

Options de localisation des firmes multinationales : Ukraine et/ou Maroc

Daria Zvirgzde, Jöran Wrana, Javier Revilla Diez, Daniel Schiller

La recherche de marchés, de ressources, d'efficacité et d'actifs stratégiques, sont des déterminants pour réaliser des investissements directs étrangers

Un environnement favorable aux entreprises attire les investisseurs et démontre l'importance de l'existence d'institutions adéquates

Les facteurs spécifiques des régions influent sur la décision de localisation dans les États en transition, au sein desquels les processus de changement sont assez inégaux

Ces derniers temps, une attention particulière a été portée aux flux d'investissements directs étrangers (IDE) vers les économies en transition.

Cet article porte sur l'Ukraine et le Maroc comme pays en transition de la politique européenne de voisinage (PEV) visant à attirer des entreprises multinationales (EMN) vers leurs différents systèmes économiques régionaux. Les facteurs économiques traditionnels y sont analysés ainsi que la qualité de l'environnement institutionnel, en tant qu'éléments principaux des flux d'investissements directs étrangers entrants.

Des thèmes concrets et pertinents relatifs à la politique sont examinés, ceux-ci constituant d'importants mécanismes qui influencent les décisions prises sur la localisation d'entreprises multinationales en Ukraine et au Maroc.

Les conclusions reposent sur les évidences empiriques d'une étude entrepreneuriale réalisée dans trois régions d'Ukraine au sein du projet SEARCH, projet créé par l'Union européenne (UE) dans le cadre du Septième programme cadre de recherche.

Dans le cas du Maroc, bien que l'étude n'ait pas pu être réalisée dans le pays, les données du marché des

investissements directs étrangers ont été utilisées.

Internationalisation d'EMN vers l'Ukraine

Les géographes économistes ont admis pendant longtemps que les entreprises d'un même secteur sont attirées par les mêmes endroits pour bénéficier de la proximité géographique, ce qui donne lieu à des effets positifs d'agglomération. Donc, compte tenu de l'industrialisation de l'économie planifiée soviétique dans la région orientale de Kharkov, nous supposons que « la proximité des pays de la CEI ainsi que d'autres entreprises d'un même secteur sont les facteurs déterminants des investissements d'EMN dans la région orientale de Kharkov; tandis que la proximité de l'UE attire l'IDE vers la région occidentale de Lviv ».

En 2008, les institutions ont commencé à constituer un élément important dans le cadre du modèle OLI de Dunning. Il est possible que des différences régionales subsistent encore au niveau de la qualité institutionnelle dans les États en transition car les processus n'ont pas commencé en même temps. Nous analysons donc si « la meilleure qualité institutionnelle de la région de

la capitale de Kiev, ainsi que celle de la région occidentale de Lviv, ont un effet positif sur la tendance des entreprises étrangères à investir dans ces régions par rapport à Kharkov ».

Dunning identifie quatre déterminants pour réaliser des IDE: la recherche de marché, la recherche de ressources, la recherche d'efficacité et la recherche de position stratégique. En nous basant sur l'évolution historique du système économique de l'Union soviétique, nous pourrions supposer que « les investissements d'EMN dans la région de la capitale de l'Ukraine sont motivés par la recherche de marché et leur but est de satisfaire le marché local, tandis que la décision des entreprises étrangères d'investir dans les régions orientales et occidentales de l'Ukraine est déterminée par la recherche de ressources dans le but de réimporter des produits manufacturés vers leurs pays d'origine ».

Etude entrepreneuriale en Ukraine : résultats et discussion

L'étude entrepreneuriale en Ukraine a été réalisée entre les mois d'avril et juillet 2012 sur l'ensemble de 153 filiales d'EMN du

Daria Zvirgzde, Institute of Economic and Cultural Geography; Jöran Wrana, Institute of Economic and Cultural Geography, Leibniz University Hanover; Javier Revilla Diez, Institute of Geography, University of Cologne; Daniel Schiller, Lower Saxony Institute for Economic Research (NIW).

Modèle de régression logistique binaire sur le choix de localisation d'IDE au Maroc

	Grand Casablanca ¹		Tanger-Tétouan ¹		Rabat-Salé-Zemmour-Zaïr ¹	
	Coe.-Regr.	Exp (B)	Coe.-Regr.	Exp (B)	Coe.-Regr.	Exp (B)
Variable indicatrice de l'origine de l'investisseur (Le « reste du monde » est une catégorie de référence)						
France	0,377	1,46	0,599	1,82	-0,612	0,54
Espagne	-0,812 ²	2,25	1,848 ⁴	6,35	-1,406 ²	4,08
Reste d'Europe	0,212	1,24	0,235	1,26	0,477	0,64
Variable indicatrice de la fonction (« service s » est une catégorie de référence)						
Bâtiment	-2,477 ⁴	1,19	1,531 ³	3,27	-0,461	0,63
Production	-1,068 ⁴	2,91	1,185 ⁴	4,62	-0,498	0,61
Ajustement du modèle						
Sig		0,000		0,000		,290
Pseudo R-Cuadrado Cox y Snell		0,199		0,154		,042
Pseudo R-Cuadrado Nagelkerke		0,266		0,242		,077
Fonction de verosimilitud -2 Log-Likelihood		413,822		302,025		262,8343
N						357

Source : élaboration des auteurs.

Nota: ¹le reste du Maroc est une catégorie de référence ²Significatif au niveau 0.05; ³Significatif au niveau 0.01; ⁴Significatif au niveau 0.00

secteur des produits alimentaires et du secteur de l'équipement et des machines dans trois régions de l'Ukraine : dans la région de Kiev, dans la région occidentale de Lviv et dans la région orientale de Kharkov. Les données empiriques ont été obtenues à partir de questionnaires standard avec des questions fermées basées sur l'échelle de Likert. Le modèle de régression logistique multinomiale a été effectué à l'aide d'une variable indicatrice régionale en tant que variable dépendante pour calculer la probabilité qu'une entreprise étrangère entre dans l'une des régions d'accueil.

La région de Lviv attire plus d'entreprises étrangères du fait de la proximité de sa frontière avec l'UE. Par ailleurs, la région de Lviv a été moins touchée par la stratégie d'industrialisation socialiste pendant le régime communiste et elle est donc plus ouverte aux nouvelles tendances des marchés et aux transferts de connaissances transfrontaliers. Les entreprises étrangères à Kharkov se sont avérées beaucoup plus axées sur le marché local que celles de la région de Kiev et de Lviv. Dans le cas de la région orientale de Kharkov, proche de la frontière avec la CEI, là où une partie importante de l'IDE provient des États post soviétiques et du secteur de l'équipement et des ma-

chines, il existe encore un héritage de l'économie planifiée dont le but est de créer des infrastructures industrielles. Donc la proximité des pays d'où provient l'IDE et la spécialisation locale sont des facteurs importants.

Les résultats de la régression logistique montrent aussi que la région de Kiev, ainsi que la région occidentale de Lviv, attirent des entreprises qui considèrent que la qualité de l'environnement institutionnel est bonne. De plus, pour les entreprises investissant dans la région de Kiev, le traitement préférentiel accordé par le gouvernement est une condition préalable essentielle. Donc, un environnement favorable aux entreprises dans la région de la capitale attire les investisseurs et démontre l'importance de l'existence d'institutions adéquates.

Les résultats de l'analyse indiquent que la capitale attire de nouvelles entreprises étrangères ayant un meilleur accès aux ressources, à l'information aux entreprises et aux relations gouvernementales étroites et nécessaires qui jouent un rôle de position stratégique du capital, compte tenu d'un développement inégal des États en transition. Par ailleurs, en ce qui concerne l'objectif des investissements, les entreprises étrangères situées à Kharkov sont les seules à ap-

provisionner le marché local, tandis que celles de la capitale et celles de la partie occidentale exportent les produits manufacturés. Lviv attire plus d'entreprises étrangères pour son capital humain, ce qui pourrait être dû au fait que les entreprises de l'UE qui s'installent à Lviv ont tendance à créer leurs propres groupes d'entreprises, leurs propres centres de connaissances spécifiques pour les groupes et leurs propres réseaux, ce qui contribue à réduire les coûts de transaction. Les résultats empiriques ne démontrent donc pas notre hypothèse.

Choix de localisation des entreprises étrangères au Maroc

Comme il a été indiqué plus haut, nous n'avons pas pu réaliser une étude similaire au Maroc en raison d'un manque de soutien local. Nous nous sommes donc concentrés sur les données secondaires sur le Maroc tirées des marchés de l'IDE qui incluent les investissements mondiaux en installations nouvelles, avec 357 projets enregistrés au Maroc durant la période 2003-2011. L'analyse descriptive des

données indique que les provinces de Tanger-Tétouan, du Grand Casablanca et la région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër représentent plus de 80 % de tous les projets d'investissements en installations nouvelles. 55 % de tous les projets correspondent à des entreprises françaises et espagnoles. Sur la base de ces deux caractéristiques, deux questions de recherche ont été élaborées : Quelle est la différence entre ces régions par rapport au type et à l'ampleur des investissements en nouvelles installations ? Dans quelle mesure la distance physique entre le pays d'origine et la région d'accueil influe sur la décision sur la localisation des investissements étrangers au Maroc ?

En ce qui concerne les questions de recherche précédentes, l'analyse de correspondance a été utilisée pour identifier des profils concrets de régions d'accueil ainsi que les régressions logistiques binaires pour déterminer les facteurs économiques et non économiques qui influent sur les décisions sur la localisation.

Analyse des flux d'IDE au Maroc : résultats et discussion

Les résultats de l'analyse de correspondance démontrent que les investissements en nouvelles installations varient considérablement dans les trois régions, tant en ce qui concerne la fonction locale qu'en ce qui concerne le pays investisseur. Tandis que les projets de nouvelles installations à Tanger-Tétouan ont principalement des fonctions en rapport avec la production, les projets du Grand Casablanca et de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër sont plus tournés vers les services. En ce qui concerne le pays d'origine, en général plus de la moyenne des investisseurs espagnols choisissent Tanger-Tétouan comme lieu pour leurs filiales récemment implantées. En revanche, les investisseurs français préfèrent essentiellement Grand Casa-

blanca, bien que la région de la capitale attire des investisseurs du monde entier.

Pour démontrer les hypothèses des différents investisseurs visant des régions concrètes, comme dans le cas de l'Ukraine, des régressions logistiques binaires ont été utilisées pour comparer la fonction locale avec le pays d'origine des investissements en nouvelles installations. La première peut être considérée une variable indicatrice par pures nécessités de l'entreprise tandis que le second fonctionne comme une représentation de la distance physique. Par conséquent, dans le cas de Tanger-Tétouan, la courte distance physique avec l'Espagne est très significative et le principal élément déterminant du choix de la localisation des investisseurs. Cela coïncide avec le cas de la région occidentale de Lviv en Ukraine qui attire l'IDE de l'UE qui est très proche. Les investisseurs choisissent principalement le Grand Casablanca car il s'agit de l'un des noyaux économiques du pays pouvant satisfaire suffisamment les besoins concrets de localisation pour des projets axés sur les services.

Conclusion

Nos résultats démontrent clairement que les facteurs spécifiques des régions influent sur la décision de localisation dans les États en transition, au sein desquels les processus de changement sont assez inégaux. Le niveau de qualité institutionnelle, tant en Ukraine qu'au Maroc n'est pas suffisant pour diversifier l'origine des flux d'IDE entrants, en particulier dans le cas du Maroc car la plupart des investisseurs étrangers proviennent de la France et de l'Espagne, ni pour encourager une distribution plus équitable des flux de capital étranger entrants en rapport avec les régions frontalières dans le cas de l'Ukraine. De même, il est nécessaire de se concentrer sur la promotion de la position stratégique des régions d'accueil pour attirer les in-

vestissements afin de garantir que la mise à profit des effets de synergie créés sur la base d'éléments déterminants régionaux diversifiés des IDE qui seront reçus.

Comme il a été indiqué auparavant, nous n'avons pas pu réaliser une étude au Maroc. Pour cette raison, les conséquences politiques sont uniquement valables pour l'Ukraine. Les législateurs devraient prêter une attention particulière à l'amélioration de la qualité institutionnelle. Il est nécessaire de diversifier l'origine des investisseurs, en particulier ceux provenant de la CEI dans le cas de la région de Kharkov. Pour créer des facteurs régionaux qui attirent les investisseurs étrangers, il faut que les gouvernements régionaux développent une position stratégique, propre à chaque région comme les avantages de la localisation des régions d'accueil. Une des positions stratégiques les plus importantes est le capital humain, car il existe une forte demande de main-d'œuvre et une concentration des centres de connaissances. On pourrait pour ce faire créer des pépinières d'entreprises spécifiques pour chaque région dans laquelle participeraient des entreprises nationales et étrangères, ce qui pourrait promouvoir la coopération entre les entreprises et consolider la base de l'éducation et de la recherche ainsi que le développement local.

D'autre part, il est nécessaire de collecter des informations basées sur des données micro-économiques pour pouvoir tirer des conclusions politiques concrètes pour le Maroc. ■