

Comment un territoire peu attractif puisse bénéficier des investissements étrangers : Un modèle conceptuel

How an unattractive territory can benefit from foreign investments: A conceptual model

Rachid EL AARJI, (Doctorant)

*Laboratoire d'Etudes et de Recherches Appliquées en Sciences Economiques (LERASE)
Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales d'Agadir
Université Ibn Zohr d'Agadir, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Cité Dakhla, Agadir Université Ibn Zohr Maroc (Agadir) 80000
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	EL AARJI, R. (2024). Comment un territoire peu attractif puisse bénéficier des investissements étrangers : Un modèle conceptuel. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(4), 466-482. https://doi.org/10.5281/zenodo.11031655
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: February 21, 2024

Accepted: April 20, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 4 (2024)

Comment un territoire peu attractif puisse bénéficier des investissements étrangers : Un modèle conceptuel

Résumé

Les territoires, de plus en plus fragmentés, se trouvent confrontés aux aléas de la mondialisation. Les acteurs locaux travaillent en synergie pour ne pas succomber aux dérives de la mondialisation, mais également pour en tirer profit et pouvoir attirer une part d'investissements en quête de territoires propices. Les territoires ne possèdent pas tous des avantages absolus, ou même comparatifs, pour persuader ses investisseurs étrangers de s'y installer. Ils devront donc réfléchir autrement et innover pour faire partie de l'échiquier mondial. Dans ce travail, on établira un modèle conceptuel qui stipule que même de tels territoires, c'est-à-dire sans avantage compétitif à grande échelle, peuvent tirer profit de la course à l'attractivité s'ils arrivent à conclure des accords bilatéraux, et mettre en place une seule offre plus attractive et plus compétitive avec d'autres territoires. Ces derniers chercheraient à joindre à leur offre initiale tout atout supplémentaire pour être plus attractifs et dépasser les territoires concurrents, tout en cherchant à maximiser leurs profits. L'établissement des hypothèses du modèle s'est basé sur la revue de littérature relative au concept de construction territoriale, aux théories d'attractivité, ainsi qu'aux résultats des études empiriques mettant l'accent sur l'importance des traités bilatéraux d'investissement et des accords commerciaux régionaux dans l'attractivité des IDE. Les territoires ayant la capacité d'attirer des investisseurs étrangers sont regroupés dans une première catégorie, tandis que la deuxième contient les territoires incapables de mettre en place une offre attractive individuelle, mais qui ont pu construire un avantage spécifique. Le modèle mettra en évidence l'émergence d'un marché inter-territoires spécialisé dans la mise en commun des offres d'attractivité aux investisseurs étrangers aux territoires en question.

Mots clés : Attractivité territoriale, Accords bilatéraux, Avantage spécifique, Offre territoriale, Marché inter-territoires

Classification JEL : D23, F21, F15, L98, M14, M38, R11

Type de l'article : Article théorique

Abstract

Territories, which are increasingly fragmented, are faced with the uncertainties of globalization. Local actors work together to avoid succumbing to the issues of globalization, but also to benefit from it and attract a share of investments seeking favorable territories. Not all territories possess absolute or even comparative advantages to persuade foreign investors to settle and invest there. Therefore, they will have to think differently and innovate to become part of the global playing field. In this work, we will establish a conceptual model that states that even such territories, without a large-scale competitive advantage, can benefit from the race for attractiveness if they manage to conclude bilateral agreements and create a single, more attractive and competitive offer with other territories. The latter would seek to add any additional advantage to their initial offer to be more attractive and surpass competing territories while seeking to maximize their profits. The establishment of the model's assumptions is based on a review of literature related to the concept of territorial construction, theories of attractiveness, as well as the results of empirical studies emphasizing the importance of bilateral investment treaties and regional trade agreements in attracting foreign direct investment (FDI). Territories capable of attracting foreign investors are grouped in the first category, while the second category contains territories unable to create an individual attractive offer but have managed to build a specific advantage. The model will highlight the emergence of an inter-territorial market specialized in pooling attractiveness offers to foreign investors interested in the territories in question.

Keywords: Territorial attractiveness, Bilateral agreements, Specific advantage, Territorial Offering, Inter-territorial market

JEL Classification : D23, F21, F15, L98, M14, M38, R11

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction :

Les résidents dans un territoire donné, personnes ou entreprises ainsi que les différentes parties prenantes aspirent à la prospérité de leur territoire. Les États cherchent à améliorer le quotidien de leurs concitoyens en mettant en place des politiques de développement. Cela passe également par la mise en place de conditions favorables aux investissements, ce qui permettrait, entre autres, la réduction du chômage, l'amélioration des recettes fiscales, l'équilibre de la balance commerciale...

Dans la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo, chaque État arrive à trouver sa place dans le commerce international en se spécialisant dans la production d'un produit pour lequel il a un avantage comparatif. Chaque État trouve donc sa place dans le commerce international, même s'il ne possède aucun avantage absolu pour un produit quelconque.

Les décideurs cherchent à améliorer les conditions de vie et le bien-être des citoyens. Pour cette raison, ils procèdent à l'importation de produits non fabriqués localement ou dont les entreprises locales ne sont pas compétitives. Contrairement aux exportations qui ne sont pas une obligation, mais qui devraient servir uniquement à compenser les importations et rétablir l'équilibre de la balance commerciale. Il en ressort que les États ne peuvent pas se livrer à une compétition comme dans le cas des entreprises (Krugman, 1994). La compétitivité des États ne peut être abordée que lorsque la nation cherche à mettre en place un climat propice pour améliorer la compétitivité des entreprises via le rendement des facteurs de production (Ait Bari, 2015).

Les autres types de territoires, différents des États-nations, ne bénéficient pas des outils et mécanismes de régulation de leur commerce international dont dispose un État tels que l'évaluation ou la dévaluation de la monnaie nationale, la politique monétaire ou le contrôle des tarifs douaniers... Ces territoires ne peuvent pas bénéficier de l'avantage comparatif, mais peuvent jouir de l'avantage absolu ; Un territoire peut produire plusieurs produits en même temps en fonction de son efficacité et son efficacité en comparaison avec d'autres territoires (Camagni, 2002).

Ce qui conduit à conclure que tout territoire incapable de se faire une place entre les autres territoires sera amené d'abord à s'endetter et à compter sur l'aide des autres territoires voisins et sur les subventions de l'État. Il sera finalement condamné à l'abandon par ses citoyens et ses entreprises, car il ne pourra pas bénéficier d'un avantage comparatif sur un produit quelconque s'il n'en a pas un avantage absolu (Camagni, 2002). Il peut néanmoins s'en sortir si, entre autres, les entreprises locales se mettent en synergie ou s'il arrive à attirer des investisseurs extérieurs (ou étrangers).

Il existe bel et bien un besoin mutuel entre le territoire et la firme (Hattem, 2004). Chaque territoire a besoin de mettre en place une offre attractive aux investisseurs, non seulement pour concurrencer les autres territoires, mais d'abord pour garantir sa survie en créant un avantage absolu lui permettant de rester sur scène. Dans une logique néolibérale, le local et le global sont en interaction positive. Les territoires tirent profit de leur intégration dans la globalisation, et les investisseurs sont attirés par les meilleures offres attractives compétitives à l'échelle mondiale (Gaudreau, 2013).

On peut dire qu'il existe des contrats explicites et des contrats implicites liants les différents territoires. Implicitement, un territoire peut bénéficier de la main-d'œuvre qualifiée d'un autre territoire et exploiter cette donnée comme déterminant d'attractivité pour attirer l'IDE sans qu'il n'y eût même pas d'accord entre les deux territoires. Comme exemple pour le cas d'un accord explicite, on peut prendre deux territoires appartenant à une même zone économique intégrée ou ayant signé un accord de libre-échange ; l'un ou l'autre peuvent exploiter la taille du marché (l'union régionale ou l'exportation) comme atout pour attirer des IDEs. Le territoire qui n'a pas bénéficié de l'implantation de l'IDE, a bel est bien contribué indirectement à améliorer l'offre

du second territoire. Il peut donc mettre ses atouts à la disposition de l'autre territoire en contrepartie de retombées, négociées, dans un contrat.

Il est important que chaque territoire améliore la qualité de son offre d'attractivité en négociant un contrat d'offre commune avec d'autres territoires. Cela devient de plus en plus une exigence, surtout avec la fragmentation croissante des territoires et leur impuissance devant la mondialisation et la diminution croissante de leur pouvoir de négociation vis-à-vis des firmes multinationales.

Il n'existe pas d'offre complète dans le sens où aucune offre ne peut atteindre un score de 100% de satisfaction de la part des IDES. Chaque territoire, pour être élu, améliorera son offre pour s'approcher de la limite de la complétude et devancer les concurrents. Il essaiera d'intégrer à son offre les avantages de territoires partenaires implicitement ou explicitement.

Chaque territoire, à ou contre son gré, est exposé aux effets de la mondialisation. Il cherchera donc à tirer profit de ses effets positifs et écarter ceux jugés négatifs. D'un point de vue positif, le territoire peut exploiter ses avantages absolus ou comparatifs pour entrer en course et attirer des investisseurs étrangers en quête également de lieux propices pour s'implanter. Mais cela n'est pas toujours facile pour tous les territoires, surtout lorsqu'ils manquent d'avantages concurrentiels et se révèlent peu attractifs.

Se pose donc la question de savoir comment un territoire, peu concurrentiel, peut-il avoir une part de marché et bénéficier des externalités positives du mouvement planétaire des investissements.

Dans ce travail, on cherchera à répondre à la question de recherche suivante : *"n'existe-t-il pas un moyen pour permettre à ce type de territoires de tirer profit de la course à l'attractivité ?"*

On établira un modèle conceptuel exposant un nouveau concept dit de marché inter-territoires concernant leurs offres d'attractivité ; Une première catégorie de territoires, attractifs, cherchera auprès d'une deuxième catégorie de territoires, ayant des avantages spécifiques, à mettre en commun une seule offre commune pour être plus attractifs et plus concurrentiels.

Pour cela, sera exposée dans la section suivante une revue de littérature concernant les théories relatives au concept de la construction territoriale, suivi des théories de l'attractivité. La section suivante sera consacrée à la littérature empirique sur les déterminants de l'IDE relatifs à la localisation, puis une sous-section relative aux études empiriques relayant l'impact positif des traités bilatéraux d'investissement (BIT) et des accords commerciaux régionaux (ACR) sur l'IDE. Cette revue de littérature nous conduira, dans la dernière section, à formuler des hypothèses et mettre en place un modèle théorique finalisé par un schéma conceptuel.

2. Revue de littérature

2.1. Fondements théoriques

2.1.1 Le capital territorial

Le destin commun du territoire et des entreprises locales les pousse à s'engager mutuellement. Les entreprises présentes sur un territoire sont compétitives lorsqu'il l'est lui-même (Croissard et Pecqueur, 2007). Les ressources offertes par le territoire représentent un moyen pour ses entreprises locales pour se ressourcer et faire face à la concurrence internationale imposée par la mondialisation. Si ces ressources ne suffisent pas pour maintenir la capacité compétitive de ses entreprises, elles seraient contraintes de le quitter pour un autre territoire plus adéquat. Les territoires sont dans l'obligation de créer des ressources pour garder les entreprises qui y exercent d'un côté, et être attractifs pour d'autres entreprises d'autre part. Plusieurs chercheurs ont critiqué les propos de Krugman (1994) stipulant qu'un État ne peut pas être en compétition avec d'autres États comme c'est le cas des entreprises. Le cas des territoires infra-nation sont les plus concernés par la concurrence plutôt que les États. Pour Camagni (2002), il est évident que

tout territoire est contraint d'être compétitif pour attirer des entreprises et de les garder par les atouts locaux mis à leur disposition. Les territoires contribuent à la création des synergies entre les différents acteurs locaux, à la création et au développement des savoirs et des connaissances... Selon Hurdebourcq (2016), le territoire est une structure vivante qui met en place les moyens garantissant la protection et la prolifération de ses organes. Il doit ainsi protéger ses entreprises contre ses rivales extérieures et les aider à se développer. Aydalot trouve que le territoire est un partenaire de ses différentes parties prenantes, y compris les entreprises locales. Le territoire est un construit social dont l'objectif final est d'être compétitif et de rendre ses firmes plus compétitives. Selon Camagni (2002), un territoire qui est incapable de mettre en place des avantages permettant aux firmes qui y investissent d'être compétitives les rend vulnérables, et risque de se retrouver déserté par toutes ses entreprises qui vont choisir d'autres destinations. Les entreprises locales peuvent bénéficier de la mise en place, par le territoire, de moyens facilitant la coordination hors marché. Tout territoire est capable de construire ses propres actifs spécifiques par combinaison du local, de l'histoire et de l'esprit entrepreneurial (Asselineau et Cromarias, 2011). Ces actifs constituent une caractéristique qui le différencie des autres territoires. Le territoire, selon Hurdebourcq (2016), a la capacité de réduire les coûts de transaction et l'incertitude liés aux activités locales, et d'améliorer les conditions de l'innovation locale et de l'apprentissage croisé ainsi que le partage des compétences et expériences. Le niveau de compétitivité du territoire s'améliore par rapport aux territoires concurrents s'il arrive à mettre en place un climat propice aux affaires et de créer des avantages d'ordre immatériel, organisationnel et cognitif et en faire bénéficier les entreprises installées localement. Selon Lacquement et Chevalier (2016), la gouvernance territoriale doit inclure les différents acteurs du territoire, parfois hétérogènes, mais apportant des compétences diverses et complémentaires, au lieu de la laisser entre les seules mains des institutions et des administrations. Camagni (2002) stipule que le territoire amplifie les capacités compétitives de ses acteurs locaux en se servant de son capital territorial. Ce dernier est un concept qui relève du champ de l'économie territoriale et fait référence à trois dimensions. La première étant les ressources du territoire, matérielles ou immatérielles. La seconde représente le capital relationnel existant entre les différents acteurs du territoire et participant à son développement. La troisième dimension est relative à la qualité de la gouvernance locale. La construction d'un espace est basée, selon Lacquement et Chevalier (2016), sur la proximité géographique et la proximité organisée. La première est relative aux distances qui séparent les acteurs locaux des réseaux de coopération existants. La seconde est basée sur l'appartenance et le partage des mêmes valeurs. Le développement local s'appuie fortement sur la valorisation des ressources locales créées, individuellement ou collectivement, du point de vue de la thèse du capital territorial. Il est indispensable de valoriser les capacités du territoire, de nature matérielle ou immatérielle, pour promouvoir les activités économiques locales.

2.1.2 La compétitivité territoriale

C'est la capacité d'un territoire à mettre en synergie les efforts de ses différents acteurs qui donne une légitimité à la thèse de la compétitivité territoriale. Ses efforts vont dans le sens de la coordination, de la construction du savoir et des connaissances ainsi que de l'innovation territoriale. Ils concernent également la mise en place de moyens capables d'améliorer la compétitivité des entreprises localement installées (Camagni, 2006). Selon Camagni (2006) toujours, le territoire considéré d'un point de vue économique comme un système capable d'engendrer des externalités locales à travers la mise en place de facteurs matériels et immatériels, en plus d'un capital social et relationnel local. Selon la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo, tout territoire est en mesure de trouver un produit avec lequel il peut intégrer le commerce international. Un territoire peut créer ses propres ressources attractives lui permettant de se spécialiser dans la fabrication d'un produit. Les entreprises exportatrices

peuvent être attirées par d'autres territoires plus attractifs s'y déplacer facilement avec l'ouverture des frontières aux capitaux. Leur territoire initial, pour garder le bien-être de ses citoyens, deviendrait donc importateur plutôt qu'exportateur. La théorie de l'avantage comparatif de Ricardo, n'est pas appliquée, selon Camagni (2006), dans le cas des territoires intra-nationaux. Ces derniers sont contraints d'être compétitifs pour être attractifs aux investisseurs, sinon ils risquent d'être dépeuplés. Les facteurs locaux ancrés dans le territoire et qui peuvent contribuer au développement d'un territoire sont plus importants que les facteurs dotés d'une grande mobilité et qui ne cessent de se déplacer en vue d'offres plus attractives. Le territoire, en développant un avantage spécifique local, peut utiliser ce dernier comme un avantage absolu. Selon Pin (2020), un territoire intra-national possède deux sortes de coordinations. La première, dite verticale, le lie avec son État via les institutions et les instruments étatiques. La seconde, horizontale, caractérise les relations locales entre ses différents acteurs. Pour un territoire intra-national, il s'agit plutôt de détenir un avantage absolu, contrairement aux États pour lesquels il suffit d'avoir un avantage comparatif. Ne pas pouvoir détenir un tel avantage ou le créer, le contraindrait à la désertification s'il n'arrive pas à avoir des subventions de son État ou des prêts auprès d'autres territoires ou institutions financières. Pour échapper à ce destin, un territoire n'a que trois possibilités. D'abord, vivre des subventions de l'État en maintenant une pression pour recevoir ses aides continuellement. Deuxièmement, améliorer l'efficacité de la production locale en la rendant plus compétitive. Finalement, devenir plus attractif aux investisseurs étrangers.

2.1.3 Territoire et entreprise

L'approche de coopération propose de dépasser la rivalité entre concurrents du même territoire et de favoriser la collaboration et les stratégies collectives. Ces partenariats sont particulièrement importants dans un environnement caractérisé par la montée de la concurrence extérieure, de l'innovation technologique et en modes organisationnels, ainsi que des marchés globalisés (Asselineau et Cromarias, 2011). Pour Marshall, l'environnement industriel est important pour la création de la richesse et le développement industriel. Détenir une information, une idée ou un projet et les partager avec d'autres acteurs, favorise l'émergence de nouvelles idées et engendre des collaborations (Colletis, 2010). L'avantage concurrentiel d'une entreprise, selon Porter (1993), est étroitement lié à son implantation territoriale. Les facteurs spécifiques à ce territoire sont à l'origine de l'avantage concurrentiel et contribuent à son renforcement. Ces facteurs peuvent prendre toute forme, matérielle ou immatérielle, tels que le niveau de qualification de la main-d'œuvre, les réseaux d'entreprises et les processus cognitifs (Bourdin, 2020). Hurdebourcq (2016) stipule que les acteurs locaux ont pour objectif, via des actions publiques ou privées, de créer une offre attractive aux entreprises en générant des avantages tangibles et les mettant à leur disposition. L'activité d'une entreprise n'est pas relative uniquement à son activité économique, mais également à ses interactions avec son entourage. Pour lui, contribuer à la construction du territoire ne constitue pas nécessairement un des objectifs de l'entreprise, et son apport n'est généralement pas sujet d'évaluation des autres acteurs territoriaux. Les dirigeants de l'entreprise sont motivés par l'acquisition de facteurs humains, techniques, logistiques, etc., qui lui permettraient de devenir plus compétitive et de conquérir de nouveaux marchés. Ainsi, les actions menées par un chef d'entreprise pourraient être différentes de celles que prendrait un autre dans une semblable situation. On ne peut compter, dans les études, d'un chef d'entreprise représentatif. Il ajoute que les études abordant la construction du territoire ont considéré l'approche méso économique comme référence dans une grande partie de la littérature économique. Cette approche suppose que tout individu appartient à une classe dont les éléments sont tous identiques. Travailler sur un agent représentatif suffisait pour représenter l'ensemble. Les résultats étaient alors erronés puisque les différences étaient importantes et non prises en considération. Par la suite la littérature

économique s'est penchée vers l'approche microéconomique, plus proche de la réaliste. Elle a pris le dessus sur l'approche méso. Les études reflètent ainsi mieux la réalité. Le cadre d'analyse réaliste permet aux acteurs locaux de dépasser l'ancienne perspective qui freinait leurs actions, et à opté pour de nouvelles perspectives qui pourraient leur être étrangères. Ils doivent développer des coordinations et partenariats avec d'autres acteurs, même si leurs objectifs individuels pourraient être différents, et collaborer sur des plans stratégiques. L'installation d'une entreprise dans une zone dédiée à son type d'activités ne la pousse pas forcément à nouer des relations avec son entourage. Elle peut même se désintéresser du concept de construction territoriale, qu'elle soit nouvellement installée ou ancienne. Elle peut espérer récolter des fruits du territoire sans engagement de sa part. Les entreprises installées dans une même zone dédiée ayant des activités comparables établissent, en général, des relations et des partenariats sans se considérer en concurrence directe, car elles offrent des produits différenciés et font face aux mêmes contraintes. Selon Camagni (2002), le territoire tente désespérément de se doter de la dimension économique, alors que ses différents acteurs économiques locaux ne lui reconnaissent, en général, que la dimension géographique, en particulier de la part des entreprises indifférentes au construit territorial. Il existe des entreprises, en outre, qui se considèrent faisant partie intégrale du territoire, répondant au critère de Camagni concernant la construction territoriale et au critère de Zimmerman de l'endogénéisation territoriale (territoire qui entretient ses propres actions et engendre son propre développement). Ces entreprises deviennent ancrées dans le territoire. Nouer des relations avec d'autres entreprises semblables et avec d'autres acteurs territoriaux n'est pas forcément fait dans l'intention de construction du territoire commun. Les entreprises le font en conformité avec leurs propres intérêts économiques et d'image marketing. En coopérant, elles engendrent des avantages spécifiques qui leurs procurent plus de compétitivité sur les marchés national ou international. En se référant à l'économie de la proximité, les ressources qui permettent un développement territorial sont construites localement en adaptant les objectifs économiques locaux aux exigences et aux exigences et attentes économiques à l'échelle régionale ou nationale. Deux sortes de catégories constituent ces ressources locales. Les ressources génériques forment la première catégorie. La localisation géographique n'est pas indispensable pour les mettre en place. Elles sont ainsi facilement transférables ailleurs, ou on leur trouve aisément un substitut externe semblable. La deuxième catégorie, dite ressources spécifiques, sont liées au territoire et ne sont pas transférables. Les détenir procure des avantages compétitifs aux entreprises locales et dote le territoire d'un avantage comparatif qui permet une intégration au niveau global de l'économie locale (Lacquement et Chevalier 2016). La coopération inter-territoires même est possible pour créer et valoriser leurs propres ressources et augmenter le niveau de compétitivité des entreprises qui y investissent.

2.1.4 Attractivité territoriale des IDE

La théorie du cycle de vie de Vernon R. (1966) se base, comme son nom l'indique, sur le cycle de vie d'un produit donné. Dans une première phase, l'entreprise, suite à l'aboutissement d'un processus de recherche et développement, arrive à mettre sur le marché local un produit nouveau. Ce produit est vendu à prix élevé pour amortir le coût relatif à la recherche et à son lancement. L'entreprise se contente de le produire localement dans son pays, généralement faisant partie des pays développés. Les résidents de ces pays ont un pouvoir d'achat élevé et tendent à s'acquérir les nouveaux produits. Dans une seconde phase, le prix du produit toujours élevé, la firme commence à exporter vers d'autres pays dont le niveau de vie des citoyens est comparable au pays d'origine. Dans cette phase la firme opère à l'international, mais n'a pas encore de filiales étrangères. La notoriété du produit atteint les quatre coins du monde, et l'imitation et la contrefaçon commencent à voir le jour. La firme devient obligée de se lancer à produire à l'extérieur pour bénéficier des coûts de production compétitifs et produire en masse

afin de répondre à la demande du pays hôte et d'autres pays à bas pouvoir d'achat tout en se lançant, dans son pays d'origine, dans la recherche d'un nouveau produit et lancer un nouveau cycle.

Les théories des marchés imparfaits disent que les entreprises sont poussées à la production à l'international pour réduire les coûts de transaction en internalisant la production réalisée à l'extérieur. Elles internalisent également lorsqu'elles détiennent un avantage spécifique et évitent de le divulguer à des parties tierces (Hymer S., 1960 ; Graham et Krugman, 1991). La concurrence oligopolistique peut pousser une entreprise à s'implanter à l'étranger pour contrer l'installation des entreprises concurrentes (Knickerbocker, 1973). Elle peut suivre sa rivale et réduire ainsi l'incertitude relative à l'inaction par rapport à l'initiative de l'entreprise rivale dans un environnement incertain ou elle manque de visibilité.

Les théories de la localisation prennent en considération les spécificités locales d'un pays lui permettant d'attirer des investisseurs étrangers. Parmi ces spécificités, on cite la taille du marché qui représente un atout important qui attire les FMN à investir et être proche de la clientèle cible. L'existence de concentrations géographiques industrielles telles que les districts, les clusters... ces concentrations dégagent des avantages d'agglomération qui permettent, entre autres, aux filiales installées de faire appel aux entreprises locales pour intégrer leur processus de production par sous-traitance notamment. Elles tirent avantage également du marché de main-d'œuvre qualifiée, de la circulation d'information... la qualité des institutions et la stabilité politique représentent également un moyen efficace pour attirer les IDE. Les FMN cherchant à réexporter sont attirées par un taux de change compétitif et moins élevé que celui du pays hôte. Les avantages fiscaux et les arrangements tels que les crédits fiscaux permettant à la FMN de n'être imposée qu'une seule fois et non pas dans les deux pays, hôte et d'origine. Les territoires se livrent à une rude concurrence quant aux allègements fiscaux pour séduire les investisseurs étrangers parfois au détriment des recettes fiscales tout en cherchant une compensation ailleurs au niveau de l'emploi, de l'investissement local par effet de spillover, des exportations...

Dunning (1977, 1979) a essayé de regrouper les différents avantages cités par ces prédécesseurs afin de mettre en place son paradigme OLI¹. Le 'O' fait référence à la capacité de la firme à détenir des actifs ou un avantage spécifique qui lui permettrait d'être présente et concurrentielle dans la nouvelle destination. Le 'L' représente les avantages que pourraient offrir la nouvelle localisation. Le 'I' reflète le recours de la firme et sa capacité à internaliser son processus de production lors de son installation dans le pays hôte. Il considère que les trois critères représentent les trois pieds d'un seul tabouret, et que ce dernier ne pourrait pas tenir debout si l'un de ses trois pieds n'est pas en place (Dunning, 1980).

2.2. Fondements empiriques

2.2.1 Déterminants de la localisation

La localisation, comme il a été présenté dans cet article, joue un rôle primordial dans l'attractivité des territoires aux IDE. Plusieurs déterminants peuvent être considérés dans la catégorie de la localisation et les études empiriques s'y sont intéressées.

Jean (2022) a trouvé dans une étude portant sur l'étude des déterminants d'attractivité en République démocratique de Congo sur une période allant de 1990 à 2020, que l'IDE est positivement impacté par les variables relatives à la qualité institutionnelle, en l'occurrence, l'indice de perception de la corruption et l'indice de la dépendance politique. EL ISSAOUI (2022) a appliqué la méthode des moments généralisés (GMM) à un panel de pays africains pour une période située entre 2010 et 2017. L'indice relatif à la qualité institutionnelle a un plus grand impact sur l'IDE dans les pays à revenu intermédiaire que dans les pays à revenu faible.

¹ O : Ownership, L : Location, I : Internalization

L'indice de la lutte contre la corruption est plus important comme déterminant dans les pays à faible revenu. THIAM & BIWOLE (2023) ont étudié les déterminants d'attractivité de l'IDE dans les pays de l'UEMOA pour une période couvrant de 2009 à 2019. Ils ont trouvé que la stabilité politique, l'efficacité du gouvernement, la liberté d'expression et l'État de droit ont un impact positif et significatif sur l'IDE. Pour étudier l'impact, de la facilitation des échanges sur l'IDE, ADJANDE (2024), s'est basée sur l'estimation par la méthode des moments généralisés (MMG) d'un modèle dynamique de données de panel allant de 2017 à 2022 et relatives aux pays de l'Afrique Sub-Saharienne (ASS). Il a trouvé que l'automatisation des procédures douanières et la réduction des coûts commerciaux ont un effet positif sur l'attractivité d'IDE dans cette zone. En plus, Les ressources naturelles, le niveau de développement, la taille de marché, l'ouverture commerciale impactent positivement et significativement l'IDE. Suite aux réformes fiscales effectuées par le Maroc, après sa classification par l'UE dans la liste crises en 2017, BAKKALI & Bhiadi (2024) se sont basés sur un questionnaire destiné aux investisseurs étrangers pour étudier l'impact de ces réformes sur l'attractivité d'IDE au Maroc. Leur étude a révélé que le système d'incitation fiscale est déterminant de l'IDE et que les dernières réformes pourraient impacter négativement l'attractivité du Maroc aux IDEs. Mais les réformes apportées aux zones franches d'exportations n'ont pas d'effet négatif sur l'IDE. Partant des résultats contradictoires de l'effet des accords commerciaux régionaux (ACR) et des traités bilatéraux d'investissement (TBI), Tran (2020) analyse l'effet des accords commerciaux entre le Vietnam et 91 autres pays investisseurs entre 1995 et 2018. Il a trouvé que ces accords ont un effet positif sur l'IDE par la protection et l'engagement offerts aux investisseurs. Dans une étude portant sur les déterminants d'attractivité du Maroc, MOUJAHID & KHARISS (2021a), ont trouvé que la stabilité politique et la qualité du système financier ont un impact positif sur l'IDE. POUPEPI & SALOUKA (2024) ont trouvé, pour une étude portant sur les pays de l'UEMOA, que l'effet de la corruption sur l'IDE est négatif. Pour Brahim et al. (2020), la proximité géographique impacte positivement l'IDE. La taille du marché représente un important déterminant de localisation. Plusieurs études se sont intéressées à ce déterminant et beaucoup d'entre elles ont trouvé que son impact est positif et significatif sur l'IDE (Griguer & Debbarh, 2022 ; Brahim et al., 2020 ; Tri et al., 2019). Il en est ainsi pour la croissance économique selon la littérature économique (Dang & Nguyen, 2021 ; POUPEPI & SALOUKA, 2024 ; Selenge & Kasongo, 2022). L'infrastructure a aussi fait l'objet d'étude en tant que déterminant d'attractivité de la localisation. Des études telles que celles de Tri et al. (2019), MOUJAHID & KHARISS (2021a), MOUJAHID & KHARISS (2021b) et POUPEPI & SALOUKA (2024), ont relevé un effet positif de l'infrastructure sur l'IDE.

2.2.2 Accords économiques entre territoires

Lorsqu'un pays effectue des accords commerciaux avec d'autres pays, il augmente ces chances d'attirer des IDEs. Le nombre de traités bilatéraux d'investissement (BIT), à l'échelle mondiale, a atteint 2832 accords², et au premier janvier 2024, le nombre d'accords commerciaux régionaux (ACR) a atteint, selon l'organisation mondiale du commerce, 361 accords³. Les études empiriques sont nombreuses à analyser l'impact des BIT et ACR sur l'attractivité des pays signataires. Suite à l'élargissement de l'Union européenne en intégrant les pays de l'Europe centrale et orientale, l'étude réalisée par Serwicka et al. (2024)... a révélé l'augmentation des IDEs dans cette partie de l'Europe de 37% pour réduire davantage les distances en exploitant les nouvelles frontières des zones nouvellement intégrées tirant avantage de l'abolition des contrôles frontaliers avec les anciens pays de l'UE et la lenteur administrative ainsi que la réduction des coûts commerciaux. Dans une étude portant sur 109 États entre 1980

² <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/by-economy> (visité le 15/03/2024)

³ https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm (visité le 15/03/2024)

et 2005, Davis (2011) a trouvé que les zones engagées dans des accords commerciaux attirent plus d'IDE et, plus la zone est forte économiquement, plus elle en attire davantage. Berger et al. (2013) ont mené une étude sur l'impact de l'existence des BIT et des ACR, sur l'attractivité des IDES. Cette étude a concerné la période 1978 à 2004. Ils ont trouvé l'existence des BIT a encouragé l'arrivée des investisseurs étrangers. Pour les ACR, il suffisait de signaler dans l'accord des clauses qui encouragent l'investissement pour être plus attractifs. Selon Berger et al. (2013) toujours, les BIT et les ACR sont en mesure de faire éviter aux pays en voie de développement d'être obsolète selon l'expression de Vernon. En développant un modèle théorique sur la base de la théorie des jeux, Motta et Norman (1996) ont considéré une situation d'entreprises pour comparer, pour les entreprises, entre installations de l'activité commerciale ou de s'engager en IDE. Ce choix est principalement guidé par la taille du marché et la facilité d'y accéder. Le modèle révèle que l'intégration économique encourage l'option d'investissement en IDE avec exportation vers les autres territoires de la zone intégrée. L'amélioration de l'accessibilité au marché suite à l'intégration économique permet d'attirer des firmes étrangères pour investir dans la zone intégrée. C'est le cas des zones commerciales intégrées telles que ALENA, ASEAN (Motta et Norman, 1996). Selon Baltagi et al. (2008), les politiques commerciales bilatérales ont connu une avancée durant la deuxième moitié de dernier siècle. Les études et statistiques concernant quelques-uns des plus grands accords commerciaux régionaux tels que l'Union européenne (UE), l'Association Européenne de Libre Echange (AELE) et l'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA) ont montré une montée considérable des flux commerciaux bilatéraux, avec une augmentation encore plus importante en IDE pour les pays membres. Leurs résultats, concernant les accords européens, confirment que les pays membres bénéficient de flux d'IDE provenant d'autres destinations. Ces IDE se localisent ou se relocalisent tout près de leurs consommateurs finaux tout en ayant la possibilité de réduire leurs coûts commerciaux.

3. Le modèle conceptuel

La littérature relative aux territoires a mis l'accent sur la capacité d'un territoire de créer ses propres actifs spécifiques qui le doteraient ainsi que les entreprises qui s'y installent de plus de compétitivité. On a également relevé que les territoires aussi se livrent à la concurrence pour attirer des investisseurs.

On émet pour cela l'hypothèse suivante : **H1 : tout territoire peut créer ses propres avantages spécifiques**

Les facteurs liés aux caractéristiques intrinsèques du territoire, innées ou créées, constituent des déterminants importants de localisation. Un territoire qui arrive à mettre en place des actifs spécifiques locaux devient plus attractif.

La littérature empirique a révélé que l'établissement d'accords bilatéraux avec d'autres territoires accentue les chances d'attractivité. Ainsi, pour être plus attractif, ou pour faire face à la concurrence d'autres destinations, un territoire peut opter pour l'établissement d'accords économiques bilatéraux. On suppose que les clauses relatives à l'investissement contiennent une spécification d'un type d'IDE cible, et une précision des engagements et retombées positives pour chacun des deux territoires en cas d'investissement de l'IDE

Nous émettons l'hypothèse suivante avec ses sous-hypothèses : **H2 : les deux territoires forment une seule offre :**

H2-1 : les bénéfices engendrés par l'IDE sont estimables par les deux territoires

H2-2 : le coût d'engagement de chaque territoire est estimable

H2-3 : les revenus de chaque territoire sont estimables

Investir dans un territoire qui s'est engagé dans un partenariat avec un autre territoire engendre des avantages comme il peut engendrer des risques.

Soit l'hypothèse suivante : **H3 : L'IDE est capable de faire une comparaison entre un investissement dans un territoire non engagé dans un accord avec un investissement dans le même territoire sans engagement.**

Pour la suite du modèle, on suppose qu'il existe deux catégories de territoires, une qui est plus attractive et l'autre qui l'est moins, chaque territoire (T) de la première catégorie est en mesure d'établir un accord avec n'importe quel territoire (t) de la deuxième catégorie, et vis versa.

Si l'offre du territoire T est satisfaisante pour l'IDE sans accord avec d'autre territoires, on considère que le profit de l'investisseur est représenté par la formule suivante :

$$\pi = f(k) - r.k \quad (1)$$

Où f représente la fonction de production dont le seul facteur est le capital et r représente un taux d'intérêt relevé sur le capital k investi.

Si, par contre, le territoire t adhère à l'offre du territoire T, L'IDE aura une fonction profit semblable à celle de l'équation (1), mais qui sera diminuée d'une proportion de risque et augmentée d'une proportion de profitabilité :

$$\pi = f(k) - r.k - \rho.f(k) + \xi.f(k)$$

$$\pi = (1 + \xi - \rho)f(k) - r.k$$

$$\pi = (1 - (\rho - \xi))f(k) - r.k \quad (2)$$

Où ρ représente le risque et ξ représente la profitabilité.

Le risque est lié à différents facteurs dont les décisions politiques communes, l'asymétrie d'information, la nature du contrat entre les deux territoires, l'exécution du contrat....

La profitabilité peut être engendrée de différentes manières, telles que la synergie des différentes compétences, le réseau relationnel et partenarial plus large, la taille du marché ...

Si on prend $\gamma = \rho - \xi$ (γ représente le risque relatif), L'équation (2) devient :

$$\pi = (1 - \gamma)f(k) - r.k \quad (3)$$

Les territoires T et t, suite à leur accord, supportent des coûts 'A' et 'a' respectivement.

En contrepartie, ils s'attendent à recevoir des parts de profit 'Z' et 'z' dont découleront leurs bénéfices respectifs 'B' et 'b'

Pour le territoire T :

$$B = Z * \pi - A \quad (4) \quad \text{c-à-d :} \quad B = Z. [(1 - \gamma)f(k) - r.k] - A \quad (4')$$

Pour le territoire t :

$$b = z * \pi - a \quad (5) \quad \text{c-à-d :} \quad b = z. [(1 - \gamma)f(k) - r.k] - a \quad (5')$$

On suppose que :

- Les retombées positives d'un investissement, suite-à un accord entre territoires est quantifiable et mesurable
- Les risques sont quantifiables et mesurables
- Chacun des acteurs dispose des informations nécessaires à la prise de décision et à la négociation

Dans quelle mesure l'investisseur choisirait d'investir sur le territoire T dont l'offre est commune avec le territoire t

L'investisseur se trouve devant deux choix : répondre à une offre formulée par T uniquement (ou par un concurrent identique) ou celle formulée en adhésion du territoire support t.

Dans le cas du premier choix (T) :

$$\pi_1 = f(k) - r.k$$

Dans le cas du second choix (T + t) (après développement des calculs) :

$$\pi_2 = (1 - \gamma)f(k) - r.k - (Z + z)[(1 - \gamma)f(k) - r.k] \quad (6)$$

$$\pi_2 - \pi_1 \geq 0 \quad \Leftrightarrow \quad [\gamma + (Z + z) - \gamma(Z + z)]f(k) \leq r(Z + z)k$$

$$\Leftrightarrow \frac{\gamma + (Z + z)(1 - \gamma)}{r(Z + z)} \leq \frac{k}{f(k)} \quad (7)$$

C'est-à-dire que tant que T et t arrivent à avoir, pour un niveau de capital investit, des retombées positives, z et Z , et mettre en place des actions qui permettraient de dégager un risque relatif γ tel que l'inéquation (7) soit vérifiée, l'IDE étant supposé rationnel choisira d'investir dans ces conditions d'union.

Soient deux types de territoires : des territoires $(T_i)_{1 \leq i \leq m}$ de la première catégorie précédemment citée et des territoires $(t_j)_{1 \leq j \leq n}$ faisant partie de la deuxième catégorie, en plus d'un IDE cherchant à investir sur l'un des territoires T_i .

Soit l'hypothèse suivante : **H4 : il existe un mécanisme d'offre et de demande pour la mise au point d'offres d'attractivités compétitives**

Les territoires de la première catégorie cherchent à ce que ceux de la seconde catégorie améliorent leurs offres (ils formulent une demande d'amélioration ou de complétion), et les secondes offrent des avantages supplémentaires pour améliorer l'attractivités des offres des premiers (ils formulent une offre de complétion).

Supposons que T reçoit des offres des territoires de support $t_1, t_2, \dots, t_n$ pour établir une offre avec lui. Ces offres sont supposées identiques ou substituables. On a donc les couples suivants $(T, t_s)_{1 \leq s \leq n}$ (une analyse du côté de l'offre)

On a trois niveaux d'analyse :

Premier niveau : celui de l'IDE

La différence de profits de l'IDE pour deux combinaisons différentes (T, t_i) et (T, t_j) :

$$\pi_j - \pi_i = (\gamma_i - \gamma_j)f(k) - r \cdot k [(Z_i + z_i) - (Z_j + z_j)] + [(Z_i + z_i)(1 - \gamma_i) - (Z_j + z_j)(1 - \gamma_j)] f(k)$$

On suppose (pour simplifier les calculs) : $Z_i = Z_j = Z$ et $z_i = z_j = z$

On trouve : $\pi_j - \pi_i = (\gamma_i - \gamma_j) (1 - (Z + z)) f(k)$

L'IDE, supposé rationnel, fera le choix d'investir sur T avec une combinaison qui maximise son profit :

$$\pi_i \geq \pi_j \Leftrightarrow \gamma_i \leq \gamma_j$$

C'est-à-dire la combinaison de T avec le t_i telle que le risque relatif soit minimal.

Second niveau : celui du territoire T

On sait que : $B_i = Z\pi - A_i$

Pour tout i, j tels que $\gamma_i = \gamma_j$ (condition qui laisse le l'IDE indifférent selon la première étape), on a :

$$B_i \geq B_j \Leftrightarrow A_i \leq A_j$$

C'est-à-dire que T choisira un contrat avec le territoire qui maximise son bénéfice, donc qui minimise le coût de son action propre (tout en maintenant le profit de l'IDE maximal).

Troisième niveau : celui du territoire t

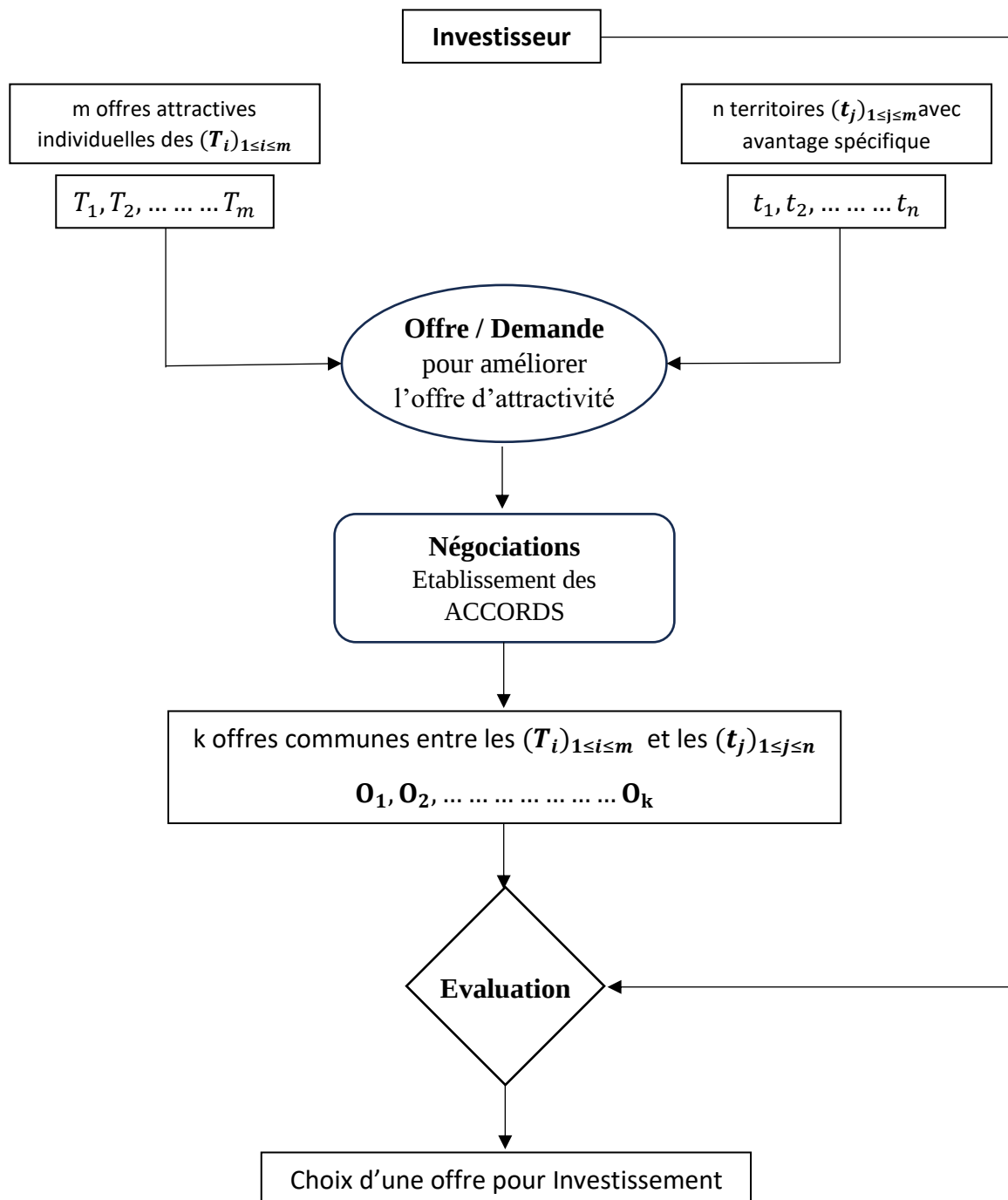
On sait que $b_i = z\pi - a_i$

Chacun des territoires t_i peut participer à un accord avec T tant que sa part de bénéfice est supérieure au coût de ses propres actions, c'est-à-dire : $z * \pi \geq a_i$

En adoptant le même raisonnement dans le cas de m territoires $T_1, T_2, \dots, T_m$ en compétition pour attirer un IDE et qui demandent à formuler des offres communes avec un territoire t de la deuxième catégorie (une analyse du côté de la demande), on trouve :

- L'IDE choisira la combinaison de t avec le territoire T_i qui minimisera le risque relatif.
- Un T_i participe si : $Z * \pi \geq A_i$
- Le territoire t choisira un contrat avec le territoire qui maximise son bénéfice.

Figure 1: Modèle conceptuel réalisé par l'auteur



Source : Auteur

4. Discussion

La proposition de ce modèle conceptuel permettrait aux dirigeants de tout territoire de se focaliser sur les atouts développés ou à créer au sein du territoire pour dégager un avantage spécifique. Un tel avantage leur permettrait de négocier avec d'autres territoires les possibilités de signer un accord bilatéral renforçant les chances d'attirer un investisseur.

Concernant le type de territoire en question, il peut s'agir d'un pays comme il peut concerner un territoire intra-nation (une région, une commune, un district industriel, ...).

S'agissant d'un pays, même si la théorie de l'avantage comparatif stipule que tout pays peut se spécialiser dans un produit ou une activité particulière lui permettant de participer au commerce

international, la réalité montre que les pays moins compétitifs ont une balance commerciale très déséquilibrée au profit des importations. En plus, les pays se livrent à une rude compétitivité quant à l'attractivité des IDE, chose qui empêche beaucoup de pays à se doter d'investissement étrangers alors qu'ils pourraient détenir des avantages spécifiques importants. Cet avantage n'est pas suffisant, car l'attractivité est liée à plusieurs déterminants qui ne sont pas toujours satisfaits en même temps par un seul pays.

Concernant un territoire inter-nation, il doit détenir ou développer un avantage spécifique local pour rester compétitif et ne pas se voir déserté par ses entreprises et ses citoyens. Mais il faut être assez compétitif pour attirer davantage d'entreprises. Ces territoires ne le sont toujours pas. Ce modèle conceptuel représente un cadre pour ces territoires (nationaux et intra-nationaux) pour renforcer leur présence sur le marché d'attractivité en participant à des discussions de mise en place de contrats bilatéraux (ou même multilatéraux) pour créer ou améliorer une offre d'attractivité.

La démarche suivante sera de confronter le modèle à une étude empirique. L'objet de recherche sera de faire une enquête auprès de décideurs au niveau des territoires, tels que les régions ou communes ou auprès des ministères responsables de l'investissement, ainsi qu'auprès de dirigeants d'entreprises (investisseurs) pour tester ce modèle conceptuel.

5. Conclusion :

La construction d'un territoire passe par la mise en place des efforts communs de ses acteurs, dont les entreprises locales. Chaque territoire est capable de construire ses avantages spécifiques qui amélioreraient son niveau de compétitivité ainsi que celle des entreprises qui s'y sont installées.

Plusieurs théories et paradigmes, tels que la théorie du cycle de vie, les théories de la localisation et le paradigme éclectique, ont essayé de cerner les déterminants d'attractivité.

La partie empirique de ce travail a exploré des travaux mettant en avant l'impact des déterminants relatifs à la localisation sur l'attractivité des IDE. On y a également une revue de littérature empirique de l'impact des BIT et des ACR sur l'IDE dans les pays contractuels.

De ces revues de littérature, on a engendré des hypothèses et introduit un modèle conceptuel qui stipule que tout territoire peut participer à la course d'attractivité. Les territoires sont partagés en deux catégories ; la première contenant des territoires attractifs, mais cherchant à améliorer la qualité de leur offre d'attractivité pour séduire davantage les investisseurs et dépasser les territoires concurrents. La deuxième catégorie englobe les territoires sans espoir d'attirer des investisseurs potentiels, mais qui détiennent un ou plusieurs avantages spécifiques leur permettant d'entrer en accord avec l'un des territoires de la première catégorie.

Une telle possibilité permet à tout territoire de s'engager dans un processus de mise au point d'atouts spécifiques répondants aux exigences d'autres territoires afin de bénéficier des apports des investissements, même localisés ailleurs. Tout territoire peut donc tirer profit de la course à l'attractivité des investisseurs étrangers même s'il n'est pas assez attractif. Il suffit qu'il se focalise sur ses propres avantages ou d'en créer et de les proposer sur le marché reliant tous les territoires pour améliorer l'offre ou les offres des plus prétendants.

Ce modèle conceptuel serait en mesure d'inciter les territoires à développer des actifs et des avantages spécifiques et d'entrer en négociation avec d'autres territoires pour formuler des offres communes capables d'attirer des investisseurs.

Prendre en considération d'autres types d'accords entre les territoires dans la littérature autres que les BIT et les ACR serait une piste d'enrichissement des hypothèses de ce modèle. Comme il peut être amélioré par la prise en considération d'une fonction profit plus conséquente, par la prise en considération d'autres facteurs.

Comme perspective de ce travail, envisager faire une étude empirique sur un échantillon de décideurs locaux et d'investisseurs étrangers pour mettre en examen le modèle présenté.

Références :

- (1). ADJANDE, A. A. (2024). Attirer les investissements directs étrangers en Afrique subsaharienne: Rôle de la facilitation des échanges au sein des administrations des douanes nationales. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 5(3).
- (2). Ait Bari, A. (2015), *Multinationalisation et Attractivité : Le tourbillon de la mondialisation*, Agadir, Ed. Souss Impression Edition
- (3). Asselineau 2, A., & Cromarias 3, A. (2011). Les stratégies collectives sont-elles toujours applicables dans un «milieu»? Une réflexion à partir du contre exemple de la coutellerie thiernoise 1. *Revue management et avenir*, (10), 137-152.
- (4). BAKKALI, I., & Bhiadi, B. (2024). L'impact du système fiscal marocain sur l'attractivité des investissements directs étrangers: analyse empirique. *Revue Internationale de la Recherche Scientifique (Revue-IRS)*, 2(1), 171-180.
- (5). Baltagi, B. H., Egger, P., & Pfaffermayr, M. (2008). Estimating regional trade agreement effects on FDI in an interdependent world. *Journal of Econometrics*, 145(1-2), 194-208.
- (6). Berger, A., Busse, M., Nunnenkamp, P., & Roy, M. (2013). Do trade and investment agreements lead to more FDI? Accounting for key provisions inside the black box. *International Economics and Economic Policy*, 10, 247-275.
- (7). Bourdin, S. (2020). Concevoir autrement la politique de cohésion de l'Union européenne: la spécialisation intelligente comme approche davantage territorialisée?. *Economie et institutions*, (28).
- (8). Brahim, M., Guesmi, K., & Teulon, F. (2020). Les IDE dans les pays d'Europe centrale et orientale: une approche gravitationnelle. *Management international*, 24(6), 88-100.
- (9). Camagni, R. (2002). Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif: une contre-réflexion critique. *Revue d'économie régionale et urbaine*, (4), 553-578.
- (10). Camagni, R. (2002), "Territorial Competitiveness, Globalisation and Local Milieux", *European Spatial Research and Policy*, Volume 9, Numbre 2
- (11). Camagni, R. (2002), "On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?", *ERSA Conference, Dortmund*
- (12). Camagni, R. (2006). Compétitivité territoriale: la recherche d'avantages absolus. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 45(1), 95-115.
- (13). Coissard, S., & Pecqueur, B. (2007, July). Des avantages comparatifs aux avantages différenciatifs, une approche par le territoire. In *Communication au XLIIIe Colloque de l'ASRDLF, Les dynamiques territoriales: Débats et enjeux des différentes approches disciplinaires, Grenoble et Chambéry* (pp. 11-12).
- (14). Colletis, G. (2010). Co-évolution des territoires et de la technologie: une perspective institutionnaliste. *Revue d'économie régionale et urbaine*, (2), 235-249.
- (15). Dang, V. C., & Nguyen, Q. K. (2021). Determinants of FDI attractiveness: Evidence from ASEAN-7 countries. *Cogent Social Sciences*, 7(1), 2004676.
- (16). Davis, G. D. (2011). Regional trade agreements and foreign direct investment. *Politics & Policy*, 39(3), 401-419.
- (17). Dunning, J. H. (1977). Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In *The international allocation of economic activity: proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm* (pp. 395-418). London: Palgrave Macmillan UK.

- (18). Dunning, J. H. (1979). Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. *Oxford bulletin of economics and statistics*, 41(4), 269-295.
- (19). Dunning, J. H. (1980). Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of international business studies*, 11, 9-31.
- (20). EL ISSAOUI, K. (2022). Qualité institutionnelle et flux des investissements directs étrangers dans les pays africains. *Repères et Perspectives Economiques*, 6(2).
- (21). Gaudreau, L. (2013), "L'action locale à l'ère de la « glocalisation » : Les limites du développement territorial intégré", *Nouvelles pratiques sociales*, 26(1), 165-181
- (22). Graham, E. M., & Krugman, P. R. (1991). *Foreign direct investment in the United States*. Peterson Institute.
- (23). 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*, 3(1).
- (24). Hatem, F. (2004), *Investissement International et Politiques d'Attractivité*, ECONOMICA
- (25). Hurdebourcq, P. (2016). La firme et son territoire: une vision différenciée. *Gestion* 2000, 33(2), 35-52.
- (26). Hymer, S. H. (1960). *The international operations of national firms, a study of direct foreign investment* (Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology).
- (27). Jean, D. M. (2022). Facteurs Déterminants l'attractivité des Investissements Directs Etrangers en RDC'. *British Journal of Multidisciplinary and Advanced Studies: Business and Management Sciences*, 3(2), 47-62.
- (28). Knickerbocker, F. T. (1973). Oligopolistic reaction and multinational enterprise. *The International Executive*, 15(2), 7-9.
- (29). Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Aff.*, 73, 28.
- (30). Krugman, P. R. (1996), "Making Sense of The Competitiveness Debate", *Oxford Review Of Economic Policy*, Vol. 12, N° 3
- (31). Lacquement, G., & Chevalier, P. (2016, September). Capital territorial et développement des territoires locaux, enjeux théoriques et méthodologiques de la transposition d'un concept de l'économie territoriale à l'analyse géographique. In *Annales de géographie* (No. 711, pp. 490-518). Cairn/Publilog.
- (32). Motta, M., & Norman, G. (1996). Does economic integration cause foreign direct investment?. *International economic review*, 757-783.
- (33). MOUJAHID, M., & KHARISS, M. (2021a). Déterminants des investissements directs étrangers au Maroc: Etude économétrique par le modèle vectoriel à correction d'erreur (1980-2019). *Alternatives Managériales Economiques*, 3(4), 393-413.
- (34). MOUJAHID, M., & KHARISS, M. (2021b). Principaux déterminants des investissements directs étrangers au Maroc: étude économétrique par le modèle VAR. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 2(4).
- (35). Pin, C. (2020). La gouvernance territoriale de l'innovation: Politique de cluster et policy feedbacks dans le contexte parisien (2005-2015). *Gouvernement et action publique*, (1), 57-85.
- (36). Porter, M. (1993). *L'avantage concurrentiel des Nations*, InterÉditions.
- (37). POUÉPI, L. A. Y., & SALOUKA, Y. (2024). Effet de la corruption sur l'attractivité des investissements directs étrangers dans la zone Union Économique et Monétaire Ouest Africaine. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 5(1), 37-50.

- (38). SELENGE, B. M., & KASONGO, M. M. (2022). Investissements directs étrangers et croissance économique: une analyse empirique des données de l'Afrique des Grands Lacs. *Repères et Perspectives Economiques*, 6(2).
- (39). Serwicka, I. E., Jones, J., & Wren, C. (2024). Economic integration and FDI location: Is there a border effect within the enlarged EU?. *The Annals of Regional Science*, 72(1), 85-106.
- (40). THIAM, I., & BIWOLE, V. O. (2023). Politiques d'attractivité et investissements directs étrangers dans l'UEMOA: rôle des institutions. *Revue Internationale du Chercheur*, 4(2).
- (41). Tran, M. (2020). *L'impact des accords commerciaux régionaux, des traités bilatéraux sur les flux d'investissement direct à l'étranger au Vietnam 1995-2018* (Doctoral dissertation, Université Laval).
- (42). Tri, H. T., Nga, V. T., & Duong, V. H. (2019). The determinants of foreign direct investment in ASEAN: New evidence from financial integration factor. *Business and Economic Horizons*, 15(2), 292-303.
- (43). Vernon, R. (1992). International investment and international trade in the product cycle. In *International economic policies and their theoretical foundations* (pp. 415-435). Academic Press.