute avancée et à toute activité économique fiable. A travers cette première section, nous allons tenter de cerner les deux notions en revenant succinctement sur les définitions ayant été données par les spécialistes.

1.1- ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES

La question d'attractivité des territoires encore marginale il y a 40 ans a progressivement pris une ampleur particulière et a suscité une attention grandissante de la part des économistes, des géographes mais aussi et surtout des pouvoirs publics ; elle occupe aujourd'hui une place majeure dans les objectifs de la politique économique de tous les pays. Afin d'expliquer ce phénomène de l'attractivité des territoires, il est difficile de trouver un cadre théorique unifié.

1.1.1- Définition

L'essor du concept d'attractivité fait suite à la crise de la logique d'aménagement du territoire et au glissement de l'économie internationale vers l'économie industrielle. En effet, comme le relève T. Lamarche (2003)¹, la question d'attractivité est fortement liée à la construction de la notion d'avantages concurrentiels. Dans le même sens et bien avant, M. Porter (1985, 1990)² accorde aux territoires une logique industrielle de construction d'atouts dans une relation de concurrence sur le marché. Les avantages ne sont plus donnés, mais ils sont construits économiquement et surtout politiquement, au sens de la politique publique et au sens de la politique d'entreprise. Les firmes multinationales (FMN) acquièrent une place d'acteur prépondérant car elles décident des espaces où investir ; leur avantage concurrentiel résultera des avantages concurrentiels développés par les territoires.

La notion d'attractivité des territoires renvoie généralement à la capacité d'un territoire à attirer et surtout retenir les entreprises qu'elles soient nationales ou étrangères. Il y a lieu, néanmoins, de préciser que le territoire au sens de l'économie régionale peut renvoyer à la ville, la région, la nation ou une zone économique.

Ainsi, entre autres, B. Coeuré et I. Rabaud (2003)³ définissent l'attractivité comme « *la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises* ». De son côté, F. Mouriaux (2004)⁴ souligne que « *l'attractivité d'un territoire est la capacité à y attirer et y retenir les activités à contenu élevé en travail très qualifié* ». Enfin, selon

¹ LAMARCHE T. (2003) : Territoire: développement exogène, développement endogène et hétéronomie. Forum de la régulation 2003, Université Pierre Mendès France de Grenoble, pp.1-13.

² PORTER M.: L'avantage concurrentiel. InterEditions, Paris, 1985. Ou encore, PORTER M. (1990) : The competitive advantage of nations. Free press, New York, 1990.

³ COEURE B. et RABAUD I. (2003) : Attractivité de la France: analyse perception et mesure. *Document de recherche*. Laboratoire d'Economie d'Orléans. N°2003-16, pp.1-32.

⁴ MOURIAUX F. (2004) : Le concept d'attractivité en Union monétaire. Bulletin de la Banque France, N°123, Mars, pp.29-43. P. 34

T. Lamarche (2003)⁵, « *la notion d'attractivité indique la capacité d'un territoire à attirer des investissements étrangers* ».

1.2.2- Mesure de l'attractivité

Il semble que la mesure de l'attractivité dépend en grande partie des représentations construites par les acteurs selon des critères variables. On ne mesure pas l'attractivité de manière absolue mais en fonction de types de projet. Les études ont montré que les arbitrages réalisés ne prennent pas nécessairement en compte les sites au sens réduit du terme mais considèrent plus généralement les logiques de services en général que l'on peut trouver dans une zone géographique : routes, services, système éducatif, autant d'éléments sur lesquels le site a peu d'emprise directe. Force est donc de constater que si la notion d'attractivité est un construit relatif, il fait de plus en plus office de référentiel et affecte le comportement des acteurs. Dans cette logique, les politiques d'image et les stratégies territorialisées affectent, à tort ou à raison, les flux et le comportement des acteurs, même indirectement et de manière aléatoire.

Par ailleurs, l'attractivité des territoires peut être vue sous deux ongles : celui des firmes multinationales qui cherchent à s'internationaliser et celui des pays qui cherchent à attirer des capitaux. Nous privilégions dans notre travail le dernier ongle dans la mesure où notre sujet s'inscrit dans le contexte d'un pays d'accueil. De ce point de vue, succinctement l'attractivité est définie comme étant la capacité d'un territoire à attirer des investisseurs étrangers. F. Hatem (2004) définit l'attractivité à trois niveaux. **Au niveau global (macro)** : « *l'attractivité peut être définie par l'existence sur le territoire d'une offre compétitive de ressources élémentaires et d'un climat d'affaires favorable* ». **Au niveau sectoriel (méso)** : « *l'attractivité peut être définie comme la capacité d'offrir un environnement attractif pour l'accueil d'un type d'activité particulier, fondée sur les spécificités du territoire concerné (notion de pôle de compétitivité ou de cluster)* ». **Au niveau (micro)** : « *l'attractivité peut être définie comme la capacité à proposer, pour un projet donné, [l'offre complexe de facteurs (site et ressources)] la plus compétitive par rapport aux besoins de l'entreprise investisseuse* ». Il assimile d'une façon générale, la notion d'attractivité à la « *capacité à attirer une fraction significative de l'investissement mobile* », rappelons que derrière cette notion se profile un enjeu plus large qui est la capacité d'un pays à offrir aux entreprises un environnement favorable.

S'impose alors un consensus autour de l'idée que le territoire est un objet stratégique qui doit investir dans une politique d'image, de différenciation/spécialisation, et mettre en avant ses qualités.

Aussi, il est important de rapprocher la mesure de l'attractivité du concept du marketing territorial. Les politiques marketing tablent sur la revalorisation de l'identité d'une ville et d'un territoire. Cette identité est un mélange de passé et de futur et dépend des valeurs que la société actuelle, multiculturelle, attribue à une ville et à un territoire.

Rappelons que les politiques d'attractivité sont apparues au niveau national dans les années 1970 de la volonté des Etats de s'ouvrir aux investissements internationaux, appréhendés comme un quasi-marché sur lequel les nations mais aussi les régions et les villes se livrent concurrence. Ce nouveau marché de l'implantation des entreprises a progressivement donné lieu à la mobilisation de techniques-

⁵ LAMARCHE T. (2003) : Territoire: développement exogène, développement endogène et hétéronomie. Forum de la régulation 2003, Université Pierre Mendès France de Grenoble, pp.1-13. P. 3.

marketing plus ou moins sophistiquées (segmentation de l'offre, segmentation de la demande, étude de positionnement, benchmarking...) qui composent un marketing territorial de type sectoriel ciblé sur une clientèle particulière, celle des entreprises.

Mais l'attractivité des territoires, appareillée par le marketing territorial ne se limite pas à cette seule cible qu'est l'entreprise : l'attractivité résidentielle, l'attractivité touristique, l'attractivité commerciale mobilisent d'autres clientèles potentielles (habitants, touristes, consommateurs...) et d'autres marchés dont la composante géographique est fondamentale. C'est notamment ce que nous expliquera Jean-Luc Poidevin à propos de la stratégie de Nexity, entreprise majeure du secteur de la promotion immobilière qui compose bien sûr avec l'attractivité de certains lieux, de certaines villes mais participe aussi, en partenariat avec les collectivités locales, à la construction de cette attractivité résidentielle différenciée (car fondée sur une diversité de populations et de « pratiques résidentes »).

1.2- LE CONCEPT DES INSTITUTIONS

Depuis peu, les institutions sont apparues comme une variable économique significative largement négligée par le passé. Leur rôle a été souligné surtout pour expliquer les différentiels de croissance entre pays, mais il a été élargi à l'impact sur le commerce et plus généralement sur l'ouverture économique et l'IDE. Souvent la mauvaise qualité institutionnelle qui transparaît dans le domaine économique est liée à des institutions politiques pas très efficaces. En d'autre terme, un système dans lequel les organes de représentation de la société se montrent incapables d'adopter les réformes qui permettent aux mécanismes de marché de fonctionner efficacement. L'attribution des prix Nobels (Coase 1991 et North/ Fogel 1993) fait apparaître la reconnaissance des courants de la nouvelle économie institutionnelle, tandis qu'il y a parallèlement récupération par la pensée standard à plusieurs niveaux :

- ✓ L'économie des droits de propriété étudie l'environnement institutionnel : règles formelles, droits de propriété, constitution ;
- ✓ L'économie des coûts de transaction et de la gouvernance s'intéresse à la résolution des conflits et aux gains résultant des formes de coordination ;
- ✓ La théorie de l'agence et l'économie des contrats analysent les incitations et s'inscrivent plus généralement dans un nouveau courant appelé économie du droit. Les contrats jouent un rôle important dans l'organisation des transactions (pour des contrats incomplets, il faut étudier un dispositif de coordination complémentaire).

Il est de nos jours indispensable d'étudier la question des institutions pour mieux apprécier les différentes évolutions économiques, sociales et politiques dans tous les pays du monde. En effet, aborder la notion des institutions permet de comprendre pourquoi certains pays sont riches et d'autres pauvres, ou encore pourquoi il existe dans certains pays un ordre politique qui accroît le bien-être, et pas dans d'autres. Les institutions bénéfiques à la société promeuvent une coopération et un type d'action qui accroissent le bien-être. Elles donnent aux marchés des fondations en assignant, protégeant et modifiant les droits de propriété efficacement ; en garantissant les contrats ; enfin, en incitant à la spécialisation et à l'échange.

1.2.1- Définition

- **Définition étymologique :** Etymologiquement parlant, il semble que la notion des institutions remonte au 13^{ème} siècle. D'ailleurs, A. Guéry rappelle

l'origine du sens dynamique du mot qui vient du latin *instituo, instituere*, contraction de *in statuo* qui veut dire « *placer dans* », un terme qui renvoie à un mouvement.

- **Définition de spécialistes :** D. North (1991)⁶ définit les institutions d'une société ou d'un pays comme l'ensemble des règles de jeu. Elles correspondent à la société pour laquelle ont été créées, à moins de ne pas être légitimes et respectables. En d'autres termes et plus simplement, une institution est une règle collectivement acceptée par tout le monde dans un espace social donné. Les institutions qui intéressent l'économiste doivent avoir des conséquences productives et nécessitent pour cela d'être opératoires.

De leur côté, N. Meisel et J. O. Ould Aoudia, (2007)⁷ définissent les institutions comme l'ensemble des règles du jeu en vigueur dans les sociétés, reliant l'ensemble des acteurs sociaux, y compris l'Etat, qui modèlent les comportements et les anticipations concourant à la croissance. Ces règles du jeu, ce système d'incitations, ce sont les institutions, qu'elles soient formelles ou informelles. Ces règles créent, à des degrés divers et selon de multiples modalités, le cadre essentiel qui permet à un agent de nouer une transaction avec autrui, de s'engager (ou non) dans un projet à long terme (investir, actes qui sont au coeur de la création de richesse et de son extension, la croissance économique. Ce cadre procure (ou pas) l'élément fondamental du processus de création de richesse : la confiance, ou réduction de l'incertitude.

- **Définition d'organisations internationales :** La Banque Mondiale (1998) dans sa définition des institutions reprend en partie celle de D. North (1990) en stipulant que les institutions représentent l'ensemble des règles formelles (Constitution, lois et règlements, système politique,...) et informelles (systèmes de valeurs et croyances, représentations, normes sociales,...) régissant les comportements des individus et des organisations. Ces dernières étant des groupes d'individus qui poursuivent des buts communs (entreprises, syndicats, ONG,...). Dans ce contexte, les institutions structurent les incitations qui agissent sur les comportements et offrent un cadre aux échanges économiques. Dans ce sillage, rappelons que l'OCDE (2003)⁸ montre qu'un meilleur environnement institutionnel accélère l'accumulation du capital qui permet une allocation plus efficiente du capital et donc une baisse des coûts de transaction. Il s'en suit une augmentation de la productivité qui, elle-même, conduit à un accroissement de la production et des échanges et encourage l'investissement.

⁶ D. NORTH (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, UK.

⁷ Meisel, N. et Aoudia J. O. (2007). *Une Nouvelle Base de Données Institutionnelles: Profils Institutionnels 2006*. Document de Travail de la DGTPE 2007/09.

⁸ OCDE : *Incidence des droits de propriété intellectuelle sur l'investissement direct étranger et le commerce dans les pays en développement*, TD/TC/WP(2002)42/FINAL, 2003

- **Définition synthétique** : des définitions étalées précédemment, nous pouvons tirer une définition de synthèse. La simple règle qui permet à dix personnes d'utiliser le savon sans se quereller est déjà une institution. « *Décisions communes* » ou « *lois de la classe* », l'ensemble des règles qui déterminent ce qui se fait et ne se fait pas, en tel lieu, à tel moment en est un autre. Nous pouvons appeler institutions ce que nous instituons ensemble en fonction des réalités qui évoluent constamment : définition des lieux et moments pour (emploi du temps), des fonctions (métiers), des rôles (présidence, secrétariat), des statuts de chacun selon ses possibilités actuelles (niveaux scolaires, comportement). Il est aussi évident que les rituels, les réunions diverses qui en assurent l'efficacité sont aussi des institutions.

1.2.2- L'opposition institutions vs organisations

La pluralité du sens des termes organisations et institutions a induit pendant longtemps une confusion entre les deux concepts. Toutefois, il faut dire qu'une certaine précision sur leur contenu est retrouvée depuis quelque temps. Les organisations (entreprises, associations, groupements, communautés, compagnies, syndicats,...) restent différentes des institutions, même si toutes les deux participent à la structuration de l'interaction des activités des agents économiques. D. North (1990), dans sa théorie des institutions, n'a pas sous-estimé l'urgence de la séparation de ces deux concepts, considérant l'organisation comme « *des groupes d'individus liés par un destin commun en vue de parvenir à des objectifs* ». Ces objectifs peuvent être économiques (les entreprises, coopératives, syndicats), sociaux (les hôpitaux), administratifs (prisons, préfectures), éducatifs (écoles, universités), militaires (casernes, armées), religieux (églises, diocèses), politiques (partis politiques, parlements, syndicats). D. North insiste sur l'interaction entre les institutions et les organisations, en mettant en évidence leur interdépendance. Le type d'organisations qui existent et leur évolution dépendent essentiellement du schéma institutionnel, et à leur tour les organisations exercent une influence sur l'évolution du schéma institutionnel.

Nous voulons apporter, cependant, une précision qui nous paraît importante. Bien que l'approche par les institutions soit d'une originalité confirmée, des lacunes demeurent inhérentes quant aux contenus des différents courants. L'institutionnalisme américain ne retient que les institutions du capitalisme (marché, monnaie) ; Le néo-institutionnalisme se concentre plutôt sur une dimension politique et sort très peu de la sphère de l'Etat ; La régulation table sur des formes institutionnelles abstraites qui ne correspondent pas toujours à la définition retenue.

2- INSTITUTIONS ECONOMIQUES ET ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES : REVUE DE LITTERATURE

Les institutions économiques renvoient ou regroupent les droits de propriété et les droits contractuels, à l'organisation des marchés, au coût de transactions et à la fiscalité en vigueur dans le pays en question. Elles permettent de coordonner les relations économiques dans tout ce qu'entreprennent les agents économiques.

D'une manière plus générale, rappelons que North fait du terme institution un concept très large désignant les règles formelles et informelles qui régissent les interactions humaines. Les analyses empiriques récentes retiennent généralement trois mesures assez générales des institutions: qualité de la gestion des affaires publiques (corruption, droits politiques, efficacité du secteur public et poids de la réglementation) ; existence de lois protégeant la propriété privée et application de ces lois ; et limites imposées aux dirigeants politiques (contrôle du pouvoir exécutif).

Ce travail se veut une approche théorique du rôle des institutions économiques dans l'attractivité des territoires. Il sera, donc, question d'exposer une revue de littérature sur le lien entre les deux phénomènes. Pour mieux cerner l'étude, nous allons répartir l'étude en deux catégories : une étude globale des institutions et une étude restreinte aux institutions économiques.

2.1- APPROCHE GLOBALE DES INSTITUTIONS

Les institutions prises dans une entité unique et globale peuvent avoir un impact significatif sur l'attractivité des territoires. De ce contexte, M. Alaya, D. Nicet-Chenaf et E. Rougier (2007)⁹ estiment que les institutions et la qualité des institutions restent au cœur des politiques d'attractivité. De leur côté, D. Rodrik, A. Subramanian et F. Trebbi (2004)¹⁰, et D. Acemoglu, S. Johnson et J. Robinson (2004)¹¹, montrent que la croissance des revenus dans une économie est directement liée à la capacité des institutions à instaurer un Etat de droit, à protéger le droit de propriété, à réduire la corruption, à réglementer de manière transparente et efficace les marchés et à assurer la stabilité politique. D'ailleurs, par rapport à ce dernier élément, K. K. Chan et E. R. Gemayel (2004)¹² montrent que le risque et l'instabilité politique restent les premiers déterminants de la faiblesse des IDE dans la région MENA.

De même, selon P. Berthelie, A. Desdoigts et J. Ould Aoudia (2003)¹³, il est possible de proposer une décomposition du cadre institutionnel des pays en se basant sur une combinaison de 9 critères. Ces critères sont constitués de :

- ✓ **Institutions politiques** : qui comprennent le fonctionnement des institutions politiques, le droit et les libertés publiques.
- ✓ **L'ordre public** : qui englobe la sécurité des personnes et des biens, la gestion des conflits au sein de la société (entre la société et l'Etat) et la sécurité extérieure.
- ✓ **La gouvernance publique** : qui porte sur la transparence et l'efficacité de l'action publique, la corruption, l'indépendance entre l'Etat et les acteurs privés, et l'indépendance et le niveau d'application de la justice.

⁹ Alaya M., Nicet-Chenaf D. et Rougier E. (2007): Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée. Cahiers du GREThA n° 2007-06. Juin.

¹⁰ Rodrik D., Subramanian A. et Trebbi F. (2004) : Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. Journal of Economic Growth, vol. 9, no.2, Juin.

¹¹ Acemoglu D., Johnson S. et Robinson J. (2004): Institutions as the fundamental cause of long-term growth. NBER Working Paper N° 10481, Mai.

¹² Chan K. K. et Gemayel E. R. (2004): Risk instability and the pattern of FDI in MEN. IMF Working Paper.

¹³ Berthelie P., Desdoigts A. et Ould Aoudia J. (2003) : Profils institutionnels, présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés. Document de travail du Ministère de l'économie des finances et de l'industrie, Direction des prévisions, Juillet.

- ✓ **La liberté de fonctionnement des marchés** : qui touche à la part du secteur privé dans le secteur productif et dans le système financier, à la part des prix libéralisés (y compris les taux d'intérêt) et au degré de flexibilité du marché du travail.
- ✓ **Les dispositions pour le futur, l'absorption technologique et l'aptitude pour les réformes** : comprenant les modalités de diffusion des technologies, la vision stratégique des autorités, et la gestion de l'environnement.
- ✓ **La sécurité des transactions et des contrats** : constituée du respect des droits de propriété, des droits des contrats et du traitement des différends commerciaux.
- ✓ **La régulation** : portant sur la concurrence sur les marchés des biens et services, sur le marché du capital et sur le marché du travail, et sur les dispositifs qui régulent la concurrence, sur la gouvernance des entreprises, la supervision du système financier, et les instruments de dialogue social.
- ✓ **L'ouverture sur l'extérieur** : appréhendée à travers la liberté de circulation des biens et des services, des capitaux, des personnes et des informations.
- ✓ Et enfin, **la cohésion sociale** : expliquée par les équilibres sociaux et régionaux, l'égalité de traitement (selon le sexe, l'ethnie...) dans les traditions et du fait des institutions formelles, la mobilité sociale et les solidarités (traditionnelle, institutionnelle).

Nous observons, que les pays du Maghreb peuvent appartenir à deux familles de profils institutionnels (figure 01).

Figure 01 : Les profils institutionnels



Le premier axe, oppose deux familles de régulations sociales : celles qui sont assurées par l'Etat et les institutions modernes, apportant une forte sécurité des contrats, et celles qui sont assurées par les instances traditionnelles des sociétés.

Source : P. Berthelier, A. Desdoigts et J. Ould Aoudia : Profils institutionnels. Minefi, Paris, juillet 2003.

L'Algérie, la Tunisie, l'Iran, la Roumanie ou même la Chine appartiennent au groupe des pays dont le profil institutionnel est qualifié d'*autoritaire et paternaliste* où les institutions associent la force des traditions et la sécurité pour la population, avec une action publique peu efficace. L'Etat contrôle ses citoyens, la société civile dispose d'une autonomie très limitée, la circulation des personnes et le pluralisme de l'information sont des plus réduits. L'Etat contrôle également le fonctionnement des marchés qui demeurent peu ouverts.

Alors que des pays comme la Turquie, le Maroc, le Mexique,... appartiennent au groupe de pays dont le profil institutionnel est qualifié d'*informel* (où l'Etat est peu présent dans l'économie et peu efficace et les solidarités traditionnelles sont actives, apportant de la sécurité. Les droits politiques, économiques et sociaux ne sont pas garantis aux citoyens, mais les plus dynamiques peuvent bénéficier d'ouvertures, d'opportunités et d'espaces de liberté).

Des pays comme les Etats Unis, l'Argentine, le Brésil, la Hongrie,... présentent des institutions de bien meilleure qualité que les deux premiers groupes de pays. Ils se caractérisent en effet, par une régulation des marchés suffisamment élevée et un ordre public solide mais avec une cohésion sociale problématique et une corruption plus ou moins élevée.

Le dernier groupe de pays se compose de la France, l'Allemagne, la Norvège, le Singapour, le Japon, la Thaïlande, la Corée du sud,... disposent d'institutions de très bonne qualité, avec la conjugaison de la force de l'Etat, de la sécurité pour la population, avec une action publique très efficace. L'Etat est davantage régalién, la société civile dispose d'une autonomie totale, la circulation des personnes et le pluralisme de l'information sont importants. Les marchés sont très ouverts peu ouverts.

Autrement apprécié, la dimension macroéconomique du climat des affaires affecte aussi l'attractivité aux IDE. Plusieurs variables peuvent déterminer la probabilité que les changements de l'environnement d'affaires se produisent en réduisant la rentabilité des affaires dans un pays. Dans ce sens, H. Singh et K. W. Jun (1995)¹⁴ confirment la signification de l'effet des variables macro-économiques, comme facteurs importants, dans l'explication des déterminants de l'IDE. Au niveau microéconomique, R. Porter (2004)¹⁵ apporte une lumière sur la relation qui existe entre compétitivité territoriale et attractivité. Le diamant de Porter fait, en effet, état de quatre champs de détermination indépendants les uns des autres : la qualité des facteurs de production, le contexte stratégique et concurrentiel des firmes, la qualité des conditions de la demande locale et la présence de regroupements d'entreprises performantes (clusters). Bien évidemment, les quatre faces du diamant ne contribuent à l'amélioration de l'environnement des affaires des firmes et donc à l'attractivité des territoires que si l'efficacité de la gouvernance locale est assurée.

2.2- LES INSTITUTIONS ECONOMIQUES ET L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES

¹⁴ Singh H. et Jun. K.W. (1995), Op cit.

¹⁵ Porter M. (2004): Building the Microeconomic foundation of prosperity: Findings from the business competitiveness index, Forum Davos.

Aborder la question du lien institutions économiques et attractivité revient à étudier l'impact que pourront avoir les droits de propriété et les droits contractuels, l'organisation des marchés, le coût de transactions et la fiscalité en vigueur dans le pays en question sur l'attractivité de son territoire.

2.3.1- Droits de propriété intellectuelle (DPI) et attractivité

L'OCDE (2003) rappelle que les droits de propriété intellectuelle (DPI), au sein des pays en développement (PED) sont souvent sources essentielles de nouvelles technologies, en particulier dans les régions où la recherche et développement (R&D) nationale est peu développée, voire inexistante. L'organisation montre d'une part, que les droits de brevet ont une association positive significative avec l'attractivité aux IDE et plus modérée avec les échanges. D'autre part, une variation des flux d'IDE en rapport avec le renforcement des droits de brevet est la plus forte dans les pays les moins avancés (où la protection des DPI est la plus faible). Tandis que, les pays en développement (où le niveau de protection des DPI est un peu plus élevé) arrivent au second rang. Les droits de brevet ont donc une association positive avec la majoration de l'IDE, mais cet effet décroît à mesure que le degré de protection s'élève. Par conséquent, en matière de propriété intellectuelle, l'incidence des réformes sur le commerce et l'IDE dépend en définitive de l'environnement dans lequel s'inscrivent les DPI.

Toujours dans le même ordre d'idées, les données montrent que la relation entre les droits de brevet, l'attractivité aux IDE et les échanges varie selon les branches (et selon le niveau de développement économique du pays). C'est d'ailleurs, ce qui peut expliquer que dans certains secteurs d'activité (comme la métallurgie, la construction mécanique et les transports), les DPI n'ont pas d'impact significatif sur l'attractivité, contrairement à d'autres branches d'activité, comme l'informatique, la chimie (y compris les produits pharmaceutiques) et la finance, où les technologies sont plutôt faciles à imiter. D'autant plus qu'il est plus difficile de s'approprier le rendement de l'IDE dans la production et la R&D que dans la vente et la distribution, où le risque de vol technologique est moins élevé.

2.3.2- Le marché et le coût de transactions et l'attractivité des territoires

Dans le contexte macroéconomique, la taille du marché et le niveau de PIB par tête du pays d'accueil sont les premiers signaux, reflétant le pouvoir d'achat et le niveau de productivité de la main d'œuvre. Bien évidemment, ces deux paramètres ne sont pas suffisants, sans la stabilité macroéconomique, considérée comme un facteur essentiel dans les choix d'implantation, reflétant un environnement institutionnel favorable, limitant ainsi les risques et augmentant la rentabilité des investissements. La situation macroéconomique qui concerne notamment l'inflation, la dette et le déficit de la balance des paiements (F. Schneider et B. S. Frey, (1985)¹⁶), peut avoir une influence négative sur la décision d'investir des FMN et révéler par la même occasion une situation d'incertitude pas très appréciée.

Les pays qui présentent une organisation plus libérale de leur économie, et une meilleure qualité institutionnelle, favorisent un ajustement plus souple aux changements, permettant ainsi aux mécanismes de marché de fonctionner efficacement. La liberté économique et le respect de l'état de droit demeurent des conditions nécessaires pour attirer plus de firmes étrangères et bénéficier de la croissance et des performances économiques globales. K. Sekkat et P. G. Méon

¹⁶ Schneider F. et Frey B. S. (1985) : Economic and Political determinants of Foreign Direct Investment. World Development Vol. 13.

(2004)¹⁷ montrent que la bonne qualité des institutions économiques favorise l'attractivité du pays aux IDE et booste les exportations de produits manufacturés.

L'application des contrats (le recours au tribunal dans le cas de litige), les procédures de facilitation de création d'entreprise, l'ouverture, la réglementation adaptée pour l'activité économique, l'accès au prêt bancaire... facilitent les transformations institutionnelles dans les PED, pour s'aligner aux pays démocratiques à économie de marché. Les systèmes transparents où le cadre juridique est efficace et la corruption faible tendent à attirer plus d'IDE.

Linders et al, (2005)¹⁸ font l'analyse d'un échantillon de flux de commerce bilatéral entre 92 pays en 1999, et constatent que la distance institutionnelle exerce un effet négatif sur le commerce bilatéral, vraisemblablement parce que les coûts de transaction du commerce entre les partenaires dont les arrangements institutionnels sont différents. En revanche, ils constatent que la distance culturelle exerce un effet positif sur le commerce bilatéral. Une explication possible est que les sociétés préfèrent le commerce à la production de pays d'accueil dans les pays culturellement éloignés. Les auteurs constatent que la qualité institutionnelle de l'importateur et de l'exportateur augmente la quantité de commerce bilatéral.

Dans un autre sens, J. Buckley et M. Casson (1976)¹⁹ suggèrent que si les marchés des produits intermédiaires sont imparfaits, les firmes essaient de les contourner en créant des marchés internes (marché international entre firmes). L'internalisation des marchés au-delà des frontières nationales mène à l'IDE, et ce processus continue jusqu'à l'égalisation des avantages marginaux et des coûts marginaux. J. Hennart (1986)²⁰ soutient, lui aussi, que l'internalisation des opérations au sein d'une même hiérarchie est une solution tant que les coûts d'organisation demeurent inférieurs aux bénéfices qu'apporte l'internalisation.

J. Buckley part du fait que les activités de la firme sont multiples ; c'est-à-dire qu'elle a plusieurs activités annexes autour de son activité principale. Ces activités sont interdépendantes les unes des autres et forment un marché intermédiaire souvent difficilement maîtrisable. Et c'est là que l'auteur préconise la création d'un marché interne à la firme, à condition que les bénéfices soient supérieurs aux coûts additionnels de l'opération. Il écrit : « *Firms internalize imperfect markets until the cost of further internalization outweighs the benefits* ». Ça serait donc, l'internalisation de ces marchés qui justifierait l'existence de firmes multinationales. Le motif principal de l'internalisation est la présence des externalités sur le marché des produits et sur le marché des facteurs de production (R. Djoudad, 1985)²¹.

¹⁷ Sekkat K. et Méon P. G. (2004): Does the quality of institutions limit the MENA's integration in the world economy? Annual Bank conference on development economics-Europe, Belgium, May.

¹⁸ Linders G-J. M., Arjen S., Henri L. F. De Groot et Sjoerd B. (2005): Cultural and Institutional Determinants of Bilateral Trade Flows, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2005-074/3

¹⁹ Buckley P. J. et Casson M. (1976): The future of multinational enterprise. London, UK: Macmillan.

²⁰ Hennart J. F. (1986): What is internalization? *Weltwirtschaftliches Archiv* 122., pp 791- 804.

²¹ Djoudad R. (1985): Analyse de l'investissement international: évolutions réelles, explications théoriques et approches économétriques ; Le cas de la communauté économique européenne. Mémoire de maîtrise en vue de l'obtention du grade de maître des sciences à l'université de Montréal.

Dans le même sillage, A. M. Rugman (1980)²² montre que l'existence d'imperfections sur les marchés extérieurs, incite la firme à créer un marché plus parfait au sein d'elle-même, ce qui explique pourquoi l'entreprise préfère l'IDE à l'exportation et à la vente de licence. En effet, les délais et les coûts significatifs des transactions liées aux achats et aux ventes sur des marchés imparfaits incitent les sociétés à remplacer certaines fonctions du marché avec des processus internes (les transactions intra-firmes), ce qui justifie l'internationalisation « *à chaque fois que le marché fait défaut ou quand les coûts de transaction du marché normal sont excessifs, alors l'internationalisation trouve sa justification* ». Pour lui, d'un côté, l'envie de minimiser les risques et les coûts liés aux incertitudes concernant le marché des changes, les législations des divers pays et de l'autre, le désir de tirer profit de la différence des taux d'intérêts d'un pays à l'autre, incitent les firmes à internaliser les opérations internationales et donc à investir directement à l'extérieur. La même approche est soutenue par J. H. Dunning (1981).

Tout en partageant cette vision, O. Williamson (1979, 1981)²³ met l'accent sur le comportement d'externalisation. Il a développé le concept des imperfections du marché sous l'angle des coûts qu'occasionnent ces marchés. Pour les contourner, les firmes ont intérêt à créer leur propre marché interne entre maison-mère, filiales et partenaires. La firme incorpore de nouvelles activités dans sa hiérarchie tant que les coûts d'intégration seront inférieurs aux économies de transactions qu'elle réalisera. Au moment où arrive la situation inverse (les coûts d'intégration de nouvelles activités seront supérieurs aux économies procurées) la firme externalisera certaines activités. F. Hatem (2004)²⁴ estime que cette version montre la firme comme une structure évolutive qui peut changer à tout moment sa stratégie en matière d'organisation interne et de marché. Son comportement suit donc une démarche comparative des avantages d'internalisation et d'externalisation.

Selon l'hypothèse d'internalisation, l'IDE est le résultat des efforts consentis par la firme dans le but de remplacer les transactions du marché par des transactions internes. Cette idée n'est en fait, qu'un prolongement de l'argument original proposé déjà, par R. Coase (1937)²⁵, relatif aux coûts de transaction. Ces coûts proviennent des défaillances de marché des biens et de celui des facteurs de production ainsi que des coûts de négociation, d'information...qui incitent la firme à chercher l'organisation qui lui minimise ces coûts de transactions. Coase stipule que certaines dépenses de commercialisation peuvent être économisées en internalisant les opérations. Par exemple, s'il y a des problèmes liés à l'achat des produits pétroliers sur le marché, la firme peut décider d'acheter une raffinerie implantée à l'étranger.

2.2.3- La fiscalité et l'attractivité des territoires

Par ailleurs, il y a lieu de dire que les systèmes d'incitation peuvent aussi être de nature fiscale (dégrèvements, régime d'amortissements, crédits d'impôts,...),

²² Rugman A. M. (1980): Internalization as a general theory of foreign direct investment, a reappraisal of the literature. *Welwirtschaftliches Archiv*, vol 116, N° 2, pp 365-379.

²³ Williamson O. E. (1979): Transaction costs economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, XXII-2, pp 233-261.
Williamson O. E. (1985): *The economic institutions of capitalism : Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press.

²⁴ Hatem F. (2004) : *Op cit*.

²⁵ Coase R. H. (1937) : *The Nature of the Firm*. *Economica*, New Series. Vol. 4. N° 12.

financière (crédits préférentiels, subventions, primes,...) ou autres (offre de terrains viables, existence de bâtiments industriels, mise en place de centres d'affaires,...). De ce point de vue, P. Jacquemot (1990)²⁶ montre que les incitations à l'investissement peuvent exercer une influence en faveur d'une implantation, tandis que les conditions ou les obligations de résultats imposées aux opérateurs étrangers peuvent avoir un effet dissuasif. L'auteur annonce que la décision de localisation dépend des impératifs stratégiques dessinés par les institutions économiques du pays en question, et ce n'est qu'une fois que le choix de la région d'implantation est fixé, que les mesures d'incitation interviennent. Les pays d'une même région ont tout intérêt à s'entendre pour harmoniser et réduire les avantages offerts aux firmes étrangères. Bien que libérales, ces politiques sont souvent coûteuses pour le pays hôte. Les FMN sont soumises par conséquent à des codes de bonnes conduites, pour limiter les pratiques non éthiques dans les pays d'accueils.

De son côté, E. G. Lim (2001)²⁷ a montré que les incitations fiscales n'influencent que très peu ou pas du tout les décisions d'investissement des firmes étrangères, à la différence des zones franches ou des parcs technologiques qui offrent des signalements et des avantages industriels plus efficaces.

Désormais, plus que les acteurs, les institutions sont privilégiées dans l'analyse des activités de production mais aussi des problèmes sociaux. Les recherches menées jusque-là apportent des avancées considérables dans la compréhension de la dynamique économique et sociale. B. Amable (2005)²⁸ fait le lien entre les institutions et le reste des activités économiques. Il trouve d'ailleurs que les résultats économiques dépendent des configurations institutionnelles et les institutions nationales, en plus des éléments strictement technologiques, déterminant par exemple l'accumulation du capital physique, l'investissement dans la R&D, le type de formation de la main d'œuvre, et par conséquent la trajectoire de croissance.

Conclusion

Au cours de cette contribution, nous avons tenté de dresser un bref bilan des théories économiques du rôle des institutions d'une façon générale et des institutions économiques d'une façon particulière dans l'attractivité des territoires. Cette synthèse n'est, certainement, pas exhaustive, mais elle nous a permis de mettre en évidence l'importance du rôle des institutions en tant que facteur déterminant dans la capacité d'un territoire à se mettre au premier plan de ceux susceptibles d'attirer les capitaux et les opérateurs étrangers. Il faut dire que le choix de la localisation des firmes est sensible à la qualité des institutions du pays hôte. Encore plus, la littérature sur le sujet montre que les IDE peuvent jouer un rôle important dans le développement économique, particulièrement pour des petits pays en voie de développement si ceux-ci sont dotés de bonnes institutions et la stabilité macroéconomique.

Par ailleurs, les variables utilisées pour mesurer les institutions posent des problèmes d'estimation. En effet, l'identification de l'impact des institutions se heurte à des problèmes importants. Edison (2003) en relève deux : d'une part, en raison de

²⁶ Jacquemot P. (1990): La FMN : une introduction économique. *Economica*.

²⁷ LIM E. G. (2001): Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature, IMF Working Paper, WP/01/175, Novembre.

²⁸ Amable B. (2005) : Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation, Seuil, Paris.

leur caractère subjectif, toutes les mesures de la qualité des institutions sont entachées d'erreurs; d'autre part, les institutions sont endogènes, puisqu'il appartient aux pays de mobiliser des ressources pour se doter de bonnes institutions. D'un point de vue économétrique, les économistes doivent identifier une série de variables instrumentales efficaces de mesure des institutions.

Il faut dire que l'introduction du phénomène institutionnel dans l'analyse de l'attractivité des territoires se révèle intéressante en ce qu'elle propose une nouvelle piste dans l'étude du choix de localisation des firmes à l'étranger. Dans cette étude, nous avons tenté de relater la littérature ayant essayé de mesurer le lien entre les institutions et l'attractivité des territoires. Il semble évident que les déterminants usuels tels que la taille et l'organisation de marché du pays hôte, son potentiel de croissance, la corruption, la gouvernance ou encore les coûts de transactions expliquent toujours et de manière significative les performances des territoires en termes d'attractivité.

Il ressort aussi de l'aperçu que nous avons proposé que l'attractivité des pays peut être différemment influencée par les institutions ; certains peuvent être plus sensibles que d'autres, particulièrement, quand il s'agit dans une perspective de long terme. A l'issue de ce travail, nous pouvons formuler les remarques suivantes :

- ✓ La fragilité institutionnelle de certains pays peut expliquer leur retard économique et social vis-à-vis d'autres ainsi que leur faible attractivité en matière d'IDE.
- ✓ Le renforcement de la qualité des structures institutionnelles au sein de ces pays les aiderait certes à améliorer leur attractivité mais sans que ceci se réalise au détriment d'autres pays, possédant déjà des structures institutionnelles plus solides et plus performantes.
- ✓ Le choix de localisation des firmes à l'étranger s'intègre dans le cadre d'un processus continu d'apprentissage. Choisir de rester dans un pays ou dans une région dont les structures institutionnelles sont déjà renforcées et consolidées est moins risqué que de choisir d'investir dans un autre pays ou dans une autre région qui réalise des progrès au niveau du renforcement de ces structures.

Bibliographie

1. Aharoni Y. 1966, The foreign investment decision process, Division of research, Graduate school of business administration, Harvard University, Boston, cité par Mucchielli.J.L, 1985, Les firmes multinationals: mutations et nouvelles perspectives, Economica, Paris, pp.67-70.
2. Aitken. Brian et Harrison. Anne, 1993, Do Domestically-Owned Firms benefit from Foreign Direct Investment: Evidence from Panel Data, Unpublished manuscript, International Monetary Fund.
3. Alaya. M, Nicet-Chenaf. N, Rougier. E, 2007, Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée, Cahiers du GREThA n° 2007 – 06, Juin 2007
4. Amable. B, 2005, Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation, Paris, Seuil, p 374.

5. De Gregorio. José, 1992, Economic Growth in Latin America”,*Journal of Development Economics*, 39 pp. 58-84, July 1992.
6. De Mello. L, 1999, Foreign direct investment led growth: evidence from time series and panel data, *Oxford Economic Papers*, 51, pp.133-151.
7. Dunning, J.H, 1974, *Economic analysis and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin.
8. Dunning, J.H, 1980, Toward an eclectic theory of internal production: some empirical test, *Journal of international Business Studies*, 11, 9-31.
9. Kaufmann, D., Kraay, A. and Zoido-Lobaton. P, 1999, *Aggregating Governance Indicators*, Washington, World Bank.
<http://www.worldbank.org/wbi/governance>. 16/02/02.
10. Kebabdjian. G, 2004, *Economie politique du régionalisme : le cas des pays méditerranéens*, Région et développement n°19.
11. Kojima. K, 1982, Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment, *Hitotsubashi Journal of Economics*, juin 1982, pp. 1-19 et Kojima.K, *op. cit.*, 1978.
12. Wei. Shang-Jin, 2000, How taxing is corruption to international investors?, *Review of Economics and Statistics*.
13. Wells. L.T and Wint. A.G, 1999, *Revisiting marketing a country, promotion as a tool for attracting foreign direct investment*, miméo, FIAS, IFC and World bank, Washington DC
14. Wheeler D. et ModyA. 1992, *International Investment Location Decisions*, *Journal of International Economics*, 57-76
15. Williamson. O, 1975, *Markets and hierarchies: Analyse and antitrust implications*, Free Press, Macmillan
16. Knight Jack, 1992, *Institutions and Social Conflict*, Cambridge, Cambridge University Press.
17. Lewis David, 1969, *Convention. A Philosophical Study*, Cambridge, Harvard University Press.
18. Levi Margaret, 2004, « An analytic narrative approach to puzzles and problems », *Problems and Methods in the Study of Politics*, I. Shapiro, R. Smiths et T. Masoud éd. Cambridge, Cambridge University Press, p. 201-226.