

L'ATTRACTIVITÉ COMPARÉE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS DE LA TUNISIE ET DE LA HONGRIE

Houda NEFFATI* et Xavier RICHET**

***Résumé** - Cet article compare les facteurs de l'attractivité qui ont joué en Hongrie et en Tunisie au cours de la décennie écoulée et qui sous-tendent les flux d'investissement cumulés, la localisation, la remontée de filière et les effets d'essaimage dans le tissu industriel. La première partie donne un rappel des objectifs de la restructuration des appareils productifs dans chacun des pays, un panorama des IDE, les motifs d'attractivité, pour souligner ensuite le rôle des stratégies d'insertion à l'économie mondiale menées par les deux économies. La seconde partie essaie d'apprécier les externalités positives induites par la présence durable des investisseurs étrangers. Selon le mode d'entrée que les firmes multinationales choisissent, leur présence a plus ou moins d'incidence sur la restructuration économique, sur le transfert de technologie et sur le commerce extérieur. L'on s'interroge ainsi sur les capacités d'endogénéisation des technologies, des "savoir-faire" par les agents et les institutions réceptrices.*

Mots-clés - INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS, HONGRIE, TUNISIE.

Classification JEL : D2, F2, L1, M2, O1, P5.

* Université Paris Sud 11 et Centre Interuniversitaire d'Études Hongroises (CEIH).

** CIEH, Université de la Sorbonne Nouvelle, 1, rue Censier, 75005 Paris et Université Paris III.

INTRODUCTION

Il y a un double constat à faire lorsque l'on compare le mouvement des investissements directs étrangers (IDE) dans deux pays comme la Tunisie et la Hongrie à la fois semblables (distances de l'Union européenne, population, ouverture et politique macroéconomique de stabilisation) et si dissemblables (sur les plans historique et institutionnel, du développement économique, du capital humain, etc.).

Le premier est que la Tunisie s'est fixée, à travers l'ouverture de son économie, l'objectif d'attirer les IDE dans le but de faciliter sa mise à niveau alors que l'IDE en Hongrie est la résultante d'un choix de desserrement de la contrainte macroéconomique : on a vendu les firmes pour récupérer de quoi payer la dette. Ce n'est que dans un deuxième temps que les effets positifs de la présence des IDE ont été reconnus.

Le second constat est que la logique de l'IDE dans les deux pays n'est pas synchrone : si la recherche de coût bas est le premier facteur, la poursuite de l'IDE en Hongrie s'explique par l'existence d'avantages comparatifs latents et inexploités (le capital humain) alors qu'en Tunisie, *a contrario*, l'avantage que retirent certaines firmes est d'abord le faible coût de la main-d'œuvre et l'existence d'un marché à pouvoir d'achat croissant. Les entreprises peuvent ultérieurement accroître l'avantage concurrentiel en développant le capital humain local pour servir leurs investissements.

Lors de l'ouverture de l'Europe de l'Est, il a été souvent mentionné l'existence d'un effet d'éviction à l'encontre des pays du Sud de la Méditerranée, notamment à l'encontre de ceux qui avaient accompli les plus grands efforts pour ajuster leur économie, en premier lieu la Tunisie. Une des premières modalités de l'éviction des pays du Sud a été le détournement de l'aide communautaire vers l'Europe de l'Est ; une autre résulte de l'attraction de flux importants d'investissements directs étrangers dans la région, notamment dans les pays les plus engagés dans les réformes pro-marché, en premier lieu en Hongrie.

A l'époque, le *Economic Intelligence Unit* de Londres avait établi un tableau comparatif du "risque-pays" entre la Hongrie et la Tunisie. Il en ressortait une forte indétermination en termes de distance, de climat des affaires, de coût des facteurs.

Après plus de dix années de transition à l'Est, l'effet d'éviction s'est en partie réalisé si l'on compare plusieurs facteurs tels que les flux d'investissement, le volume de la Formation Brute de Capital Fixe, le contenu en valeur ajoutée et en intensité capitalistique des exportations, la présence des grands groupes internationaux, la création de réseaux régionaux dans les pays qui ont accueilli le plus d'IDE (Hongrie, République tchèque, Pologne).

On se propose, dans cette contribution, d'étudier, de manière comparative, les facteurs de l'attractivité qui ont joué en Hongrie et en Tunisie au cours de la décennie écoulée et qui sous-tendent les flux d'investissement cumulés, la localisation, la remontée de filière et les effets d'essaimage dans le tissu industriel.

On part des motifs qui justifient l'implantation des IDE dans une économie émergente pour ensuite étudier la convergence possible entre les modes d'implantation des IDE dans les deux pays. L'hypothèse de départ est celle de l'attractivité des IDE en raison des faibles coûts des facteurs de production dans l'industrie manufacturière, quel que soit le contenu en valeur ajoutée de la production délocalisée dans chacun des deux pays. Il existe trois modèles stylisés de la présence des firmes étrangères dans une économie émergente : un modèle d'économie-atelier, un modèle de pénétration du marché domestique, un modèle d'intégration dans le cadre de la stratégie régionale-globale de l'entreprise multinationale¹. Dans chaque modèle, les retombées locales sont importantes et la pérennité de l'investissement est déterminée par l'offre des facteurs, d'une part, et la demande (domestique, régionale, globale), de l'autre. La pérennité est déterminée aussi par la création d'externalités positives et la mobilisation de facteurs externes absents lors de la décision initiale d'investissement.

Les firmes étrangères cherchent à atteindre plusieurs objectifs, parfois simultanément, parfois séparément : l'accès au marché (pouvoir d'achat, taille), le coût des facteurs, notamment de la main-d'œuvre, l'accès aux ressources. Les pays hôtes, quant à eux, recherchent l'entrée du capital étranger qui fait défaut pour développer et moderniser leur industrie, accéder à des nouveaux marchés et s'intégrer davantage à l'économie mondiale.

Plusieurs comparaisons intéressantes sont à faire en ce qui concerne les IDE dans ces deux pays² :

- du côté des firmes, d'abord, la recherche du moindre coût est le premier aspect ; l'accès au marché (régional) un autre aspect. Il existe ensuite, en cas de succès de l'investissement initial, une seconde phase qui se traduit par un accroissement de l'investissement, d'une part, un essaimage en amont et en aval de l'autre. Dans le cas de la Hongrie, cela se produit dans les deux directions, avec le développement de PME, de la sous-traitance à grande échelle ; cela se traduit également par la mobilisation des ressources intellectuelles (délocalisation de la R&D). La dimension avantage coût se réduit pour faire appel à l'avantage compétitivité (hausse de la productivité, innovations, etc.). Dans une moindre mesure, la Tunisie connaît une évolution parallèle mais avec un engage-

¹ Ces modèles ne sont pas exclusifs ; ils peuvent être transitoires dans le temps.

² Pour une présentation des principaux indicateurs macroéconomiques, voir les tableaux n° 1 et n° 2 donnés en annexe.

ment différent de la part des investisseurs étrangers qui investissent localement dans la formation du capital humain nécessaire au fonctionnement des unités localisées dans le pays ;

- du côté de l'attractivité, les choses sont apparemment similaires du côté institutionnel mais il y a une forte divergence en ce qui concerne les phases du développement économique des deux pays. La Hongrie, sous le socialisme, a connu ce que certains appellent un "mal développement" : elle a connu un mode d'industrialisation particulier issu du modèle soviétique tourné vers l'autarcie en privilégiant l'industrie lourde tout en acquérant des spécialisations notables dans certains secteurs (agriculture, chimie, pharmacie, etc.) en s'appuyant sur un système de formation professionnelle de qualité. Il n'en demeure pas moins qu'avant guerre, selon l'ancien ambassadeur de Hongrie auprès de l'OCDE, M. B. Kadar, la Hongrie accusait un retard de 20 % de son PIB par tête par rapport à l'Autriche. En 1989, ce retard était de 80 %. La transformation post-socialiste a donc consisté à démanteler l'ancien système et de libérer les potentialités de croissance dans le nouvel environnement concurrentiel. La Tunisie, à l'opposé est une économie en développement avec tous les stigmates classiques de ce type d'économie : déstructuration, aliénation sous la période colonialiste ; choix d'industrialisation à l'indépendance, dans un contexte original par rapport aux expériences volontaristes suivies ailleurs (Algérie, par exemple). Si le choix de l'insertion dans l'économie mondiale, notamment vis-à-vis de l'Europe, a toujours été revendiqué, le taux d'accumulation au niveau national est toujours demeuré faible, limitant par là la recherche de spécialisation. Toutefois, le fait de ne pas avoir opté pour un modèle industrialiste dans quelques secteurs prioritaires a permis à la Tunisie d'offrir une plus grande gamme de possibilités aux investisseurs étrangers. Les faibles barrières à l'entrée et les politiques d'incitation ont favorisé le développement de l'entrepreneuriat et les possibilités de coopération avec des donneurs d'ordre étrangers.

Dans une première partie nous présenterons, après un rappel des objectifs de la restructuration des appareils productifs dans chacun des pays, un panorama des IDE, les motifs d'attractivité, pour souligner ensuite le rôle des stratégies d'insertion à l'économie mondiale menées par les deux économies.

La seconde partie essaie d'apprécier les externalités positives induites par la présence durable des investisseurs étrangers. Selon le mode d'entrée que les firmes multinationales (FMN) choisissent, leur présence a plus ou moins d'incidence sur la restructuration économique, sur le transfert de technologie et sur le commerce extérieur. L'on s'interroge ainsi sur les capacités d'endogénéisation des technologies, des "savoir-faire" par les agents et les institutions réceptrices.

1. RESTRUCTURATION, IDE ET STRATÉGIES D'INSERTION A L'ÉCONOMIE MONDIALE

Au début des années 90 le recours à l'investissement étranger a été un des éléments de la stratégie d'adaptation des anciennes économies socialistes. L'industrialisation socialiste avait privilégié le développement des secteurs de l'industrie lourde, des industries extractives et des biens d'équipement à la fois pour des questions de rattrapage, de prestige et de puissance. Les économies socialistes ont accusé d'importants retards dans les innovations tant de produits, de procédés qu'organisationnelles, en cloisonnant les fonctions de recherche-développement, de production et de vente.

Dans les pays du Sud, les politiques restrictives face à l'entrée des IDE ont progressivement fait place à des politiques d'attractivité de plus en plus accueillantes envers les FMN, dans un contexte de politiques économiques plus libérales. Depuis la fin des années 80, l'Afrique du Nord et le Moyen Orient ont mis en œuvre d'importantes réformes structurelles visant la stabilisation macro-économique et l'ouverture au commerce international. Le Partenariat euro méditerranéen, engagé par la déclaration de Barcelone de novembre 1995, marque la volonté des États qui y adhèrent d'instaurer la plus grande zone de libre-échange du monde intégrant 27 pays. Ce choix semble se justifier par le fait que l'approche régionale, lorsqu'elle ancre un pays en développement à une région industrialisée, peut faciliter la mise en œuvre des réformes intérieures nécessaires.

La perspective de l'élargissement de l'Union européenne a renforcé l'attractivité des Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) au détriment des pays méditerranéens même si la zone est loin d'être la destination favorite des IDE puisque la plupart des IDE se réalisent entre pays développés ou d'autres nouvelles économies de marché (Chine, notamment). Les PECO, globalement, n'attirent que 3,7 % de l'IDE mondial en 2001.

1.1. Restructuration et IDE en Hongrie et en Tunisie

La restructuration industrielle constitue un élément central du processus de transition des Pays d'Europe Centrale et Orientale vers un système de marché. La transformation des entreprises n'a pas été aisée. Elle exigeait un changement radical dans le comportement des agents économiques. La réorganisation industrielle qui accompagne notamment les politiques de privatisation des actifs publics vise plusieurs objectifs :

- la spécialisation des entreprises sur une gamme de production plus étendue et de nouveaux produits ;
- l'externalisation d'une partie des activités, le développement de la sous-traitance, en fractionnant les grands ensembles, en favorisant l'entrée de nouveaux opérateurs ;

- la recapitalisation des entreprises pour financer les investissements nécessaires à leur modernisation et assurer leur expansion.

En Tunisie, "la mise à niveau" a constitué une des pièces maîtresses de la stratégie de développement et s'envisage comme un effort continu. Assainissement des entreprises publiques, privatisations, ouverture vers l'extérieur, et encouragement des investissements étrangers en sont les aspects prééminents (Ladeb, 2000).

L'objectif est de hisser le niveau de l'industrie tunisienne aux standards internationaux de qualité, de compétitivité et de productivité. Le programme de "mise à niveau" concerne aussi l'environnement de l'entreprise : développement et modernisation des infrastructures, aménagement des zones industrielles, restructuration et amélioration des prestations des centres techniques en sont les principaux axes.

L'accent est également mis sur la restructuration financière, l'allègement de l'endettement des entreprises, l'équilibrage de leur structure financière en intégrant de nouvelles sources de financement (fonds propres, ouverture du capital) ainsi que le développement de partenariats avec des entreprises étrangères.

Les défis auxquels doit faire face aujourd'hui la Tunisie sont principalement liés aux conséquences naturelles et attendues des accords signés tant avec l'UE qu'avec l'OMC qui visent à ouvrir l'économie tunisienne et à libérer les échanges.

Ainsi, s'agit-il d'un mouvement de reconversion du tissu industriel de grande ampleur dans le but d'accroître la compétitivité de l'économie tunisienne.

1.1.1. Flux d'IDE en Hongrie et en Tunisie

Depuis 1989, le montant total des IDE arrivés en Hongrie s'élève à 26,2 milliards d'euros (hors réinvestissements). Les flux et les stocks d'IDE par tête sont comparables à ceux des pays émergents d'Amérique Latine et d'Asie du Sud-Est et sont parmi les montants les plus élevés des PECO soit 2,576 euros par tête. Quarante des 50 multinationales les plus importantes sont présentes en Hongrie et 80 % du total des exportations sont réalisées par des firmes à participation étrangère. L'IDE se maintient, en 2002 à un niveau proche de celui des premières années de transition soit autour de 1 000 millions d'euros³.

En Tunisie, les investissements directs étrangers ont enregistré, au cours des dix dernières années (1990-2001), une évolution importante passant de 60,21 millions d'euros à près de 543,9 millions d'euros et ceux hors énergie sont

³ National Bank of Hungary, 2002.

passés de 19 millions d'euros à près de 251,20 millions d'euros. 2 318 entreprises étrangères ou mixtes sont opérationnelles avec un stock d'investissement étranger de près de 13,83 milliards d'euros en 2001⁴.

Dans les deux pays cette évolution ne s'est pas faite de manière uniforme. En Hongrie, les flux se stabilisent vers 1999, moment où le mouvement de privatisation semble s'achever, et ont fortement augmenté en 2001 grâce aux investissements par création d'entreprises ex nihilo (investissement *greenfield*) ; en Tunisie l'évolution des flux reste commandée par le rythme des privatisations.

1.1.2. Ventilation sectorielle

Environ 50 % de l'IDE (valeur cumulée sur les dix dernières années) en Hongrie s'est réalisé dans le secteur manufacturier, en particulier dans l'industrie automobile et l'électronique, les secteurs de l'agroalimentaire, pharmaceutique, du pétrole, de la chimie et de l'équipement électrique. Les deux tiers de tous les investissements sur sites vierges (investissements de type *greenfield*) ont été réalisés dans le secteur de l'ingénierie. L'investissement *greenfield* plus facile à réaliser, même s'il pose le problème de la création ex nihilo de réseaux, est devenu le mode privilégié d'entrée depuis 1999.

Les entreprises étrangères se tournent de plus en plus vers les produits de haute technicité et à forte valeur ajoutée et choisissent dans certains cas d'établir des installations de recherche et de développement en Hongrie (Audi, Nokia, General Electric, ABB, Knorr-Bremse). Les capitaux étrangers jouent également un rôle important dans la vente au détail.

En Tunisie, l'IDE concentré par le passé sur les industries énergétiques (35,9 % du total en 2001) se déploie progressivement sur les industries manufacturières (46,8 %) et le secteur du tourisme (13,9 %). Les investissements en direction du secteur agricole (8,9 %) évoluent mais restent faibles.

Contrairement à ce que l'on constate en Hongrie les investissements *greenfield* ne sont pas privilégiés et ne dépassent pas le seuil des 2,5 % de l'ensemble des investissements étrangers⁵.

1.1.3. Pays d'origine de l'IDE

Les principaux investisseurs en Hongrie sont venus d'Allemagne (25 % du total cumulé sur la période 1997-2001), des Pays Bas (23 %), d'Autriche (12 %), de France (7 %) et des États-Unis (8 %). Toutefois, pour diverses raisons les multinationales réalisent leurs investissements à travers leurs sociétés affiliées étrangères ou à travers les banques d'un pays tiers, les statistiques sous-estiment

⁴ 1TND = 0,695 USD = 0,777 EUR (moyenne 2001).

⁵ FIPA, 2001 et Banque Centrale de Tunisie, 2001.

probablement le rôle des États-Unis et dans une moindre mesure celui de l'Allemagne.

Pour la Tunisie, les principaux investisseurs en 2001 sont la France avec 19,49 % du total, les États-Unis avec 14,65 %, les pays arabes avec 14,22 % et l'Italie avec 12,05 %. Les autres investisseurs sont l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la Grande Bretagne, les Pays-Bas, la Suède, La Suisse et le Japon.

1.2. Attractivité comparée

L'un des premiers déterminants de l'attractivité de la Hongrie est la proximité géographique des pays membres de l'UE, tels que l'Allemagne et l'Autriche qui sont d'importants investisseurs dans la région. Le retour rapide de la croissance et l'accès au marché local et régional ont aussi joué un rôle important. Certaines firmes ont utilisé le marché hongrois comme tête de pont pour entrer dans les pays voisins, notamment au début de la dislocation de l'ancienne URSS. Leur implantation est favorisée par la stabilité politique du pays, le climat favorable à l'investissement et la législation en vigueur.

Un autre facteur déterminant a été le mode de privatisation adopté (Hunya, 1997) qui a favorisé une "privatisation par le marché" en choisissant la vente des entreprises à des investisseurs stratégiques, de préférence étrangers.

La Hongrie dispose par ailleurs de certains avantages comparatifs susceptibles d'attirer les investisseurs (Lansbury et al., 1996 ; Lankes et Venables, 1996), tel qu'un capital humain de réputation élevée ou le faible coût de la main-d'œuvre. La hausse relative du coût de la main-d'œuvre non qualifiée, en raison de l'étroitesse des bassins d'emplois a déjà conduit certaines firmes comme IBM à quitter la Hongrie pour aller se relocaliser en Chine.

Par sa position centrale en Méditerranée, la Tunisie permet l'accès à de nombreux marchés et sa proximité géographique de l'UE reste le facteur déterminant de sa relative attractivité. Un important effort a été réalisé au cours de ces dix dernières années pour renforcer cette attractivité en améliorant la qualité de la main-d'œuvre, les infrastructures, en simplifiant les procédures administratives et en adoptant une législation en faveur des opérateurs privés.

La vigueur de sa croissance et l'élargissement d'une classe moyenne qui a vu son niveau de vie s'améliorer, sous l'effet conjugué de l'augmentation des revenus et de la maîtrise de la croissance démographique, ont aussi joué un rôle important. En moins d'une décennie, le PNB par habitant a doublé, et la consommation globale a augmenté à un taux de 5,1 %, à prix constants, au cours de la période 1997-2001.

Les exportations sur le marché de l'UE, partenaire privilégié, sont passées de 51 % en 1976 à 80 % en 2000. Près de 80 % des exportations sur l'UE sont

des produits industriels. La Tunisie est aussi le quatrième exportateur en habillement vers l'UE.

Par ailleurs, depuis le début de l'année 1998, l'accord régional instituant une zone de libre-échange arabe sur une période de dix ans est entré en vigueur. Des accords bilatéraux ont été conclus au cours des quatre dernières années avec l'Égypte, la Jordanie, la Libye et le Maroc. Les importations des pays maghrébins et arabes ont connu une augmentation continue, passant de 123,3 milliards de dollars en 1993 à 157 milliards de dollars en 1998.

Des réductions tarifaires ont été consenties dans le cadre du système généralisé de préférence, pour les produits manufacturés, agricoles et d'artisanat par le Japon, les États-Unis, la Suisse et l'Australie, ainsi qu'un accès préférentiel à certains marchés de pays africains (Guinée, Sénégal, Burkina Faso, Niger).

Au niveau du système éducatif, un important effort a été accompli en vue d'améliorer l'assimilation des progrès technologiques et d'adapter les filières de formation aux besoins des entreprises (création de centres de recherches et centres techniques pour la quasi-totalité des secteurs, de technopôle dans le textile, les télécommunications l'agro-alimentaire, l'accroissement du nombre d'experts dans le domaine de la qualité et de la certification ; développement des capacités d'ingénierie, de conseil et d'études).

Une politique volontariste de généralisation de l'éducation a été mise en place. Le taux d'alphabétisation (dix ans et plus) a atteint 74,4 % en 2000 contre 32,1 % en 1966 et le nombre d'étudiants a été pratiquement multiplié par 6 passant de 37 000 en 1986 à 207 388 en 2001.

Ces atouts ont facilité le développement d'un secteur manufacturier traditionnel (textile, habillement, cuir et chaussure) qui s'est progressivement étendu aux industries mécaniques et électriques, aux composants automobiles et plus récemment aux nouvelles technologies. L'autre facteur déterminant a été le mode de privatisation adopté. Une "privatisation par le marché" a été favorisée en choisissant la vente des entreprises à des investisseurs nationaux et étrangers, ce processus a connu une nette accélération à partir de 1995.

La législation et la réglementation tunisiennes favorisent la transparence en soumettant les marchés publics et les privatisations dans le cadre d'appels d'offre ; la loi sur la concurrence et les prix, appliquée depuis 1991, consacre la règle de la transparence dans les transactions commerciales ; le système comptable normalisé est inspiré de celui en vigueur dans les pays de l'OCDE.

Le système fiscal tunisien a fait l'objet d'une importante refonte. Depuis 1996, un programme de démantèlement tarifaire est engagé. Les investisseurs étrangers bénéficient du libre transfert de leurs bénéfices et capitaux. Le code de

l'arbitrage accorde des garanties au profit de l'investisseur pour le règlement des différends.

Ainsi, la Tunisie ayant pourtant largement favorisé l'entrée de l'IDE sur son territoire, n'a pas connu un afflux massif lui permettant d'accomplir une réelle transformation de son appareil productif.

Il semble, à la lumière de l'expérience hongroise, que les modalités d'insertion à l'économie mondiale ont fortement joué sur la présence des investisseurs étrangers. L'essor des IDE vers les PECO en général pendant ces dix dernières années a été dicté par le besoin de modernisation mais il a été accéléré par la perspective d'adhésion à l'UE. Dans une première phase les accords d'association ont contribué à une intégration croissante des économies de ces deux régions, ensuite la phase de pré adhésion avec l'adoption de l'acquis communautaire a amélioré la transparence des législations et réglementations fournissant ainsi un cadre plus sécurisant pour les investisseurs.

1.3. Mode d'insertion à l'économie mondiale et IDE

La présence des FMN dans les économies en transition s'intègre dans une stratégie de conquête de ces marchés et plus seulement dans des politiques de délocalisation partielle pour bénéficier d'avantages en termes de coûts de facteurs.

Les FMN se sont tournées, pour la plupart, vers des acquisitions majoritaires d'entreprises locales là où les droits de propriété le permettaient, par la suite elles ont réalisé des investissements vierges⁶.

En Tunisie, l'accent a été mis sur une restructuration globale de l'appareil productif et sur un encouragement à la constitution de *joint-venture*. La privatisation totale par cession d'actifs via le marché à des investisseurs stratégiques étrangers ne constituait à la fin des années 80 et au début des années 90 qu'une des facettes possibles de ce processus. La Tunisie a cherché à intégrer la division internationale du travail en jouant le rôle d'une place privilégiée de délocalisation des activités industrielles intensives en travail pour les pays européens. Cette stratégie a connu un relatif succès, dans les années 70 et au début des années 80, avec un accroissement rapide des IDE et leur orientation dans les industries textiles. Ce mouvement s'interrompt à partir de 1983 avec une chute du flux des IDE au cours des années 80 en dépit des encouragements accordés. La stratégie d'insertion basée sur les faibles coûts de main-d'œuvre s'est essouffée et la reprise des IDE au début des années 90 ne concerne que les secteurs

⁶ Richet, 1997, 1998, 2002.

énergétiques (prospection pétrolière et le domaine gazier avec la construction du deuxième gazoduc transcontinental pour acheminer le gaz algérien vers l'Italie)⁷.

Le mouvement d'innovation technologique et les gains de productivité qu'il procure aux activités intensives en travail annihilent les avantages comparatifs de faible coût de main-d'œuvre pour les pays en développement. L'économie tunisienne est également concurrencée par d'autres économies (marocaine, égyptienne, turque, voire même portugaise) pour ce qui est du coût de main-d'œuvre.

L'approfondissement des mécanismes de marché et l'accélération des opérations de privatisation à partir de 1995 ont permis à la Tunisie d'être mieux classée par les organisations spécialisées (Moody's, Coface, The Foundation). La Tunisie demeure le meilleur "risque" du Maghreb et l'un des meilleurs d'Afrique. L'économie tunisienne a connu une croissance continue, accompagnée d'une diversification de la production nationale. Le taux moyen de croissance a été de 5 % par an sur les 30 dernières années, permettant une augmentation annuelle de l'ordre de 3 % du revenu par tête sur la même période. L'investissement y est libre pour les nationaux et les étrangers dans la plupart des secteurs d'activité, 96 % de la production sont soumis à la concurrence internationale, 87 % des prix à la production sont libres. Le processus de privatisation enclenché depuis 1987 a concerné 159 unités générant un revenu de 1169 millions d'euros dont 74 % sous forme de vente d'actions, 21 % sous forme de cession d'éléments d'actifs et 5 % sous forme de concession. L'investissement étranger a contribué à près de 64,5 % des produits de cession. Les IDE représentent 10 % des investissements productifs, génèrent le tiers des exportations et 16 % du total des emplois.

Pour les firmes hongroises, l'absorption par des repreneurs étrangers a permis de recevoir du capital, du savoir-faire technologique et facilité l'accès au marché mondial. Les firmes domestiques possédant un fort avantage concurrentiel ou bénéficiant d'un soutien indirect de leurs gouvernements (fiscalité, prêts non remboursables ou non remboursés) ont su développer des stratégies d'internationalisation au niveau régional, en prenant le contrôle des firmes étrangères de la région. Des firmes comme *MOL* (produits pétroliers, raffinerie)

⁷ Le mouvement d'IDE en Tunisie était relativement marginal dans les années 60. A partir des années 70, une profonde réorientation des choix en matière de développement a été effectuée, visant une intégration accrue à la division internationale du travail. Ce changement s'est concrétisé par la définition d'un nouveau cadre juridique et institutionnel plus favorable à l'implantation des FMN et à la sous-traitance internationale. Les flux annuels d'IDE ont connu une forte évolution passant de 23 millions de dollars en 1971 à 110 milliards de dollars en 1976 pour atteindre 339 millions de dollars en 1982. De 1972 à 1992, près de 85 % du total des IDE ont été effectués dans les industries textiles et pétrochimiques et près de 84 % des entreprises off shore ont été créées dans le secteur textile.

prennent aujourd'hui des participations majoritaires dans des firmes de la région (en Croatie, Roumanie, Slovaquie).

La présence des firmes étrangères a souvent précédé, dans la plupart des PECO, les transformations de ces économies en économies de marché. Entre 1988 et 1992, un grand nombre d'investissements en Hongrie ont été effectués par des entreprises qui étaient familières du pays. Certaines entreprises ont effectué des investissements stratégiques à la fin des années 80 et les perturbations macroéconomiques de l'époque n'ont pas altéré l'image du pays. Les investisseurs américains et asiatiques se sont rapidement positionnés sur le marché profitant à la fois des bas salaires et visant la création de bases exportatrices vers l'UE.

Les PECO, au cours des précédentes décennies, ont développé un niveau d'industrialisation parfois conséquent selon des logiques industrielles, des modes de contrôle et d'organisation particuliers. Ceux-ci constituent encore un important biais pour l'ajustement de leur appareil productif sur les standards occidentaux.

L'essentiel des restructurations peut être considéré comme quasiment achevé en Hongrie, économie avec peu d'industries lourdes et où la réorientation vers des secteurs dynamiques s'est faite sous l'impulsion de privatisations précoces.

La réaction des entreprises au choc de la transition a conditionné les possibilités qu'elles ont aujourd'hui pour faire face à l'intégration européenne. C'est pourquoi, dans le contexte de l'adhésion de la Hongrie à l'Union européenne, l'évaluation de l'intensité de la restructuration industrielle engagée depuis le début de la transition apparaît comme essentielle.

Les stratégies d'insertion dans l'économie mondiale suivies par la Tunisie et par la Hongrie ont favorisé l'implantation des IDE qui, à leur tour ont contribué à les intégrer davantage à l'économie européenne. La stratégie d'intégration des pays méditerranéens manque de cohérence globale, elle repose sur un cumul d'accords bilatéraux engendrant une superposition de régimes douaniers à géométrie variable. Il s'ensuit un accroissement des coûts d'information et de transaction pour les opérateurs privés ainsi qu'une source accrue de dysfonctionnements administratifs, en particulier au niveau des services douaniers (DREE, 2002).

2. MODES D'IMPLANTATION DES IDE ET RETOMBÉES LOCALES

Dans un environnement économique et institutionnel encore instable, nous partons de l'hypothèse que l'IDE joue un rôle de catalyseur même si sa distribution dans ces nouvelles destinations reste encore modeste.

En dépit de politiques d'attractivité mises en place pour attirer les investisseurs, les FMN, y compris dans les pays où des firmes conjointes opèrent depuis longtemps, supportent d'importants coûts de transaction, même si elles réalisent plus rapidement leurs objectifs de croissance, de profitabilité et d'intégration par rapport aux entreprises domestiques.

Le mode de pénétration retenu, par acquisition, par investissements vierges (*greenfield*) ou par création de *joint-venture*, ne conduit pas aux mêmes résultats, tout du moins à court terme, tant en termes de réduction des coûts de transaction, de contrôle que de profitabilité.

La pénétration des FMN dans ces régions a aussi pour but d'intégrer les firmes dans leurs réseaux de production et de distribution (intégration horizontale et verticale). Elle implique une nouvelle relation hiérarchique entre les entreprises étrangères et réceptrices, ces dernières perdant progressivement leur contrôle sur une partie de leur *core business* au profit de l'entreprise acquéreur.

Ceci explique la réticence de certains gouvernements à accepter la prise de contrôle de leurs firmes par des repreneurs étrangers en cherchant à favoriser les stratégies de *joint-venture* ou plus simplement en limitant l'entrée du capital étranger dans le capital des entreprises locales qu'ils considèrent comme stratégiques, quitte à relâcher les contraintes ultérieurement (Pologne). Dans ce dernier cas, cette solution ne se révèle pas la plus efficace en termes de vitesse d'ajustement, de montée en puissance de l'investissement, de développement et de diversification de la gamme de production. De plus, des secteurs non stratégiques peuvent devenir très rapidement profitables pour les investisseurs étrangers (cf. le cas des industries agro-alimentaires, les boissons) et déstabiliser les productions locales en accroissant sensiblement les parts de marché.

Malgré l'existence d'un capital humain élevé, de politiques scientifiques et industrielles soutenues, les PECO sont devenus très tôt dépendants technologiquement des économies de marché développées pour s'approvisionner en brevets, pour développer des industries entières (l'automobile, par exemple) sans pouvoir endogénéiser la technologie et la diffuser dans le tissu industriel. En Tunisie les transferts de technologies restent faibles et certaines firmes investissent localement dans la formation du capital humain nécessaire au fonctionnement des unités localisées dans le pays.

2.1. Mode d'entrée de l'IDE et développement des firmes

Dans les pays où les droits de propriété et l'environnement juridique ont été profondément modifiés et qui ont clairement établi les droits de propriété, l'IDE, *grosso modo*, dans une première phase, se distribue équitablement entre trois formes de participation : l'acquisition d'entreprises existantes, des

investissements nouveaux de type *greenfield* et la coopération entre firmes (*joint-venture*). Ultérieurement, il se concentre vers des investissements de type *greenfield* lorsque les entreprises potentiellement rentables ont été acquises par des repreneurs étrangers et que l'investissement initial a apporté ses premiers résultats (ex. Skoda, Audi, Schlumberger en Hongrie) ou encore, lorsque l'environnement économique et légal s'est modifié.

Ces différents modes de contrôle n'ont pas les mêmes effets sur la stratégie des firmes contrôlées, sur la vitesse de leur ajustement, sur l'orientation de leurs échanges, tout du moins dans un premier temps.

L'acquisition (achat majoritaire des actifs d'une firme) permet de réaliser un contrôle complet de la firme ; à l'opposé, la création de *greenfield* permet d'économiser sur ces coûts de transaction en transposant directement et rapidement la technologie, les lignes de production, le savoir-faire managérial. En termes d'emploi direct et indirect (sous-traitance), ce type d'investissement engendre rapidement la création d'emplois à l'opposé de l'acquisition qui se traduit par des licenciements rapides et massifs quitte, par la suite, à procéder à de nouvelles embauches quand le développement de l'activité induit de nouveaux investissements.

Les *greenfield*, notamment dans l'industrie manufacturière, sont aussi orientés vers le marché mondial en s'insérant dans la stratégie de groupe des entreprises étrangères mères. Ces investissements sont généralement à l'origine du développement de flux d'échanges à forte valeur ajoutée en direction des économies de marché développées.

La dimension intégration est par contre plus difficile à observer dans les pays où l'IDE prend la forme de *joint-venture*, souvent minoritaires. Ce mode de coopération peut conduire à accroître les exportations manufacturières en direction des économies développées, comme c'est le cas en Tunisie. Les entreprises hôtes maintiennent un contrôle sur la majeure partie du capital, sur la production et la commercialisation des produits. Ceci entraîne des retards notables dans l'ajustement des firmes réceptrices, rend l'accès plus difficile au marché mondial sur des segments à plus haute valeur ajoutée et a un impact plus limité sur l'essaimage local.

Le mode de contrôle est directement lié aux stratégies poursuivies par les firmes multinationales. Celles-ci peuvent être classées en trois catégories :

- pénétration du marché domestique avec croissance des parts de marché (intégration horizontale) ;
- pénétration du marché et stratégie de conquête des marchés voisins ;
- stratégie d'intégration du partenaire dans la stratégie globale de la firme (intégration verticale).

Dans les trois cas, la décision de s'implanter est une démarche stratégique qui constitue un avantage concurrentiel pour le premier entrant et une menace pour les firmes suiveuses. La stratégie de premier entrant permet de bénéficier d'avantages que le suivant ne peut pas acquérir ou acquiert plus difficilement (parts de marché, acquisition de la meilleure entreprise en position de monopole, contrôle de la sous-traitance). Ces avantages se trouvent renforcés lorsque les pays d'accueil accordent des avantages fiscaux et/ou tarifaires (augmentation des droits de douane) aux investisseurs. Les firmes suiveuses qui ne peuvent pas bénéficier des avantages du premier entrant pratiquent des stratégies de prix, en achetant des parts de marché, ou développent leurs services après-vente.

De manière générale, il existe une forte corrélation entre le mode de contrôle, la profitabilité et le flux d'exportations :

- les firmes à participation étrangère sont plus profitables que les firmes domestiques sans participation étrangère ;
- les entreprises contrôlées à 100 % et avec participation étrangère majoritaire sont plus profitables que celles à participation minoritaire ou orientées en direction du marché intérieur.

Dans le premier cas, qui traduit l'intégration dans la stratégie globale, le flux d'exportations est plus élevé. Lorsque la participation étrangère est partielle, la profitabilité est liée à la rapidité de la restructuration de l'entreprise acquise, mais aussi au niveau de la demande interne – qui peut stagner si les économies en question appliquent, dans un premier temps, des politiques de stabilisation macro-économiques qui freinent la demande.

En Hongrie, le contrôle des firmes acquises par les repreneurs occidentaux a des conséquences en amont et en aval avec la restructuration et le développement des réseaux d'approvisionnement et de la sous-traitance. Ceci concerne en général toutes les entreprises qui se retrouvent, au début de la transformation dans les PECO, dans un *no man's land* juridique, industriel et financier mais surtout les firmes qui sont fortement externalisées dépendant de l'extérieur pour leurs approvisionnements. C'est le cas notamment de l'industrie automobile, des industries agro-alimentaires, la grande distribution.

Pour d'autres entreprises, l'objectif a consisté à intégrer un concurrent qui affichait de faibles coûts de production et qui aurait pu entrer facilement sur le marché mondial. Dans d'autres cas, par exemple dans l'industrie papetière en Hongrie, le repreneur autrichien a fermé rapidement la firme locale pour éliminer un concurrent potentiel et accroître ses parts de marché en améliorant et en augmentant le taux d'utilisation de ses équipements.

La stratégie d'implantation sur un marché domestique pouvant servir de base pour la conquête des marchés voisins est poursuivie par plusieurs FMN opérant dans différents secteurs avec des succès divers. Enfin beaucoup de FMN ont une stratégie de spécialisation régionale en assignant des fonctions précises à leurs différentes implantations dans la région.

En Tunisie le mode d'implantation des firmes étrangères peut s'observer à la lumière de la distinction entre les entreprises exportatrices et celles qui sont orientées vers le marché local sur la base du partenariat. Les premières sont très peu diversifiées selon les secteurs et selon les pays d'origine. La présence des firmes européennes est largement dominante (françaises et allemandes) et les activités du textile et de la confection privilégiées. La plupart d'entre elles sont des ateliers délocalisés n'exigeant que l'intervention d'une main d'oeuvre peu qualifiée. Il s'agit d'une sous-traitance de "bout de chaîne", peu de fonctions en dehors de l'activité de production sont présentes. Un service d'entretien et un service administratif limité dont les dépenses sont budgétées par le siège complètent le dispositif.

Les secondes, les firmes orientées vers le marché local sont essentiellement des *joint-ventures* et ont une distribution sectorielle plus équilibrée. Il s'agit de PME dans la majorité des cas déployées dans le textile, les industries mécaniques, électriques et agroalimentaires. Le montant unitaire des investissements effectués par le partenaire étranger est resté faible, la taille des entreprises conjointes étant modeste et le contenu en technologie de la production aussi.

Ce mode d'implantation, découle de la stratégie d'insertion à l'économie mondiale plus ou moins explicite pour laquelle la Tunisie avait optée dès le début des années 70. Cette stratégie a conduit, comme le souligne Michalet (1999), à un dualisme, "d'une part des opérations de 'partenariat' entre des PME européennes et tunisiennes, tournées vers le marché intérieur et, d'autre part, des implantations off-shores, totalement tournées vers l'exportation et sans lien avec le tissu industriel local. Dans les deux cas, il s'agissait de firmes étrangères dont la compétitivité internationale était remise en cause par leur retard technologique (elles se trouvaient dans la phase de la maturité du cycle international du produit) et/ou par de nouveaux concurrents en Asie du Sud-Est."

Par ailleurs, le caractère extraverti des entreprises exportatrices, surtout lorsqu'elles relèvent du statut de non résident, est peu favorable au développement d'effets d'entraînement sur le reste de l'économie. Ces entreprises préfèrent le plus souvent les importations à l'achat de produits locaux du fait des difficultés liées à la qualité, aux délais ou à l'obtention de la détaxation sur les produits locaux. De plus, les relations techniques (prêts d'équipement, de

matériaux et de personnels) sont exclues ou du moins difficiles entre une entreprise exportatrice et une entreprise travaillant pour le marché local⁸.

Le tournant de 1995 et la moins value fiscale qui en découle, suite au démantèlement du tarif douanier, a amené la Tunisie à modifier sa stratégie d'insertion en améliorant son attractivité et en relativisant un de ses premiers facteurs, celui du coût de la main-d'œuvre. Le développement des infrastructures, la formation de la main-d'œuvre, le développement des conditions institutionnelles et administratives, l'application de la flexibilité de la main-d'œuvre accompagnent cette réorientation et l'on observe une nette diversification des IDE. Ainsi depuis 1998, l'essor des privatisations, et les acquisitions dans ce cadre, ont entraîné un changement du rang occupé par les pays partenaires sur la période 1997-2000. Le Portugal a concentré 20,7 % des flux d'IDE se situant devant l'Italie (14,4 %), les USA (11,7 %), la France (9,6 %), l'Espagne (6,6 %) et les pays arabes (6 %).

Bien que les PME soient la principale forme d'implantation, de grandes entreprises sont aussi présentes dans les secteurs de la banque, de l'assurance, de la distribution pétrolière, de l'agroalimentaire, des travaux publics, de l'industrie et de la distribution. L'année 2001 confirme la tendance d'un développement du secteur des services et du conseil : 38 % des sociétés, à participation française, nouvellement recensées se sont implantées dans ce domaine d'activité. La Tunisie doit une partie de son succès dans le secteur de la confection à la mise en place d'un dispositif dit de "continuité territoriale" qui permet aux marchandises d'être dédouanées à leur arrivée dans l'unité de transformation et non à la frontière. Le temps gagné a permis à l'industrie tunisienne de se positionner sur des marchés dits de "mode" plus rémunérateurs mais très exigeants en terme de réactivité. Certaines productions textiles asiatiques se sont d'ailleurs récemment re-localisées en Tunisie à cause des facilités mises en place pour fluidifier ses échanges avec l'Europe. La sous-traitance automobile commence également à bénéficier de ce type de dispositif avec la délocalisation vers le Maghreb d'activités à fort contenu de main d'oeuvre mais très exigeantes en matière logistique. Ces exemples prouvent qu'il est possible d'inclure les pays méditerranéens dans un espace de juste à temps qui les met à portée des grands donneurs d'ordre européens.

L'évolution des IDE vers de nouveaux secteurs, parallèlement au maintien du traditionnel secteur du textile, signale la tentative tunisienne de mobiliser de nouveaux facteurs d'attractivité tels que le capital humain. L'étroitesse de son marché peut être compensée par la présence d'une forte demande solvable dans les pays voisins (l'UE) mais aussi par le fort potentiel de développement de l'Algérie et de la Libye pouvant lui permettre de jouer sur les volumes, voire,

⁸ Voir sur ce point Chkoundali (1998).

plus qualitativement, sur les productions à haute valeur ajoutée. La concurrence des PECO telle que la Roumanie par exemple relativise fortement l'attrait initial de bas coût de main-d'œuvre.

Ainsi l'amélioration continue des infrastructures et la focalisation des efforts sur l'acquisition des connaissances et des savoir-faire restent centraux dans le processus de mise à niveau de l'économie tunisienne.

Les régions attractives pour les grandes firmes à stratégie régionale-globale sont caractérisées par de fort taux de croissance, offrant de nombreuses opportunités d'investissement, une demande solvable non saturée et des coûts de production compétitifs sur le marché mondial. Toutefois, cette combinaison – forte demande de consommation et coûts bas – ne peut se concevoir que dans le contexte d'une forte croissance de la productivité accompagnée de celle des salaires et des profits. De fait la stratégie globale des FMN articulant stratégie verticale et stratégie horizontale joue simultanément sur plusieurs localisations en intégrant les implantations locales dans un pays en transition dans leur réseau mondial de filiales. Les secteurs les plus concernés par cette stratégie sont l'industrie automobile, la mécanique, l'électronique, les instruments de précision et les services.

2.2. Intensité de la concurrence et vitesse de transfert des connaissances

La présence des firmes multinationales est susceptible d'exercer deux effets contraires sur l'activité des entreprises locales.

Elle peut se traduire par une amélioration des performances des firmes locales lorsque ces dernières bénéficient des transferts de connaissances par l'observation des pratiques des multinationales, par les accords de sous-traitance et par la rotation de la main d'oeuvre formée. Mais, cette présence étrangère peut également conduire à une détérioration de leurs résultats dans la mesure où elle crée une pression concurrentielle supplémentaire à laquelle les entreprises locales ne sont pas nécessairement en mesure de répondre.

La nature des retombées des IDE sur les firmes locales dépend notamment de l'intensité de l'effet concurrence par rapport à celui des transferts de connaissances.

Les entreprises locales ont des difficultés à affronter la concurrence des multinationales. Certaines analyses vont jusqu'à établir le caractère globalement néfaste de leur présence sur les performances des firmes locales en raison de la concurrence que celles-ci subissent. Une étude récente⁹ montre clairement que les retombées sont positives à partir du moment où les multinationales sont

⁹ Sgard, 2001.

tournées vers l'exportation, c'est-à-dire lorsqu'elles ne concurrencent pas les entreprises locales sur le marché intérieur.

L'observation des faits et des études de cas entreprises dans plusieurs pays soulignent les difficultés inhérentes au transfert de technologie dans les économies en transition. L'organisation industrielle de ces économies (structure hiérarchique, monopolisation), les formes de contrôle qui en découlent, ont contribué à créer d'importantes barrières à l'innovation, à l'imitation et à la diffusion qui rendent particulièrement difficiles la mutation du système d'innovation.

Depuis le début de la transition, l'attente des retombées des IDE a montré ses limites pour favoriser la diffusion des connaissances au plus grand nombre d'entreprises locales. L'intensification de la concurrence, qui est attendue de l'adhésion ou de la zone de libre-échange, risque d'amplifier les problèmes de compétitivité des entreprises domestiques et risque de maintenir la dualité entre les entreprises rachetées par des investisseurs étrangers et celles totalement détenues par des actionnaires nationaux. Dans une situation extrême, ce dualisme pourrait aller jusqu'à la disparition des entreprises locales.

De l'ensemble des enquêtes effectuées sur des échantillons de quelques centaines d'entreprises, des PECO, trois types d'entreprises ont pu être identifiées en fonction de leur comportement au choc de la transition¹⁰ :

- des entreprises se développent : celles qui ont procédé à une restructuration aussi bien défensive que stratégique ;
- d'autres survivent spontanément : celles qui ont entrepris une restructuration défensive mais qui butent sur la réalisation d'une restructuration stratégique ;
- les dernières se maintiennent à la faveur d'aides externes : les entreprises qui n'ont pas réussi à amorcer une restructuration défensive mais qui survivent parce que des agents économiques prennent en charge leurs pertes.

Seules les premières pourront absorber, sans véritable difficulté, le choc de l'intégration européenne.

Ainsi, en dépit des freins locaux identifiés et quelle que soit la raison qui conduit à s'implanter, les FMN qui investissent restructurent les entreprises locales plus rapidement et modifient profondément leurs comportements ; toutefois le transfert de technologie attendu n'a pas encore permis la restructuration en profondeur, celle qui permet l'émergence de savoirs technologiques

¹⁰ Milan, 2002.

spécifiques, la modification de la dotation en ressources, la modification des avantages comparatifs sur les marchés d'exportation des pays en transition¹¹.

La "mise à niveau" des entreprises et plus généralement la restructuration¹² reste centrale pour la transformation des tissus productifs des systèmes considérés.

La restructuration stratégique, contrairement à la restructuration défensive, est apparue comme peu répandue en se limitant aux entreprises détenues par des investisseurs étrangers.

D'une part, les ressources financières, les transferts de technologie, les compétences managériales et l'intégration des entreprises aux réseaux internationaux de production font des investisseurs étrangers les acteurs les plus en mesure de procéder à une restructuration radicale des entreprises. D'autre part, les entreprises locales ont des difficultés à améliorer la qualité de leurs produits et plus généralement pour orienter une stratégie vers leur développement durable.

Une structure de marché davantage concurrentielle semble décourager les entreprises à s'engager dans des activités d'innovation. La faiblesse des parts de marché qu'elles peuvent obtenir ne suffit pas à compenser les dépenses d'innovation.

CONCLUSION

L'approche comparative que nous avons menée souligne l'importance des stratégies des FMN sur les questions de développement et de transition. Les politiques d'attractivité mises en place par les différents pays ne doivent pas occulter la nécessité de renforcer leur politique technologique et d'apprentissage, d'appropriation des savoirs. Sans revenir sur les différents facteurs d'attractivité, il est essentiel nous semble-t-il d'insister sur le maintien d'une distinction entre économie en développement et économie en transition. La présence initiale d'un stock de capital, d'un potentiel scientifique et d'une tradition industrielle sont des atouts clés. Dans le cas qui nous occupe l'effort entrepris par la Tunisie dans ce

¹¹ Dyker, 1998.

¹² La restructuration renvoie à deux concepts distincts : la restructuration défensive orientée vers la survie des entreprises et la restructuration stratégique axée sur le développement des firmes. La première est garantie par une réduction des coûts de production, essentiellement salariaux avec des réductions d'effectifs, une austérité salariale et la fermeture des unités de production non rentables. La seconde exige un renouvellement des lignes de production des entreprises qui leur assure une amélioration durable de leurs performances, ce qui nécessite des investissements pour financer l'utilisation des technologies de production modernes. A l'exception de secteurs particuliers hérités de l'industrie lourde de l'ancien système, comme les mines et la sidérurgie, la majorité des entreprises des PECO les plus avancés, dont la Hongrie, semblent désormais avoir quasiment achevé leur restructuration défensive.

sens est notable : de PED, elle devient pays émergent et devra confirmer cette tendance dans les années à venir. La Hongrie quant à elle devient "une économie européenne développée ordinaire".

Toutefois, le caractère dual qu'induisent les stratégies des FMN dans les économies où elles s'implantent peut poser un problème et appelle à une grande vigilance de la part des responsables afin que des systèmes socio-techniques complexes puissent concrètement émerger dans les économies visant à s'intégrer dans la mondialisation.

Les effets d'entraînement si souvent cités au crédit des IDE ne sont pas toujours vérifiés. En effet des conditions particulières doivent être réunies pour que les bénéfices des IDE soient maximisés et leurs effets négatifs minimisés. Lorsque les écarts technologiques existent, ou qu'un décalage existe entre les compétences de la population domestique et celles amenées par les entreprises étrangères, les effets de diffusion sont faibles voire inexistantes et à l'inverse les économies disposant d'une main-d'œuvre qualifiée facilitent les transferts de technologie.

Ainsi, maximiser les externalités positives des IDE passe par la mise en œuvre simultanée de politique d'éducation et de politiques favorisant le développement des secteurs à contenu technologique élevé. De telles politiques peuvent enclencher un cercle vertueux, dans la mesure où une main-d'œuvre qualifiée attire les IDE et que ces derniers à leur tour ont un effet sur la qualification. Minimiser les effets négatifs (chômage, concurrence accrue, faillites) des IDE passe par les mêmes remèdes puisqu'il s'agit là aussi d'améliorer les capacités d'appropriation des savoirs et savoir-faire des entreprises locales.

Enfin, il est important de souligner que les externalités positives des IDE entraînent un mouvement cumulatif qui expliquent leur concentration régionale : par conséquent, les retards pris dans l'amorce de cette dynamique deviendront de plus en plus difficiles à combler.

ANNEXE

Tableau n° 1 : Principaux indicateurs macroéconomiques de la Hongrie

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PIB variation en % (prix constant)	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1 ;5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8
PIB/tête (en US\$)	3613	3752	4062	4374	4052	4359	4425	4495	4641	4797	4740	5228
Production industrielle (%)	-9,3	- 18,4	-9,7	4	9,6	4,6	3,4	11,1	12,4	10,4	18,3	6,4
FBCF	-7,1	- 10,4	-2,6	2	12,5	-4,3	6,7	9,2	13,3	5,9	7,7	3,1
Solde budgétaire (%)	0,4	-2,2	-5,5	-6,8	-7,5	-6,7	-5	-4,8	-4,8	-3,4	-3,3	-4,7
Balance courante (mds US\$)	0,3	-3,5	-3,9	-2,5	-3,9	-2,4	-1,6	-0,9	-2,2	-2	-1,3	-1,1
Balance commerciale (mds US\$)	0	-3,2	-3,6	-2,4	-2,6	-1,7	-2,6	-1,9	-2,3	-2,1	-1,7	-2
Taux de change (Forint/US\$)	63,2	74,8	79	91,9	105,2	125,7	152,6	186,8	214,5	237,3	282,3	286,5
Inflation (%)	28,9	35	23	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3	14,3	10	9,8	9,2
Taux de chômage (%)	1,9	7,4	12,3	12,1	12,4	12,1	11,8	11,6	10,1	9,9	9,1	8,4
Service de la dette/Export (%)	-	29,7	28,1	34,6	43,1	35,8	33,2	25,9	16,5	16,3	12,8	11,1
IDE (mds US\$)	1,5	1,5	1,5	2,3	1	4,4	2,2	1,7	1,5	1,7	1	2,1

Source : EBRD, Eurostat 2002 et Banque Nationale de Hongrie.

Tableau n° 2 : Principaux indicateurs macroéconomiques de la Tunisie

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PIB ¹ (%)	-	3,9	7,8	2,2	3,2	2,4	7,1	5,4	4,8	6,1	4,7	4,9
PNB/tête ²	1292,9	1395,4	1554,1	1608,5	1692,7	1814,8	1986,6	2159,1	2316,1	2501,4	2655,4	2840,8
FBCF (%)	2	18,5	3,8	1	-6,8	2,2	8,6	5,8	8,5	8,5	4,3	8,3
Solde budgétaire (MD) ³	-	-755,7	-440,5	-497,6	-477,2	-744,3	-817,2	-872,8	-288,2	-872,7	-651,7	-920,1
Balance courante ⁴	-463,4	-469,4	-1103,5	-1323	-536,8	774	-477,7	-595	-675,3	-441,7	-821,5	-862,6
Balance commerciale ⁴	-835,7	-630,5	-1223,4	-1379,8	-661,3	-832,1	-372,9	-523,5	-650,7	-455,2	-704,7	-904,3
Taux de change ⁵	0,88	0,92	0,88	1	1,01	0,95	0,97	1,11	1,14	1,19	1,37	1,44
Taux d'inflation (base 1995)	75,49	81,68	86,43	89,87	94,12	100	103,73	107,51	110,87	113,86	117,19	119,44
Taux de chômage					15,6			15,7		15,8	15,6	15
Service de la dette/export (%)	24,46	24,08	20,19	21,45	19,14	16,86	16,37	15,81	15,39	15,91	20,21	-
IDE ⁴	77,42	122,21	521,24	561,9	426,08	269,63	237,31	332,76	650,73	347,32	750,72	456,66

Source : INS, Banque Centrale de Tunisie et Eurostat.

¹ Taux de variation en % (au prix du marché), données semi-définitives pour 2000 et provisoires pour 2001, source : INS.

² en Dinars tunisiens, données semi-définitives pour 2000 et provisoires pour 2001, source : INS.

³ en million de dinars, données semi-définitives pour 2000 et provisoires pour 2001, source : INS.

⁴ en million de dollars US, source Eurostat.

⁵ Dinars pour un dollar US, source : Eurostat.

RÉFÉRENCES

- Chkoundali R., 1998, "Les zones franches" in *IDE et développement méditerranéen*, Economica, Paris.
- DREE, 2002, Fiche de synthèse, "L'intégration économique Sud-Sud", *Information économique*, Janvier.
- Dyker D., 1998, "The Role of FDI in Science and Technology Transformation", in Meske W., Mosoni-Fried J., Etkowitz H., Nesvetailov G. (eds.), *Transforming Sciences and Technology Systems: The Endless Transition?*, NATO Science Series, IOS Press, Amsterdam.
- Hunya G., 1997, "Large Privatization, Restructuring and Foreign Direct Investment", in Zecchini, S. (ed.), *Lessons from the Economics Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s*, Kluwer Academic Publisher and OCDE, Paris.
- Ladeb M.L., 2000, *Tunisie du 7 novembre : une nouvelle stratégie de développement à l'ère de la globalisation*, SAGEP, Tunis.
- Lankes H.P., Venables A.J., 1996, "FDI in Economic Transition: the Changing Pattern of Investments", *Economics of Transition*, 4, pp. 331-347.
- Lansbury M., Pain N., Smidkova K., 1996, *The Determinants of FDI In Central Europe by OECD Countries: an Transition: The case of the Visegrad Countries*, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.
- Michalet Ch.A., 1999, *La séduction des Nations ou comment attirer les investissements*, Economica, Paris.
- Milan C., 2002, "Restructurations : Après le choc de la transition, celui de l'adhésion ?" *Revue Élargissement*, Spécial Restructurations, n° 19, Mai.
- Richet X., 2002, "Nouvelles économies de marché et stratégies des firmes multinationales", *Région et Développement*, n° 16, pp. 223-245.
- Richet X., 1998, "L'IDE dans les PECO et leur impact sur le comportement des entreprises", in Guerraoui D. et Richet X. (sous la dir. de), *Les investissements directs étrangers : facteurs d'attractivité*, Les Éditions Toubkal, Casablanca et L'Harmattan, Paris.
- Richet X., Hare P., 1997, "Firm Adjustment and Barriers to Restructuring in Transition Economies", *Cuadernos del Este*, n° 20, pp. 155-164.
- Sgard J., 2001, "Direct Foreign Investments and Productivity Growth in Hungarian firms", *CEPII, Working Paper*, n° 01-19, Décembre.

COMPARATIVE ATTRACTIVENESS OF FDI IN TUNISIA AND HUNGARY

***Abstract** - In this contribution, we propose to make a comparative study of the factors of attractiveness at work in Hungary and Tunisia during the past decade, which underly cumulated flows of investment, localization, and effects of swarming in industrial fabric. After having recalled the objectives of the restructuring of productive machinery in each country, the first part presents an overview of FDI and the reasons for attraction, in order to further highlight the role of the strategies of insertion into the world economy used by the two economies. The second part tries to assess the positive externalities induced by the durable presence of foreign investors. According to the mode of entry chosen by multinationals, their presence more or less affects the economic restructuring, the technology transfer and foreign trade. Consequently one may question the capacity of both the agents and the recipient institutions to achieve the 'endogenisation' of the technologies and know-how.*

LA ATRACTIVIDAD COMPARADA DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS DE TÚNES Y HUNGRÍA

***Resumen** - Este artículo compara los factores de atracción que funcionaron en Hungría y en Túnes a lo largo del último decenio y que subtienden los flujos de inversión cumulos, la localización, la investigación hasta el origen de la producción y los efectos de enjambrazón en el tejido industrial. La primera parte enumera las metas de la reestructuración de las herramientas de producción en cada país, vemos un panorama de las inversiones extranjeras directas (IED), lo que atrae para subrayar luego el papel de las estrategias de inserción a la economía mundial llevadas a cabo por cada una de las dos economías. La segunda parte intenta una evaluación de las externalidades positivas inducidas por la presencia duradera de inversiones extranjeras. Según el modo de implantación elegido por las multinacionales, su presencia tiene más o menos incidencia sobre la reestructuración económica, sobre la transferencia de la tecnología y sobre el comercio exterior. Así nos interrogamos sobre la capacidad de "endogenización" de las tecnologías, de los conocimientos locales por los agentes y las instituciones receptoras.*