

La Taille de Marché et l'Ouverture Economique: des facteurs en faveur des IDE automobiles à Tanger ?

Market Size and Market Openness: factors in favor of automotive industry FDI in Tangier?

GRIGUER Sara

Docteur en Economie et Gestion

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion - Tanger

Université Abdelmalek Essaadi – Tétouan

Laboratoire de Recherche en Management Stratégie et Gouvernance

Maroc

saragrigner@gmail.com

DEBBARH Mohamed Azzel Arab

Professeur de l'Enseignement Supérieur

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion - Tanger

Université Abdelmalek Essaadi - Tétouan

Laboratoire de Recherche en Management Stratégie et Gouvernance

Maroc

debbar.performancestrategy@gmail.com

Date de soumission : 02/12/2021

Date d'acceptation : 11/01/2022

Pour citer cet article :

GRIGUER.S & DEBBARH.M.A.A. (2022) « La Taille de Marché et l'Ouverture Economique: des facteurs en faveur des IDE automobiles à Tanger ? », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 3 : Numéro 1 » pp : 25 – 37.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé

Les déterminants des IDE sont classés par les chercheurs en deux familles, des déterminants théoriques et d'autres empiriques. L'ensemble de ces déterminants retiennent une attention particulière de la part des chercheurs, mais également de la part des autorités publiques. Cet intérêt pour ce type d'investissements est justifié par les externalités positives qu'ils dégagent sur un ensemble de variables économiques.

Les spécialistes cherchent à trouver les déterminants qui expliqueraient les afflux financiers vers un pays plus qu'un autre. En d'autres termes quels sont les déterminants les plus significatifs dans la prise de décision de délocalisation des FMN. Alors que les autorités publiques cherchent à savoir quels sont les atouts qu'il faut développer ou améliorer afin de faire de leur pays une destination de choix des IDE. Ce qui procure à ces territoires un avantage par rapport à leurs concurrents.

Nous nous intéressons en particulier, à deux déterminants de nature empirique, à savoir la taille de marché et l'ouverture économique et leur impact sur la localisation des IDE dans le cas de l'industrie automobile dans la ville de Tanger en utilisant une étude quantitative par questionnaire.

Les résultats de notre recherche justifient un impact positif de la taille de marché et de l'ouverture économique sur la localisation des IDE dans le cas de l'industrie automobile à Tanger.

Mots clés : IDE; Taille de marché; Ouverture économique; Industrie Automobile; Tanger

Abstract

Researchers classify the determinants of FDI into two categories: theoretical and empirical determinants. Both of these types of determinants draw particular attention from researchers, but also from the public authorities. The interest in this type of investment is explained by the positive externalities generated on a number of economic variables.

Specialists are trying to find the determinants that would explain the financial inflows to one country more than another. In other words, what are the most significant determinants in the decision-making process of MNCs to relocate. While public authorities seek to know what assets need to be developed or improved in order to make their country a destination of choice for FDI. It would give these territories an advantage over their competitors.

In this research, we focus on two empirical determinants in particular, market size and economic openness and their impact on FDI location in the case of the automotive industry in Tangier using a quantitative study.

The results of our research justify a positive impact of market size and economic openness on FDI location in the case of the automotive industry in Tangier.

Keywords: FDI; Market Size; Economic Openness; Automotive Industry; Tangier

Introduction

Nous assistons de nos jours à une économie de plus en plus mondialisée, où les horizons du commerce international sont de plus en plus larges et où les frontières politiques ne sont plus un obstacle devant les flux financiers. Or, il faut signaler que la répartition de ces flux, notamment des IDE est inégale entre les territoires. De ce fait, on remarque une course d'attractivité des IDE entre les pays. Chaque pays cherche à attirer davantage d'IDE et ce pour bénéficier au plus des avantages que procure ce type d'investissements.

Une telle importance est accordée à ce type d'investissement en raison des externalités positives qu'ils dégagent, « effets de Spillover ». Ces externalités touchent plusieurs variables économiques fondamentales telles que le capital humain, l'investissement domestique ou encore les exportations, ce qui contribue significativement à une croissance économique.

L'attractivité des IDE repose sur les atouts que procure un territoire par rapport à un autre. Ces atouts sont les facteurs déterminants de localisation des IDE dans un pays. La littérature distingue une multitude de déterminants de différentes natures : on distingue des déterminants de nature théorique ainsi que des déterminants empiriques.

Deux principaux déterminants empiriques de la localisation des IDE sont la taille de marché et l'ouverture de marché. Plusieurs auteurs ont confirmé dans leurs recherches que ces deux facteurs jouent un rôle essentiel dans la prise de décision de localisation des IDE dans un territoire donné. Nous nous sommes alors posé la question du rôle que jouent ces deux facteurs dans le choix de localisation des IDE sur le territoire marocain. En effet le questionnement auquel nous tentons de répondre à travers cette recherche est le suivant :

- **Quel est l'impact de la taille de marché et de l'ouverture économique sur la localisation des IDE de l'industrie automobile à Tanger ?**

Pour répondre à cette question nous avons dressé un cadre conceptuel des IDE qui inclut une définition des IDE et leur typologie. Nous avons ensuite présenté une revue de littérature qui traite l'impact de la taille de marché et l'ouverture économique sur la localisation des IDE. En troisième lieu nous avons présenté l'étude empirique que nous avons menée, et qui repose sur une démarche hypothético-déductive, un positionnement épistémologique positiviste et une étude quantitative. Le dernier point est consacré à la présentation et discussion des résultats de notre recherche.

1. Cadre conceptuel de l'IDE

D'entre les sujets auxquels les économistes portent le plus d'intérêt est la mondialisation, sa genèse, sa définition et plus principalement sa responsabilité en matière de nouveaux enjeux. L'un de ces enjeux est l'IDE. En effet, ce dernier occupe une place de choix au vu de son impact sur les économies des pays hôtes.

Il faut cependant distinguer entre l'IDE et les autres formes d'investissement qui pourraient à leur tour participer considérablement au processus de croissance des pays.

1.1. Définition de l'IDE

Les définitions apportées à l'IDE diffèrent d'un pays à un autre, plusieurs institutions internationales telles que le Fonds Monétaire International (FMI), la Banque Mondiale, l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) et l'Office de Change ont apporté leur propre définition à ce concept.

Le FMI définit un IDE dans son manuel de la balance des paiements comme suit :

« Les investissements qu'une entité résidente d'une économie (l'investissement direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (l'entreprise d'investissement direct). Par intérêt durable, on entend qu'il existe une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et que l'investisseur exerce une influence significative sur la gestion de l'entreprise. Les investissements directs comprennent non seulement la transaction initiale, qui établit la relation entre l'investisseur et l'entreprise, mais aussi toutes les transactions ultérieures entre eux et entre les entreprises apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés et donc d'une personnalité morale distincte ».

Il est à noter que, malgré leur différence, les définitions de l'IDE incluent les notions de base suivantes : l'intérêt durable, le principe de résidence et le principe de contrôle.

1.2. Typologie des IDE

Markusen (1995) introduit une classification des IDE selon la logique de création de la filiale. On distingue alors les IDE selon la stratégie d'intégration horizontale, les IDE selon la stratégie d'intégration verticale et une stratégie d'intégration hybride.

1.2.1. Stratégie d'intégration horizontale :

A travers l'investissement horizontal, une entreprise va transférer son activité vers un autre produit dans le but de produire des biens identiques à ceux fabriqués dans la pays d'origine dans le but de servir le marché local ou des marchés tiers, ou dans d'autres cas réimporter dans le pays d'origine les biens produits. Selon cette stratégie, l'investissement direct se substitue

aux échanges avec le pays hôte. Selon Michalet (1999), ce type de stratégie d'intégration horizontale se fait dans des pays dont les niveaux de développement sont similaires.

Pour Scaperlanda & Mauer (1969) et Torrissi (1985) quand la taille d'un marché arrive à un niveau déterminé, les FMN s'orientent de plus en plus vers ce marché. Ils stipulent que la taille de marché est un facteur important de la rentabilité de l'IDE.

Dans ses travaux Markusen (1984) distingue entre les économies d'échelle que réalise une entreprise dans le pays étranger et celles dans le pays d'origine. A travers cette comparaison, il prouve que les FMN s'installent à l'étranger pour éliminer des coûts tels que ceux relatifs aux exportations, au transport ou encore les obstacles tarifaires.

Les firmes s'orientent vers un IDE horizontal lorsque les avantages d'accès au marché sont plus importants que les avantages des économies d'échelle réalisés par la production locale.

1.2.2. Stratégie d'intégration verticale :

Helpman (1984) et de Helpman & Krugman (1985) sont les premiers à présenter les premiers modèles théoriques de stratégie d'intégration verticale. L'IDE vertical est expliqué par les différences de dotations factorielles entre les territoires.

L'adoption d'une stratégie d'intégration verticale vise l'installation de filiales appelées "ateliers" à l'étranger pour être à proximité de ressources naturelles ou d'une main d'œuvre moins chère. Selon Mauer & Mucchielli (1999) à travers cette stratégie les firmes cherchent à optimiser le processus de production par la division de la chaîne de production en différentes activités chacune localisée dans le territoire qui offre un meilleur avantage comparatif en termes de coûts de production.

1.2.3. Stratégie d'intégration hybride :

Les IDE complexes se rapportent aux situations où les firmes optent à la fois pour une stratégie d'accès au marché et une stratégie de réduction de coûts. Pour Yeaple (2003), les firmes optent pour ce type d'IDE quand les coûts de transport sont à un niveau intermédiaire dans le but de bénéficier des avantages résultant des deux types d'investissement simultanément.

2. Impact de la taille de marché et ouverture économique sur la localisation des IDE : une revue de la littérature :

Les facteurs qui influencent la décision d'implantation d'une firme multinationale de s'implanter dans un pays donné sont parfois complexes et prennent parfois plusieurs formes. Un ensemble d'études empiriques ont mis l'accent, en particulier, sur deux facteurs qui sont décisifs en matière de localisation des IDE : la taille de marché et l'ouverture économique.

2.1. La taille de marché et localisation des IDE:

La taille de marché est un des facteurs les plus étudiés comme déterminant des IDE (Moujahid & Khariss, 2021). La taille de marché est un facteur considéré comme significatif dans la décision de localisation de l'IDE dans un territoire par rapport à un autre. Les IDE sont motivés par le marché du pays hôte ayant une plus grande capacité d'absorption de la production due des flux d'IDE entrants.

Nunnekamp & Spatz (2002) ont mené une étude comparative dans 28 pays en développement pour mesurer l'incidence de la taille du marché sur la localisation des IDE. Cette étude démontre que la taille de marché est un facteur clé de la localisation des IDE. Anyanwu (2011) appuie ce constat dans une étude menée sur les IDE en Afrique sur une période allant de 1980 à 2007. Les travaux de Ferrara & Henriot (2004) prouvent l'importance de la taille du marché du pays d'origine et du pays d'accueil dans la prise de décision d'internationalisation.

Or, une étude menée sur les entreprises japonaises implantées à l'étranger, par Motta & Norman (1993 et 1996), démontre que la taille du marché du pays d'accueil n'est pas un facteur décisif dans la décision de localisation à l'étranger.

Dans le cas des entreprises américaines, Baltagi & al. (2007), développent un modèle qui explique que la taille de marché des partenaires avec d'autres facteurs tels que la distance entre les pays et le niveau de qualification du pays d'accueil sont des déterminants explicatifs du choix d'implantation.

Une étude menée par Dupuch & Milan (2002) sur les déterminants des IDE européens dans les Pays de l'Europe Centrale et Orientale démontre l'impact positif de la taille de marché sur l'IDE. Elbadawi & Mwega (1997) ont relevé un impact peu important de la taille de marché sur les IDE vers le continent africain.

La taille de marché est mesurée par le taux de croissance de pays d'accueil et par le revenu moyen par habitant.

2.2. Ouverture économique et localisation des IDE :

L'ouverture économique correspond au degré d'exposition et de participation d'un pays au commerce international (Moujahid & Khariss, 2021). Selon El Aïdouni et al. (2003); CNUCED (2009) l'ouverture économique a des effets positifs sur la localisation des IDE dans un territoire donné, et peut être mesurée par son adhésion à l'OMC, la signature d'accords de libre-échange, la conclusion d'accords internationaux d'investissement ou encore le niveau des droits de douane.

Différentes études menées par Morisset (2000) ; Chakrabarti (2001) ; Sekkat & Varoudakis (2007) et Anyanwu (2011) ont confirmé l'incidence positive de l'ouverture économique sur la localisation des IDE. Or, Barinard (1997) relève une incidence négative du niveau des droits de douane sur les IDE. Dans les pays d'Afrique, Asiedu (2002) trouve que l'ouverture économique ne joue pas un rôle dans la décision de délocalisation, car les investisseurs trouvent les réformes commerciales dans ces pays peu crédibles.

3. Etude empirique :

L'objectif de notre étude est de relever l'impact de la taille de marché et de l'ouverture économique sur la localisation des IDE. Nous allons alors dans un premier temps identifier nos variables de recherche pour présenter ensuite la méthodologie de recherche adoptée.

3.1. Identification des variables de recherche :

Nous considérons, que **la localisation les investissements directs étrangers** constitue la seule variable à expliquer de notre recherche. Elle sera mesurée par les flux des investissements directs étrangers entrants. En effet, nous allons juger le développement des flux d'Investissements Directs Etrangers entrants dans le temps pour mesurer l'impact des déterminants des IDE sur notre variable à expliquer.

En parallèle, nous considérons **la taille de marché** et **l'ouverture économique** comme variables explicatives de la localisation des IDE, en particulier dans le cas de l'industrie automobile à Tanger.

L'identification des variables nous permettra de formuler les hypothèses de recherche suivantes :

H1 : La taille de marché impacterait positivement la localisation des IDE de l'industrie automobile à Tanger.

H2 : L'ouverture du marché impacterait positivement la localisation des IDE de l'industrie automobile à Tanger.

Nous allons présenter la méthodologie de recherche adoptée qui repose sur une démarche hypothético-déductive, un positionnement épistémologique positiviste et une étude quantitative.

3.2. Méthodologie de recherche :

Selon la posture épistémologique positiviste, nous partons d'un cadre théorique pour comprendre, vérifier et mesurer les liens entre des phénomènes, c'est en effet le cas de notre recherche dans la mesure où nous cherchons à vérifier la relation d'impact entre la taille de

marché ; l'ouverture économique et la localisation des IDE dans le cas de l'industrie automobile à Tanger.

Le mode de raisonnement déductif stipule qu'un chercheur génère un ensemble d'hypothèses à partir des théories pré existantes pour en vérifier la validité sur le terrain. Notre recherche répond à ce schéma car nous avons formulé deux hypothèses de recherche à partir de la revue de littérature afin de tester leur validité dans le cas de notre terrain de recherche.

Pour la collecte de données, nous avons opté pour une étude quantitative par un questionnaire. Ledit questionnaire a été administré à un échantillon aléatoire de 180 entreprises étrangères qui opèrent dans le secteur industriel automobile à Tanger, nous avons pu collecter 120 réponses exploitables. Le traitement des données collectées nous a permis d'arriver aux résultats suivants. La population mère de notre recherche concerne les entreprises étrangères, constructeurs et équipementiers, qui opèrent dans le secteur automobile installées à Tanger. Cette population mère comporte 256 entreprises selon une base de données de l'année 2020 récupérée auprès d'un cabinet de consulting privé. Pour constituer notre échantillon nous avons procédé par une méthode d'échantillonnage aléatoire.

Le choix du secteur de l'industrie automobile dans la ville de Tanger est motivé par diverses raisons. L'industrie automobile est le premier secteur exportateur au royaume en 2020 pour la 7^{ème} année de suite, ce qui confère au Maroc la position du deuxième exportateur africain de voitures vers l'Europe. En 2020, le chiffre d'affaires à l'export de voitures est de 72 milliards de dirhams en dépit de la conjoncture causée par le COVID-19. En 2018 ce secteur a accueilli 72% des IDE industriels entrants avec 25,21 milliards de dirhams d'IDE automobiles entre 2010 et 2018, (Données de l'Office de Change). Tanger joue un rôle remarquable dans cette performance de l'industrie automobile nationale. La capacité de production a atteint 340 000 véhicules pour l'usine Renault de Tanger seulement, 95% de la production de cette usine est exportée vers plus de 70 pays dans le monde. Tanger offre également un large choix en termes de sites d'installation aux investisseurs tels la Tanger Automotive City (TAC), la Zone Franche, la zone logistique Tanger Med... ce qui confirme la position de Tanger comme hub de l'industrie automobile nationale.

4. Résultats de la recherche :

Après avoir collecté les données auprès de notre échantillon, nous avons réalisé une analyse factorielle exploratoire complétée par une analyse factorielle confirmatoire basées sur les méthodes des équations structurelles afin de vérifier la pertinence des résultats obtenus.

En effet, nous allons vérifier les hypothèses de recherche formulées dans le but de relever la relation d'impact de la taille de marché et l'ouverture économique sur la localisation des IDE de l'industrie automobile à Tanger. Nous avons utilisé le logiciel SMART PLS 3 qui nous permet d'analyser le modèle. Le tableau suivant résume la codification des éléments de notre instrument de mesure.

Tableau N°1 : Tableau des codifications :

Variable	Code	Item	Code
Taille de marché	TM	Le taux de croissance économique du pays d'accueil	TM1
		Le revenu moyen par habitant	TM2
Ouverture de marché	OE	Adhésion à l'OMC	OE1
		Signature d'accords de libre échange	OE2
		Conclusion d'accords internationaux d'investissement	OE3
		Niveau des droits de douane	OE4

Source : Réalisé par nos soins.

Nous avons procédé à une purification de l'ensemble des items des deux construits par une analyse factorielle exploratoire. Cette analyse nous permis de garder les deux items de la variable « Taille de marché ». Quant aux items de la variable « Ouverture économique » la purification a permis d'éliminer les deux items OE2 et OE4.

L'analyse factorielle exploratoire est suivie d'une analyse factorielle confirmatoire qui a permis de dégager les résultats résumés dans les tableaux suivants :

Tableau N°2 : Validité du modèle de mesure:

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Taille de marché	0.857	0.857	0.933	0.875
Ouverture économique	0.760	0.799	0.891	0.804

Source : Réalisé par nos soins.

Les résultats donnés dans le tableau montrent que Cronbach a une valeur alpha élevée de 0,7, une valeur rhos_A de 0,7, une valeur de matériau composite de fiabilité de 0,8 et une valeur AVE de 0,5, ce qui indique la validité de convergence des variables.

Tableau N°3 : Résultats des estimations du modèle structurel sur l'échantillon global:

Hypothèses	Path coefficients (Mean, STDEV, T-Values)					Résultat
	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values	
Taille de marché -> LIDE	0.359	0.355	0.028	12.852	0.000	Significative
Ouverture économique -> LIDE	0.136	0.132	0.029	4.729	0.000	Significative
Significatif à P* < 0.05, T > 1.90						

Source : Réalisé par nos soins.

Les résultats de notre étude empirique nous ont permis de relever un impact positif de la taille de marché et de l'ouverture économique sur la localisation des IDE. Nous pourrions en conclure que les hypothèses de recherche H1 et H2 sont toutes les deux vérifiées et validées dans le cas de l'industrie automobile à Tanger.

En effet, l'étude empirique que nous avons menée confirme que la taille du marché marocain est un déterminant qui impacte positivement la localisation des IDE de l'industrie automobile à Tanger. Ces résultats confirment les apports de Nunnekamp & Spatz (2002) qui relèvent un impact positif de la taille de marché sur la localisation des IDE dans 28 pays en développement. Anyanwu (2011) justifie également le rôle de la taille de marché sur la localisation des IDE en Afrique. Ferrera & Henriot (2004), Baltagi & al. (2007), Dupuch & Milan (2002) et Elbadawi & Mwega (1997) ont tous confirmé dans plusieurs études menées sur différents pays l'importance de la taille de marché comme déterminant de la localisation des IDE.

Les entreprises étrangères opérant dans l'industrie automobile tangéroise basent leur décision sur l'ouverture économique du marché marocain. En effet, l'ouverture économique est un déterminant qui impact positivement la décision de localisation des IDE. Ce qui confirme les apports des auteurs tels que El Aidouni et al. (2003); CNUCED (2009); Morisset (2000); Chakrabarti (2001); Sekkat & Varoudakis (2007) et Anyawu (2011) qui, à leur tour, ont pu relever un impact positif de l'ouverture économique sur la localisation des IDE.

A ce niveau on peut dire que les résultats de notre recherche confirment les apports des auteurs cités au niveau de la revue de la littérature.

Conclusion

Notre recherche mobilise un travail d'analyse et de validation entrepris afin de vérifier dans quelle mesure les déterminants des IDE influencent la décision de localisation de ces investissements sur un territoire donné.

Notre objectif est de développer et de tester un modèle conceptuel inspiré de la littérature, en mettant en relation les facteurs déterminants et la localisation des IDE en prenant l'industrie automobile à Tanger comme terrain d'investigation.

Les résultats de notre recherche montrent que la taille du marché et l'ouverture économique contribuent conjointement à la décision de délocalisation des FMN vers le Maroc comme territoire d'accueil. À la lumière de ces résultats, nous pouvons proposer un modèle à opérationnaliser afin d'attirer davantage d'IDE. Ce modèle suggère que l'attractivité de ce type d'investissements passe par la mise en place d'un ensemble de mesures en faveur de l'investissement étranger qui reposent sur la taille du marché et l'ouverture économique comme atouts.

D'un point de vue méthodologique, les apports de cette recherche sont issus de l'étude empirique. Elle développe un nouveau modèle qui repose sur des items adaptés au contexte de recherche. Un autre apport méthodologique réside dans l'étude quantitative et la démarche hypothético-déductive adoptées pour identifier les déterminants de localisation des IDE. Cette démarche est une coupure avec les études antérieures coutumières qui reposent sur la modélisation économétrique pour l'explication des facteurs et phénomènes liés aux IDE. En effet, l'adoption de la modélisation économétrique est une démarche habituelle du traitement et analyse des phénomènes liés à ce type d'investissements.

Cette recherche présente un ensemble de limites. La première limite est liée au modèle que nous avons développé qui est une simplification de la réalité des déterminants de la localisation des IDE. En effet, ce modèle est établi à partir d'un état de l'art qui ne prend pas en compte l'ensemble des variables pouvant expliquer la localisation d'une FMN sur un territoire donné. La deuxième limite de notre recherche est liée à la validité externe de la recherche. Une autre limite liée à la méthodologie de recherche concerne la collecte de données à travers le questionnaire. Cet outil engendre des mesures subjectives reflétant les perspectives des personnes interrogées. Des biais peuvent résulter de la subjectivité de leurs réponses.

Une première piste consiste à procéder par une démarche qualitative auprès des FMN de l'industrie automobile installées à Tanger. Par le biais d'entretiens semi-directifs, cette étude pourrait permettre de proposer un modèle plus complexe qui intègre des variables qui semblent

manquer à notre modèle. Une deuxième piste à envisager consiste à appliquer la même démarche empirique à d'autres secteurs d'activité afin de relever les déterminants significatifs à chacun et entreprendre par la suite une étude comparative sectorielle. L'un des secteurs qui suscite le plus d'intérêt des autorités publiques en matière d'attractivité des IDE est celui de l'aéronautique par exemple. Cela permettra aussi de tester la possibilité de généraliser les résultats obtenus et discuter leur validité externe.

BIBLIOGRAPHIE

1. Anyanwu, J. C. (2011), « Determinants of Foreign Direct Investment Inflows to Africa, 1980-2007, African Development Bank Group, Working Paper n°136, pp. 1-31
2. Asiedu E. (2002): On the determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different? World Development Vol.30, n°1, pp.107-119
3. Baltagi, B & al.. (2007). «Financial Development, Openness and Institutions: Evidence from Panel Data. »
4. Brainard, S L, 1997. «An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade, » American Economic Review, American Economic Association, vol. 87(4), pages 520-544, September
5. Chakrabarti, A. (2001), « The Determinants of the Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions», n°54, pp. 89-114.
6. CNUCED (2009), «Contribution des accords internationaux d'investissement à l'attrait des pays en développement pour l'investissement étranger direct », études de la CNUCED sur les politiques d'investissement international au service du développement, Nations Unies, New York et Genève, pp. 1-126
7. Dupuch S. (2004): Les investissements directs étrangers dans les nouveaux pays adhérents à l'Union Européenne, Revue Région et Développement, n°20-2004, pp 46-64
8. El Aïdouni, A. (2003), « Attractivité marocaine des investissements directs étrangers industriels dans le contexte international actuel », Revue marocaine d'économie et de droit, n° 7.
9. Elbadawi, I. et Mwegu F, M. (1997), «FDI in Africa», Washington D.C.: World Bank, mimeo.
10. Ferrera, L. et Henriot, A. (2004), «La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires», Economie Internationale, n° 99, pp. 91-111.
11. FMI, Manuel de la Balance des Paiements, 5^{ème} édition, Paragraphe 359

12. Griguer, S. and Debbarh, M.A.A. 2020. Les déterminants des IDE : une revue de littérature. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*. 3, 3 (Aug. 2020).
13. Markusen, J. (1995), «The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspective*, vol. 9, n°2, pp.169-189
14. Mayer, T. et Mucchielli J. L. (1999), « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales : Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », In: *Economie et statistique*, pp. 326-327.
15. Michalet, C.A. (1999), «La séduction des nations ou comment attirer les investissements», Paris: Economica.
16. Morisset, J. (2000), « Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter» Policy Research Working Paper n° 2481
17. Motta, M, and Norman, G, (1996), «Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment? », *International Economic Review*, 37, issue 4, p. 757-83.
18. Moujahid, M. et Khariss, M. 2021. Principaux déterminants des investissements directs étrangers au Maroc : étude économétrique par le modèle VAR. *Revue Française d'Économie et de Gestion*. 2, 4 (avr. 2021).
19. Norman, G, and Motta, M, (1993), «Eastern European Economic Integration and Foreign Direct Investment», *Journal of Economics & Management Strategy*, 2, issue 4, p. 483-507.
20. Nunnenkamp, P. et Spatz, J. (2002), «Determinants of FDI in developing countries: Has globalization changed the rules of the game? », *Transnational Corporations*, vol. 11, n° 2, pp. 1-34
21. Scaperlanda, A. et Mauer, L. (1969), «The determinants of US direct investment in the EEC», *American Economic Review*, 59(4), pp. 558-568.
22. Sekkat, K. et Varoudakis, M. A., (2007), « Openness, Investment Climate, and FDI in Developing Countries », *Review of Development Economics*, Wiley Blackwell, vol. 11(4), pp. 607-620.
23. Torrisi, C. (1985), «The determinants of direct foreign investment in a small LDC», *Journal of Economic Development*, 10(1), pp. 29-45
24. Yeaple, S.R. (2003), « The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment », *Journal of International Economics*, vol.60(2), pp. 293-314