

Université Lumière Lyon 2

École Doctorale de Sciences Economiques et de Gestion

Faculté de Sciences Economiques et de Gestion

Équipe de recherche Triangle (UMR 5206)

THÈSE

POUR LE DOCTORAT ÈS SCIENCES ECONOMIQUES

Institution et Investissement

*Impact de l'environnement institutionnel sur
l'entrée d'IDE au Cambodge*

présentée et soutenue publiquement par

Narith CHAN

Le 17 Mai 2011

Sous la direction de Bernard BAUDRY

JURY

M. Bernard BAUDRY	Professeur à l'Université Lumière Lyon 2, <i>Directeur de thèse</i>
M. Emmanuel BLANC	Maître de conférences à l'Université Lumière Lyon 2
M. Guéliffo HOUNTONDI	Professeur à l'Université Pierre-Mendès-France Grenoble 2, <i>Rapporteur</i>
M. Michel RAINELLI	Professeur à l'Université de Nice Sophia-Antipolis, <i>Rapporteur</i>

*En mémoire de mon père **Penh Chan***

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE

CHAPITRE 1. Déterminants institutionnels de l'IDE: une revue de littérature

Section I. Institution, investissement et développement

Section II. Environnement institutionnel et attractivité des IDE

CHAPITRE 2. Economie, Investissement et encadrement institutionnel au Cambodge

Section I. Situation de l'économie et de l'entrée d'IDE au Cambodge

Section II. Les caractéristiques de l'environnement institutionnel cambodgien

CHAPITRE 3. Impact de l'environnement institutionnel sur l'entrée d'IDE au Cambodge

Section I. L'accueil des investissements directs étrangers au Cambodge

Section II. Indicateurs de l'environnement institutionnel et sa relation avec l'entrée d'IDE au Cambodge

CONCLUSION

Remerciements

Je tiens à exprimer mes sincères remerciements à Monsieur le Professeur Bernard Baudry pour l'encadrement de ce travail. Je le remercie également pour ses conseils, son attention et sa disponibilité tout au long de cette thèse.

Je tiens aussi à exprimer ma reconnaissance au Gouvernement Français, dans le cadre du projet de la coopération à l'Université Royale de Droit et de Sciences Economiques de Phnom Penh, pour le financement durant les premières années de ma recherche.

Que soient également remerciés Malay Lim, Romel Muong, Tho Bui, Virgile Chassagnon et la famille Lim pour l'encouragement, le soutien et les lectures dans les différentes étapes de l'avancée de ce travail.

Enfin, je remercie ma femme Sophya Fadeth et toute ma famille pour la confiance et la patience tout au long de ces années de doctorat.

INTRODUCTION GENERALE

Aujourd'hui, l'économie institutionnelle reste un vaste champ d'intérêt. Parmi les économistes, il existe un consensus sur certains points, comme le rôle prépondérant des institutions et l'analyse possible des déterminants de ces dernières par les outils économiques. Même l'économie néoclassique, qui a longtemps ignoré les institutions ou les considérant comme exogènes, commence à incorporer l'étude des celle-ci. Toutefois, deux mouvements de pensée sur l'institution se distinguent clairement des autres: *the Original Institutional Economics* ou l'Ancien institutionnaliste et *the New Institutional Economics* ou la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI). Tandis que pour l'ancien institutionnaliste, l'action et la pensée sont construites socialement à travers la participation à la vie de groupe avec l'institution qui détermine le comportement des agents, la NEI émerge en posant le concept d'institution vu comme des contraintes ou des règles du comportement formant une structure sociale dont la coopération humaine a besoin. La Nouvelle Histoire Economique ou *The New Institutional Economic History* de North, l'un des deux volets de recherche de la NEI, se construit autour et en réaction à l'approche néoclassique, avec pour ambition de comprendre la performance économique des sociétés dans le temps.

La recherche sur le rôle des institutions dans l'économie est ainsi, apparue dans le paysage de la science économique depuis le début du 20^{ème} siècle dans l'ancienne tradition de l'institutionnalisme américain.

I. Approches institutionnalistes de l'analyse économique

L'Ancien institutionnalisme comme la Nouvelle Economie Institutionnelle, constitue un programme de recherches qui repose sur des objectifs bien identifiés dont l'institution est le noyau dur. Les questions centrales telles que pourquoi les institutions existent, pourquoi se développent elles de manières différentes ainsi que sur leur efficacité sont posées par les deux mouvements. Il paraît donc, légitime de s'interroger sur les liens existant entre ces deux courants. Mais on constate que même si Williamson porte un intérêt particulier sur Commons, en reprenant l'utilisation de catégories analytiques comparables, il n'en reste pas moins que la confrontation des deux conceptions attachées à ces catégories, conduit à rejeter l'hypothèse d'une affiliation directe entre les deux courants.

1.1. De l'Ancien Institutionnaliste à la Nouvelle Economie Institutionnaliste

L'institutionnalisme américain constitue le premier courant à ériger les institutions comme catégorie cruciale pour l'analyse économique. Bien qu'il ait été dominant aux Etats-Unis entre 1890 et 1940, il reste largement ignoré en Europe. Mais l'intérêt pour les institutions n'était pas exclusivement américain. Il existait à la même époque en France et en Allemagne des réflexions qui ne manquaient pas de points communs avec les préoccupations institutionnalistes américains, mais dont l'impact n'est cependant pas comparable. Cet institutionnalisme constitue une voie hétérodoxe pour l'économie dans un contexte où le marxisme n'a jamais eu l'influence qu'il a pu avoir en Europe [Hodgson 1994]. Pour les économistes de la NEI, l'ancien institutionnalisme ne repose sur aucune théorie, ou encore ne constitue qu'une collecte normale des données. Bien

qu'il y ait des voix dans le camp de l'ancien institutionnalisme désirant un dialogue et une réconciliation avec la NEI, les membres de cette dernière semblent être indifférents leur messages.

1.1.1. Ancienne Economie Institutionnelle : L'institutionnalisme américain

L'Ancien institutionnalisme est assigné à une école de pensée américaine, suivant notamment la tradition de Veblen et de Commons, tout deux reconnus comme étant des institutionnalistes américains. Ce courant a été très connu durant la période entre deux guerres mais tend à disparaître progressivement après la seconde guerre mondiale. Historiquement daté et historiquement marqué, l'institutionnalisme américain se construit à partir d'une pluralité de travaux, relativement indépendants. Il ne représente pas une pensée unifiée et bien définie en termes de méthodologie et de programme de recherche. En résumé, ce courant est né avec l'œuvre célèbre de Veblen parue en 1899¹ et se poursuit par les travaux de ce même auteur, avant et après la première guerre mondiale. Dans l'entre deux guerres, Commons prend la suite de Veblen avec le principe d'une analyse commune de la vie économique et des institutions conditionnant la vie en société.

a. Institutionnalisme américain et sa pensée

Avant 1918, l'institutionnalisme américain n'est pas encore considéré comme une école de pensée identifiable, mais déjà les travaux de Veblen, qui appartenait à la génération intellectuelle *post-methodenstrei* (querelle des méthodes), ont connu une popularité immense. Parmi les économistes il était admiré et considéré comme un penseur incisif et un critique légal. Les travaux de Veblen ont souvent été cités dans les journaux académiques, y compris dans les journaux économiques les plus connus [Rutherford, 2001]. Il faut attendre jusqu'en 1919, pour voir apparaître, pour la première fois, le terme

¹ Article de Veblen en 1899, "*The theory of the leisureclass : An economic theory of institution*" qui, selon Trigg (2001), représente encore une critique puissante de théorie de la consommation néoclassique.

« *Institutional Economics* », désignant le courant institutionnaliste aux Etats-Unis, dans les publications académiques [Rutherford, 2000].

Entre 1918 et 1920, de nombreuses publications promouvaient l'approche institutionnaliste aux Etats-Unis, créant ainsi un mouvement dont Hamilton, Clark et Mitchell faisaient figures de leaders [Rutherford, 2000]. Bien que Veblen fût considéré comme l'homme ayant beaucoup influencé, ce mouvement institutionnaliste n'est pas connu comme pure et simple Veblenien. L'institutionnalisme américain de l'entre deux guerres consiste toujours à combiner l'analyse des institutions de Veblen avec d'autres aspects comme les institutions légales, le réformisme social pragmatique, appliquée à sa propre méthodologie qui est très empirique. A part, Veblen il y avait donc, d'autres figures qui ont inspiré comme Adam, Ely, Cooley et Dewey.

Commons est devenu membre du mouvement institutionnaliste américain en 1924 avec la publication de son *Legal Foundations of Capitalism* [Rutherford, 2000]. Même si l'adhésion de Commons dans ce mouvement institutionnaliste semble poser un problème d'interprétation, car moins influencé par Veblen que les autres, mais son intérêt partagé pour la génération précédente comme Adam et Ely l'aide à s'imposer. Il partage actuellement le titre de fondateur de l'institutionnalisme américain avec Veblen.

D'origine allemande, l'institutionnalisme américain était très développé et rattaché à de nombreuses écoles de pensée durant l'entre deux guerres [Hodgson 1994]. Ce mouvement a promu l'étude des institutions et de l'histoire dans le champ d'économie politique contre la méthode abstraite et déductive cherchant à faire de l'économie, une discipline scientifique avec une large applicabilité à partir d'un nombre d'hypothèses restreintes. L'institutionnalisme américain a eu beaucoup d'influence, tant dans la politique économique que dans la politique sociale, en particulier avant et au moment de *New Deal* du président Roosevelt², avant de commencer son déclin dans les années 1935-1936.

² Cette influence est démontrée même dans les études très récentes telles que Vaughn (1999), et Rutherford et DesRoches (2008).

Hamilton souligne en 1919 que les principaux aspects qui distinguent l'institutionnalisme sont le caractère radical de sa critique de l'économie orthodoxe et l'idée de lui opposer une approche évolutionnaire. En effet, pour ce courant de pensée, dont l'influence de l'école historique allemande est très marquée, l'économie est une conception d'un système ouvert, évolué dans le temps historique et soumis aux processus de causation cumulative au lieu de l'approche théorisée qui se concentre exclusivement sur l'équilibre mécanique [Hodgson 1994]. Il rejette la conception rationaliste de l'action et les hypothèses utilitaristes des comportements. Si chez les néoclassiques, la vérification des prédictions est opérée par déduction logique, pour ce mouvement de pensée, la testabilité est réalisée par l'étude de cas et par les vérifications statistiques ou historiques. Il privilégie ainsi, la description par rapport à la prédiction.

Avec la dichotomie Veblenienne qui est très influencée par l'évolutionnisme biologique et social britannique de Darwin et Spencer, ce courant institutionnaliste défend une conception évolutionniste des institutions économiques [Parada, 2002]. L'étude du changement institutionnel et surtout de la nature et des moteurs de ces changements, constitue ainsi l'objet proéminent de la recherche dans les sciences sociales. Ce courant rejette le naturalisme, selon lequel les phénomènes sociaux sont d'essence naturelle et échappent à tout contrôle et régulation. Les arrangements sociaux sont au contraire, pour ces économistes, susceptibles d'être modifiés par l'action collective. L'ordre du marché n'a pas de caractère spontané, ainsi, l'ordre économique et social est créé et maintenu par ajustements institutionnels en partie volontaires [Dutraive, 1993]. De fait, l'approche de l'institutionnalisme américain se concentre sur l'évolution du système et sur le processus social. L'innovation, la science et la technologie ainsi que le conflit d'intérêt, le pouvoir et les contraintes dans la vie économique et sociale sont, désormais, inclus dans les investigations de cette approche.

De manière générale, l'ancien institutionnalisme américain se focalise toujours sur une représentation cohérente du processus de l'économie dans le système social et dont les

interactions sont très complexes. En considérant que l'acteur institué n'est pas un simple être rationnel autonome et réactif face à un environnement qui lui serait donné objectivement, ce courant se différencie des approches économiques contemporaines. L'institution ne peut plus être appréhendée comme une contrainte sociale extérieure, mais doit être analysée comme un individu construit socialement dans un univers mental et matériel, dans une société à laquelle il participe par son activité. Ses analyses prennent appui sur des caractères culturels et collectifs des institutions en ne minimisant pas l'exercice d'une volonté des individus, en particulier dans le choix des règles ou dans la dynamique institutionnelle.

b. Concept d'"institution" dans le programme de recherche de l'institutionnalisme américain

Historiquement, l'utilisation du terme *Institutional Economics* semble se développer entre 1916 et 1918. En 1916, Hamilton a mentionné que Hoxie s'est prénommé comme étant un « *économiste institutionnel* ». C'est à ce moment là que le terme est utilisé, mais son usage reste encore limité. « *The institutional Approach to Economic Theory* » était la première conférence sur l'institutionnalisme américain organisée par Hamilton dans le cadre de L'*American Economic Association* en 1918 et les papiers issus de cette conférence étaient publiés en 1919. Le terme *institutional approach* et *institutional economics* ont commencé à être utilisés de manière générale en 1927 et les termes « institutionnalisme » et « institutionnaliste » ne sont apparus dans les publications qu'en 1931 [Rutherford, 2000].

Basé sur une analyse qui emprunte ses formes au droit mais non ses méthodes, l'institutionnalisme américain ne confond pas l'économie et le droit. Par une définition extrêmement élargie de la notion d'institution, il considère l'économie comme du droit, évacuant la politique dans ses prétentions de seul créateur de règles pour la société toute entière au profit de l'économie, épaulée par un pouvoir judiciaire qui y puise une jurisprudence [Guéry, 2001]. Le concept d'institution de l'institutionnalisme américain reste sur l'idée de Veblen qui considère que les institutions sont des habitudes de pensées

dominantes tout en respectant les relations et les fonctions particulières des individus et de la société. Du constat pessimiste d'une évaluation à l'œuvre dans l'histoire du capitalisme chez Veblen, à l'optimisme réservé et relatif mais réformiste chez Commons, l'institutionnalisme américain retrouve la problématique du pouvoir dans l'économie.

Pour Veblen (1914), une institution se définit comme « une régularité du comportement ou une règle, généralement acceptée par les membres du groupe de la société, qui spécifie le comportement dans une situation spécifique et qui peut faire respecter par soi-même et par une autorité externe »³, tandis que Commons (1931) définit l'institution comme « L'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle ». Ainsi, les deux pères fondateurs de l'institutionnalisme ont relativement élaboré indépendamment leurs concepts. Malgré la différence entre eux, il existe un lien de complémentarité tout à fait remarquable, de telle sorte qu'on prétend qu'ils sont à l'origine de deux voies alternatives de l'institutionnalisme.

Au moment où dans la pensée Veblenienne, l'individu est porté hors de l'exigence des forces culturelles, Commons décrit un monde volontaire des règles collectives. Au contraire de l'institutionnalisme matérialiste et collectif de Veblen, l'institutionnalisme collectif et régulateur de Commons assume un ordre social assuré par les hommes avec un degré élevé de constructivisme. Le concept d'institution, chez Commons crée l'ordre : l'institution c'est l'ordre. Tandis que chez Veblen, l'institution crée également l'ordre, mais l'ordre d'un pouvoir, imposé par un pouvoir, avec l'immense avantage de créer un lien impersonnel et indirect en opacifiant ce qui relève de ce pouvoir par l'institution, présentée comme une règle résultant d'un accord entre les parties.

On constate généralement que les écrits institutionnalistes sont essentiellement associés à des travaux de nature empirique ou statique dont il est difficile d'extraire une logique d'ensemble. Parmi tous les travaux, ceux associés à Veblen et ceux qui prend racine dans les œuvres de Commons constituent une signification théorique majeure [Corei, 1995].

³ Définition citée par Rutherford (1994) P. 128.

S'il est vrai que Veblen a trouvé des disciples qui ont œuvré au développement de ses institutions, en particulier Mitchell et Ayres, l'œuvre de Commons présente des caractères particuliers par rapport à cette tradition.

c. Héritages de Veblen et de Commons

Bien que Veblen n'ait pas laissé un système théorique de taille importante comme de grands théoriciens, il a laissé une porte ouverte pour une approche économique bien impressionniste à ceux qui le suivent. Avec le développement et la modification menée essentiellement par Ayres, le système de Veblen se constitue autour du concept de la dichotomie fondamentale entre aspect pécuniaire et industriel de l'économie. De manière plus large, le programme de recherche associé à l'œuvre de Veblen se concentre sur l'investigation des effets de la nouvelle technologie sur le système institutionnel et la manière dont les conventions et les intérêts sociaux résistent à ce changement [Corei, 1995]. L'évolutionnisme de Veblen semble être empreint d'un pessimisme s'appuyant tantôt sur son analyse de la dynamique décalée des institutions, tantôt sur la nature de l'évolution des systèmes industriels dont la complexité grandissante est de nature à remettre en cause sa fiabilité et à en augmenter la fragilité.

Commons, quant à lui, a porté une contribution majeure à la théorie des institutions avec l'élaboration de catégorie d'analyses qui manifestent une appréhension originale, dynamique et pragmatique. Il explique que son itinéraire de recherche se déroule en deux temps. La première, de 1895 à 1929, est une période de germination, le second, de 1929 à 1945, est celle de l'élaboration d'un cadre théorique sensiblement différent de celui de Veblen. Il explore, d'abord, les pistes de recherches théoriques offertes par l'économie Autrichienne, puis abandonne cette approche pour la sociologie des institutions. Il est considéré comme un auteur original dans le courant institutionnaliste représentant ainsi la branche pragmatique du courant. Le cadre théorique proposé par Commons a l'ambition de concilier, dans une économie institutionnaliste, la dimension éthique, juridique et économique de l'activité économique [Gislain, 2000]. Le programme de recherche issu

des œuvres de Commons est centré essentiellement sur les règles, les droits de propriété et les organisations, avec son évolution et son impact sur le pouvoir légal et pouvoir économique dans les transactions économiques ainsi que dans la distribution de revenu [Rutherford, 1994].

A côté des programmes de recherche selon les travaux de Veblen et ceux de Commons, se développent d'autres études dans le cadre de l'ancien institutionnalisme américain. Ce mouvement connaît, ainsi, dans les années 1920-1930, une période florissante. Certains institutionnalistes font preuve d'originalités, d'autres adoptent une position méthodologique que l'on pourrait qualifier de minimaliste au sens où elle se limite à la narration raisonnée des comportements économiques institués. On peut citer de grands auteurs comme Clark, Burns, Berle et Means. Mais dans tous les cas, les fonds communs de ces approches fournissent des éléments d'analyse économique montrant la nécessité de la régulation de l'activité économique par les agences gouvernementales de contrôle ou de planification des structures industrielles.

Mais bien que l'intérêt porté aux institutions reste très marqué, avec la consécration de trois prix Nobel d'économie⁴ ainsi que par l'ensemble croissant de publication, l'ancien institutionnalisme américain n'a actuellement pas une très bonne réputation. Les remarques de Coase en 1984 et de Williamson en 1996 ne cessent d'être répétées. Pour Coase, l'ancien institutionnalisme n'était pas théorique mais anti-théorique, tandis que Williamson reproche le contenu descriptif de ce courant [Hodgson, 2004]. L'anti-théorisme est donc devenu progressivement le label désignant l'institutionnalisme américain, ce que contestent les économistes de cette tradition. Ce courant se met à décliner durablement depuis le lendemain de la seconde guerre mondiale après avoir connu un destin surprenant, surtout dans les années vingt et trente aux Etats-Unis. Dans les années cinquante et soixante, quelques économistes tel que Ayres, Gruchy, Galbraith et Hirschman, sont connus comme ceux qui la sauvegardent encore.

⁴ Trois prix Nobel d'économie : Coase, North et récemment Williamson, mais Williamson parle aussi de quatre autres en comptant Arrow, Hayek, Myrdal et Simon.

De nombreux facteurs peuvent être mobilisés pour expliquer la dégradation de l'institutionnalisme américain. Hodgson (2004) en distingue deux groupes : les facteurs internes et les facteurs externes. Pour cet auteur, le changement de l'environnement intellectuel, la grande crise et la deuxième guerre mondiale sont autant de facteurs externes de déclin qui s'ajoutent à d'autres facteurs internes.

1.1.2. La Nouvelle Economie Institutionnelle : un nouveau concept d'institution ?

La NEI se constitue et s'articule autour de la question des institutions, mais comme son nom l'indique, elle se distingue de l'ancien institutionnalisme américain. A l'opposé des écrits de Veblen et de ses disciples, la NEI est le résultat de travaux issus du courant *mainstream* de la théorie économique. La NEI se développe considérablement à partir des années soixante-dix, et constitue un programme de recherche progressif. Elle vise l'explication théorique des institutions sociales dans des domaines aussi divers que l'histoire, le droit et l'organisation industrielle, à travers une référence commune à la minimisation des coûts de transaction.

a. La NEI : histoire et concepts

Introduit par Williamson en 1975, le terme « *New Institutional Economics* » devient un terme standard sous lequel les économistes qui s'intéressent aux aspects de l'économie des institutions sont rassemblés. Les concepts de coûts de transaction, de la rationalité procédurale et de l'idéologie ainsi que celui de l'approche de science cognitive de la NEI s'intègrent difficilement aux hypothèses de l'économie néoclassique. Son but de remplacer l'analyse courante avec quelque chose de mieux, pourrait être non compromettant dans un paradigme qui ouvre un ensemble d'objectifs relatifs aux méthodes de recherche.

Le terme de NEI a été mentionné en 1980 dans le *New York Times* comme étant une nouvelle direction, permettant aux économistes de s'extirper de leurs vieux et stériles arguments à répétition [Langlois, 1986]. En 1983, la première conférence internationale de la NEI est organisée avec douze papiers développés autour de ces thèmes. Depuis, ce type de conférence regroupant les différentes contributions de la NEI dans la science économique, continue à être organisé chaque année.

La question de la nature de la firme développée par Coase en 1937 et celle du rôle de l'autorité précisée par Barnard en 1938, marquaient le début de la NEI. Ajoutant à ces travaux, le modèle de Simon dans son article de 1951 sur la relation d'emploi et l'article d'Arrow en 1964 sur le rôle du contrôle dans la hiérarchie marquent le début du mouvement [Ménard, 2005]. A partir de ce moment, de nombreuses publications ont participé à la formation de cette approche. Williamson a commencé dans son article de 1971 à mettre en évidence le rôle des coûts de transaction dans l'étude de l'intégration verticale. Par cette étude, l'idée du programme de recherche sur le meilleur mode de gouvernance est née. Il a aussi montré le contrat comme un élément clé. Dans la même année, Davis et North publient leur livre, « *Institutional Change and American Economic Growth* », imposant une autre branche de la NEI. Le réexamen de l'approche Coasienne, avec l'interprétation de la firme comme nœud de contrat d'Alchian et de Damsetz en 1972, et le livre « *Limits of Organization* » d'Arrow en 1974 sont des œuvres incontournables du mouvement. Toutefois, la publication de « *Market and Hierarchies* » de Williamson en 1975 signe un point tournant [Richter, 2005]. Dans ce livre qui a eu beaucoup d'influence, Williamson utilise pour la première fois, le terme « NEI » qui regroupe les aspects de la micro-théorie, de l'histoire économique, de l'économie des droits de propriété, du système comparatif, de l'économie du travail et de l'organisation industrielle. Ce livre dresse un bilan des éléments dispersés, y compris son œuvre précédant, dans une structure cohérente qui relie les coûts de transaction, les arrangements contractuels et les modes d'organisation. Klein et al. en 1978 concentre leur attention sur le rôle de l'investissement spécifique et les risques de *hold-up*. Ainsi, un courant de recherche et de controverse est né [Ménard, 2005].

En 1997, l'*International Society for New Institutional Economics* ou la SINEI est créée. Lors de la conférence inaugurale à l'université de Washington St. Lui, North, Williamson et Coase décrivent la NEI en précisant l'objectif immédiat, qui est de remplacer les modèles abstraits et statiques de l'économie néoclassique. Coase avertit en cette occasion que l'attaque frontale sur le néoclassicisme ne serait pas nécessaire ni souhaitable. Pour lui, il suffit de se concentrer sur des problèmes factuels pour archiver un développement théorique approprié. Il précise enfin que la théorie du marché (l'offre et la demande) ne sera pas remplacée, mais sera rendue plus fructueuse [Richter, 2005].

Dans les ouvrages collectifs qui, le plus souvent, regroupent des textes présentés dans les différentes conférences ou parus dans les revues scientifiques, on remarque souvent la tentation des coordinateurs dans la classification des théories dans le cadre de la NEI.

Selon Richter (2005), de Furubotn et Richter en 1984 à Clague en 1997, en passant par Langlois (1986), Nabli et Nugent (1989), Harris, Hunter et Lewis (1995), et Drobak et Nye (1997), des différentes théories ont été remarquées. Parmi elles, l'économie des coûts de transaction (ECT), la nouvelle histoire économique ou *the new institutional economic history*, l'économie des droits de propriété et la théorie de contrat sont les plus cotés. Si on en croit Nabli et Nugent (1989), la théorie de l'action collective d'Olson peut prétendre, elle aussi, au mérite d'être classée parmi celles de la NEI.

Le développement de l'économie des coûts de transaction est dû principalement à Coase et par la suite, à Williamson qui propose un modèle de la firme comme institution alternative au marché. Williamson analyse l'origine des coûts de transaction, repéré par Coase comme les coûts d'utilisation du système de prix. Le concept de transaction a par ailleurs été traité par Commons [Baudry, 1995]. Elle s'est constituée d'un discours analytique solide, dont la référence et l'utilisation sont à présent généralisées. Dans le cadre de cette théorie, l'utilisation du marché ou le système de prix, génère des coûts que supportent les agents dans leurs transactions. L'existence de ces coûts de transactions explique la présence de la firme dans laquelle le mécanisme des prix est remplacé par

l'autorité ou la hiérarchie. La question à résoudre est : quelles sont les dimensions principales sur lesquelles se différencient les transactions ? Cette question nous amène à réfléchir sur le principe de la gouvernance qui se définit comme un cadre contractuel explicite ou implicite dans lequel se situe une transaction [Williamson, 1981].

La Nouvelle Histoire Economique, qui représente un autre grand volet de recherche de la NEI, est un projet de l'histoire économique scientifique qui utilise des séries de données historiques quantitatives dans le but d'appliquer des modèles de comportements explicites, cohérents, rigoureux et testables empiriquement. Les différents travaux de North montrent que la connaissance des facteurs de la théorie néoclassique, à l'origine de la croissance économique, est largement insuffisante pour comprendre celle-ci. Il est indispensable d'analyser la manière dont s'opèrent les transformations de la vie publique et du droit, provoquant l'apparition des formes économiques génératrices de croissance. Pour cette approche, les causes de la croissance doivent être recherchées du côté de l'environnement institutionnel. Le concept est cohérent avec celui des coûts de transaction et des droits de propriété, sources de différences de performances économiques.

Dans le cadre de la NEI, ces deux branches de recherche sont ainsi développées de manière remarquable et distincte. D'une part, le courant qui met l'accent sur l'arrangement institutionnel comme mécanisme d'organisation ou de gouvernance des transactions et d'autre part, celui qui soutient l'importance de l'environnement institutionnel dans le développement économique. Pour l'un, les arrangements organisationnels sont le fruit des accords contractuels librement choisis par les acteurs économiques pour réduire le coût. Ils organisent les relations économiques des agents sous formes de marché, de contrat à longue durée ou de firme. Pour l'autre, l'environnement institutionnel est constitué de règles de jeu qui s'appliquent dans le secteur privé et public. Il s'impose à l'ensemble des individus à travers un faisceau de règles, de lois, d'institutions politiques mais aussi de coutumes et de normes sociales. L'environnement institutionnel est donc, constitutif d'un système social assez complexe, et a un double rôle : organiser les relations économiques entre les individus et veiller à

l'allocation des ressources entre les différents usages possibles. La NEI intègre ainsi, une dimension macroéconomique et macro-sociale. Pour seul objectif de démontrer l'efficacité sociale de modes de coordination non-conformes aux enseignements de la théorie microéconomique néoclassique sans pour autant les contester. L'intersection entre ces deux branches est ainsi importante.

En effet, l'analyse de la structure des institutions économiques, et sur ces forces historiques, sociales et culturelles, peut avoir de l'influence sur les différents arrangements institutionnels. Pour la NEI dans le monde, en présence des coûts de transaction, les institutions ont pour rôle de réduire l'incertitude dans l'échange économique. Elles tentent à faire baisser les coûts de transaction. Ce déclin tendanciel des coûts de transaction, encouragé par l'uniformisation des codes techniques de transmission de l'information et la sécurisation des échanges, entraîne un déplacement de l'efficacité au sein des arrangements institutionnels. L'environnement institutionnel contribue ainsi fortement à déterminer le meilleur mode d'organisation des transactions en termes de coût de transaction. Il détermine la nature des contrats ou arrangements conclus entre les acteurs économiques.

b. Méthodologie de recherche de la NEI

Bien que, parmi les différentes théories de la NEI on peut trouver les différentes hypothèses et postulats, le concept d'institution semble être semblable en suivant les pistes indiquées par North (1990). La NEI fait l'hypothèse qu'il y a une variabilité très faible des institutions au cours du temps, ce qui démontre l'importance de la stabilité et de la durabilité dans l'identification et la caractérisation des règles du jeu. De plus, les institutions dans la conception de la NEI sont abstraites et impersonnelles au sens où elles transcendent les individus et les organisations. Elles sont donc perçues comme non arbitraires, s'imposant de façon non discrétionnaire à toute une classe d'agents ou d'entités bien définies. Enfin, les institutions ont un caractère normatif. Elles n'existent que par les dispositifs définissant l'ensemble limité des alternatives acceptés à un moment donné dans une société [North, 1986].

North (1990) définit les institutions comme « les contraintes qui, résultant de l'action des individus, structurent les interactions humaines ». Mais pour Williamson (1985), les institutions ne sont rien d'autre que les différents modes de gouvernance des transactions. Elles sont donc, une variable expliquée par le choix des agents pour des raisons d'efficacité. Selon ces économistes, les institutions n'existent que par les dispositifs qui définissent ensemble les limites des alternatives acceptées à un moment donné dans une société. Les institutions possèdent ainsi une double face et le concept d'*enforceability* et d'*enforcement* jouent un rôle clé [Ménard, 2003]. Elles restreignent nécessairement et considérablement le domaine d'action des agents individuels, et permettent le développement de l'activité transactionnelle.

Pour North, les institutions sont les règles de jeu de la société. C'est à travers elles que les individus structurent leurs interactions. Sans elles, il n'y a pas d'ordre ni de civilisation. Elles comportent trois dimensions: (1) Les règles formelles, constitutions, lois et règlements, sont simples et sont appliquées par des institutions politiques. (2) Les règles informelles, les normes de comportement, conventions et codes de conduite auto-imposés qui régissent tant d'interactions entre les individus, sont plus complexes et moins bien comprises. (3) Enfin, la mise en application de ces règles formelles et informelles. Dans cette perspective, un environnement institutionnel ne se caractérise pas seulement par la production de règles et/ou de normes (d'où le problème des types de règles), mais aussi et surtout par la production de dispositifs destinés à la mise en œuvre de ces règles et par leur mise en application effective.

La NEI donne ainsi deux aspects à l'institution. L'aspect « arrangement institutionnel » qui représente le cadre contractuel explicite ou implicite dans lequel se situe une transaction et l'aspect « environnement institutionnel » qui joue le rôle de règles du jeu et qui structure les interactions des agents économiques. Le choix du type d'arrangement institutionnel d'un agent économique, dans le but de minimiser les coûts de transaction doit se faire dans l'encadrement de l'environnement institutionnel dans lequel se trouve

cet agent. Dans ce sens, Ménard (2003) propose une définition de l'institution qui se veut synthétique. Pour lui, l'institution est « un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions ».

Du point de vue méthodologique, la NEI prend comme point de départ les hypothèses de l'économie néoclassique ou l'économie standard, sans être vraiment néoclassique. Mais en un sens, la NEI ne présente aucune originalité méthodologique concernant sa démarche en matière de recherche [Ménard, 2003]. Ceci dit, l'hypothèse de la rationalité limitée et celle du comportement opportuniste sont retenues par les auteurs de la NEI. La première hypothèse se heurte à la sensibilité néoclassique dans la mesure où elle conduit à questionner le postulat de maximisation tandis que la deuxième hypothèse perturbe fortement les auteurs hétérodoxes qui y voient une continuation de l'idée que les agents sont essentiellement calculateurs.

On peut donc dire que la NEI suit la méthode de l'économie standard⁵ dans la mesure où elle ne rejette pas les hypothèses clés de celle-ci mais elle mobilise aussi des éléments originaux. Elle utilise des techniques non conventionnelles dans au moins deux directions : celle de l'analyse comparative et celle du recours aux études de cas. Elle s'inscrit ainsi dans un raisonnement de méthode appelée « standard étendue ». C'est-à-dire une méthode dans laquelle l'hypothèse traditionnelle de rationalité individuelle optimisatrice, hypothèse qu'elle étend même dans plusieurs directions, est conservée, mais élimine celle d'une coordination limitée aux prix de marché : les agents économiques dans (et en dehors) les organisations peuvent élaborer des règles de jeu sophistiquées pour gouverner leurs relations contractuelles. Selon cette méthode, les agents disposent d'une information imparfaite asymétrique qui est abordé généralement dans le cadre d'une relation d'agence. La combinaison d'une hypothèse de rationalité

⁵ La méthode « standard » est celle du corpus actuel des sciences économiques communément partagé au sein de la profession des économistes. Elle forme la matière des manuels de microéconomie et de macroéconomie ainsi que la matrice des articles scientifiques publiés.

individuelle forte avec un contexte d'information asymétrique ouvre la possibilité que les membres de l'organisation trichent sans pour autant violer ouvertement les règles.

c. La NEI et l'institutionnalisme américain

Si on reprend les mots de Coase concernant le changement dans la théorie économique nécessaire à l'incorporation de l'analyse des institutions, il dit que ce changement n'est pas un résultat de l'attaque frontale contre le courant *mainstream* de l'économie. Il va être le résultat de la recherche des économistes sur les branches ou sous-sections de l'économie en adoptant une approche différente comme ce qui s'est déjà vraiment passé [Coase, 1999]. Cette suggestion du chef de file de la NEI montre clairement que ce mouvement reste un courant attaché au paradigme néoclassique contre lequel l'ancien institutionnalisme s'oppose. La division enracinée de ces deux courants n'est donc pas surprenante. Dans tous les cas, la différence entre ces deux courants ne nous permet pas de dire que l'ancien et le nouvel institutionnalisme peuvent coexister dans un même programme de recherche mais d'un autre point de vue, cette diversité permet le développement de l'analyse des institutions.

Le caractère standard de la NEI qui explique les institutions en termes de comportement maximisateur de l'agent économique individuel se heurte fortement à la conception des anciens institutionnalistes comme Veblen, Ayres et Commons. Mais les conflits entre ces deux traditions ne se limitent pas à ce point précis [Rutherford, 1994]. Dans la littérature de l'ancien institutionnalisme et dans celle de la NEI, on trouve d'autres points de divergences.

Rutherford (1994) relève cinq problèmes vus comme centre de conflits entre ces deux mouvements institutionnalistes. (1) La méthode formelle dans le développement des modèles théoriques chez la NEI s'oppose à la méthode moins formelle de l'ancien institutionnalisme, y compris en matière d'approches historiques et littéraires. De plus, (2) l'appui sur le comportement individuel pour conduire aux institutions sociales chez l'un et l'effet des institutions sociales au profit du comportement individuel chez l'autre

fait aussi la différence entre eux. (3) La validation de l'explication rationnelle par la NEI et la capacité de la conception rationaliste jugée limitée par l'ancienne approche peuvent aussi être source de conflit. (4) Le prolongement de l'explication de l'institution jusqu'à considérer comme résultant du processus de la main invisible s'oppose clairement à la conception délibérée de l'institutionnalisme américain. Enfin, (5) la base sur laquelle le jugement normatif peut être fait et le rôle approprié de l'intervention de l'Etat dans l'économie est aussi un centre de conflit entre ces deux courants institutionnalistes.

Bien qu'il y ait des différents points et arguments qui divisent la NEI de l'ancienne tradition institutionnaliste, tant sur le problème analytique que méthodologique, la complémentarité entre ces deux mouvements peut être utile dans la promotion de l'analyse des institutions. Ceci dit, la différence entre eux est significative pour conclure sur un lien possible. La proposition de Stanfield (1995) qui aimerait que la NEI et l'ancien institutionnalisme développent ensemble les transactions institutionnalisées, apparaît comme un défi insurmontable, tant l'idée que la NEI représente actuellement la survie de l'ancien institutionnalisme est contestée. Bien que Williamson (1975) ait évoqué clairement l'ancien institutionnalisme américain au titre de prédécesseur des travaux de la NEI, il porte un diagnostic catégorique sur la portée du courant. Pour lui, les institutionnalistes américains se sont perdus dans la critique méthodologique sans produire de théorie. En ce qui concerne la conception de la théorie économique, un certain nombre de points communs entre ces deux mouvements peuvent être relevés. L'ancien institutionnalisme et la NEI veulent communément s'inscrire dans un courant de réforme de la pensée économique dominante. Chacun prétend rompre avec l'abstraction caractéristique de l'économie académique dans ses aspects les plus formalisés, en particulier par la promotion de l'étude des institutions [Dutraive 1993]. L'un des moyens que l'ancien institutionnalisme et la NEI partagent, pour rendre plus réaliste la représentation économique, est de réhabiliter le système juridique comme un élément essentiel d'analyse des comportements et des interactions économiques.

En somme, les institutionnalistes considèrent qu'il n'y a pas de laisser-faire. Les institutions comptent dans l'économie. Elles forment le système d'incitations de

l'économie et en déterminent donc la performance. Une stratégie économique qui ne tient pas compte des institutions est vouée à l'échec. North (1990) affirme que dans toutes les sociétés, des plus primitives aux plus avancées, les Hommes s'imposent des contraintes pour structurer ses relations avec les autres. Ces contraintes ou ces règles du comportement forment une structure sociale dont la coopération humaine a besoin et qui définit l'ensemble des opportunités des individus. Dans toute société, l'économie ou la politique est structurée et la structure est fonction de la manière dont on ordonne la société. C'est à travers les institutions que les individus structurent leurs interactions. Sans elles, il n'y a pas d'ordre ni de civilisation.

1.2. Déterminant Institutionnel des IDE : une voie vers la croissance

En incorporant le concept d'institution dans l'histoire économique, l'approche Northienne de la NEI montre que la connaissance des facteurs de la théorie néoclassique, est largement insuffisante pour comprendre l'origine de la croissance économique d'un pays. L'innovation, les économies d'échelle, l'éducation et l'accumulation du capital ne sont pas les causes de la croissance, mais seulement ses manifestations. Les institutions qui créent un environnement favorable à la société et plus particulièrement à l'économie sont la clé des mécanismes de croissance dans la mesure où elles participent efficacement à l'organisation des transactions. Les institutions contraignent certaines actions, autorisent d'autres et surtout, incitent des échanges en minimisant les coûts de transaction.

Plusieurs littératures empiriques confirment le cadre analytique de North. L'une des explications marquantes est celle de l'impact de ce type d'environnement sur l'entrée de l'investissement direct étranger (IDE) dont le rôle dans le développement économique est non négligeable. Une protection efficace des droits civils et des droits de propriété, une grande liberté économique et politique, un faible niveau de corruption ont, en particulier,

été associés à un niveau élevé de l'IDE, qui participe à l'explication d'une plus grande prospérité des nations.

Actuellement, pour localiser son investissement, l'entreprise cherche à minimiser au maximum, le risque. Le niveau de stabilité économique, politique et sociale, les règles relatives à l'entrée et à l'activité, les normes applicables au traitement des filiales étrangères, les régimes de fonctionnement et la structure de marchés, les accords internationaux sur l'IDE ainsi que la politique des privatisations et les régimes commerciaux et fiscaux déterminent en grande partie le niveau de ce risque d'investissement [Mallampally et Sauvart, 1999 ; CNUCED, 1998]. Mais le risque dépend aussi des incitations à l'investissement, des aides à l'investissement, et des coûts d'activité tels que les coûts liés à la corruption et à l'inefficience administrative [Bonny, 2005]. Ces deux principaux groupes de déterminants renvoient donc à un cadre institutionnel solide de chaque pays.

Dans son Perspective d'Investissement International publié en 2003, l'OCDE constate que les conditions recherchées par les entreprises étrangères s'apparentent largement à celles qui sont plus généralement réunies dans un environnement propice aux échanges. Les investisseurs internationaux sont toutefois susceptibles de réagir plus rapidement à des modifications de conditions commerciales. Pour répondre le plus efficacement possible aux attentes des investisseurs, les autorités des pays d'accueil doivent préserver la transparence du secteur public, notamment grâce à l'impartialité du système de tribunaux et d'application de la loi. Elles doivent aussi veiller à ce que les règles et leur application reposent sur le principe de la non-discrimination entre les entreprises étrangères et nationales, et être conformes au droit international. Mettre en place des cadres appropriés à un environnement concurrentiel solide dans le secteur commercial national et supprimer les obstacles au commerce international sont aussi parmi les critères recherchés. Ce sont ces facteurs institutionnels qui font la différence entre un pays et un autre, en termes d'attractivité dans l'ère de la mondialisation.

En plus des avantages en termes de ressources, de main d'œuvre, de débouchés et d'infrastructure physique, les pays hôtes aux firmes étrangères doivent posséder une infrastructure institutionnelle et réglementaire solide et propice, pour soutenir le bon fonctionnement des activités des investisseurs, et cela est valable pour tous les pays du monde quelque soit leur niveau de développement.

Les stratégies visant à attirer l'IDE consistent donc par définition, à offrir aux investisseurs un environnement dans lequel ils peuvent mener leurs activités de manière rentable sans courir de risques inutiles. En dehors d'un contexte macroéconomique stable permettant notamment l'accès au commerce international et aux ressources suffisantes et accessibles, notamment la présence d'une infrastructure adaptée ainsi que des ressources humaines, une réglementation prévisible et non discriminatoire et, sur un plan plus général, l'absence d'obstacles administratifs à la conduite des activités, doivent être mises en place. C'est la qualité des institutions qui exerce un effet significatif à long terme.

II. Les IDE au Cambodge comme champ d'application

Le Cambodge est un pays de l'Asie du Sud-Est, situé entre la Thaïlande, à l'ouest et au nord-ouest, le Laos au nord, et le Vietnam à l'est et au sud-est. Il est ouvert au sud-ouest sur le golfe de Thaïlande. Cette partie de l'Asie est par ailleurs connue sous le nom d'Indochine pendant la période coloniale. Le Cambodge est entouré de montagnes et d'une plaine centrale, très fertile, propice à l'agriculture, premier secteur économique du pays. Après l'embargo économique durant les années 80 et 90, une réforme économique tendant vers l'économie du marché est mise en route, suivie par une démocratisation politique. Les résultats économiques se sont beaucoup améliorés durant ces quinze dernières années. Cependant pour faire face aux nombreux défis que le pays doit

surmonter, des efforts doivent être soutenus dans la réforme politique et structurelle. Plus que jamais, l'objectif d'un environnement institutionnel solide est à l'ordre du jour.

2.1. Environnement institutionnel cambodgien en construction

En 1970 le Cambodge est bascule dans l'horreur de la guerre, et connaît ensuite un génocide et une violence sans précédent. Les deux décennies qui ont suivi cette période ont considérablement transformé la société et l'économie de ce petit pays. En 1991 la situation commence à changer. Malgré une forte croissance de ces dernières années, le produit intérieur brut (PIB) par habitant reste faible. Le Cambodge est l'un des pays les moins avancés (PMA). Avec une activité agricole encore traditionnelle, une inégalité marquante entre les zones urbaines et les zones rurales, des problèmes liés à la propriété foncière, l'arrivée massive d'une jeune population sur le marché du travail, les déséquilibres sont foudroyants.

Le cas de ce pays illustre bien le concept théorique de l'environnement institutionnel de la NEI. Ce concept fait l'objet de débat depuis les années 90 dans le monde, en faisant valoir que les règles officielles et non officielles qui régissent l'interdépendance des secteurs publics et privé ainsi que la structure d'incitation au sein du secteur public sont aussi importantes pour le développement que l'infrastructure physique. Ce concept cherche à comprendre pourquoi les performances économiques divergent entre les nations.

Si on en croit le concept théorique Northienne, le manque d'occasion pour construire un environnement institutionnel solide dans l'histoire du Cambodge serait la raison principale de la pauvreté dans le pays. En effet, si on revient sur l'histoire récente du pays, on voit que peu d'occasion s'est présentée au Cambodge pour bâtir un environnement institutionnel propice à supporter son fonctionnement économique. Après

avoir obtenu l'indépendance en 1953, le gouvernement du *Sangkum Reastr Niyum*⁶ s'est efforcé de construire les institutions du pays, mais ces efforts ont été interrompus par le coup d'Etat de 1970. Après ce coup d'Etat, le Cambodge a été déchiré par la guerre civile et par une profonde crise politique, sans parler de la guerre du Viêt-Nam dont il a aussi été victime. Dans la période khmère rouge entre 1975-79, les institutions, si on peut les appeler ainsi, n'existaient que pour servir le réseau de l'"*Angkar*"⁷. Après cette sombre période, dans un pays toujours en guerre civile et régi par un système d'économie planifiée où les initiatives privées n'étaient pas encouragés, il n'y avait pas d'environnement institutionnel favorable à une croissance économique.

Mais depuis la réforme de 1991, les choses ont changé. Actuellement, tout le monde semble se mettre d'accord sur l'importance des institutions comme supports incontournables du fonctionnement de l'économie de marché, des bailleurs de fonds à l'Etat en passant par les membres de la société civile. La bonne gouvernance au niveau des affaires publiques de l'Etat joue un rôle-clé. Il favorise entre autre, le climat de l'investissement du pays, un facteur clé pour attirer les investissements des étrangers. En vertu des Accords de paix de Paris de 1991, le Cambodge s'est dirigé vers une transition radicale. Le cessez-le-feu a été instauré, et les cambodgiens ont été tenus d'organiser des élections démocratiques. L'Autorité provisoire des Nations Unies y a établi les conditions propices à la mise en place d'un gouvernement civil. Depuis 1993, le gouvernement du Cambodge, avec l'assistance des bailleurs de fonds, s'est engagé dans différentes réformes institutionnelles. Ces réformes, qui se prolongent jusqu'aujourd'hui, ont pour but d'établir un climat institutionnel favorable aux investissements et au développement du secteur privé en plaçant la bonne gouvernance au cœur de sa stratégie politique.

⁶ Le nom en Khmer du régime de prince Norodom Sihanouk après l'indépendance du Cambodge (1953-1970).

⁷ L'organisation du Kampuchea Démocratique ou le régime des Khmers Rouges qui gouverne le Cambodge entre 1975-1999.

2.2. L'investissement au Cambodge : relation entre institutions et investissement est-elle évidente?

Après une longue période de destruction du tissu socio-économique, le Cambodge est entré dans une phase de stabilité favorable à la reconstruction. Mais les défis à relever sont immenses: pauvreté, défaillances institutionnelles, insuffisance ou absence d'infrastructures... Les orientations de la politique économique sont décisives. Premier PMA à adhérer à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), le Cambodge affiche sa volonté de promouvoir les réformes indispensables au bon fonctionnement d'une économie de marché, et son ouverture au commerce international et aux investissements directs étrangers.

Avec ses 14 millions d'habitants, le Cambodge occupe une place toute particulière au sein de la communauté internationale. Ainsi depuis 1991, c'est près de 600 millions de dollars par an qui sont injectés sous forme d'aides et de prêts bilatéraux. Le Cambodge est une monarchie constitutionnelle dotée d'un Parlement bicaméral et gouvernée par un «homme fort» qui, s'il n'a pu éliminer de fortes zones d'ombre, a eu la volonté d'intégrer le pays au sein de son environnement régional et international, démontrant ainsi la capacité d'adaptation et d'innovation du Cambodge.

Si personne n'ignore le drame qui a frappé le passé du pays, peu savent en revanche que la reddition des dernières armées khmères rouges date de 1998 seulement. Bien sûr, il faut évoquer l'analphabétisme (32% de la population), le pourcentage de personnes vivant en zones rurales (84%), les chiffres de la paupérisation (36%), le manque de transparence, le faible ratio PNB par habitant, l'absence de la gestion adéquate des ressources humaines... mais il faut également tenir compte les résultats obtenus, qui ont permis au pays de se reconstruire, et notamment de s'intégrer fortement dans sa région et sur l'échiquier international.

Au final, les conditions mises en place par le gouvernement cambodgien pour favoriser l'investissement étranger sont satisfaisantes mais se heurtent à des difficultés particulièrement importantes que connaissent également les entreprises cambodgiennes. A part le manque des ressources humaines, ce sont principalement des problèmes liés à un cadre juridique inexistant, à l'élaboration, à la mise en œuvre et à l'application imprévisible de la loi, aux coûts élevés, surtout ceux de l'électricité, de l'eau, et du transport, au manque de financement des infrastructures et enfin au manque d'opportunité lié à un marché intérieur restreint à faible pouvoir d'achat.

Bien que la diversification des secteurs d'activité dans les projets présentés par des investisseurs au Cambodge soit constatée durant ces dernières années, la part des IDE dans l'économie cambodgienne reste relativement faible. Si l'économie du pays est jusqu'ici tirée par deux grands secteurs, le tourisme et la confection, on voit apparaître la construction, la recherche minière, l'agro-industrie ainsi que l'énergie. Mais on constate aussi une forte présence de l'investissement cambodgien, phénomène inhabituel avant 2006. La répartition des projets d'investissement agréés en 2006 par région d'origine montre la prédominance des pays de l'Asie tels que la Corée du Sud et la Chine, la présence des projets provenant des autres régions représentent une partie relativement faible. Selon le Conseil pour le Développement du Cambodge (CDC), agent gouvernemental dont la mission est d'étudier et d'approuver les projets d'investissement, les projets d'investissement approuvés, provenant de l'Asie compte 87% (2 838 millions de dollars) des projets d'IDE approuvés sur la période 2003-2006. Y compris Taiwan et Hong Kong, la Chine surplombe le paysage avec 1 400 millions de dollars.

Cette thèse portant sur « **Institution et investissement : Impact de l'environnement institutionnel sur l'entrée d'IDE au Cambodge** » a pour ambition de participer à la vérification empirique tout en apportant la particularité cambodgienne. Elle traitera, comme son titre l'indique, de l'impact de l'environnement institutionnel dans lequel évoluent les agents économiques sur la décision d'investissement de la part des

investisseurs étrangers au Cambodge. Elle montrera l'évidence du consensus actuel sur les effets négatifs d'une infrastructure institutionnelle dysfonctionnelle, d'une primauté du droit peu respectée, d'un manque de crédibilité et de la corruption, sur l'investissement et la croissance.

A partir des différentes théories et études empiriques des pays dont la situation est similaire à celle du Cambodge, cette thèse se propose d'apporter des réponses à la question suivante : « **En raison d'une part du faible investissement local, et d'autre part du retrait progressif des aides internationaux, la situation actuelle de l'environnement institutionnel cambodgien est-elle favorable pour attirer les investissements directs étrangers dont le pays a besoin pour se développer ?** »

Dans ce sens, notre approche s'apparente à celle des positivistes qui considère que les théories sont des filets destinés à capturer la réalité, à le rendre rationnel et à l'expliquer. Ainsi, notre logique de recherche est déductive, car faisant suite à l'élaboration d'hypothèses confrontées à la réalité d'une situation. De ce fait, expliquer l'impact de l'environnement institutionnel sur l'IDE dans une perspective néo-institutionnaliste suppose de décrire l'importance des facteurs institutionnelles référencés pour préciser pourquoi ces facteurs exercent une influence sur la décision des investisseurs étrangers.

Pour répondre à cette question, la présente thèse se répartit en trois chapitres, dont chaque chapitre se compose de deux sections. Le premier chapitre décrit l'état de l'art de cette thèse en s'appuyant sur la théorie des institutions de la Nouvelle Economie Institutionnelle. Il est servi comme une revue de littérature sur laquelle la recherche est basée, alors que les deux autres chapitres sont consacrés à l'application de la théorie pour le cas du Cambodge. Le lien empirique entre les IDE au Cambodge et les différents indicateurs quantitatifs mesurant la qualité de l'environnement institutionnel du pays sont ainsi traités.

Plus précisément, le chapitre un de cette thèse donne une présentation du concept théorique qui se développe autour du rôle de l'environnement institutionnel dans le développement économique dans son ensemble mais aussi dans l'attractivité des IDE. La première section décrit essentiellement l'analyse de North qui tente d'expliquer que la différence du niveau de développement entre les nations et dans le temps s'explique largement par un environnement institutionnel différent. Le rôle de l'environnement institutionnel comme déterminant des IDE avec l'appui des études empiriques, sera aussi développé. La deuxième section du chapitre, quant à elle, explique en détail le concept de l'environnement institutionnel et sa relation avec celui de la gouvernance au niveau des affaires de l'Etat. On verra que cette notion de gouvernance développée par les organismes internationaux de développement ne donne pas seulement des éléments concrets de l'environnement institutionnel pour que les acteurs économiques, en particulier les investisseurs, puissent percevoir, mais aussi des évaluations quantitatives, qui facilitent une éventuelle comparaison entre les pays ou dans le temps. La section deux développera aussi le rôle des institutions et celui de la réforme institutionnelle dans l'amélioration de ce que les investisseurs appellent le climat de l'investissement dans les différents pays.

Le chapitre deux aborde la partie "application" dans le cas du Cambodge par une présentation de l'économie et de l'encadrement institutionnel du pays. Il présentera, dans la première section, l'état de l'économie avant la crise de 2008, la part du secteur privé dans cette économie ainsi que la statistique portant sur l'entrée des IDE. On constatera que les activités économiques dans le pays restent majoritairement informelles, mais avec l'arrivée des IDE, bien qu'encore faible, la formalisation est en route. Un bilan sur l'état de l'environnement institutionnel ainsi que son évolution résultant des différents programmes de réformes conduits actuellement par le gouvernement avec l'assistance de la communauté internationale sera ensuite dressé dans la section deux du chapitre. On verra que les institutions cambodgiennes sont actuellement en phase de reconstruction pour supporter le fonctionnement de son économie de marché. Malgré une forte croissance économique de ces dernières années, une mutation institutionnelle

recherchant l'efficacité est au programme de réforme de l'Etat et dont les résultats sont attendus.

Après avoir montré les avantages comparatifs dont le Cambodge possède et la situation concrète de l'accueil des investissements directs étrangers dans le pays, le chapitre trois se consacre à l'évidence des relations entre facteurs institutionnels et décision d'investissement, notamment sur le choix de la localisation. La première section montrera que les différentes évaluations quantitatives de la qualité des institutions au Cambodge ne sont pas sans influence sur les investisseurs étrangers et les hommes d'affaires sur place, surtout lors des comparaisons entre pays, malgré les critiques portant sur les méthodes utilisées dans la classification. Cette évidence sera détaillée en se basant sur les enquêtes réalisées successivement depuis 2003. Une étude comparée entre le Cambodge et les autres pays les moins avancés (Haïti, le Bangladesh et la Côte d'Ivoire) sera aussi présentée avant de tirer une conclusion portant sur une analyse normative de la question d'attractivité vis-à-vis des IDE.

CHAPITRE 1

Déterminants institutionnels de l'IDE: une revue de littérature

Avec la mondialisation, la géographie n'est plus un obstacle majeur pour les entreprises. Elles ne sont plus nécessairement obligées de s'implanter près du marché. La localisation des investissements devient alors une décision cruciale en termes d'avantages compétitifs dans la mesure où les entreprises cherchent à minimiser les coûts dans leur choix de localisation de la production. Il ne s'agit pas seulement de la mondialisation du commerce mais aussi celle des investissements directs étrangers [Rainelli, 2009]. Traditionnellement, les théories du commerce international ont démontré les facteurs qui conditionnent les flux d'IDE. Ainsi, le modèle d'Heckscher-Ohlin préconise que le flux des IDE dépend de la dotation des facteurs dans le pays, tandis que la théorie de l'avantage concurrentiel des nations de Michael Porter⁸, théorie plus récente, ajoute trois autres facteurs dans l'attractivité d'une nation vis-à-vis des IDE. Pour Porter (1990), à part la dotation des facteurs, il y a aussi la condition de la demande, la stratégie et le degré de rivalité des firmes mais aussi la situation des secteurs de supports. Mais depuis les années quatre-vingt dix, la littérature sur les facteurs déterminants de l'IDE et sur le développement économique en général, s'est profondément renouvelée en attirant l'attention sur la qualité des institutions comme facteur explicatif des différences entre pays sur le niveau d'entrée de l'IDE mais aussi des taux de croissance [Bénassy-Quéré, et

⁸ Connu aussi sous le nom *Porter's Diamond*. Ce modèle sera développé plus en détail plus tard dans cette thèse.

al., 2005]. Par rapport aux pays développés, les pays en développement offrent plus de potentiel économique en terme d'investissement. Mais malgré cette incitation, les cadres institutionnels offerts par ces pays peuvent parfois freiner l'enthousiasme des investisseurs internationaux.

Ce premier chapitre présentera le concept théorique ainsi que le bilan des études empiriques sur le rôle dont l'environnement institutionnel tient dans l'attractivité des IDE, mais aussi dans le développement d'un pays en général. Ce cadre théorique et empirique se présentent en deux sections. Dans la première section, le rôle important des institutions dans le développement économique et comme déterminant dans la décision d'investissement sera développé. La seconde section étudiera, quant à elle, plus spécifiquement le facteur institutionnel dans l'attractivité des IDE. Nous verrons que cette notion de la qualité des institutions ou de solide environnement institutionnel se confond avec une autre notion qui est celle de la bonne gouvernance, utilisée de manière conventionnelle par les grands organismes de développement internationaux. Il présentera enfin un bilan des études empiriques déjà réalisées sur le déterminant institutionnel de l'IDE ou la relation entre environnement institutionnel et flux d'IDE dans le monde.

Section I. Institution, investissement et développement

Depuis la fin des années quatre-vingt dix, la littérature sur le développement économique s'est profondément renouvelée en attirant l'attention sur la qualité des institutions comme facteur explicatif des différences de taux de croissance entre pays. L'une des explications est celle du rôle de l'environnement institutionnel dans la détermination des IDE. Plusieurs études montrent qu'aujourd'hui, l'IDE joue un rôle positif dans le développement et dans la réduction de la pauvreté par le biais de sa participation dans la croissance économique, l'expansion du commerce, le transfert de technologie et de connaissance, la création d'emplois et le développement du capital humain⁹. En utilisant les différentes données, quelque soit les enquêtes d'opinions d'experts, les études économétriques au niveau de l'entreprise ou celles au niveau global, les recherches démontrent la corrélation existant entre la qualité institutionnelle, ainsi que de son endogénéité éventuelle, et le niveau des IDE dans les différents pays du monde. Ainsi, ces études de recherche contribuent à la littérature sur les déterminants d'IDE dans les économies en développement et reconsidèrent le rôle des institutions comme déterminant de l'IDE et du développement dans le monde.

Cette première section a pour but de présenter la relation entre la structure institutionnelle et le développement économique via son impact sur l'entrée d'IDE du le point de vue théorique. On verra dans un premier temps que le concept de l'environnement institutionnel qui comprend non seulement des éléments formels mais aussi des éléments informels explique bien la performance économique à travers le temps. On verra aussi que l'une des explications de cette relation est celle sur l'impact des facteurs

⁹ Une revue de la littérature a été faite en ce sens par plusieurs économistes. On peut citer Peter (2001) ; Gliberman et Shapiro, (2002) ; Tambunan, (2004) etc.

institutionnels sur l'entrée d'IDE. Ce phénomène est peu connu et peu intéressant avant les années quatre-vingt dix, mais actuellement, presque tous les gouvernements du monde y consacrent des efforts.

I. Institution et IDE dans le développement économique

Aujourd'hui, il est rare de trouver une étude sur la stratégie du développement qui ne soulignerait pas l'importance de l'institution. Les politiques de développement ont bien marché pour les pays qui ont adopté de bonnes politiques économiques pour améliorer leur infrastructure institutionnelle. La stabilité de l'environnement macroéconomique, l'ouverture des régimes commerciaux et la protection des droits de propriété, ainsi que l'efficacité des bureaucraties, peuvent fournir l'éducation, la santé et, finalement, une plus forte croissance économique. Actuellement, cette infrastructure institutionnelle est souvent qualifiée par le terme de "bonne gouvernance". Pour un pays, sa présence accélère le processus de développement. De plus, dans les pays où la gestion saine est en place, une augmentation nette du niveau d'IDE est constatée. Ainsi, une infrastructure institutionnelle solide est fondamentale pour attirer l'IDE et pour se développer.

1.1. L'environnement institutionnel et le développement

Il y a deux mille ans, Rome était le centre du pouvoir et de la richesse en Europe et il y a plus de mille ans, la Chine était le pays le plus riche du monde. Comment expliquer l'essor puis le déclin de ces puissantes nations ? Poser une telle question nécessite la mobilisation de la connaissance en sciences économiques mais aussi en histoire pour y répondre. Or, pendant longtemps la relation entre l'économie et l'histoire a suivi un autre chemin. Les sciences économiques ont négligé l'histoire et sont devenues autosuffisantes avec ses statistiques comparatives. Coase est le premier économiste à souligner cette lacune. Il a démontré que l'analyse économique ne tenait pas compte des coûts de transaction. Dans le cadre de la NEI, fondé comme nous l'avons vu, sur cette idée de Coase, North a élaboré une théorie des institutions et avait compris ce que ses prédécesseurs, qui ont développé les différentes approches après Coase, pouvaient

apporter à l'histoire économique¹⁰. En appliquant ses idées à certaines questions d'histoire économique, North en a démontré tout le pouvoir explicatif. Il en a résulté une nouvelle façon d'aborder l'étude de la croissance et du développement de l'économie, ainsi que celle des institutions, et de leurs effets économiques, politiques et sociaux.

1.1.1. Environnement institutionnel d'un pays

La contribution de North à l'analyse économique est d'avoir formulé une structure théorique applicable à l'histoire économique. L'analyse Northienne des institutions met en avant les éléments tels que les droits de propriété, les institutions et les règles du jeu économique que l'économie néoclassique considère généralement comme données. Ce cadre conceptuel a permis à North de donner à la croissance économique une interprétation nouvelle et forte utile. Il offre ainsi, des aperçus nouveaux à l'histoire de l'économie.

Généralement, on trouve les définitions d'institution surtout dans l'analyse économique de différentes traditions institutionnalistes. Ce terme « institution » n'a pas vraiment une définition universellement acceptée. Mais elle structure les incitations qui agissent sur les comportements et modèlent l'économie. Il n'existe pas un modèle institutionnel unique optimal, quels que soient le niveau de développement et l'héritage institutionnel du pays. Les modèles, d'inspiration récente, vers lesquels tendent aujourd'hui les économies développées ne sont pas forcément à projeter tels quels sur des économies dont l'héritage institutionnel et le niveau de développement sont très différents [North, 1994]. Dans la définition de l'institution donnée par North, cette dernière se compose d'éléments formels, informels et de dispositifs les mettant en application.

a. Institution formelle

Bien que le rôle des institutions soit affirmé, la formalisation des contraintes est, elle aussi, de plus en plus importante dans les sociétés dont la complexité est croissante. Les

¹⁰ Notamment les travaux d'Alchian, Cheung, Demsetz qui ont ouvert la voie aux recherches sur les droits de propriété et les coûts de transaction.

règles formelles dans un pays forment les règles du jeu politique des agents économiques. Cette formalisation, combinée avec le changement technologique tend à réduire les coûts et à encourager la précision. Ce sont les règles qui expliquent la performance économique d'un pays. La création du système légal formel est vue comme le complément de l'efficacité des institutions informelles dans la baisse des coûts de l'information, du contrôle ainsi que dans la mise en place d'une organisation. Elle rend les solutions des institutions informelles possibles aux échanges plus complexes.

Zenger et al. (2002) définissent les institutions formelles comme étant les règles qui sont facilement observables à travers les documents écrits ou les règles qui sont déterminées et mises en place à travers la position formelle telle que l'autorité ou la propriété. En passant de la constitution aux droits de propriété et des contrats individuels, elles comprennent les fonctions législatives, exécutives et judiciaires ainsi que les fonctions bureaucratiques du gouvernement mais aussi les mesures incitatives explicites et les termes contractuels. Pour Williamson (2000), la définition et la mise en place des droits de propriété et les droits de contrats sont les traits importants de l'institution formelle. En effet, les droits de propriété se développent approximativement autour des ressources et les contrats reflètent la structure incitative-désincitative implantée dans la structure des droits de propriété. Ainsi, l'ensemble des règles formelles définira la structure formelle des droits dans un échange spécifique.

En somme, on considère de manière générale que l'institution formelle est un ensemble de règles politiques, sociales et juridiques fondamentales qui établissent la base du comportement des individus dans la société. Elle est alors considérée comme règle du jeu dans toutes les interactions ou transactions entre les agents économiques. Dans ce sens, la qualité d'institution est un résultat de l'efficacité des règles de l'interaction économique et de l'efficacité de leur application. La gouvernance¹¹ au niveau de l'Etat est alors, particulièrement importante pour une construction et une sélection de ces règles

¹¹ C'est une notion qui est totalement différente de celle de la structure de gouvernance dans le sens de Williamson. Cette notion de gouvernance reflète l'action du gouvernement dans l'exercice de ses pouvoirs.

efficaces, leur diffusion et finalement leur application y compris dans la surveillance, la résolution des conflits ainsi que dans la sanction des violations.

Par ailleurs, mettre en place de nouvelles institutions comporte un coût qui peut, à des stades peu avancés de développement, être dissuasif [Rodrik, 2000]. Une politique de développement institutionnel est très complexe à concevoir, décider et à appliquer, car elle modifie en profondeur les équilibres socio-économiques des sociétés. Une telle politique requiert un niveau de formation élevé de la part des concepteurs mais aussi de la part de ses relais publics et privés, elle mobilise un nombre important d'acteurs, elle est confrontée à la culture de changement d'une société, elle heurte souvent des intérêts concentrés et organisés, elle est souvent obligée d'agir avec des outils anciens pour en forger de nouveaux, par exemple, faire appliquer des dispositifs anti-corruption par une administration corrompue [Berthelier, Desdoigts et Ould Aoudia, 2003]. Cette complexité se retrouve au niveau de la mesure, tant de la mise en œuvre des réformes institutionnelles que de leurs effets, par nature, diffus. Toute transformation du cadre institutionnel entraîne alors, des dépenses en capital humain et financier. De plus, ils peuvent s'ajouter des coûts sociaux, et/ou des coûts entraînés par la résistance des groupes des "perdants" aux réformes. Les mutations institutionnelles font donc apparaître des situations duales. La pénétration des modifications institutionnelles s'effectue d'une façon inégale selon les secteurs au sein d'une même société, créant la coexistence de profondes disparités de fonctionnement.

b. Institution informelle

Nos interactions quotidiennes, que ce soit dans le milieu familial, dans les relations sociales externes ou dans les affaires sont encadrées par les codes de conduite, les normes du comportement et les conventions. Ces éléments ne sont pas inscrits dans les règles formelles de la société mais ils sont aussi considérés comme des institutions. Ces institutions informelles correspondent à l'encastrement social regroupant les éléments qui expliquent le comportement des agents [Williamson, 2000]. Avec leurs origines

spontanées ou non-calculatives, ces institutions informelles proviennent de l'information socialement transmise.

Les institutions informelles peuvent donc, se définir comme étant des règles basées sur la compréhension implicite. Elles sont pour la plupart, socialement dérivées des documents écrits mais elles ne sont pas accessibles à travers ceux-ci [Zenger et al., 2002]. Les institutions informelles sont difficiles à calculer sur une base de l'analyse économique. North pose la question sur ce qui donne aux institutions informelles une telle influence envahissante sur les économies, surtout à long terme, mais il n'a pas de réponse à cette question. Le concept d'encastrement du niveau social et dans le contexte de continuité des relations est avancé pour expliquer ces problèmes.

Les institutions informelles sont quasiment constantes, et pour la plupart des économistes institutionnelles, elles sont données. Une identification et une explication du mécanisme dans lesquels les institutions informelles se produisent et se maintiennent pourraient aider à comprendre le changement très lent de ce type d'institution. Ce sont les éléments qui sont adoptés et qui jouent un rôle d'inertie non négligeable par la suite [Williamson, 2000].

L'importance des institutions informelles est reconnue aussi bien dans le management de la firme que dans le contexte d'échange sur le marché. Pour certains auteurs, les réseaux sociaux incarnés dans les institutions informelles tels que les normes et la confiance jouent un rôle crucial. Ces relations sociales pourraient former une sorte de contrat implicite qui a l'avantage de promouvoir la flexibilité et la sensibilité à changer les conditions en évitant la renégociation coûteuse des clauses de contrat.

1.1.2. Institution et développement économique

Dans la vie quotidienne, l'Etat fournit les services publics et fonde les institutions posant les règles du jeu de la société en échange de recettes fiscale, mais la contrainte ultime qui

s'impose à l'autorité de l'Etat est le risque de changement de gouvernement. C'est dans ce contexte que le système suscite un conflit permanent dans le sens où l'ensemble des règles qui conduisent à un produit social plus élevé ne sont pas forcément celles qui maximisent les recettes de l'autorité publique. Cela explique pourquoi l'optimum des institutions varie selon les époques et selon les pays [North, 1981]. De ce fait, la performance économique reflète la structure institutionnelle de la société. Les organisations et les individus dans la société sont des joueurs encadrés par l'environnement institutionnel. Les organisations qui ne sont rien d'autre que des différents groupes d'individus qui s'organisent pour atteindre un ou des objectifs communs et qui sont créés par les opportunités offertes par l'environnement institutionnel, sont des moteurs du changement institutionnel.

a. Institution et coûts de transaction

North affirme que l'organisation de la société qui est l'objet ultime de la théorie des institutions doit être complétée par une théorie de l'idéologie. La raison en est que des règles formelles ne peuvent pas empêcher l'existence de la tricherie. Il doit exister une idéologie, un système moral de normes pour soutenir les règles formelles. L'environnement institutionnel qui définit l'ensemble des opportunités des individus est donc, comme l'on a vu, un complexe mélange de contraintes formelles et informelles. Ces contraintes créent une interrelation qui, dans des combinaisons très variées, encadre les choix des individus dans les différents contextes. Mais, l'interaction humaine pose un grand nombre de problèmes. L'information imparfaite en est l'origine principale. A priori, il est impossible de savoir ce que va faire autrui et ce, même si les objectifs sont identiques ou convergents. Cette inconnue bloque la réalisation de toute action collective qu'il s'agisse de coordination, de coopération ou de conflit. En sélectionnant certaines issues, certaines possibilités, une institution favorise la levée de l'inconnue.

Une institution va réduire l'incertitude en polarisant sur quelques possibilités voire une seule. Elle réduit ainsi, les coûts de transaction. Mais cette sélection d'alternatives qui a un effet structurant sur l'interaction supprime un certain nombre de choix. La raison de

l'existence de l'institution que North appelle des modèles mentaux chargés de structurer l'interaction, est donc nécessaire.

North insiste sur l'impact des coûts de transaction sur le développement économique. Les institutions modifient ces coûts supportés par les agents, et rendent ainsi plus ou moins aisé le développement des échanges, et plus largement la performance économique. Selon cet économiste, le développement des échanges s'est historiquement accompagné d'une baisse du coût de transaction proprement dit, mais d'une hausse plus importante, de coûts de transaction indirects associés à l'échange qui assurent l'exécution des engagements.

En réexaminant l'hypothèse de la rationalité, North (1990) montre en outre, que les coûts d'information inter-temporels que font partie des coûts de transaction, prédominent dans la plupart des problèmes de décision. Deux problèmes conceptuels sont mis en évidence à ce propos. D'une part, celui auquel se heurte tout être humain cherchant à comprendre le monde avec sa multitude de faits, d'autre part, celui d'effectuer un tri entre ces faits en fonction de leur importance, pour aboutir à une solution optimale. Pour lui, ces coûts d'information sont plus étendus dans un contexte dynamique dans lequel les institutions ont un rôle important à jouer car les circonstances à venir, en général et les prix futurs en particulier, sont inconnus. De plus, en dehors des problèmes du passager clandestin qui ne paie pas le coût, le problème des coûts de transaction est une autre cause pour laquelle la théorie des institutions affirme que la recherche de l'efficacité n'implique pas forcément que les nouvelles institutions soient toujours optimales.

En somme, on peut dire que les institutions sont le résultat de l'action des individus, et visent à structurer et ordonner l'environnement des individus et donc, à influencer leur comportement. Elles sont les contraintes dans la mesure où elles limitent l'ensemble du possible. La présence des institutions adéquates aide à réduire les coûts de transaction. Elle participe ainsi, au développement d'un pays. L'institution est un phénomène entièrement cognitif et peut être prévue même si North en conserve un aspect collectif.

b. Institution et histoire économique

Pour North comme pour d'autres économistes de la NEI, la connaissance des mécanismes de la croissance économiques exige non seulement d'en connaître les facteurs néoclassiques mais aussi de comprendre les transformations de la vie publique et du droit, qui permettent l'apparition des formes économiques génératrices de croissance. Avec cette vision, Davis et North (1971) ont donné une nouvelle interprétation de la croissance de l'économie américaine dans l'histoire, en mettant en avant la façon dont les agents économiques ont recherché les possibilités de profit.

Davis et North (1971) emploient des raisonnements analogues pour analyser une série de thèmes essentiels à l'étude de la croissance économique. L'évolution des marchés de capitaux, la prolongation de législation sur les sociétés, la relation mutuelle entre les lois et l'expansion du secteur publique, l'aide publique à l'éducation ainsi que le changement institutionnel qui a eu lieu dans le secteur du service, sont des processus d'évolution des institutions, complémentaires aux facteurs néoclassiques retenus par ces auteurs.

Davis et North, (1971) montrent que souvent les gains procurés par l'échange n'ont été acquis qu'après modification des droits de propriété et l'invention de nouvelles institutions ou de nouvelles formes d'organisation économique. En prenant l'exemple de l'investissement dans les canaux au début du 19^{ème} siècle, ces deux auteurs expliquent que les institutions, grâce auxquelles les investissements ont pu se faire, furent d'une très grande importance dans la croissance de l'économie américaine. Bien que ne découlant que de décisions politiques, leur création n'entre pas dans le champ de l'économie néoclassique.

La fonction de l'institution permet, dans ce sens, de réduire l'incertitude inhérente à l'interaction humaine. Elle couvre l'imperfection de l'information en mettant en évidence un certain nombre de paramètres sans lesquels l'individu serait dans une situation indécise. Les institutions fournissent la structure de la vie quotidienne. Elles fournissent aussi le sentiment de connaissance bien confortable de ce qu'on fait et d'où on va [North,

1990]. La stabilité institutionnelle est donc, l'assurance pour les individus de savoir ce qui se passe. Elle est source de stabilité dans la société. Mais cette stabilité ne signifie pas une stagnation économique.

Mais pour pouvoir bâtir une théorie générale qui aurait permis d'expliquer pourquoi certains pays ont connu la croissance et d'autres pas, les économistes de la NEI, et plus particulièrement North, ne se sont pas seulement intéressés à la croissance économique américaine. Ils ont tenté d'expliquer pourquoi et comment l'Europe connaît depuis si longtemps une forte croissance de niveaux de vie, et ce, pour tous les groupes de population.

Au lieu des explications traditionnelles, à savoir la combinaison d'inventions dues au hasard de la machine à vapeur et du métier à filer associées à la formation de l'Empire britannique, North et Thomas (1973) cherchent des explications à travers la théorie des institutions. Selon cette théorie, la clé des mécanismes de la croissance d'une économie réside dans l'organisation efficace de celle-ci. En étudiant l'histoire économique de l'Europe Occidentale, en particulier des Pays-Bas, de l'Angleterre, de la France et de l'Espagne entre les années 900 et 1800, ces deux auteurs expliquent que c'est l'apparition progressive d'une organisation efficace dans le contexte de l'époque qui a permis l'essor et la richesse de cette partie du monde.

Par une vision dans laquelle l'objectif de l'histoire économique est d'expliquer la structure et les résultats des économies dans le temps, la théorie des institutions, et North plus particulièrement, élabore un nouveau cadre d'analyse de l'évolution économique. Pour lui, l'Etat fournit un certain nombre de services essentiels, pose les règles du jeu économique et fonde les institutions politiques [North, 1981]. Le renforcement des droits de propriété a induit une organisation économique plus efficace et permis une ère de croissance économique qui se prolonge encore aujourd'hui avec une continuité inégalée. L'expansion économique n'est donc pas d'abord une question de fonction de production

intemporelle, mais le résultat des institutions capables de promouvoir un sentier de croissance équilibrée.

c. Dynamique des institutions et performance économique dans le temps

Les questions sur la divergence entre les performances économiques des différentes nations et sur la performance économique des sociétés dans le temps sont au cœur de l'approche Northienne de la NEI. La performance économique reflète la structure institutionnelle de la société. Comprendre l'évolution de la performance économique suppose par conséquent, de comprendre le changement des institutions. Pour North (1993a), comprendre le changement institutionnel implique la compréhension de la stabilité institutionnelle, des sources du changement, des agents du changement et la direction du changement.

Selon la théorie des institutions, la stabilité de la structure institutionnelle s'explique par deux éléments : la hiérarchie des règles formelles, et la capacité tenace à survivre des institutions informelles. La hiérarchie des institutions formelles n'est pas un phénomène naturel. North (1990) pense à une hiérarchie créée par les individus, qui décident de la suivre par la suite. La constitution suivie par les traitées internationales, puis des lois nationales et enfin les décrets et règlements, est un exemple de la hiérarchie des règles juridiques évoqué par North.

Il existe des codifications des moyens légaux pour faire évoluer une règle donnée, car une institution est toujours reliée à d'autres institutions et une modification nécessite des décisions à caractères politiques, d'où la mise en branle des rapports de force sociaux. Le changement de ces règles implique une mobilisation plus ou moins complexe selon sa place dans la hiérarchie. Ainsi, cette altération peut être longue, difficile et économiquement coûteuse. Or, elle n'est souhaitée que par l'intérêt [North, 1990].

Il existe donc, pour l'approche Northienne, une dynamique de la structure institutionnelle mais aussi des organisations. Il existe aussi un certain nombre de phénomènes qui permettent d'espérer une impulsion ou une simulation vers plus d'efficacité. En particulier, les individus peuvent choisir au niveau des nations, entre différentes structures incitatives, ce qui pourrait stimuler les autorités à faire évoluer les choses. L'efficacité est une condition dans laquelle la matrice des contraintes existantes va produire la croissance économique. Spécifiquement, les institutions permettant les parties à l'échange de capturer plus de gain, vont accroître, par rapport à celles qui échouent à réaliser ce potentiel [North, 1990].

La performance économique prend racine dans la concrétisation du gain à l'échange, qui reflète la structure incitative. La croissance n'est pas automatique parce que toutes les incitations ne sont pas vertueuses. Certaines incitations vont entraîner des activités d'allocation des ressources ou de création de richesse, d'autres vont favoriser les activités de redistribution de richesses au premier rang desquelles se trouve la piraterie [North, 1993b]. La performance économique ne se produit que dans une société qui a plus d'incitation, entraînant les activités d'allocation. De plus, pour les analyses des institutions, ces incitations sont concrétisées par des organisations menées par des entrepreneurs et la clef de la performance économique à long terme est la capacité des organisations à intégrer des connaissances. Cette capacité ne reflète pas seulement la matrice incitative mais aussi une sorte d'héritage culturel où le savoir accumulé est filtré par le temps.

Pour North, l'enjeu n'est pas seulement les règles car, d'un pays à un autre, celles-ci sont quasiment identiques. Ce sont les mécanismes d'exécution ou la manière dont ces règles sont mises en place, les normes du comportement et les modèles subjectifs des acteurs qui sont différents. D'où, l'existence de différentes structures d'incitations réelles et des perceptions de politiques différentes. C'est le mélange des règles formelles, des normes informelles et des caractéristiques de la mise en place des règles qui forment la performance économique [North, 1994]. La performance s'explique donc, par une impersonnalisation accrue de l'échange. Cela requiert une efficacité à promouvoir la

réduction des coûts de transaction et la garantie des droits de propriétés. Enfin, les organisations aptes à accumuler et à utiliser des connaissances sont nécessaires ; ce qui suppose une idéologie autorisant l'évolution ou assurant une certaine stabilité et limitant le recours à des négociations et à des conflits coûteux.

Dans les pays les moins avancés plusieurs études ont cherché à déterminer comment la qualité des institutions économiques, publiques et privées, la gouvernance et le capital social ou engagement civique, affecte la croissance. Les institutions économiques sont en effet importantes, dans la mesure où elles influencent la structure des incitations économiques dans une société. Sans l'établissement de droits de propriété, les agents ne seront pas incités à investir dans le capital physique et humain ou à adopter davantage de technologies appropriées. Elles sont aussi importantes parce qu'elles permettent une meilleure allocation des ressources.

Les économies ayant des institutions économiques facilitant et encourageant l'accumulation de facteurs, l'innovation, l'organisation de la production, et une allocation efficace des ressources, enregistrent de forte croissance économique et prospèrent. Des travaux soulignent que les pays ayant des institutions de bonne qualité ont tendance à commercer plus et enregistrent de ce fait une croissance élevée. Les barrières aux changements institutionnels sont des déterminants clé du sous-développement. Le développement des PMA passe inévitablement par la mise en place d'institutions de bonne qualité. En effet, la définition et le respect de lois ou règles, et l'application effective de droits de propriétés appropriées constituent un préalable à l'amélioration de la qualité des institutions politiques et économiques. La protection des droits de propriété permet de lutter contre la corruption, qui passe aussi par l'amélioration de la qualité des services publics et privés, d'atteindre des niveaux élevés d'investissements, et accroît de ce fait la croissance économique.

1.2. Investissement Direct Etranger : rôle dans l'économie et choix de localisation

L'analyse des institutions conduit à une meilleure connaissance du rôle de celles-ci. Il en est ainsi parce que le choix des institutions formelles est effectué dans le cadre d'un système politique où les coûts de transaction sont élevés. De plus, l'analyse des institutions ne s'arrête pas à l'histoire économique. Elle est utile également pour comprendre le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui. Le mouvement de l'Europe de l'est démontre bien combien il était difficile d'analyser la transformation d'une économie planifiée en une économie de marché sans se référer aux institutions. Parmi les explications de cette relation institution-développement, il y a l'attractivité des IDE. Comme une source de financement non négligeable pour une nation, l'entrée des IDE serait conditionnée, entre autre, par la qualité de l'environnement institutionnel du pays. La difficulté dans la réalisation des affaires, le risque politique, le respect de droit de propriété ainsi que la corruption sont autant d'éléments exerçant une influence sur la décision d'investissement de la part des entreprises multinationales.

1.2.1. Rôles des IDE dans le développement économique

Malgré la difficulté pour mesurer, différentes études montrent que l'IDE apporte en général des ressources financières supplémentaires. Il peut également contribuer à renforcer le cadre directif, à améliorer la gestion et la transparence économiques et à développer l'infrastructure financière. Les IDE peuvent également, avoir des incidences positives sur la production, sur l'emploi et sur les recettes fiscales, et apporter des externalités sous la forme d'un transfert de technologie, de compétences de gestion et de réseaux de commercialisation [CNUCED, 1999]. Le cas de l'Asie en est un bon exemple. On a constaté que pour cette région du monde, l'IDE a contribué à accroître les exportations, en particulier des exportations dans les ventes totales réalisées par les entreprises affiliées japonaises du secteur manufacturier.

Le niveau d'investissement interne est très faible dans les pays à bas revenus, du fait de la faiblesse des revenus et de l'épargne intérieure¹². Selon la CNUCED (2004), les taux d'épargne moyens des pays les moins avancés étaient de 4.8% du PIB pour la période 1998-2002, alors qu'ils étaient de 24% du PIB pour les autres pays en développement. Ces pays pauvres doivent alors, trouver un financement extérieur pour assurer leur développement. L'IDE représente l'une des sources de financement extérieur privé la plus stable et la plus importante.

En complément de ses bénéfices, les autres études montrent que l'IDE est essentiellement «une bonne réponse du marché à une mauvaise situation»¹³ plutôt qu'un signe de bonne santé de l'économie ciblée. Pour beaucoup de pays à faibles revenus, cela ne signifie pas que l'IDE soit néfaste mais que de devoir y recourir traduit plutôt une incapacité d'une économie en difficulté, à susciter la confiance qui permettrait aux entreprises locales d'emprunter à l'étranger. Dans de tels cas, l'encouragement de l'IDE pourrait être le seul moyen de se procurer des capitaux étrangers. La question essentielle est de savoir alors si un pays souffre de l'incapacité des entreprises locales à emprunter à long terme en monnaie nationale, ce qui les oblige à emprunter en monnaie internationale comme le dollar [Hausmann et Cortés, 2001].

Bien que tout le monde semble se mettre d'accord sur l'effet positif de l'IDE sur la croissance économique, Ce type d'investissement ne se réalise pas sans coûts. Il y a même des études qui vont plus loin en montrant les effets négatifs de l'IDE sur le développement économique, alors que plusieurs ou presque tous les pays déploient beaucoup d'efforts pour attirer autant que possible d'IDE. Une concurrence accrue a été livrée par plusieurs pays pour accaparer d'importants flux d'investissements internationaux.

¹² La Banque Mondiale définit le niveau de revenus d'un pays selon le revenu national brut (*GNI : Gross National Income*) de 2007. Pour cette Banque les pays à bas revenus sont des pays dont le revenu national brut par habitant de 2007 ne dépasse pas 935 dollars. Ce groupement comprend 47 pays dans le monde.

¹³ Magazine « l'Observateur OCDE » novembre 2001.

Il est à rappeler que dans les années 1950 et 1960, l'IDE était vu avec beaucoup de méfiance et de suspicion. Sur des questions d'ordre politique, plusieurs pays considéraient l'IDE comme un facteur de dominance pouvant porter atteinte à la souveraineté nationale. Il est ainsi une menace réelle pour le pays. De même, certains économistes nationalistes de l'école de la dépendance qualifiait même l'IDE de facteur nocif au développement économique. Selon Alaya (2004), en exposant des approches du type centre-périphérie qui prônaient un développement autocentré basé sur des politiques d'import substitution et un rôle prépondérant de l'Etat, des économistes tels que Myrdal, Hirschman, Amin et autres, ont contribué à la création d'une attitude plutôt hostile à l'égard de l'IDE.

Plus récemment, en tenant compte des effets *spillovers* et à partir de l'établissement d'un modèle structurel appliqué sur des données de panel dans les pays de la rive sud de la Méditerranée, Alaya (2004) a démontré que le capital humain, et dans une moindre mesure les exportations, sont les facteurs les plus dynamiques dans la création des retombées positives. Toutefois, ces retombées ne semblent pas être de taille pour générer une croissance positive ou du moins pour compenser les effets négatifs de l'IDE. Pour cet auteur, l'impact de l'IDE sur la croissance est très complexe, d'autant que ses effets sont à la fois directs et indirects. De plus, l'analyse se complique davantage du fait que cet impact dépend étroitement du mode d'implantation, du secteur d'activité, de la concurrence entre les firmes multinationales et les firmes locales, et du degré du développement du pays d'accueil. Mais, avec les données sur les pays de la rive sud de la Méditerranée, la régression entre la variable IDE et celle de la croissance économique relève un coefficient négatif et significatif.

Malgré tout, l'IDE est actuellement devenu non seulement une source de croissance économique, mais aussi de transfert de technologie, de capital humain, ou encore source du bon mécanisme de gouvernement d'entreprise. Mais, c'est essentiellement aux pays d'accueil qu'il incombe de mettre en place des conditions générales, transparentes et

favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

1.2.2. Choix de localisation d'IDE

Dans l'ère de la mondialisation, les firmes globales disposent à priori, d'une liberté presque totale de choix quant aux lieux d'implantation des activités [Rainelli, 1999]. Mais la question "pourquoi les firmes choisissent tel ou tel pays pour installer leurs sites de production" intéresse plusieurs économistes. Ainsi, depuis le début des années soixante, Vernon et les autres économistes commencent à étudier ce phénomène [Cleeve, 2008]. Ils s'intéressent en particulier au processus de la prise de décision des IDE en matière de localisation des firmes, en prenant des investissements les entreprises américaines dans les pays développés comme champs d'étude. Plus tard, dans les années soixante-dix, l'attention en matière d'investissement se porte plus sur les facteurs spécifiques à la firme ainsi que les avantages liés à la propriété du capital des firmes. Plus récemment, le complément entre les avantages en terme de facteurs de production et ceux liés au mode d'entrée dans le marché, apparait en premier plan dans les arguments en matière de choix de localisation des investissements [Dunning 1998]. Dans cette dernière approche, la relation entre le commerce et l'IDE ainsi que la structure économique et les avantages concurrentiels des régions et pays sont pris en considération. Ces différents points de vue exercent des influences importantes sur le choix politique des différents pays vis-à-vis de l'IDE.

a. Théorie éclectique et théorie de l'avantage concurrentiel des nations

Plusieurs facteurs déterminent donc le choix des IDE en matière de localisation. Dans sa théorie éclectique, Dunning (1980) a identifié trois facteurs majeurs¹⁴. C'est d'abord les

¹⁴ Cette théorie est aussi appelée le Paradigme OLI, sigle en anglais pour *Ownership advantages, Location advantages* et *Internalization advantages*, ou modèle des trois avantages.

avantages propres aux firmes qui investissent dans les pays comparés à leurs concurrents locaux. Ces avantages peuvent être technologiques, financiers ou de marketing. Ensuite, les pays d'accueil doivent présenter des avantages en termes de localisation pour attirer ces investissements tels que la disponibilité des ressources spécifiques, la taille et le potentiel du marché, ou encore des avantages en termes de coûts. Enfin, les avantages de la stratégie de l'internationalisation doivent être plus convaincants que l'exportation ou encore la franchise.

Selon cette théorie, les firmes vont choisir la localisation de leurs investissements en fonction des déterminants économiques décisionnels. Ces principaux déterminants économiques peuvent être la taille du marché intérieur, la répartition dans l'espace des ressources naturelles et des ressources créées, le prix des intrants, la qualité et la productivité de la main-d'œuvre, les coûts des transports et des communications internationaux [Cleeve, 2008]. Mais avant tout, le choix de la localisation des IDE dépend des motifs recherchés par ces firmes. Généralement, les différents motifs recherchés dans le choix du site de production sont regroupés en quatre catégories qui sont : la recherche des ressources naturelles, la recherche du marché, la recherche de l'efficacité et enfin la recherche de l'actif stratégique [Dunning, 1993 ; Caves, 1996].

Pour le motif de recherche des ressources, les facteurs d'influences du choix de localisation d'investissement les plus importants comprennent la disponibilité, les coûts et la qualité des ressources ainsi que leur développement. Le développement d'infrastructure nécessaire pour l'exploitation de ces ressources et la disponibilité des partenaires locaux sont aussi des facteurs clés, sans parler des mesures politiques incitatives. Dans le cas du marché, les auteurs tels que Caves (1996) et Dunning (1998), les spécialistes en la matière, mettent plutôt l'accent sur les facteurs tels que la taille et le potentiel du marché, la disponibilité de la main d'œuvre qualifiée ou à bas coût, la qualité de l'infrastructure et de la compétence nationale, les systèmes de service de support ainsi que les politiques macroéconomiques du gouvernement d'accueil, comme déterminants pour attirer les entreprises qui recherchent le marché pour son investissement.

Pour les investissements qui cherchent l'efficacité, les déterminants significatifs seraient principalement les facteurs relatifs aux coûts de production tels que les facteurs du travail qualifié et professionnel, la compétitivité des activités relatives, la qualité des institutions et des infrastructures locales, ainsi que les politiques macroéconomiques. On constate aussi que le développement des ressources humaines et la disponibilité des ensembles professionnels spécialisés tels que les parcs industriels ou zones spéciales économiques sont pris en considération et jouent un rôle de plus en plus important.

Enfin, les différentes études montrent que les IDE recherchant des actifs spécifiques sont plus influencés par la disponibilité des actifs relatifs à la connaissance tels que l'expertise de gestion, la technologie dans les produits et dans les procédés etc. La dispersion géographique de ces actifs, les institutions ainsi que les autres variables influençant l'accès à ces actifs par les investisseurs étrangers, jouent aussi un rôle de premier plan [Cleeve, 2008].

C'est en basant sur ces arguments et en s'inspirant du modèle de dotation factorielle d'Heckscher et Ohlin, que Porter (1990) a développé sa théorie "l'Avantage Concurrentiel des Nations". Selon cette théorie, les sources de l'avantage concurrentiel se trouvent au niveau local. Analysant l'économie de dix pays, cette théorie est utilisée comme point d'appui pour les responsables politiques et les professionnels conscients de la nécessité de créer une politique industrielle. Dans son modèle, Porter distingue quatre paramètres. (1) Il s'agit tout d'abord de la capacité à engendrer des "facteurs spécialisés": des compétences scientifiques, des savoir-faire, des centres de recherche... (2) de l'exigence des clients ou conditions du marché local, (3) de la performance des industries en amont ou en aval, du fait des interdépendances, le succès des uns entraînant celui des autres, les investissements des uns servant aux autres. Enfin, (4) de l'intensité des rivalités domestiques entre entreprises concurrentes.

b. Théories du commerce international

D'autres éléments théoriques apportés par les modèles d'investissement stratégique et la théorie du commerce international sont venus pallier les insuffisances des théories présentées. Les théories traditionnelles du commerce international mettent en avant les écarts de dotations factorielles pour expliquer les échanges commerciaux ou la mobilité des facteurs et en particulier la délocalisation des firmes [Mundell, 1957]. Il en résulte une relation de substitution entre commerce et IDE. Du fait de la présence des protections tarifaires et des différences de rémunération des facteurs, les firmes sont incitées à investir dans d'autre pays. Toutefois, on reste dans un cadre de concurrence parfaite très restrictif dans la mesure où la plupart des firmes multinationales opèrent sur des marchés en concurrence imparfaite.

Les nouvelles théories du commerce international enrichies de l'analyse de la firme multinationale intègrent des éléments comme la concurrence imparfaite, la différenciation des produits et les économies d'échelle et mettent en avant un arbitrage des firmes entre proximité et concentration [Brainard, 1993 ; Markusen, 1995]. Des investissements étrangers de type horizontal apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont relativement élevés par rapport aux avantages liés à une concentration des activités. La firme préfère donc implanter plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux si elle peut réaliser des économies d'échelle entre ces différents sites du fait de la présence d'actifs intangibles, si les coûts d'implantation sont relativement faibles, si les coûts de transport sont plutôt élevés, si la distance entre le pays d'origine de la firme et le marché visé est importante ou bien les barrières tarifaires sont élevées, et si la demande sur le marché d'accueil est forte [Dupuch et Milan, 2005]. Ces premiers modèles mettent l'accent sur les IDE de type horizontaux qui apparaissent prédominants à l'échelle mondiale en particulier entre pays développés. Ces investissements correspondent à des stratégies de conquête de marchés locaux. Les firmes multinationales implantent plusieurs sites de production pour servir les marchés domestiques si elles peuvent réaliser des économies d'échelle entre ces différents sites du fait de l'existence d'avantages technologiques.

A l'opposé, on parle d'IDE dits de délocalisation ou verticaux lorsque les firmes s'intègrent dans une perspective de division internationale des processus de production. Les grandes firmes internationales répartissent leurs activités entre les pays en fonction des différents avantages comparatifs. Les grandes firmes de type vertical apparaissent entre pays différents en taille et en dotations factorielles et établissent les étapes de la production les plus intensives en travail dans les pays où les coûts de la main d'œuvre sont peu élevés.

Le modèle de concurrence imparfaite a également servi de base théorique à l'approche gravitationnelle [Bergstrand, 1989]. Elle s'applique initialement aux flux d'échanges commerciaux entre deux pays donnés et explique l'importance des flux par la taille du pays d'origine et d'accueil et par la distance géographique. L'équation est également applicable aux déterminants des flux d'investissements. Toutefois, la théorie suggère que les échanges commerciaux et les IDE sont substituables. Du fait des coûts de transaction, les exportations sont liées négativement à la distance géographique et il peut être plus efficace de produire directement dans le pays d'accueil [Dupuch et Milan, 2005].

Du point de vue des investisseurs, en plus des critères purement économiques, ils tiennent implicitement compte de son état d'esprit psychologique. Ce faisant, un pont est établi vers la notion de risque qui fait théoriquement l'unanimité pour être au cœur de l'analyse des décisions d'investissements. De fait, il est communément admis qu'en raison de la nature humaine essentiellement adverse aux risques, plus un agent économique anticipera qu'une action donnée fait peser des risques élevés sur ses intérêts personnels *ceteris paribus*, plus il rechignera à s'y engager. L'amélioration de la qualité des institutions dans un pays ont alors pour but d'assurer contre ces aversions de risques.

II. Facteur Institutionnel des IDE : le déterminant supplémentaire

North a démontré que la qualité des institutions est un facteur explicatif des différences de taux de croissance, comme de niveaux de PIB par habitant entre pays. Une protection efficace des droits civils et des droits de propriété, une grande liberté économique et politique, un faible niveau de corruption ont en particulier été associés à une plus grande prospérité. Dans le même temps, l'intérêt pour les déterminants de l'IDE s'est renforcé, l'IDE étant considéré comme l'un des composants les plus stables des flux de capitaux vers les économies en développement et comme un vecteur de progrès technique via l'utilisation et la diffusion des technologies importées [Bénassy-Quéré, Coupet et Mayer, 2005]. Ainsi, encourager l'IDE par de meilleures institutions pourrait s'avérer un moyen efficace pour accélérer la croissance et le développement.

2.1. Environnement institutionnel comme facteur déterminant de l'IDE

La qualité institutionnelle et surtout la crédibilité des engagements de l'Etat peuvent déterminer les volumes IDE dans la mesure où elles augmentent les chances de succès des investisseurs mais aussi les rendements des investissements. Pour démontrer cette crédibilité, un pays voit la nécessité de l'implémentation d'un cadre institutionnel novateur et soutenable, des mesures incitatives, pour assurer non seulement la crédibilisation mais aussi l'incitation et la protection des investissements sous des conditions rigoureuses précisées.

2.1.1. Environnement institutionnel et climat de l'investissement

Quand les investisseurs pensent que l'État dans un pays ne fera pas respecter les règles du jeu qu'il fixe, ils réagissent par des comportements divers, qui sont tous préjudiciables à

l'économie du pays. Une justice imprévisible oblige les entrepreneurs à s'en remettre à des accords et à des mécanismes d'application parallèles. Une administration corrompue dotée d'un pouvoir discrétionnaire trop grand, crée des incitations à la recherche de l'avantage personnel, plutôt qu'à l'exercice d'une activité productive. L'existence d'un climat général caractérisé par la criminalité et l'insécurité des biens conduit les entrepreneurs à faire appel aux services de vigiles, quand elle ne les force pas à s'acheter la "protection" d'un syndicat du crime, ou à renoncer purement et simplement à leurs projets.

L'investissement souffre de cette situation, car les entrepreneurs n'engageront pas de ressources dans un climat de grande incertitude et de forte instabilité, surtout s'il s'agit de ressources qu'ils auront du mal à récupérer en cas de problème. Lorsque même les biens les plus élémentaires ne sont pas protégés, l'investisseur se tourne vers d'autres pays, ou il investit ses ressources dans des projets moins rentables, moins gourmands en capital. Ainsi, une entreprise de commerce ou de services survivra peut-être dans un climat de faible confiance, alors qu'un investissement dans le secteur manufacturier et, encore plus, dans les technologies de pointe, aura peu de chances de porter ses fruits.

Spécifiquement, il existe trois voies dans lesquelles les influences des institutions sur l'IDE peuvent avoir lieu [Daniele et Marani, 2006]. Ce sont d'abord une possible amélioration de la productivité grâce à la présence des institutions de qualité, ensuite la réduction des coûts de transactions grâce à des contraintes institutionnelles et enfin, la sécurité assurée par les institutions du pays. Pour pouvoir ouvrir ces trois voies qui conduiraient à attirer les IDE, une configuration institutionnelle regroupant la stabilité politique et économique, l'efficacité des procédures administratives, le respect des droits de propriétés, la maîtrise de la corruption, la promotion et les incitations d'investissement, est nécessaire, en dehors de la disponibilité des ressources naturelles. La réglementation en matière d'investissement, les traités et les garanties internationales sont des facteurs déterminants [Nkendar, 2007].

Plusieurs études empiriques sont réalisées pour montrer l'impact des facteurs institutionnels sur le niveau des IDE. Selon ces différentes littératures, on peut constater qu'une mauvaise infrastructure institutionnelle contribue, d'une part, à réduire la confiance des investisseurs dans l'économie à cause des distorsions et des incertitudes qu'elle crée, et encourage, d'autre part, la fuite des capitaux en augmentant le coût des investissements en augmentant les frais généraux des affaires courantes. Cela expliquerait une partie, comme le démontre North, la divergence entre les performances économiques des différentes nations dans le monde.

2.1.2. Environnement institutionnel et la productivité, la sécurité et les coûts de transactions

Le faible niveau de corruption est l'une des sources d'efficacité des investissements, ce qui contribue fortement au développement de l'économie [Cette, Givord et Epaulard, 2008]. Aghion et Howitt (2006) ont aussi montré que le degré de protection des droits de propriétés accorde des rentes plus ou moins durables aux innovations, et que les rigidités sur les marchés de biens et du travail peuvent décourager le développement de nouvelles activités risquées. C'est le cas par exemple des barrières à l'entrée de firmes concurrentes et aussi celui des contraintes à la flexibilité de l'emploi. Enfin, les rigidités sur les marchés financiers peuvent majorer le coût du crédit ou aboutir à des contraintes de crédit préjudiciables au financement des dépenses d'innovations à long terme [Cette, Givord et Epaulard, 2008]. Ces différents composants qui sont en place selon la structure institutionnelle de chaque pays affectent fortement le développement et l'amélioration de la productivité. Le FMI, dans son rapport d'étude sur les perspectives de l'économie mondiale en 2006, a confirmé ces constats en précisant que les pays où la productivité progresse rapidement sont ceux en général qui possèdent des institutions relativement solides, un système financier plus développé et un climat des affaires globalement favorable.

En ce qui concerne la réduction des coûts de transactions, comme on l'a déjà vu, North (1990) a affirmé clairement que les institutions ont pour objet de les réduire. Le conseil économique et social des Nations Unies met aussi en évidence cette relation entre la bonne qualité des institutions et la réduction des coûts de transactions en déclarant que le renforcement du cadre réglementaire et la création d'institutions efficaces améliorent les capacités de production et réduisent les coûts des transactions commerciales. Cette relation entre une bonne configuration institutionnelle et la réduction des coûts de transaction par le biais de l'amélioration des informations et des problèmes d'*enforcement* est déjà confirmée par plusieurs études empiriques [Burky et Perry, 1998]. Le cas des pays émergents qui ne possèdent pas encore les conditions institutionnelles servant de support dans la réduction des coûts de transactions est une illustration parfaite de cette relation institution – coûts de transactions. En effet, dans une étude récente, Chow (2008) confirme que l'environnement institutionnel dans les pays émergents comme la Chine, reste moins stable, et produit moins de bénéfice mutuel dans les échanges économiques entre les agents, et génère des coûts de transaction élevés. Ce constat est aussi vérifié par Khanna et Rivkin (2001) et par Peng (2003). De plus, une définition peu claire des droits de propriété dans ces pays produit des influences majeures sur le niveau de confiance entre les partenaires de transaction, ce qui rend ses coûts plus élevés [Fussell et al., 2006].

Enfin, un environnement institutionnel solide assure non seulement la sécurité des personnes mais aussi la sécurité des biens et des transactions dans la société. L'Etat et les institutions modernes apportent une forte sécurité des contrats, et celles assurées par les instances traditionnelles des sociétés. La sécurité des biens et des personnes, la sécurité du contrat de travail, l'efficacité de la justice prud'homale, la faible part du travail informel, la mobilité sociale par le mérite font partie du paysage institutionnel d'un pays [Bertheliet et al., 2003]. La sécurité des transactions et des droits de propriété va donc de pair avec un cadre institutionnel efficace.

On constate en effet, que les pays en transition ont compris le concept. En considérant les IDE comme un élément crucial de l'intégration économique, ces pays mènent des

réformes pour bâtir des politiques favorables aux investissements des grandes firmes multinationaux. Dès le début de la transition, ces pays ont fait des efforts pour réorienter et renforcer les institutions du secteur public. Il était important de s'attaquer à la corruption et de replacer l'analyse des dépenses publiques dans le cadre plus large de la question de l'éthique de la responsabilité financière des pouvoirs publics. L'état de droit qui suppose une réforme judiciaire, est à la base de tout bon système économique fondé sur le jeu du marché. La réforme de la gestion du secteur public devrait s'inscrire dans une stratégie globale de développement et de réforme des institutions à long terme. C'est pour cette raison que pendant la transition, l'accent est généralement porté sur l'application de la législation. La réforme du système juridique et judiciaire est engagée suite à d'importante critique afin d'améliorer le climat des affaires, le secteur financier, la protection sociale et la gouvernance en général.

2.2. Etudes empiriques réalisées

Les différentes études telles qu'Acemoglu et al. (2005), Cavalcanti et al. (2008) et Easterly (2005) ont conclu que les institutions, et notamment les réformes institutionnelles, ont un rôle clé. Elles possèdent des influences significatives sur l'attractivité des IDE. Selon Easterly (2005), les institutions d'un pays qui reflète les arrangements sociaux tels que les droits de propriété, l'état de droit, les traditions juridiques et légales, ainsi que la confiance entre les individus, la crédibilité de gouvernement et le respect de droits de l'homme, jouent le rôle d' "attracteur" pour les IDE.

2.2.1. Evidence sur la relation entre les variables institutionnelles et l'IDE

La bonne qualité institutionnelle est particulièrement importante pour les IDE dans lesquels des coûts irrécupérables sont élevés, et qui pourrait être affecté par l'insécurité et l'efficacité du système politique et légal [Demekas et al., 2007 ; Daniele et Marani,

2006]. La stabilité et la solidité de l'environnement institutionnel augmentent aussi les retombés économiques des IDE car il affecte directement les conditions dans lesquelles les opérations des entreprises se réalisent [Prüfer et Tondl, 2008]. La corruption, la stabilité politique, la liberté économique ou encore le respect du droit de propriété et l'exécution de contrat, sont parmi les variables institutionnelles qui comptent aux yeux des investisseurs.

a. Impact de la corruption, de l'incertitude politique et de la liberté économique

Une grande partie des recherches est portée sur l'impact négatif de la corruption sur l'entrée d'IDE pour illustrer la relation entre institution et IDE. Souvent présentée comme la conséquence directe de la faible capacité des institutions dans un pays, la corruption décourage l'IDE. En choisissant l'investissement bilatéral de 12 pays d'origine vers 45 pays d'accueil comme champs d'étude, Wei (1997, 2000) a démontré qu'elle est une entrave importante pour l'entrée d'IDE. Parmi les effets négatifs, les études découvrent que la corruption est fortement associée aux engagements de la part des investisseurs étrangers ainsi qu'aux flux des ressources [Wei, 2000]. Elle peut être aussi déterminante dans le choix du pays d'investissement à réaliser et pour la somme des flux d'investissement, elle-même [Mauro, 1995 ; Hakkala et al., 2008].

En effet, pour une entreprise, le versement des pots de vin est semblable au paiement d'impôts, mais laisse la société face à plus d'incertitudes [Te Velde, 2002]. Le niveau de la corruption influence les coûts administratifs, car les bureaucrates et les politiciens sont plus enclins à s'accaparer des rentes supplémentaires [Nkendah, 2007]. En utilisant les six variables institutionnelles de Kaufman et al. (1999), Daude et Stein (2001) montrent aussi l'impact significatif de cinq indicateurs, y compris la corruption sur l'entrée d'IDE. De son côté, en étudiant le cas des pays en Afrique sub-saharienne, Nkendah (2007) conclut que les niveaux élevés de la corruption actuels dans la plupart de ces pays compliquent les opérations d'affaires et augmente l'incertitude pour les investisseurs.

Cette corruption peut être à la fois la cause et la conséquence des barrières administratives élevées dans beaucoup de pays en développement [Morisset et Neso, 2002]. La maîtrise de celle-ci de la part du gouvernement est un facteur de poids pour les IDE aussi bien pour le long que de court terme [Egger et Winner, 2005]. Pour Campos et al. (1999) et Brunetti et al. (1998), la prédictibilité de la corruption, elle aussi, possède un poids significatif sur l'investissement. L'impact de cette corruption prévisionnelle sur l'entrée d'IDE est aussi important par rapport au niveau actuel de la corruption elle-même [Lambsdorff, 2003].

L'incertitude politique, appelée autrement risque politique pays, est aussi un facteur qui attire les attentions des investisseurs étrangers. C'est une variable qui mesure la perception des investisseurs quant au risque spécifique à chaque pays. Les notations (*rating*) sur le niveau du risque pays établies par des agents internationaux de notation sont généralement examinées très attentivement par les firmes internationales. Les études empiriques sur le flux d'IDE prennent souvent en compte ces indices de stabilité politique parmi leurs variables explicatives [Méon et Sekkat, 2007]. Ainsi, dans une analyse empirique du développement social et politique de l'investissement étranger dans les pays en développement, Kolstad et Tondel (2002) constatent que les pays jugés moins risqués, attirent plus d'IDE par habitant. Cette étude est aussi confirmée par Sachs et Sievers (1998). Dans une enquête des sociétés d'appartenance étrangère en Afrique, ces deux auteurs constatent que le plus grand souci des propriétaires d'entreprise est la stabilité politique. Sur un échantillon de 28 pays émergents, Boujedra (2004) montre qu'il existe une forte corrélation entre les indicateurs de risque pays et l'IDE sur la période 1984-2002. De leur étude sur sept pays en Afrique, Basu et Srinivasan (2002), quant à eux, font ressortir la stabilité politique comme l'un des déterminants les plus importants pour attirer les IDE à côté de la stabilité macroéconomique et la corruption. Pour Djaowe (2009), la stabilité politique et l'absence de violence est une variable institutionnelle qui est statistiquement très significative dans l'attractivité des IDE. La promotion de la paix, de la stabilité politique et économique demeurent donc, un défi important pour les pays en développement, surtout pour ceux de l'Afrique, dans sa quête d'une grande part d'IDE [Nkendah, 2007]. Ainsi, Nunnemkamp (2004) suggère qu'il serait difficile pour les pays

en développement de tirer des bénéfices des IDE si ces pays sont affligés par de faibles institutions.

La liberté économique est une autre variable institutionnelle exerçant des effets sur les IDE. Pour O'Doriscoll et al. (2001), cette liberté possède une relation positive avec l'entrée d'IDE dans la mesure où elle permet aux individus de choisir pour eux-mêmes et de conclure des accords volontaires avec les autres. Lorsque l'État est trop envahissant et que la réglementation est trop rigide, les travailleurs et les entrepreneurs ne sont incités ni à travailler ni à entreprendre. En effet, en utilisant les données des pays de l'Amérique Latine, Bengoa et Sanchez-Robles (2003) ont trouvé que le niveau élevé de la liberté économique augmente énormément l'attractivité des pays hôtes aux yeux des investisseurs potentiels. Dans une autre étude sur les pays d'Asie de l'est, Rahim (2007) constate également que les institutions et les politiques publiques compatibles avec la liberté économique sont des déterminants significatifs et stimulants pour les IDE.

b. Impact du respect de droits de propriété et des procédures administratives

En ce qui concerne les droits de propriété, Globerman et Shapiro (2003) montrent que sa protection est vitale pour les firmes qui cherchent à implanter de nouveaux investissements à l'étranger. Cette protection des droits de propriété est une sorte d'assurance pour les firmes de pouvoir recueillir les fruits de leurs efforts dans l'avenir. Sans cette assurance, les investisseurs ne seraient pas très motivés à prendre des risques et d'investir [Drabek et Payne, 2001]. Pour Smith (2001) et OCDE (2002), il est bien clair que les réglementations qui visent à protéger les droits de propriété, surtout les droits de propriété intellectuelle, sont susceptibles d'accroître l'attractivité du pays d'accueil aux yeux des investissements internationaux, puisque la protection de ces droits rend plus difficile la reproduction des éléments de savoir propres à l'entreprise. L'étendue de la réglementation en ce qui concerne le droit de la propriété et son respect, ont une influence décisive sur le choix du pays. Dans les faits, à cause de la faiblesse de la

protection des droits de propriété dans les pays hôtes en développement, les activités de recherche de développement des firmes multinationales demeurent encore en grande partie confinées dans les pays d'origine ou dans un nombre limité de pays industrialisés de nos jours [Ozyurt, 2008].

La protection des droits de propriété, les procédures administratives et les règlements relatifs à l'IDE peuvent aussi former une barrière significative à l'investissement, particulièrement dans les pays en développement [Emery et al., 2000]. Un pays dans lequel les procédures sont longues et excessivement coûteuses pour établir et faire des affaires verra ses investisseurs potentiels reporter leurs investissements ailleurs. Le cas des pays d'Afrique illustre ce découragement d'attrait d'IDE à cause des procédures administratives complexes exigées pour installer une entreprise et conduire des affaires [Nkendah, 2007]. Selon Te Velde (2002) dans certains pays africains, il faudrait de 18 mois à trois ans pour établir et faire fonctionner des affaires.

En analysant les pays dont le niveau de réglementation est excessif, Busse et Croizard (2008) concluent que les règlements trop stricts dans ces pays n'incitent pas vraiment l'entrée d'IDE. De manière similaire, Daniele et Marani (2006) suggèrent que les pays de la région MENA¹⁵ devraient conduire des réformes légales et institutionnelles afin d'améliorer leur attractivité vis-à-vis des IDE. Considérant que le PIB par capita et les institutions peuvent avoir des impacts positifs sur l'IDE, Bénassy-Quéré et al. (2005) tentent aussi d'étudier la place des institutions dans les déterminants de l'entrée d'IDE. Utilisant les profils institutionnels développés par le ministère français des finances, entre autre, Bénassy-Quéré et al. (2005) trouve que, indépendamment du niveau de PIB, l'efficacité du pouvoir public tels que le système des impôts, la facilité d'entreprendre, l'absence de la corruption, la protection des droits de propriété et le respect de la justice, est un déterminant majeur de l'entrée d'IDE. Ces travaux viennent s'ajouter à celui de Globerman et Shapiro (2002), qui a pu démontrer que ces variables ne possèdent pas

¹⁵ Région MENA (Moyen-Orient et d'Afrique du Nord) comprend 20 pays y compris l'Algérie, Djibouti, l'Égypte, l'Iran, l'Iraq, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Cisjordanie et Gaza, la Tunisie, le Yémen, Bahrain, le Koweït, la Libye, Malte, Oman, le Qatar, l'Arabie saoudite et les Emirats Arabes Unis.

seulement des impacts sur l'entrée d'IDE, mais aussi sur le flux sortant. Une limite pour cette dernière étude est que la qualité institutionnelle du pays d'origine et celle du pays d'accueil ne peuvent être prises en compte en même temps car le test réalisé ne repose pas sur les flux bilatéraux des IDE. On ne peut donc pas classer l'importance des institutions du pays source comparé à celle du pays d'accueil.

2.2.2. Evidence dans les pays en transition

Les déterminants institutionnels de l'IDE dans les pays en transition ont aussi donné lieu à une littérature empirique abondante. Les résultats des différentes études sont encourageants au sens où ils montrent que les efforts d'un pays pour améliorer ses institutions et pour les rapprocher des institutions des pays sources d'investissement sont susceptibles d'élever les IDE. Un pays qui passerait de la qualité institutionnelle la plus faible à la plus élevée pourrait voir son entrée d'IDE augmenter.

Plusieurs études telles que celle de Lankes et Venebles (1996) et Meyer (1998), montre que, comme dans les autres pays en développement, les facteurs économiques et politiques, la forme et le calendrier du processus de privatisation et le besoin de la sécurisation de l'accès au marché sont les premiers déterminants de l'allocation des IDE à travers l'Europe de l'est et l'Europe centrale. L'étude plus récente de Bevan et Estrin (2000, 2004) confirme aussi ce résultat. En utilisant les données de panel qui contiennent les informations sur les flux d'IDE vers les économies en transition, ces deux auteurs montrent qu'à part le coût de la main d'œuvre et la taille du marché dans les pays hôtes, le niveau de risque dans ces pays exerce beaucoup d'influence sur le choix d'investissement ainsi que sur la décision de la localisation d'IDE. Selon ces auteurs, ce niveau de risque est influencé par la situation du développement du secteur privé, du développement industriel, de la balance du gouvernement ainsi que le niveau de réserve de l'Etat et de la corruption.

De manière plus large, Garibaldi et al. (2001) étudient les causes de flux de capitaux en général dans les pays en transition. Trouvant que l'IDE représente la source principale de flux entrant de capitaux dans ces pays par rapport à l'investissement étranger de portefeuille, à l'exception pour la Russie, la régression utilisée par ces auteurs montre que la bureaucratie inefficace dans les pays en transition reflète les obstacles pour les investissements et l'entrepreneuriat et qu'une relation très étroite avec la corruption figure parmi les facteurs principales, expliquant le niveau de l'entrée d'IDE dans ces pays. Les variables reflétant la stabilité macroéconomique tels que le degré des réformes économiques, la libéralisation commerciale et la nature de dotation des ressources sont aussi les déterminants de ces flux.

En utilisant aussi la régression, Resmini (2000) qui s'intéresse à l'IDE provenant des pays de l'Union européenne vers les pays de l'Europe de l'est et de l'Europe central dans les différents secteurs d'activité, montre que l'étape dans le processus de transition et le degré d'ouverture de l'économie sont les facteurs qui s'ajoutent à la taille du marché et à la différence du niveau de salaire. Par contre, cette étude basée sur les données de panel ne donne pas d'association proche entre l'IDE et le facteur de proximité de l'Europe. L'auteur recommande que dans les pays comme la république Tchèque, la Pologne et la Hongrie, le gouvernement joue un rôle prépondérant dans la création d'un environnement attractif vis-à-vis des IDE. Ce rôle ne se repose pas seulement sur les politiques telles que celles de la privatisation et de la déréglementation mais aussi sur les politiques économiques en général.

Le résultat de l'étude de Ho (2004) sur les déterminants des IDE en Chine donne un résultat comparable. Une enquête sur 13 secteurs d'activité, couvrant la période de 1997 et 2002, montre que le degré de la réforme économique est l'un des facteurs déterminants de l'entrée d'IDE, à côté des facteurs classiques tels que la taille du marché et le coût de la main d'œuvre.

Section II. Environnement institutionnel et attractivité des IDE

Comme on l'a vu, l'histoire de l'analyse des institutions dans l'économie remonte au début du siècle, mais le terme « institution » n'a pas néanmoins vraiment une définition universellement acceptée. Hormis les différences, le concept d'institution est entendu au sens commun, comme une forme sociale établie par la coutume ou par le droit. Il est lié par conséquent à des phénomènes collectifs organisés ou non organisés dont le lien avec des mécanismes économiques peut être envisagé. Le concept de gouvernance, quant à lui, fait l'objet depuis quelques années, d'un grand nombre de travaux. Ces deux concepts qui se confondent, relèvent de disciplines et de racines théoriques variées allant de l'économie institutionnelle aux relations internationales en passant par l'économie ou la sociologie des organisations, l'économie du développement, la science politique ou encore l'administration publique [Holec et Brunet-Jolivald, 1999]. Dans la pratique, une bonne infrastructure de gouvernance serait une source de la hausse de productivité, ce qui est très attractif pour les investisseurs, alors qu'un cadre institutionnel non solide apporte des coûts supplémentaires à l'IDE. Le cas de la corruption est un bon exemple. Enfin, l'IDE est très vulnérable face aux incertitudes, y compris celle liés à l'inefficacité du gouvernement, aux changements rapides des politiques, aux faiblesses dans l'exécution des droits de propriété et au système légal en général. Cela laisse apparaître clairement la relation positive entre la bonne qualité institutionnelle et l'investissement direct étranger.

Cette deuxième section se consacre à la relation entre la bonne gouvernance ou bonne structure institutionnelle et l'entrée d'IDE. Dans un premier temps, on verra le concept de la bonne gouvernance, développé et employé par les organismes du développement

internationaux, qui n'est rien d'autre que le fruit de la structure institutionnel. Ce concept dont le but principal était avant tout d'assurer l'efficacité de leurs aides dans les pays en développement est perçu par les investisseurs comme le reflet de la qualité institutionnelle d'un pays. Ensuite, la question pourquoi et comment un pays peut mettre en place des mesures institutionnelles pour améliorer le climat de l'investissement et le climat des affaires en général, ainsi qu'autres mesures incitatives pour attirer les investisseurs sera abordé. Selon la plupart des organismes internationaux du développement, ces mesures institutionnelles s'inscrivent elles aussi, dans la logique de la bonne gouvernance.

I. Qualité institutionnelle perçue par les investisseurs

Dans l'économie, la présence des institutions de qualité réduit les incertitudes qui se produisent à cause de l'incomplétude des informations portant sur le comportement des individus dans l'interaction. Cela facilite la coopération compréhensive et mutuelle entre les acteurs du marché. Le droit de propriété, le contrat et l'état de droit sont les éléments proéminents des institutions [Rodrik et al., 2004]. Ces éléments permettent un fonctionnement des opérations dans une échelle plus large et une utilisation plus efficace de la technologie, qui augmente par la suite la productivité, la compétitivité et facilite le changement structurel, contribuant à une meilleure division nationale et internationale du travail. Théoriquement cet impact positif de la qualité des institutions dans l'économie est défendu, comme on l'a vu, par la NEI. Mais parallèlement, les expériences parmi les organismes internationaux de développement montrent aussi cette évidence. Sur la base des observations empiriques, les pays qui optent pour des politiques destructives, tels qu'une inflation élevée et un grand déficit budgétaire, peuvent manquer une croissance. C'est avec ces arguments que ces organismes sont en train de mettre en premier plan un concept de gouvernance. Développé par les praticiens, ce concept de gouvernance n'avait pas, selon Zhuang et al. (2010), une base théorique solide. Avec une référence explicite sur les institutions, la gouvernance est alors associée au courant théorique émergent de la NEI [Zhuang et al., 2010].

1.1. Bonne gouvernance comme garant de la qualité des institutions

Malgré l'appropriation de la notion de gouvernance dans les différents courants de pensée, le terme "gouvernance" revêt aujourd'hui de multiples significations et se prête à de multiples usages, elle renvoie plus souvent à tout type de politique publique. Cette notion devient populaire à la fin des années 80 dans le discours de la Banque Mondiale,

repris par les autres agences de coopération, le Fonds Monétaire International et le Programme des Nations Unies pour le Développement. L'affirmation du rôle de la gouvernance au niveau des affaires de l'Etat dans les politiques de développement a permis un débat politique sur leur rénovation. Cependant les conceptions sont loin d'être unanimes.

1.1.1. La gouvernance et la qualité des institutions

La gouvernance est un concept qui a beaucoup évolué depuis sa sortie dans les débats entourant la problématique du développement. Dans les premiers essais classiques en sciences politiques sur le sujet, on parlait du concept de "gouvernabilité", qui plaçait le "droit" et "l'ordre" au centre du développement. Avec la fin de la guerre froide, le concept de gouvernance s'est substitué à celui de "gouvernabilité" [Johnson, 1997]. Il a été défini comme le remodelage ou la réinvention de la gestion publique, dans le sens large du terme, pour faire face aux nouveaux défis du développement à l'ère de la globalisation.

a. Concept de gouvernance et de bonne gouvernance

De fait, dans le concept ancien, la gouvernance signifiait gouvernement. Dans la terminologie contemporaine, le terme de gouvernance réapparaît par le biais de l'anglais "*governance*", synonyme de gestion. Dans l'analyse économique, l'origine de ce terme se trouve dans la théorie des coûts de transaction. Cette théorie, développée dans années 70 par Williamson à la suite du fameux article, "*The Nature of the firm*" de Coase de 1937, débouche sur des travaux qui définissent la gouvernance comme étant des dispositifs mis en œuvre par la firme pour mener des coordinations efficaces qui relèvent de deux registres : protocoles internes lorsque la firme est intégrée (hiérarchie) ou contrats, partenariat, usage de normes lorsqu'elle s'ouvre à des sous-traitants. Mais à la fin des années 80, cette notion de gouvernance est importée dans les sciences politiques anglaises à l'occasion du financement par le gouvernement d'un programme de recherche

sur le thème de la recomposition du pouvoir local [Tournier, 2007]. Elle s'orient alors, vers le niveau macro.

Selon Johnson (1997), la gouvernance aborde maintenant les questions reliées aux mécanismes nécessaires à la négociation des différents intérêts dans la société. Elle est de plus en plus perçue comme un concept englobant une série de mécanismes et de processus susceptibles de maintenir le système, de responsabiliser et de faire en sorte que la société s'approprie du processus.

La bonne gouvernance est alors employée pour définir les critères d'une bonne administration publique dans les pays soumis à des programmes d'ajustement structurel. Selon Smouts¹⁶, c'est «un outil idéologique pour une politique de l'Etat minimum» [Cassen, 2001]. D'une toute autre portée, dans le «Livre blanc sur la gouvernance européenne» adopté par le Conseil Européen de Bruxelles, la gouvernance renvoie à «l'ensemble des règles, des procédures et des pratiques qui affectent la façon dont les pouvoirs sont exercés à l'échelle européenne».

L'Agence Canadienne pour le Développement International utilise le terme de bonne gouvernance dans sa politique en matière de droits de la personne, de démocratisation et de bon gouvernement et définit le concept comme la façon dont un gouvernement gère les ressources sociales et économiques d'un pays. Cette saine gestion des affaires publiques désigne un exercice du pouvoir, à divers échelons du gouvernement, qui soit efficace, intégré, équitable, transparent et comptable de l'action menée [Johnson, 1997]. Elle réduit le concept à des interventions et des relations de pouvoir qui visent strictement le gouvernement et ne tient pas compte de l'influence, des besoins, des contributions et de la responsabilité de la société civile ou du secteur privé.

¹⁶ Marie-Claude Smouts est actuellement directrice de recherche au Centre d'études et de recherches internationales (CNRS-Fondation nationale des sciences politiques) qui se spécialise dans l'humanité et sciences politiques.

Dans ce sens la gouvernance se définit comme «les traditions et les institutions au travers desquelles s'exerce l'autorité dans un pays» [Kaufmann et al., 1999] et la bonne gouvernance renvoie alors, à l'allocation et à la gestion des ressources de façon à résoudre les problèmes collectifs [PNUD, 1997]. Pour la Banque Mondiale, cette bonne gouvernance signifie que le gouvernement doit être responsable de ses actions, que la qualité de la bureaucratie doit être élevée, et qu'il doit être efficace et prêt dans l'ajustement selon le besoin du changement social. Le système légal et judiciaire doit être approprié aux circonstances et adhérent par les membres du secteur public et privé. Le processus d'établissement des politiques doit être ouvert et transparent dans la mesure où tous les groupes d'intérêt pourraient participer dans la décision. Enfin, la société civile doit être forte pour pouvoir participer dans les affaires publiques. Cette bonne gouvernance est alors, entendue comme "un service public efficace, un système juridique fiable et une administration redevable envers ses usagers" [Le Texier, 2005].

La mauvaise gouvernance, au contraire, est le non-respect de ces caractéristiques en totalité ou en partie. La hausse de la corruption, la mauvaise gestion des ressources nationales, les troubles, violences et conflits civils et politiques, l'exclusion, le clientélisme politique, etc. en sont quelques symptômes [Bonny, 2005].

En bref, les organismes internationaux préconisent par le biais de cette notion de bonne gouvernance, les réformes institutionnelles nécessaires à la réussite de leurs programmes économiques. Il s'agit alors de l'habillage institutionnel des plans d'ajustement structurel et du « Consensus de Washington »¹⁷. Divers organismes élaborent des indicateurs internationaux permettant de couvrir un bon nombre d'aspects de la gouvernance qui reflète le niveau de la qualité des institutions et d'en établir un classement par pays.

¹⁷ Une appellation qui désigne les mesures exigées par les institutions financières internationales siégeant à Washington (Banque mondiale et Fonds monétaire international) soutenues par le Département du Trésor américain en contrepartie du rééchelonnement de la dette du tiers-monde. Ces mesures comprennent la mise en œuvre des fameuses politiques d'ajustement structurel y compris la contraction des dépenses publiques, austérité monétaire, privatisations et ouverture commerciale et financière.

b. Différentes définitions de la gouvernance

Le concept de la bonne gouvernance a essentiellement été développée par les praticiens du développement comme instrument de réforme institutionnelle, par transposition dans le champ administratif des méthodes de gestion empruntées au secteur privé aux fins d'efficacité, "*the corporate governance*"¹⁸. Dans ce contexte, chaque organisme international de développement semble développer leur propre définition du terme bien que dans ces définitions on peut trouver des points communs.

Pour la PNUD, la gouvernance signifie l'exercice de l'autorité économique politique et administratif afin de gérer les affaires du pays à tous les niveaux. Il comprend les mécanismes, les processus et les institutions à travers lesquels les citoyens s'expriment clairement et aisément leurs intérêts, exercent leurs droits légaux, remplissent leurs obligations et règlent leurs différences [ONU, 2006]. Quant à Pascal Lamy, directeur-Général de l'OMC, il définit la gouvernance comme un ensemble de transactions par lesquelles des règles collectives sont élaborées, décidées, légitimées, mises en œuvre et contrôlées [Lamy et Laïdi, 2002]. La finance, l'environnement, le commerce, la santé, les normes sanitaires et sociales, la lutte contre le crime ainsi que la défense des droits de l'homme sont tous compris dans les champs de la gouvernance.

Selon la Banque Mondiale, la gouvernance correspond à la manière dont le pouvoir est exercé dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays dans un objectif de développement. Elle circonscrit en outre son action en matière de gouvernance à quatre champs principaux : la capacité et l'efficacité dans la gestion des services publics, la redevabilité (*accountability*), la «prévisibilité» et le cadre légal du développement, enfin l'information et la transparence [Le Texier, 2005]. Une gouvernance est considérée comme étant légale quand l'exercice du pouvoir est régi par un ensemble de règles et de

¹⁸ Se traduisant en français « gouvernance d'entreprise » ou « gouvernement de l'entreprise », ce concept peut être défini, selon l'Institut Français de Gouvernement des Entreprises, comme un ensemble de dispositions légales, réglementaires ou pratiques qui délimite l'étendue du pouvoir et des responsabilités de ceux qui sont chargés d'orienter durablement l'entreprise. Orienter l'entreprise signifie prendre et contrôler les décisions qui ont un effet déterminant sur sa pérennité et donc sa performance durable.

principes issus de la tradition ou consignés dans une Constitution, des lois écrites et des jurisprudences.

La légitimité de la gouvernance est une notion beaucoup plus subjective. Elle renvoie au sentiment de la population que le pouvoir politique et administratif est exercé par les «bonnes» personnes, selon de «bonnes» pratiques et dans l'intérêt commun. Cette adhésion profonde de la population et d'une société tout entière à la manière dont elle est gouvernée est une dimension essentielle de la gouvernance. Pour durer, celle-ci ne peut jamais s'imposer par la pure contrainte, quelque soit l'autoritarisme d'un régime et l'importance des moyens répressifs à sa disposition.

Pour le FMI, ce concept de gouvernance a une étroite relation avec la corruption qui se définit comme l'abus de l'autorité ou de la confiance publique dans un souci de gain personnel. La mauvaise gouvernance incite davantage la corruption. Bon nombre de causes de la corruption sont de nature économique, et il en va de même de ses conséquences : la mauvaise gouvernance nuit manifestement à l'activité et au bien-être économiques [FMI, 2010]. Ainsi, cet organisme s'emploie avec ses pays membres à prévenir la corruption et à y faire face dans les domaines qui relèvent du mandat et des sphères de ses compétences, notamment la gestion des ressources publiques et la solidité du secteur financier, et à mettre en place des procédures et des institutions solides et transparentes. Ce travail porte également sur le renforcement des capacités des pays à combattre les cas de corruption, notamment en leur offrant des conseils sur les stratégies appropriées ainsi que sur les institutions et lois en la matière. La notion de gouvernance couvre donc, en règle générale tous les aspects de la conduite des affaires publiques, y compris les politiques économiques et le cadre réglementaire.

c. La gouvernance et la théorie des institutions

La bonne gouvernance devrait permettre de conduire des réformes économiques dans des conditions de stabilité politique. Elle s'est développée comme une véritable méthode de

traitement des problèmes sociaux, économiques et politiques et de réforme de l'État, destinée à créer les conditions favorables aux mécanismes du marché. Les mesures ainsi proposées visaient à l'instauration de normes et d'institutions assurant un cadre prévisible et transparent pour la conduite des affaires publiques et obligeant les responsables à rendre des comptes. De ce point de vue, la bonne gouvernance est fondée sur la promotion de l'efficacité (rigueur budgétaire, politiques axées sur le marché, réduction du champ d'intervention de l'État et privatisation) et de la démocratie (transparence, équité, justice, promotion de l'État de droit, droits civiques et socio-économiques et décentralisation). Cette bonne gouvernance est ainsi apparue comme garant de la qualité institutionnelle d'un pays.

Du point de vue théorique, la gouvernance désignait au départ, comme l'on a vu, les modes de coordination interne permettant de réduire les coûts de transaction générés par les marchés. Ce concept inspiré du néo-institutionnalisme va voyager de l'économie vers le champ politique notamment grâce au succès remporté par le nouveau paradigme économique néo-libéral monétariste [Hall, 1993]. Ce sont les théories selon lesquelles l'Etat est résiduel, il n'existe que pour garantir l'autorégulation du marché. Dans cette vision, les institutions n'ont de raison d'être que parce qu'elles permettent la liberté des forces économiques et le respect des règles de concurrence.

De fait, la première théorisation du concept de gouvernance se trouve dans Kooiman (1993). Mais le lien entre les conceptions normatives de la gouvernance et les conceptions analytiques s'est fait notamment grâce au courant néo-institutionnaliste et à des auteurs tels que March et Olsen¹⁹ [Tournier, 2007]. La gouvernance est alors considérée par ces auteurs comme un processus d'acteurs, de groupes sociaux et d'institutions en vue d'atteindre des objectifs définis et discutés collectivement. La gouvernance renvoie ainsi, à un ensemble d'institutions, de réseaux, de directives, de réglementations, de normes, d'usages publics et sociaux, ainsi qu'aux acteurs publics

¹⁹ Selon Tournier (2007), dans leur livre de 1989, March et Olsen a importé la notion de gouvernance dans la sociologie.

et privés qui contribuent à la stabilité d'une société et d'un régime politique [Le Galès, 2003]. Elle est donc, la conséquence d'un contrat social contemporain qui est une notion centrale de la philosophie politique.

Dans la théorie économique, la gouvernance étudie donc la régulation d'une société et le partage des tâches entre marché, structures sociales et structures politiques. Elle est alors un concept normatif qui établit des règles de gestion publique pour les pays qui contractent des prêts auprès de ces organisations [Tournier, 2007]. Elle est ainsi définie comme « l'exercice du pouvoir politique dans la gestion d'une nation ». En ce sens, la gouvernance prend explicitement référence au concept d'institution dans le courant économique de la NEI [Zhuang et al., 2010].

En effet, avec la définition des institutions de North (1990) comme étant les contraintes qui structure les interactions politiques, économiques et sociales qui ont pour but de réduire les incertitudes créées par l'asymétrie d'information, la gouvernance est vue comme étant son résultat [De, 2010]. Autrement dit, la gouvernance est un processus par lequel les décisions dans les affaires de l'Etat sont prises et appliquées. Elle est donc le fruit de la structure institutionnel d'un pays et perçue comme l'aspect pratique de l'environnement institutionnel. La bonne gouvernance reflète alors, la façon dont l'environnement institutionnel solide est assuré car, pour considérer une gouvernance comme bonne, il faut des prérequis qui sont aussi au cœur du débat sur la qualité de l'environnement institutionnel [Dixit, 2009]. Ces prérequis sont : l'action collective, l'*enforcement* du contrat, et la sécurité des droits de propriété.

L'environnement institutionnel constitue donc des notions très générales. Il englobe des éléments hétérogènes, dont la signification varie beaucoup selon les contextes. Il représente les règles du jeu en vigueur dans les sociétés, reliant l'ensemble des acteurs sociaux, y compris l'Etat, qui modèlent les comportements et les anticipations et concourent (ou non) à la croissance. Ces règles du jeu, ce système d'incitations, ce sont les institutions, qu'elles soient formelles ou informelles [North, 1990]. Ces règles créent,

à des degrés divers et selon de multiples modalités, le cadre essentiel qui permet à un agent de prendre des décisions, s'il doit nouer une transaction avec autrui, s'engager dans un projet à long terme, actes qui sont au cœur de la création de richesse, de son extension, de sa croissance économique [Meisel et Ouls-Aoudia, 2008]. Ce cadre institutionnel procure l'élément fondamental du processus de création de richesse : la réduction de l'incertitude. Cette réduction de l'incertitude, c'est la confiance que les individus ont dans le respect des règles au niveau de l'ensemble de la société. C'est le facteur qui sécurise les transactions et les anticipations des acteurs. Le questionnement se déplace ainsi vers les facteurs qui génèrent cette confiance entre acteurs, qui permettent de réduire l'incertitude dans les relations économiques, sociales et politiques.

Tableau 1 : comparaison de définitions de la gouvernance données par les organismes de développement et celles de l'institution dans la théorie économique

Gouvernance	Institution
Banque Mondiale: «la capacité et l'efficacité dans la gestion des services publics, la redevabilité, la prévisibilité, le cadre légal du développement, et enfin l'information et la transparence »	Veblen: « une régularité du comportement ou une règle, généralement acceptée par les membres du groupe de la société, qui spécifie le comportement dans une situation spécifique et qui peut faire respecter par soi-même et par une autorité externe »
OMC: «un ensemble de transactions par lesquelles des règles collectives sont élaborées, décidées, légitimées, mises en œuvre et contrôlées»	Commons: « L'action collective dans le contrôle, la libération et l'expansion de l'action individuelle »
FMI: «tous les aspects de la conduite des affaires publiques, y compris les politiques économiques et le cadre réglementaire».	North: « les contraintes qui, résultant de l'action des individus, structurent les interactions humaines »
PNUD: «l'exercice de l'autorité économique politique et administratif afin de gérer les affaires du pays dans tous les niveaux».	Williamson: « les différents modes de gouvernance qui encadrent et coordonnent des transactions économiques »

Sources : Williamson, 1985 ; North, 1990 ; Camdessus, 1997 ; Lamy et Laïdi, 2001 et ONU, 2006

Sur le terrain, les organismes internationaux de développement ont apporté une réponse en proposant un outillage opérationnel décalqué des institutions existantes dans les pays

développés qui est le concept de la « bonne gouvernance » [Meisel et Ouls-Aoudia, 2008]. Cette bonne gouvernance est présentée comme une solution universelle permettant de générer la confiance nécessaire à la croissance économique. Il est demandé aux pays en développement de s'approprier de cet outil, formulé comme un ensemble de mesures techniques, pour que le processus de développement s'amorce. On peut donc en conclure que l'institution est un terme plus utilisé dans le concept théorique alors que la gouvernance est un terme développé par les praticiens, et employé dans la stratégie de développement par les organismes internationaux alors que les deux concepts sont le même. Grace à la promotion de la notion de gouvernance et les différentes méthodes pour mesurer son degré développées par des organismes internationaux, les investisseurs perçoivent la qualité des institutions d'un pays à travers elle. De ce point de vue, la bonne gouvernance apparait comme le garant de la solidité de l'environnement institutionnel d'un pays. C'est avec ce raisonnement que les études plus récentes sur l'importance des institutions dans le développement emploient les deux concepts en même temps, sans faire de différence. C'est le cas par exemple de Torgler et Schneider (2007) qui étudient l'effet de la gouvernance et de la qualité des institutions sur l'économie souterraine, de Becchetti et Kobeissi (2009) sur le rôle de la gouvernance et de l'environnement institutionnel sur l'alliance stratégique et la fusion-acquisition transfrontaliers, mais aussi le cas de Masron et Abdullah (2010) portant sur la qualité institutionnelle comme déterminant d'entrée d'IDE en ASEAN de Zhuang et al., (2010), de De (2010) sur la relation entre la gouvernance et la qualité des institutions avec la croissance économique et le développement de l'infrastructure dans les pays en développement d'Asie, et le cas de Méon et Sekkat (2007) qui reviennent sur la relation entre la gouvernance et l'IDE.

1.1.2. Evaluation quantitative de la qualité institutionnelle ou indicateurs de la gouvernance

Bien que les chercheurs se soient mis d'accord sur l'importance de l'institution ou de la bonne gouvernance dans l'économie, la manière dont on mesure la qualité de celle-ci ne fait pas encore objet de consensus. Plusieurs recherches ont tenté d'établir leurs propres variables institutionnelles alors que d'autres utilisent les variables préconisées par les

organismes internationaux. Les évaluations quantitatives de la qualité institutionnelle ou indicateurs de la gouvernance sont souvent réalisées de manière composite à partir des différentes caractéristiques institutionnelles et politiques définis par les auteurs.

a. Les indicateurs gouvernance ou profil institutionnel d'un pays

Tandis que les indices du risque pays sont souvent établis par les agents de notation (*rating*) de nature commercial, depuis un certain nombre d'années, des organismes internationaux publient également leurs indices à l'instar de la Banque Mondiale qui publie depuis 1996 des indicateurs de bonne gouvernance. De son côté la CNUCED publie également des indices de risque pays relatifs aux investissements directs étrangers. Les indicateurs institutionnels disponibles sont donc, de nature et de source très diverses. Ainsi, Bertheliet et al. (2003) les ont classés en six catégories.

1) les indicateurs d'agences de notation sur les champs politique et économique sont : *Business Environment Risk Intelligence* (BERI), *International Country Risk Guide* (ICRG), *Control Risks Group* (CRG), *Standard and Poor's* (DRI), *The Economist Intelligence Unit* (EIU), *Political Economic Risk Consultancy* (PRC), et *Political Risk Service* (PRS).

2) Les publications de fondations défendant des objectifs idéologiques adossés à des universités ou des journaux : *The Fraser Institute*, qui promeut la liberté économique dans le monde, *Heritage Foundation* (HWJ) qui promeut des orientations conservatrices en partenariat avec le *Wall Street Journal*, *Freedom House* (FRH) qui défend les valeurs démocratiques dans le monde, *The Center for International Development* qui organise le Forum de Davos et publie le '*Global Competitiveness Report*', *Institute for Management Development* qui publie depuis 1987 le '*World Competitiveness Yearbook*' (WCY), le magazine *Foreign Policy* qui publie annuellement depuis 2000, '*A.T. Kearney/Foreign Policy Globalization Index*'.

3) Les indicateurs d'ONG tels que *Transparency International* (TI) qui évalue annuellement le niveau de corruption pour chaque pays, le Reporter Sans Frontières (RSF) qui publie chaque année un indicateur de la liberté de la presse dans le monde, et le *Gallup Millennium Survey* (GMS) qui mène de larges enquêtes sur les opinions et croyances dans le monde.

4) Les publications de centres de recherche, comme le *State Capacity Study* de l'Université de Columbia (CUD).

5) Les publications d'entreprise effectuées à titre gracieux, comme *Price Water House Cooper's* qui publie l'*Opacity Index*.

6) les Institutions Financières Internationales ont aussi mobilisé des programmes de recherche pour élaborer des indicateurs institutionnels. Ainsi, la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (EBRD), dont le rôle est de favoriser la transition vers une économie de marché dans les pays d'Europe Centrale et Orientale couvre, sur le thème des réformes, les 26 pays en transition. Cette institution publie le rapport annuel 'Transition Report', depuis 1994. La Banque Mondiale a construit avec l'appui de l'Université de Stanford, six indicateurs agrégés de gouvernance, dont Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton, sont auteurs, et un ensemble d'indicateurs de gouvernance d'entreprise, '*World Business Environment Survey*' (WBES), ainsi que la base de données de *Doing Business*. Enfin le FMI dispose de deux indicateurs. L'un mesure l'ouverture financière, *Capital Control Index*, et l'autre l'ouverture commerciale.

Les thèmes de ces indicateurs recouvrent les préoccupations spécifiques de chacune de ces sources. Portant sur les phénomènes institutionnels, ces indicateurs sont basés, soit sur le recueil d'appréciations auprès d'experts-pays, de questionnaire, soit sur des résultats d'enquêtes auprès d'échantillons de chefs d'entreprise ou de citoyens. Des données quantitatives viennent parfois compléter les différentes bases. Les données sont

ensuite retravaillées centralement [Berthelier et al., 2003]. Elles couvrent des champs géographiques mondiaux, ou régionaux.

Mais, la référence portant sur la qualité institutionnelle la plus utilisée est celle de la Banque Mondiale établi par Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton [Daude et Stein, 2001]. Ces Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance sont aussi connus sous le nom de « KKZ » de la Banque Mondiale qui qualifie un pays avec une haute qualité institutionnelle de « bonne gouvernance ». Lancé en 1996 cet indicateur mesure la qualité de la gouvernance dans plus de 200 pays, sur la base de 31 sources de données produites par 25 organisations différentes.

b. Les différentes méthodes d'évaluation

Selon le PNUD (2009), les indicateurs mondiaux de la gouvernance de la Banque Mondiale constitue une source d'indicateurs de gouvernance la plus largement citée et utilisée dans les médias, les milieux universitaires et les organisations internationales. Ces indicateurs de la gouvernance sont déjà opérationnels puisque l'administration américaine utilise les indicateurs dans leur *Millenium Challenge Account* pour l'éligibilité des pays à ce programme d'aide. La même philosophie présidant au *Millenium Challenge Account* pourrait être retenue et adaptée par l'Union Européenne dans le cadre de son nouveau mécanisme de financement destiné à aider les partenaires méditerranéens qui le souhaitent à mener à bien leurs réformes. Mais comme on a vu, l'indicateur de la Banque Mondiale est loin d'être la seule mesure de la qualité institutionnelle. Les indicateurs institutionnels disponibles sont de nature et de source très diverses.

Du point de vue méthodologique, la qualité des institutions est un concept complexe et malaisé à évaluer. Pour la mesurer, les méthodes sont souvent empiriques, fondées sur des critères variés : État de droit, lutte contre la corruption, efficacité du secteur public, liberté d'opinion, démocratie. La plupart de ces mesures sont subjectives car basées sur des perceptions et des opinions d'experts [Tabarly, 2004]. Elles sont souvent mesurées de

façon de plus en plus sophistiquée et ses évaluations sont très importantes dans la mesure où elles aident à améliorer la qualité des institutions dans tel ou tel pays.

Que ce soit de source institutionnelle ou le résultat d'initiatives privés ou de la société civile, l'évaluation de ces indicateurs se réalise en s'appuyant sur une analyse de la littérature existante ainsi que sur la collecte de données brutes. Les indicateurs chiffrés renvoient habituellement à ce qui est considéré comme une « bonne pratique », ou à ce qui devrait être. Ils servent ensuite à mesurer l'écart entre cette bonne pratique et ce qui se passe dans la réalité [OCDE, 2008]. Bien qu'imparfaits, de tels indicateurs fournissent néanmoins des éléments comparatifs à ne pas négliger.

En effet, tandis que les indicateurs mondiaux de la gouvernance de la Banque Mondiale sont évalués et quantifiés de manière composite à l'aide d'indicateurs agrégés²⁰, d'autres organismes préfèrent les données primaires collectées sur place. Ainsi, le *Global Competitiveness Report* du Forum Économique Mondial et *Gallup Millennium Survey* utilisent les enquêtes d'opinion comme base de leur classification. L'*Executive Opinion Survey*, étude menée chaque année dans 134 pays environ, est utilisé par le *Center for International Development* en combinaison avec les données publiques disponibles, comme base de son classement mondiaux de la compétitivité des nations.

Les organisations internationales telles que le *Transparency International* et Reporter Sans Frontières, quant à eux, utilisent chaque année les événements marquants survenus au cours de l'année ainsi que les tendances observées au cours des derniers mois pour établir leur base de classement. Tandis que le classement établie par des agents mondiaux de notation, la plupart à but commercial tels que *Standard and Poor's*, *Economist Intelligence Unit* ou *Political Economic Risk Consultancy*, sont souvent basés sur l'évaluation des experts qui résident dans les différents pays.

²⁰ Le détail de la méthodologie ainsi que les sources de données utilisée pour évaluer ces indicateurs de gouvernance, utilisés par la suite comme variables explicatives dans notre vérification empirique, seront développés dans le chapitre 4.

II. La promotion de la bonne gouvernance comme mesures politiques pour attirer les IDE

La notion d'IDE est, selon le FMI, «un investissement qui implique une relation à long terme, reflétant ainsi un intérêt durable d'une entité résidant d'un pays d'origine, l'investisseur direct, sur une entité résidant, l'entreprise investie, d'un autre pays» [Mucchielli, 1998]. L'intérêt durable signifie que l'investisseur direct doit exercer une influence significative sur la gestion de l'entreprise avec une participation égale ou supérieure à 10% de son capital social [Bonny, 2005]. Il s'agit donc d'un engagement effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur. Le but de ce dernier est d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de la firme. L'IDE est donc un mouvement de capitaux impliquant des droits managériaux et/ou un contrôle managérial sur la compagnie, ce qui implique une propriété partielle ou totale de la firme. Il peut prendre plusieurs formes : création à l'étranger d'une entreprise autonome ou d'une succursale, acquisition de 10% ou plus du capital social d'une entreprise existant, investissements immobiliers, réinvestissements de bénéfices, etc. Un Conseil Consultatif pour l'Investissement a été créé dans le cadre de la CNUCED. Les dirigeants politiques et économiques se réunissent dans le cadre de ce conseil pour proposer des moyens pratiques de tirer un meilleur parti de l'IDE dans les pays en développement, en particulier les pays les moins avancés, par l'établissement et l'approfondissement de liens commerciaux durables entre les filiales de sociétés étrangères et les sociétés locales. Plusieurs organismes internationaux, des politiciens, et une large majorité des économistes²¹, présentent même les IDE comme une sorte de remède miracle pour les «problèmes chroniques» des pays en développement.

²¹ Sans être exhaustive on peut citer Caves (1996), Dunning (1993), Graham et Krugman (1995), Moran (1998), etc.

2.1. Mesure politique dans l'attractivité des IDE

Actuellement, du fait de la concurrence croissante entre les pays désireux d'attirer les IDE, les investisseurs montrent de plus en plus d'exigences quant aux choix du site d'implantation. Si la taille et le dynamisme du marché intérieur constituent les conditions de base dans ce choix, il existe d'autres facteurs qui commandent la décision finale d'implantation. Il s'agit des fondamentaux macroéconomiques, de l'environnement des affaires, de la qualité de la main d'œuvre, du degré d'intégration à l'économie mondiale, de l'efficacité du système financier, du niveau de développement des infrastructures et des télécommunications ainsi que la stabilité sociale et politique résultant des actions concrètes du pouvoir public. Les expériences internationales réussies en matière d'attraction des IDE montrent la nécessité d'une mise en place d'une stratégie volontariste pour assurer une attractivité permanente du territoire national pour les IDE.

2.1.1. Politiques en matière d'IDE

Dû au mode d'implantation, au secteur d'activité, et au degré du développement spécifique du pays d'accueil, l'IDE peut jouer, comme l'on a vu, un rôle significatif dans le processus de développement. Il peut être un moyen de se procurer, non seulement des capitaux, mais aussi des technologies, des connaissances, un savoir-faire gestionnaire et d'autres apports extérieurs importants, de s'intégrer dans les réseaux internationaux de commercialisation, de distribution et de production, d'améliorer la compétitivité internationale des firmes et des résultats économiques des pays d'accueil. L'absence de l'IDE priverait ces pays de ces avantages. Mais ni les apports d'IDE ni les avantages qui en résultent ne sont systématiques, d'autant plus que les firmes ne choisissent pas par hasard la localisation de leur investissement.

a. Idéologie politique en matière d'IDE

Généralement, outre des facteurs propres de l'entreprise investisseur, on constate que les IDE se réalisent en réponse à des facteurs d'appuis de pays d'origine et des facteurs

d'attraction du pays d'accueil. Les gouvernements, notamment ceux des pays d'accueil, doivent déterminer ce qu'ils attendent en retour de ces IDE dans le processus de développement de leur économie pour formuler en conséquence leur politique en matière d'IDE. Les principaux objectifs consistent donc à attirer plus spécialement des investissements en rapport avec les finalités du développement; à maximiser les avantages potentiels tirés de l'IDE, et à réduire au minimum les effets négatifs, et cette politique est sous l'influence d'une certaine idéologie.

Suite aux différents arguments en matière d'IDE, le gouvernement de chaque pays peut encourager ou limiter les IDE via ses choix politiques. Les pays d'origine et d'accueil peuvent encourager les IDE avec des politiques d'incitations, mais peuvent aussi les limiter avec des lois et des réglementations. Historiquement, l'idéologie politique est un facteur important dans la politique des gouvernements en faveur d'encouragement ou de restriction des IDE. Les idéologies politiques en la matière se distinguent en trois catégories [Hill, 2002]. Il s'agit de l'idéologie dogmatique radicale qui a une position hostile à tous types d'IDE et l'idéologie non interventionniste, avocat de l'économie du marché très libérale, mais aussi celle au milieu des deux qui est l'idéologie nationaliste pragmatique.

Selon Hill (2002), le point de vue radical trouve ses racines dans la théorie marxiste qui voit les firmes multinationales comme un instrument de domination impérialiste. Cette théorie considère ces entreprises comme l'outil d'exploitation des pays d'accueil pour le bénéfice exclusif des capitalistes-impérialistes des pays d'origine. L'IDE extrait ainsi le bénéfice dans le pays d'accueil et le ramène au pays d'origine ne laissant rien sur place en échange dans la mesure où ce sont les entreprises investisseurs qui contrôlent de manière très stricte la technologie, et la plupart de l'emploi créée est pour les expatriés qui viennent du pays d'origine. Avec l'IDE, les pays pauvres sont en situation de dépendance en matière de travail et de technologie vis-à-vis des grands pays capitalistes. Recevoir l'IDE reflète donc, une situation de domination économique.

Dans le cas de l'économie du marché dont la racine se trouve dans la théorie classique et celle du commerce international d'Adam Smith et de Ricardo, les IDE doivent se répartir entre les pays selon la théorie de l'avantage comparatif. Les pays doivent se spécialiser dans la production des biens et services qu'ils produisent le plus efficacement. Dans ce cadre théorique, les entreprises investissant à l'étranger sont vues comme des moyens pour disperser la production des biens et services vers la localisation la plus efficace dans le monde. L'IDE fait ainsi augmenter l'efficacité de l'économie mondiale dans son ensemble.

Dans la réalité, beaucoup de pays ne pratiquent ni la politique radicale, ni celle de la liberté de marché, mais choisissent la politique qui décrit comme étant du nationalisme pragmatique [Hill, 2002]. Cette idéologie voit que l'IDE possède des avantages mais aussi des coûts. L'IDE apporte le capital, le travail, le savoir-faire ainsi que la technologie avec un coût. Quand la production est faite par les firmes étrangères au lieu des entreprises locales, les bénéfices seront exportés. De plus, l'installation des usines et des équipements importés des pays d'origines peut avoir des effets négatifs sur la position de la balance de paiement du pays d'accueil. La politique en matière d'IDE doit alors être conçue pour maximiser les bénéfices et réduire au maximum les coûts supportés par le pays.

b. Politique en faveur d'IDE

Selon la CNUCED (1999), pour optimiser l'impact de l'IDE, les gouvernements doivent s'attaquer à quatre types de problème. Premièrement, le problème de déficiences de l'information et le manque de coordination dans le processus de l'investissement international. Ensuite, les considérations liées au rôle des industries naissantes dans le développement des entreprises locales, qui peuvent être compromises si l'IDE a pour conséquence l'éviction de ces entreprises. Le caractère statique des avantages transférés par les entreprises investisseurs dans des situations où les capacités locales sont faibles et ne s'améliorent pas avec le temps, ou lorsque ces entreprises n'investissent pas suffisamment pour améliorer les capacités concernées est aussi une grande question à

résoudre. Il s'agit d'un aspect particulièrement important du point de vue des liaisons inter-entreprises, entre filiales étrangères et firmes locales. Enfin, les capacités insuffisantes des pays d'accueil en matière de négociation et de réglementation, ce qui peut se traduire par une répartition défavorable des avantages dans la société tels que les effets négatifs sur la concurrence ou sur l'environnement.

Les pays d'accueil ont différents instruments à leur disposition pour renforcer l'impact de l'IDE sur le développement. Certains sont de caractère général et cherchent à rendre l'environnement économique plus attractif. Des politiques visant à instaurer un climat de stabilité politique et macroéconomique, à améliorer l'infrastructure, les ressources humaines, la politique commerciale, les politiques scientifiques et technologiques, et la législation du travail sont alors adoptées. Il peut s'agir de politiques de portée nationale ou spécifiques à des secteurs ou à des régions. Il y a aussi des politiques comportant l'établissement de règles et de règlements régissant l'entrée des investisseurs étrangers, les normes de traitement qui leur sont accordées et le fonctionnement des marchés où ils opèrent [CNUCED, 1996].

Dans le cas des pays en développement, le renforcement de la capacité humaine et institutionnelle afin de tirer parti des opportunités d'investissement se heurte à de sérieuses difficultés. Ce sont les gouvernements qui élaborent les politiques en matière d'investissement, mais ce sont les entreprises qui investissent. Il faudrait donc porter une attention particulière aux perspectives des entreprises, et spécialement aux différents points tels que les goulets d'étranglement de l'offre dans les domaines de l'investissement, à la façon dont gouvernements et bailleurs de fonds répondent aux besoins des entreprises, et aux solutions pour combler les principales lacunes.

Ces politiques adoptées par les pays d'accueil peuvent être renforcées par des mesures mises en place dans les pays d'origine. Ceux-ci influencent de diverses manières les flux d'IDE, y compris les chances de voir leurs entreprises opter pour certaines implantations [CNUCED, 2002a]. Ainsi, on constate que les pays développés qui sont à l'origine de

l'IDE, ont supprimé la plupart des restrictions imposées par la réglementation nationale limitant les investissements à l'étranger, mais les déclarations de principe en faveur de ce type d'investissement s'accompagnent rarement d'engagements spécifiques dans les accords internationaux d'investissement. Pour l'essentiel, l'assistance est laissée à la discrétion de chaque pays développé et généralement conçue pour servir les intérêts économiques du pays d'origine parallèlement à des objectifs généraux de développement. Cette optique des pays d'origine est particulièrement évidente dans la conception de nombreux programmes d'assistance financière ou fiscale et dans les mesures préférentielles d'accès aux marchés [CNUCED, 2002a].

2.1.2. Les mesures incitatives

Durant ces dernières décennies, l'attitude des différents pays à l'égard des IDE a considérablement changé. La plupart des pays ont libéralisé leurs politiques dans le but d'attirer les investissements de la part des firmes multinationales en espérant que ces investissements vont créer de l'emploi, faire augmenter les exportations, générer les revenus de l'Etat, ou encore bénéficier du transfert de technologie. De plus en plus de pays offrent des mesures incitatives plus directes, par le biais de leur juridiction, pour encourager les compagnies étrangères à investir sur leur territoire.

Ainsi, la plupart des changements survenus dans les lois d'investissement des différentes nations portent sur les incitations et les encouragements pour les IDE. Presque 95% des 1185 changements durant la période de 1991-2000 étaient favorables aux investisseurs étrangers [CNUCED, 2006]. Parmi les mesures prises se trouvent les incitations fiscales tels que l'exonération d'impôt, le niveau de taxes très bas pour les investisseurs, les incitations financières comme les crédits préférentiels ou autres mesures tels que le marché préférentiel, l'infrastructure ou encore le droit de monopole [Blomström et Kokko, 2003].

a. Incitation fiscale

Dans le calcul final des coûts de biens et de services, on répercute aussi le coût fiscal, d'où son importance aux yeux des investisseurs. Ainsi, les Etats se servent de l'instrument fiscal pour se démarquer et attirer les IDE. Cette incitation fiscale peut être définie comme un régime fiscal accordé aux projets d'investissement qualifiés qui représente une déviation favorable par rapport aux régimes appliqués aux projets d'investissement en général. L'élément clé de l'incitation fiscale est qu'elle n'est applicable que pour certain projet. Néanmoins, comme la concurrence entre les Etats en matière d'allègements fiscaux est rude, se pose alors la question de la pertinence de ces derniers. On doute de plus en plus si les investisseurs étrangers auraient investi ou pas dans une région en absence d'avantages fiscaux.

Les supporteurs des incitations fiscales ont souvent plaidé en faveur de l'augmentation des investissements qui génère à leur tour des emplois et autres bénéfices économiques et sociales. Mais généralement, l'incitation fiscale porte tout d'abord sur la taxation différenciée des investissements. Cette mesure n'augmente les investissements que si de plus en plus de projets d'investissement qui sont assujettis aux impôts, reçoivent un traitement fiscal plus favorable. Actuellement, cette pratique est utilisée dans tous les pays en développement.

En général, les mesures fiscales spécifiques pour inciter les entreprises à investir peuvent être sous différentes formes. Les exonérations qui correspondent aux revenus exclus de l'assiette fiscale sont des instruments souvent utilisés, mais il y a aussi d'autres instruments tels que les abattements, qui sont les montants déduits du revenu brut afin d'obtenir le revenu imposable, les crédits d'impôt ou les montants déduits de l'impôt dû, la réduction du taux légal de l'impôt sur les sociétés, mais aussi les taxations différées qui représentent une aide sous forme de délai de paiement de l'impôt.

Le cas du Maroc est une illustration concrète de la réussite de cette mesure d'incitation fiscale. En 2002, ce pays d'Afrique a été, d'après le rapport de la CNUCED (2002b), le deuxième pays destinataire d'IDE sur le continent après l'Afrique du Sud. L'une des raisons de cette réussite est entre autres, dû à la mise en place du régime fiscal incitatif. En effet, les pouvoirs publics marocains ont veillé à la mise en place d'un cadre fiscal attrayant en vue d'inciter davantage les investisseurs étrangers à réaliser leurs projets. Il s'agit notamment de l'adoption d'un cadre juridique permettant l'octroi des avantages douaniers et fiscaux aux programmes d'investissement d'envergure notamment ceux dont le montant dépasse 200 millions de dirhams (environ 24 millions de Dollars); l'exonération totale des impôts des entreprises installées dans les zones franches durant les cinq premières années d'exploitation et la réduction du taux durant les dix années suivantes, l'extension de l'exonération de la TVA accordée aux prestations de services et aux travaux de construction ou de montage dans les zones franches. Le relèvement du plafond de la provision pour investissement, susceptible d'être employée pour les opérations de recherche et développement ou de restructuration, en la faisant passer de 2% à 20% du bénéfice avant impôt est aussi pris en compte [Hidane et al., 2002].

Actuellement, les incitations fiscales deviennent à la mode. Les pays développés y ont souvent recours pour viser des objectifs précis, alors que les pays en développement en font un usage plus courant. Obligés de jouer des coudes pour attirer les investisseurs dans un monde d'extrême mobilité des capitaux et conscients des succès des économies d'Asie de l'Est qui y ont eu massivement recours, les pays en développement succombent de plus en plus aux sirènes des politiques d'incitation fiscale. Mais selon Zee et al. (2002), si ces incitations s'expliquent parfois, en règle générale, leur coût dépasse de loin leurs avantages et certaines sont plus nuisibles que d'autres.

Les études empiriques montrent que leur efficacité n'est pas prouvée et que les incitations fiscales peuvent avoir de fâcheuses conséquences : réduction de l'assiette de l'impôt, mauvaise affectation des ressources et multiplication des risques de corruption et de favoritisme. Mais dans le feu de la course à l'IDE, les autorités peuvent être peu enclines à se plier au dogme économique, si cela signifie la perte d'usines, d'emplois et de

potentiel de croissance. Le FMI préconise un pragmatisme éclairé, et non le dogmatisme, et encourage les pays à user prudemment des incitations, tout en faisant le nécessaire pour en circonscrire les retombées négatives.

Mais il y a des cas où les incitations fiscales peuvent être utiles. Elles permettent parfois pallier les dysfonctionnements du marché et d'atteindre des objectifs plus ambitieux que ne le feraient les marchés privés livrés à eux-mêmes. Les autorités peuvent, par exemple, chercher à promouvoir des projets d'investissement dans les régions moins développées, pour réduire les encombrements ou la pollution ailleurs, ou réduire les disparités de revenus. D'autres investissements peuvent servir des objectifs à plus long terme, par exemple favoriser la mise en valeur des ressources humaines ou le progrès technologique. Les incitations peuvent alors être un instrument correcteur.

En effet, selon Scholes et Wolfson (1992), les règles fiscales possèdent des influences sur les décisions d'investissement avec leurs impacts sur le taux de retour sur actifs. Ces auteurs affirment que ce taux de retour sur actifs est différent selon les pays à cause des différents systèmes dans les différentes juridictions d'une part, et d'autre part, à cause des différents régimes de taxe selon les formes légales dans la même juridiction. Tung et Cho (2000) ont monté une étude sur la base des données chinoises des investissements dans ce pays pour savoir si la création des zones fiscales spéciales de la Chine attire plus d'IDE dans le pays. Le résultat de cette étude montre la corrélation positive. Il confirme ainsi la conclusion de Scholes et Wolfson (1992).

Cela dit, bien que les incitations fiscales soient devenues une sorte de cheval de bataille entre les législations, elles ne sont pas le facteur le plus déterminant de la décision d'investissement. Les études et enquêtes des instances compétentes montrent que la fiscalité arrive, selon les cas, entre le 5^{ème} et le 8^{ème} rang parmi les facteurs les plus influant dans la décision de l'investisseur [Forti Scherer et al., 2000 ; Ouali, 2009]. La qualification de la main-d'œuvre et sa rentabilité, la taille du marché, l'infrastructure, la

stabilité politique et la transparence du système sont autant de facteurs qui, pour l'investisseur, comptent probablement plus que la variable fiscale²².

b. facilité de faire des affaires comme éléments incitatifs

S'ajoutant aux instruments fiscaux, les pays qui ont le but d'attirer plus d'IDE se pressent à réformer leurs institutions nationales car ces dernières affectent directement les décisions d'investissements des firmes multinationales. Des lois d'investissements sont ainsi créées et réformées pour être de plus en plus attractives. Des procédures d'accueil et d'évaluation des projets d'investissement sont de plus en plus simplifiées et la création des entreprises en est facilitée. La réglementation sur le travail, les procédures d'import-export et le droit de monopole sont aussi autant d'éléments qui se placent actuellement au cœur du débat, surtout dans les pays en développement.

Depuis 2004 la Société financière internationale (*International Finance Corporation*, IFC) de la Banque Mondiale a établi un indicateur, *Ease of doing business*, et élaboré une base de donnée appelée *Doing Business* pour chaque année à partir de dix différentes variables. Le rapport annuel montre qu'à côté des instruments fiscaux, neuf autres éléments sont aussi importants dans l'attractivité des investissements. Ces variables sont : création d'entreprise, octroi de licences, embauche des travailleurs, transfert de propriété, obtention de prêts, protection des investisseurs, commerce transfrontalier, exécution des contrats et cession des affaires.

La première variable, « création d'entreprise », mesure toutes les procédures qui sont officiellement nécessaires pour l'entrepreneur à la création et à l'opération formelle de son entreprise, que ce soit dans l'industrie ou dans le commerce. Cette variable regroupe les différentes demandes pour l'obtention des autorisations nécessaires et pour compléter des notifications, des vérifications ou des inscriptions pour l'entreprise ainsi que pour ses employés auprès des autorités compétentes. Vient en deuxième lieu la demande de

²² Ajan et al. (2006) a dressé un bilan compréhensif de différentes études empiriques qui montrent l'incidence de la fiscalité sur la décision de procéder à un investissement direct à l'étranger.

licence ou d'autorisation. Cette variable « Octroi de licences » enregistre toutes les procédures nécessaires à l'obtention d'une autorisation pour la construction d'une usine ou celle d'un entrepôt, par exemple, conformément à la loi du pays. Dans ces procédures, on compte l'obtention de toutes les licences, permissions et inspections nécessaires, et la complétude de toutes les notes et documents relatives aux autorités. Cette variable mesure aussi les procédures d'obtention de connexions nécessaires telles que l'électricité, le téléphone, l'eau... les procédures nécessaires pour pouvoir utiliser les propriétés comme dépôt de garantie ou les transférer aux autres entreprises.

« Embaucher des travailleurs » est la troisième variable mesurant essentiellement les lois et les règles qui concernent le recrutement et le licenciement de main d'œuvre ainsi que la rigidité des horaires de travail. Tandis que la variable « Transfert de propriété » concerne directement les procédures nécessaires au transfert des titres de propriété quand l'entreprise achète ou vend du terrain et des immobiliers. La cinquième variable, « Accès au crédit », enregistre quant à elle les droits légaux des crédateurs et des emprunteurs ainsi que le partage des informations sur le crédit. Il mesure d'une part les indicateurs décrivant la loi de dépôt en garantie et celle de la faillite du crédit et d'autre part, la qualité, la limite et l'accessibilité des informations disponibles sur le crédit.

La variable « Protection des investisseurs », la sixième, mesure la force des protections des actionnaires minoritaires face à la mauvaise utilisation des actifs par le groupe de dirigeants pour des fins personnelles. La transparence des transactions, la responsabilité des actes personnels des dirigeants ainsi que la possibilité pour les actionnaires de porter plainte contre les dirigeants sont les trois dimensions de cette variable. Une autre variable, les procédures d'import-export ou « Commerce transfrontaliers », regroupe les indicateurs mesurant les procédures demandées pour les exportations et les importations des marchandises y compris les documents de dédouanement.

Les indicateurs « Exécution des contrats » mesurent, quant à eux, l'efficacité du système judiciaire dans la résolution des disputes à caractères commerciaux. Ils étudient les

procédures du code civil et autres règles judiciaires ainsi que les avis des avocats et juges locaux. Enfin, la variable « Cession des affaires » étudie le temps, le coût et le résultat des procédures de faillite pour les entités locales. Cette variable regroupe des données issues de l'enquête auprès des avocats d'affaires, et vérifiées avec une étude des lois, des règles ainsi que des informations publiques sur le système de faillite.

Selon le rapport de *Doing Business* 2008, les pays d'Europe de l'Est et de l'ex Union Soviétique sont parmi les pays qui conduisent le plus de réforme en 2006/07, accompagnés d'un important groupe de marchés émergents comme, par exemple, la Chine et l'Inde. Le rapport montre aussi que le rendement du capital investi est plus élevé dans les pays qui réforment le plus. Les investisseurs recherchent un potentiel de croissance, et ils le trouvent dans les économies qui réforment, quelle que soit leur situation de départ [Banque Mondiale, 2007]. Selon ce rapport, les grands marchés émergents réforment rapidement. La Chine, l'Égypte, l'Inde, l'Indonésie, la Turquie et le Vietnam se sont tous améliorés en termes de facilité à faire des affaires. Ses réformes ont pour objectif d'offrir des avantages aux entreprises déjà implantées dans le pays d'une part et pour améliorer le climat de l'investissement dans le but d'attirer les nouveaux investissements d'autre part.

2.2. Le climat de l'investissement et attractivité d'IDE

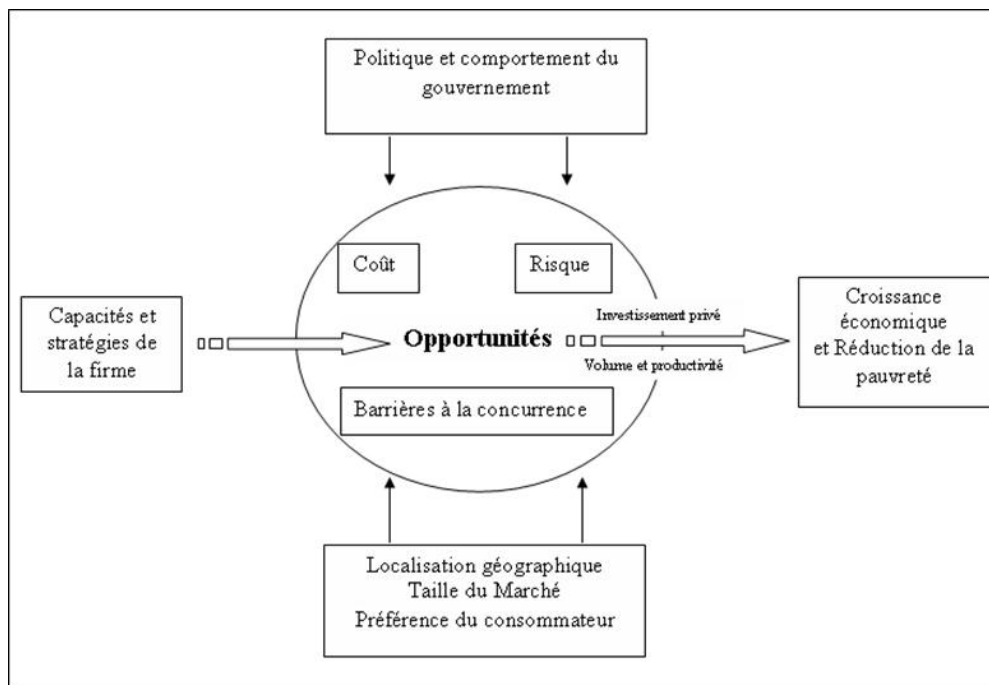
L'IDE fait actuellement, partie intégrante d'un système économique international et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement. Il est aperçu comme bénéfique pour les pays d'origine et d'accueil. Bien que les avantages qu'il procure ne se manifestent pas de manière automatique et ne se répartissent pas équitablement entre les pays et les secteurs, l'IDE est devenu une source de plus en plus importante de développement économique et de modernisation, de croissance des revenus et d'emplois pour les pays en développement, pour les économies émergentes et les pays en transition. C'est avec ces arguments que les politiques nationales et le cadre international de l'investissement jouent un rôle déterminant pour attirer des IDE vers un plus grand nombre de pays en développement [OCDE, 2002]. Prenant en considération les théories

présentées et ses propres recherches, la Banque Mondiale considère que c'est principalement le climat de l'investissement qui détermine le choix de localisation des investissements.

2.2.1. Composants du climat de l'investissement

Si les gouvernements ont une influence restreinte sur des facteurs tels que la géographie et la préférence des consommateurs, ils peuvent agir de façon plus décisive sur la sécurité des droits de propriété, sur les choix d'orientation en matière de réglementation et de fiscalité, tant à la frontière qu'à l'intérieur du territoire national, sur la fourniture d'équipements d'infrastructure, le fonctionnement des marchés financiers et des marchés du travail, ainsi que sur des caractéristiques plus générales de la gouvernance, telle que la corruption. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont donc, une incidence fondamentale sur le climat de l'investissement.

Graphique 1 : Le climat d'investissement



Source : Adapté de Banque Mondiale, 2004b

Dans ses décisions d'investissement et de ses activités, les firmes doivent décider si elles doivent ou non supporter des coûts aujourd'hui afin de modifier ou d'augmenter sa production plus tard. La décision de localisation des productions est un exemple. Elle est motivée par la recherche du profit, et la profitabilité est fonction de coûts, de risques et d'obstacles à la concurrence associés à l'opportunité de marché qui se présente.

Un bon climat de l'investissement n'a pas seulement pour but de produire des profits pour les entreprises, si tel était le cas, il suffirait de chercher à minimiser les coûts et les risques. La Banque Mondiale (2004b) définit ce climat de l'investissement comme l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise, qui influent sur les opportunités de marché ou le désir des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer leurs activités. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante en raison de l'incidence qu'ils ont sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence. Ce bon climat de l'investissement permet aussi un juste partage des effets positifs des gains de productivité entre l'ensemble du corps social. C'est-à-dire qu'il profite aussi aux consommateurs et aux salariés.

a. Coûts et risques comme facteurs incontournables

Il est difficile pour les pouvoirs publics d'avoir de l'influence sur certains des aspects qui caractérisent le climat de l'investissement. Ils peuvent agir néanmoins, plus efficacement sur tout un ensemble d'autres facteurs [Banque Mondiale, 2004b]. Le caractère prospectif de l'investissement met donc en relief l'importance de la stabilité et de la sécurité, et des droits de propriété en particulier. Les réglementations, le niveau d'impôt, le respect de droits de propriété ainsi que les financements, l'infrastructure et la main-d'œuvre sont des éléments clés des activités d'investissement.

Mais les entreprises ne réagissent pas uniquement aux politiques officielles. Entre l'annonce de celles-ci et l'application concrète, les entreprises savent qu'une marge de manœuvre reste possible selon le degré de crédibilité ou de corruption d'un pays. Par

conséquence, les entreprises tiennent compte de l'interaction des politiques formelles et des caractéristiques de gouvernance pour juger la réalité des politiques du pays dans lequel elles veulent investir.

L'influence des politiques et du comportement des pouvoirs publics sur les opportunités de marché et les incitations des entreprises à investir se fait par le biais d'incidence qu'ils ont sur les coûts, les risques pour celles-ci. Ces trois éléments sont importants pour les entreprises, et le sont aussi pour la croissance et la pauvreté.

Bien que les salaires, les matières premières et autres moyens de production sont des coûts normalement associés à toute activité commerciale. De nombreux autres coûts sont plus directement liés aux politiques et au comportement des pouvoirs publics. Les impôts en sont l'exemple le plus évident. Toutefois, l'État a lui aussi un rôle important à jouer en remédiant aux défaillances du marché, en fournissant des biens publics et en finançant la fourniture d'équipements d'infrastructure. Les déficiences de son action dans ces domaines peuvent grandement alourdir les coûts supportés par les entreprises et rendre de nombreuses possibilités d'investissement non rentables. Selon la Banque Mondiale (2004b), les coûts liés aux manques de fiabilité des équipements d'infrastructure, aux difficultés d'exécution des contrats, aux délits, à la corruption et à la réglementation peuvent représenter plus de 25 % de chiffre d'affaires des entreprises, soit plus de trois fois le montant des impôts qu'elles versent normalement à l'État.

Les coûts d'établissement et de fonctionnement d'une entreprise ont aussi une dimension temporelle. Les enquêtes effectuées par la Banque Mondiale auprès des entreprises mettent en lumière les énormes différences qui existent au niveau des délais nécessaires pour le dédouanement des marchandises et l'obtention d'une ligne téléphonique, ainsi que le temps passé par les entreprises à traiter avec les agents de l'État. Le projet *Doing Business* de cette institution mondiale montre que le temps qu'il faut pour immatriculer une nouvelle entreprise varie entre deux jours en Australie à plus de 200 jours en Haïti [Banque Mondiale, 2007].

Dans un contexte de mondialisation, l'analyse du risque pays est devenue un élément essentiel de la décision d'investissement. L'État a un rôle important à jouer en instaurant un environnement stable et sûr, notamment en protégeant les droits de propriété [Banque Mondiale, 2004b]. L'incertitude de la politique de l'État, l'instabilité macroéconomique et les réglementations arbitraires peuvent aussi hypothéquer les possibilités d'investissement et refroidir les investisseurs. Ces risques liés à la politique gouvernementale sont le principal sujet de préoccupation des entreprises dans les pays en développement quant au climat de l'investissement.

L'évaluation du risque pays dans les pays en développement comme dans les pays développés est devenue une nécessité opérationnelle. Elle joue un rôle informationnel important pour les gouvernements comme pour les décideurs tels que les banquiers, les investisseurs étrangers, les exportateurs etc. Des organismes spécialisés dans la notation du risque pays ont un poids relativement important et stratégique dans la diffusion des informations au niveau mondial. Leur mission est d'élaborer et de diffuser des données directes sous formes de "rating" facilement interprétables à travers les communiqués de presse et les publications ou les services en ligne.

b. Obstacles à la concurrence comme facteur à considérer

En ce qui concerne la concurrence, il est évident que les entreprises préfèrent moins de concurrence que plus. Mais les obstacles à la concurrence qui favorisent certaines entreprises signifient aussi que les consommateurs et d'autres entreprises ne pourront profiter de certaines opportunités et ils devront donc supporter des coûts plus lourds. Ces obstacles peuvent en outre réduire les incitations qu'ont les entreprises protégées d'innover et d'accroître leur productivité.

Les pouvoirs publics peuvent influencer directement sur les obstacles, via les réglementations qui régissent l'entrée et la sortie, et sur la politique adoptée à l'égard des

pratiques anticoncurrentielles des entreprises. Si la pression de la concurrence est difficile à évaluer globalement, les enquêtes auprès des entreprises montrent comment cette pression, telle que la ressentent les entreprises, peut varier de façon très importante d'un pays à l'autre [Banque Mondiale, 2004b].

Dans ce sens, le climat de l'investissement varie dans ces différents aspects non seulement d'un pays à l'autre, mais aussi, dans certains pays, d'une région à l'autre à l'intérieur d'un même pays. Ces variations peuvent venir des différences au niveau des politiques et du comportement des administrations ou à la façon dont les politiques nationales sont appliquées.

Les entreprises n'investissent qu'en fonction des coûts, des risques et des obstacles à la concurrence qu'implique telle ou telle possibilité d'investissement. Par conséquent, en combinant des politiques officielles dans différents domaines, les pouvoirs publics peuvent agir sur ces trois facteurs clés. Main d'œuvre et marché du travail, finance et infrastructure, crédibilité des puissances publiques et légitimité du pouvoir, capacité institutionnelles locales... sont autant d'exemples possibles.

Le climat de l'investissement dans lequel s'inscrit l'activité des entreprises est la résultante de l'interaction des politiques officielles, du comportement des caractéristiques des pouvoirs publics. Une recherche de rente non maîtrisée remet en cause à la fois le contenu et l'application des politiques officielles. Il ne peut y avoir de réforme réussie si l'intervention de l'Etat est inadaptée à la réalité du terrain. De même, il ne peut y avoir de réforme viable s'il y a remise en cause de l'intégrité et de la légitimité des pouvoirs publics en place. Il est primordial pour un pays de s'attaquer à ces causes potentielles d'échec de leurs politiques afin qu'une politique soit susceptible de réussir et de pouvoir instaurer un climat de l'investissement plus favorable à attirer les IDE.

2.2.2. Amélioration du climat de l'investissement

Les investisseurs privilégient souvent les pays qui suivent une politique économique favorable à l'économie de marché, ouverte sur l'extérieur et ils craignent les décisions discrétionnaires des gouvernements et de leurs administrations. L'existence de programmes de privatisation constitue un signal positif, non seulement parce qu'ils ouvrent des opportunités d'investissement, mais aussi, parce qu'ils manifestent clairement une orientation politique favorable à l'initiative privée [Michalet, 1999]. Dans le but de promouvoir les investissements, une fois établies ces conditions pré-requises, un pays s'efforcera de promouvoir l'existence de facteurs déterminants susceptibles de crédibiliser son attractivité. Toute politique d'attractivité doit, semble-t-il, s'évertuer à conjuguer les critères propres à la crédibilité et à la lisibilité du climat de l'investissement local.

A cette fin, les gouvernements doivent mettre en place des innovations institutionnelles adjuvantes. Les chocs institutionnels crédibles visant à sécuriser davantage les droits de propriété sont souvent amplifiés par les investisseurs [Tamokwe Piatie, 2007]. Les investisseurs attendent des dispositifs qui les assurent contre les différents risques. Ces mesures qui offrent au pays un avantage concurrentiel institutionnel en matière d'investissements privés doivent alors assurer la crédibilisation, l'incitation et la protection qui remplissent les critères de viabilité, d'efficacité, d'efficience et de robustesse.

Les dispositifs institutionnels novateurs ont pour but d'assurer contre ces risques aversion. Ainsi, Soskice et al. (1992) montrent qu'une volonté crédible de s'abstenir de toute politique de prédation peut permettre aux dirigeants des régions sous développées d'accroître les flux de capitaux vers leurs pays. Bates (1995) cite plusieurs études montrant que des mécanismes contraignants crédibles permettent d'accroître les ressources apportées à l'État, ce qui renforce son pouvoir.

Dans une étude sur la création de nouvelles institutions politiques en Grande Bretagne après la Glorieuse Révolution, North et Weingast (1989) constatent qu'en transférant le pouvoir au Parlement, le monarque a pu mieux signaler aux détenteurs de capitaux sa volonté de ne pas utiliser ses pouvoirs contre leurs intérêts. De ce fait, l'État a pu obtenir un volume bien plus élevé de prêts à des taux d'intérêt plus bas. Des recherches similaires de différents auteurs sur l'ancien régime en France et sur l'Espagne au 16^{ème} siècle ainsi que celui de Firmin-Sellers (1996) sur la mise en place de structures administratives dans deux régions du Ghana dans la première moitié du siècle dernier confortent aussi l'hypothèse de la contrainte.

En effet, bien que les recherches de North et Weingast (1989) montrent que la Grande Bretagne a pu mettre en place un tel dispositif de manière autonome en permettant en quelque sorte au parlement de jouer un rôle d'arbitre entre les intérêts du monarque et ceux des détenteurs de capitaux, leur situation actuelle porte à croire qu'une telle approche sera difficilement fructueuse dans les pays en développement. Ainsi, dans la concurrence pour l'attrait des investissements le problème qui se pose aux pays est double [Tamokwe Piatie, 2007]. Non seulement il leur faut concevoir et mettre en place des institutions ou structures administratives contraignantes, mais en plus, ils doivent en même temps donner des gages de crédibilité pour regagner la confiance des investisseurs généralement gelée par de longues années de gaspillage. Une réponse à ce double défi consiste en l'implémentation d'un dispositif institutionnel novateur, incitatif et soutenable.

Les critères de viabilité, d'efficacité, d'efficience et de robustesse sont alors essentiels dans la mesure où ils assurent le bon fonctionnement d'une situation d'équilibre mutuellement bénéfique. Mais à part ces critères, la prévisibilité des règles, la perception de la stabilité politique, l'atteinte à la sécurité des personnes et des biens, l'imprévisibilité de la justice et l'absence de la corruption sont aussi des facteurs pris en compte par les investisseurs.

En somme, on peut conclure qu'actuellement le rôle des institutions dans le développement d'une nation est généralement admis. L'IDE participe, lui aussi dans le processus du développement dans la mesure où il importe non seulement le financement mais aussi le savoir-faire et la technologie. La question qui s'est posé était de savoir si la décision des investisseurs étrangers était conditionnée par les facteurs institutionnels. Autrement dit, si l'environnement institutionnel d'un pays possède des influences sur l'entrée d'IDE, mis à part les facteurs liés à l'accès au marché et aux ressources spécifiques du pays. Le concept théorique développé jusqu'à présent montre cette influence et les différentes études réalisées dans le monde la confirment aussi. Reste donc à savoir si cette relation de causalité entre les facteurs institutionnels et l'entrée d'IDE soit confirmée dans le contexte des pays les moins avancés, en particulier pour le cas du Cambodge.

CHAPITRE 2

Economie, Investissement et encadrement institutionnel au Cambodge

L'économie du Cambodge est souvent perçue par les observateurs comme une économie fort dépendante de facteurs extérieurs, avec un contexte défavorable, sans dérapage alarmant des prix, ni glissement significatif de la monnaie. Mais durant ces dernières années, en dépit d'une base relativement étroite et vulnérable, la croissance a été constante, plus solide, sectoriellement mieux répartie, et surtout plus forte que ne le prévoient les organismes internationaux de développement. L'amélioration des grands indicateurs (PIB, revenu par tête, dette, échanges...) se traduit par une réduction de la pauvreté, quoique de plus en plus inégalitaire. Mais, cette amélioration s'accompagne de corruption publique. Cette pratique bouleverse la donne et quelque part, perturbe le pays. Une offre d'énergie la plus désorganisée et la plus chère d'Asie, un cadre réglementaire et juridique des affaires opaque et incertain, une main d'œuvre dont la qualification est moindre que dans le reste de la zone... sont autant d'exemple de caractéristiques souvent attribuées par des experts [Mission Economique, 2007]. De plus, le système de financement de l'économie peut gêner l'émergence d'une vraie économie de marché. L'absence de crédits internationaux au secteur privé pérennise les canaux occultes et la collusion public-privé comme leviers de l'investissement. Mais des évolutions structurelles positives se dessinent et dont les effets pourraient se ressentir dans les années à venir.

Dans ce chapitre, sera développé l'état général de l'économie de ce petit pays ainsi que les institutions qui l'encadrent. Il sera composé de deux sections. La première section se consacre à la situation actuelle de l'économie en précisant l'évolution de ses quatre grands piliers ainsi que l'évolution des IDE dans le pays. On y présente aussi les caractéristiques du secteur privé, base de l'économie du marché au Cambodge. La deuxième section, quant à elle, se concentre sur l'encadrement institutionnel du pays en insistant sur le caractère "récent" de ce dernier. On verra que l'encadrement institutionnel nécessaire au bon fonctionnement de l'économie du marché du Cambodge ne se construit qu'à partir de 1993, après la première élection générale.

Section I. Situation de l'économie et de l'entrée d'IDE au Cambodge

Considéré comme l'un des pays les plus pauvres, le Cambodge a vu son contexte macroéconomique profondément évolué ces dernières années. Malgré l'étroitesse de sa base, les experts des organismes internationaux, tels que le Fond Monétaire International, la Banque Mondiale et la Banque Asiatique du Développement, ont observé en 2006 une troisième année consécutive de croissance à deux chiffres, ce qui marque une continuité d'une croissance moyenne de 7,6% depuis 10 ans.

Cette première section présentera un panorama global de cette économie. Elle montrera dans un premier temps, une évolution assez spectaculaire durant ces dernières années avant l'arrivée de la crise de 2008 dont son impact n'est pas à ignorer, avant de s'intéresser de plus près au secteur privé. On constatera que malgré son importance, le secteur privé au Cambodge demeure peu significatif et surtout très informel. On tracera, ensuite, la situation globale de l'investissement direct étranger. On constatera que selon la statistique la présence des projets d'investissement des régions hors Asie ne représente qu'une partie relativement faible.

I. L'économie cambodgienne et l'entrée d'IDE avant la crise de 2008

Avec son superficie de 181.035 km², le Cambodge est avant tout un pays agricole, mais comme dans d'autre pays, son économie n'est pas totalement dépendante de ce seul secteur d'activité. Bien que crucial, l'agriculture ne représentait que 32% du PIB en 2006²³ [Gardère, 2007]. Depuis la fin de la guerre et de l'isolement en 1993, le tissu économique du Cambodge s'est transformé. Ce pays est en train de voir évoluer profondément son contexte macroéconomique et ses perspectives. L'économie traditionnelle basée sur les produits agricoles s'oriente de plus en plus vers une industrialisation et une tertiarisation.

1.1. Indicateurs macroéconomiques et l'entrée d'IDE

Depuis 1994 le taux de croissance moyenne est de 8,4% par an. Avec une croissance record de 13,4% en 2005, le taux de croissance annuel s'élève à plus de 10% depuis 2004²⁴. Avec la compression des dépenses publiques, la progression des exportations, l'inflation maîtrisée et la forte hausse des recettes du tourisme, les experts en la matière sont plutôt optimistes. Ils pensent qu'il s'agit d'une croissance relativement équilibrée. Les revenus annuels par habitant auraient donc augmenté de 6% en moyenne sur une période de 2004-2006.

1.1.1. Les principaux indicateurs économiques

Selon la Banque Asiatique de Développement (ADB), la croissance des dernières années est soutenue par la hausse de la consommation et celle de l'investissement privé. Mais les autres éléments tels que la stabilité de l'inflation, de la stabilité du déficit public et

²³ Actuellement, environ 75% de la population cambodgienne sont rurales et le secteur de l'agriculture représente environ de 70% de l'emploi du pays.

²⁴ Le taux de croissance économique de 13,4% en 2005 est unanimement accordé par le gouvernement royal du Cambodge, les principaux bailleurs de fonds tels que la FMI, la Banque Mondiale et la BAD.

celle du déséquilibre des échanges participent aussi à l'explication d'une bonne santé économique cambodgienne.

a. Evolution des indicateurs

Avec une légère hausse en 2005 dû à l'évolution des prix pétroliers et agricoles, l'inflation est révisée à la baisse depuis 2006. Le taux de change de la monnaie nationale est globalement stable depuis 2000, quoique sans grande signification dans une économie fortement dollarisée. Avec une politique budgétaire prudente proclamée par le ministère cambodgien de l'économie et des finances, une baisse significative du déficit budgétaire et une progression du revenu de l'Etat sont constatées. Enfin, le déséquilibre des échanges de biens et services est stabilisé en valeur absolue [Gardère, 2007].

Tableau 2 : Principaux indicateurs macroéconomiques du Cambodge

Indicateurs	2002	2003	2004	2005	2006
Population (Millions)	13,172	13,404	13,632	13,863	14,099
PIB nominal (Millions de Dollars)	4.261	4.585	5.245	6.159	7.267
PIB réel (% de croissance)	6,2	8,6	10,0	13,4	10,5
Inflation (Indice des prix à la consommation)	3,7	0,5	5,6	6,7	2,8
Déficit budgétaire (% PIB)	- 6,6	- 6,0	- 4,6	- 3,2	- 1,5
Balance commerciale (Millions de dollars)	- 563	- 581	- 681	- 1.018	- 1.139
Exportation de marchandise (% croissance)	11,7	18,9	24,1	12,4	23,5
Importation de marchandise (% croissance)	10,7	15,1	22,5	20,1	20,5
IDE (Millions de dollars)	139	74	121	375	475
Totale Dette publique (% PIB)	60,7	62,6	58,7	51,2	45,4

Source: World Development Indicators database, Banque Mondiale Avril 2007.

La surprenante progression des exportations de confection d'habillement ainsi que la forte hausse des recettes du tourisme permettent de contenir le déficit des paiements courants malgré l'explosion des importations de matériaux de construction, de biens de consommation et d'équipement.

b. Les quatre piliers de la croissance

Les chiffres montrent que la croissance économique du Cambodge de ces dernières années est fondée sur quatre grands piliers : le tourisme, la confection, la construction et enfin l'agriculture qui vient de connaître une croissance exceptionnelle.

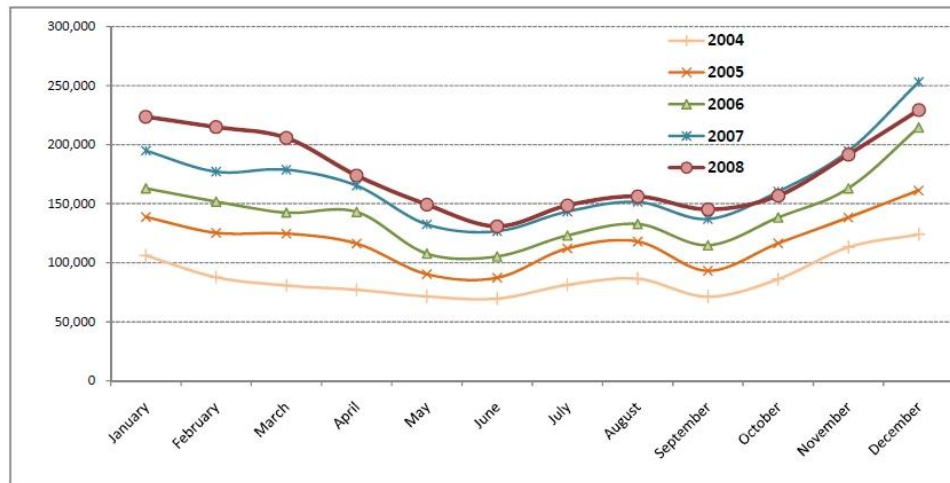
Tableau 3 : La croissance du PIB par secteur d'activité (en pourcentage)

	2001	2002	2003	2004	2005
PIB	7,7	6,2	8,6	10,0	13,4
Agriculture	4,5	- 2,1	11,9	1,1	16,4
dont le paddy	0,7	- 7,8	22,3	- 12,2	43,6
Industrie	11,7	17,7	12,5	16,8	12,3
dont la confection	28,4	21,3	16,8	24,9	10,3
Service	8,7	6,3	4,4	11,7	12,1
dont le tourisme	22,6	18,8	-16,7	23,4	17,3

Source : Institut National de la Statistique du Cambodge

Bénéficiant de l'image d'Angkor, le tourisme au Cambodge est toujours en hausse. Cette activité représente un grand pilier du secteur de service, le plus grand secteur en termes de revenue dans l'économie du Cambodge depuis 2000. Avec une augmentation continue de l'arrivée des touristes dans le Royaume, la restauration et l'hôtellerie ont aussi contribué significativement à la croissance du service au Cambodge. Le ministère cambodgien du tourisme a annoncé une hausse annuelle de 19% environ du nombre de touriste arrivée durant les cinq dernières années, alors que cette hausse était de 40,8% en 2004 et de 34,2% en 2005. L'envol, certes à moindre valeur ajoutée locale, du tourisme asiatique notamment coréen, chinois et désormais vietnamien, fait augmenter le nombre de touristes pour atteindre plus d'un million par an en 2005 et près de deux million en 2007. Le ministère du tourisme du royaume a estimé que ces visiteurs pourraient générer environ 1.2 milliards de dollars pour l'économie du pays en 2006.

Graphique 2 : Nombre d'arrivée des touristes au Cambodge



Source : ministère cambodgien du tourisme, 2009

Quant au secteur de la confection et de l'habillement, malgré toutes les inquiétudes liées à la fin de l'accord multifibres²⁵, de l'entrée du Vietnam à l'OMC et de l'évolution des mesures de sauvegarde à l'encontre de la Chine, la production de textile-habillement cambodgien a progressé de 20% en 2005 et derechef de 20% en terme de valeur en 2006 malgré une augmentation forte en volume. Il est à rappeler que la confection est un élément clé. Il représente en 2006, 72% de l'exportation totale du pays [ADB, 2007].

La construction est un autre facteur de la croissance cambodgienne. Le boom du secteur, surtout dans les grandes villes, s'est un peu tassé en 2006 après une forte activité en 2004 et 2005 mais ne cesse pas pour autant. Les grands projets de constructions publiques ont participé très fortement à la hausse de cette activité. Malgré la baisse relative des projets publics, la construction des usines, des hôtels et autre constructions privées telles que les buildings et les appartements restent encore denses. « Le foncier reste très avantageux dans les villes et sur le littoral au regard des zones proches d'Asie, une partie notable de l'épargne cachée que produit l'économie informelle n'a pour l'instant pas de meilleure

²⁵ Un accord au sein de l'OMC selon lequel les contingents relatifs aux textiles et aux vêtements étaient négociés bilatéralement et non pas de manière multilatérale. Avec cet accord, les principaux pays consommateurs de ce type de produit, notamment les Etats-Unis, ont réussi à imposer les quotas à l'importation. Cet accord prend fin le 31 décembre 2004, ce qui rend le marché du textile et du vêtement très compétitif.

issue que de s'y investir » ainsi constate le chef de la Mission Economique et conseiller économique auprès de l'ambassade de France à Phnom Penh [Mission Economique, 2007 p.2].

Le quatrième pilier de la croissance de l'économie cambodgienne repose sur l'agriculture. Un secteur crucial mais souvent négligé, il vient de connaître une année de croissance exceptionnelle en 2005 même si sa part dans le PIB national reste encore faible et imprévisible. Le secteur dont plus de 70% de la population dépendent reste très dépendant des conditions climatiques et géographiques. Des progrès en matière d'irrigation et de technique agronomique ainsi qu'un début de diversification semblent porter ses fruits. Bien que la riziculture représente presque la moitié de l'activité du secteur, les céréales tels que le maïs, le sésame, le soja et l'arachide semblent apporter plus de valeur ajoutée.

1.1.2. Les investissements directs étrangers

En ce qui concerne le niveau d'IDE, les projets d'investissement financés par les capitaux étrangers approuvés chaque année par le gouvernement du Cambodge sont enregistrés par le Conseil pour le Développement du Cambodge dont une branche, appelé le CIB (*Cambodian Investment Board*) est en charge. Néanmoins, ces projets d'investissement ne sont pas toujours réalisés à 100%. Les données sont aussi disponibles dans le *Cambodia Statistical Yearbook* publié par l'Institut National de la Statistique et vérifiables avec la base de donnée en ligne sur les Investissements Etrangers Directs de la CNUCED²⁶.

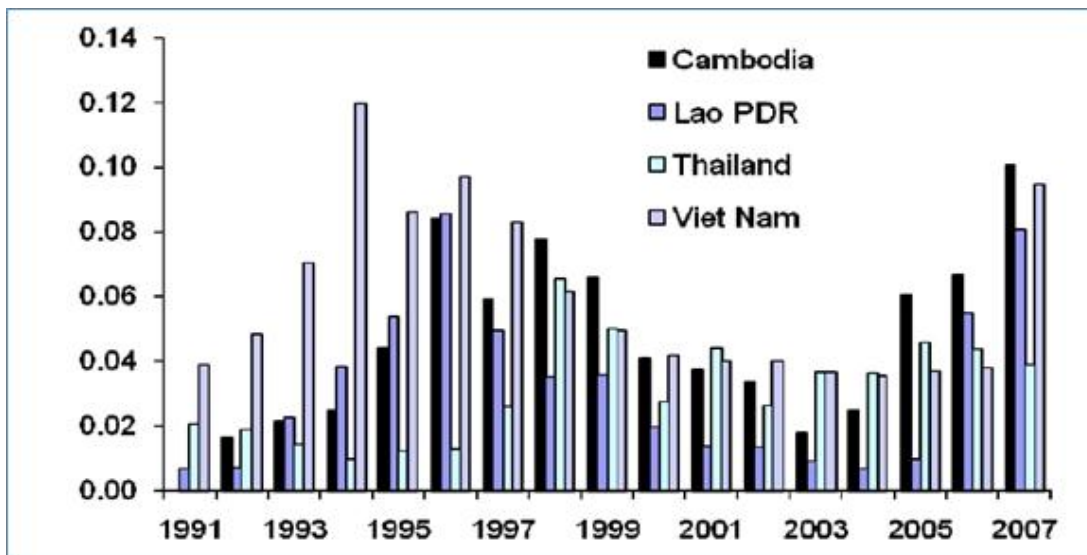
a. L'entrée des investissements directs étrangers

La montée des IDE dans les années 1990 est motivée par le changement de politique économique vers l'économie de marché et de stabilité macroéconomique. Les incitations

²⁶ Cette base de données est disponible sur <http://stats.unctad.org/fdi/>

accordées par la loi et les réglementations sur les investissements sont aussi un facteur de cette croissance. De 1995 à 2003, 30% des IDE sont dans le secteur de la production parmi lesquels 90% sont des usines de confection [Bailey, 2009]. La crise asiatique de 1997 n'est pas sans impact sur l'entrée d'IDE dans la région, y compris le Cambodge. Après 2003, on constate l'arrivée des investissements dans le service, en particulier les services qui sont liés au tourisme et l'hôtellerie.

Graphique 3 : L'entrée d'IDE en pourcentage de PIB dans quatre pays de la région



Source : Bailey, 2009

Le niveau d'entrée d'IDE, les seuls notables ou suffisamment formalisés au demeurant, ont certes chuté de 145 millions de dollars en 2002 à 84 millions en 2003 ; mais ils sont remontés à 131 millions de dollars en 2004. On observe donc un effritement prononcé des montants approuvés de 1999 à 2004, suivi d'un retournement de tendance très positif depuis 2005. Pour le premier semestre de 2006, les promesses d'investissement ont été portées à plus de 1,1 milliard de dollars, soit plus du double comparé au premier semestre 2005. A noter toutefois, le projet coréen de ville satellite qui compte pour 90% du montant des engagements sur cette période. Projet coréen mis à part, le montant des IDE est 50% inférieur au montant du premier semestre 2005.

Tableau 3 : Les flux entrants des IDE des 10 pays sud-est asiatiques
(en million de dollars)

Pays	Moyenne annuelle des années 90	2003	2004	2005
Laos	50	19	17	28
Cambodge	155	84	131	381
Myanmar	346	291	251	300
Philippines	1 289	491	688	1132
Brunei	349	3375	212	275
Vietnam	1 322	1450	1610	2020
Thaïlande	3 198	1952	1414	3687
Indonésie	1 547	597	1896	5260
Malaisie	4 722	2473	4624	3967
Singapour	9 204	10376	14820	20083

Source : CNUCED, Base de données sur les Investissements Etrangers Directs en ligne

b. L'Origine des investissements directs étrangers

Pour les 10 premiers mois de 2006, l'Europe est bien présente dans les projets d'IDE approuvés au Cambodge, avec 9,30% du total. C'est-à-dire plus que la Chine (8% du total), mais c'est dû à l'investissement exceptionnel de la Russie. La Belgique a un projet qui équivaut à 1% du total mais les grands pays européens sont absents. Selon les données de CDC, l'Amérique a une faible présence dans les projets d'IDE approuvés en 2006.

Tableau 4 : Répartition sectorielle des IDE accumulés 1998-2008
(en millions de Dollar)

Secteur	Montant (million de dollars US)	Nombre de projets
Production (industrie)	1.482,00	699
Produits alimentaires	91,5	12
Textile et vêtement	449,4	401
Pétrole	203	5
Bois	98,3	15
Chaussure	27,8	21
Agriculture	177,1	74
Services	338,8	78
Construction	63,6	14
Telecom	92,5	15
Tourisme	434,4	88
Total	2432.4	

Source : US Department of State, 2009 Investment Climate Statement

Pour une analyse plus fine par pays d'origine, il faut se fonder sur les listes de projets d'investissement passés et approuvés par le CDC, dont la compilation n'est pas toujours cohérente d'une série à l'autre et dont la traduction en termes d'investissements réalisés reste aléatoire. Par grandes zones, les projets provenant d'Asie représentent 94% (886 millions de dollars) des projets d'IDE approuvés au Cambodge sur la période 2003-2005. Avec Taiwan et Hong Kong la Chine surplombe le paysage avec 570 millions de dollars. Les Etats-Unis, l'Europe et le Canada se répartissent le solde.

Tableau 5 : IDE accumulés 2003-2005

Pays	Montant (millions de dollars US)	Pourcentage
Chine	570	60%
Thaïlande	95	10%
Corée	63	7%
Malaisie	58	6%
Taiwan	45	5%
Singapour	37	4%
Hong Kong	16	2%
Japon	2	0%
Total Asie	886	94%
France	19	2%
Etats-Unis	15	2%
Canada	9	1%
Royaume Uni	8	1%
Australie	6	1%
Total hors Asie	57	6%
Total	943	100%

Source: Compilation à partir des données de US Department of State, 2009 Investment Climate Statement

Mais la liste des projets agréés n'est pas entièrement satisfaisante parce que nombre de ces projets n'ont finalement pas été réalisés. On constate que dans les années 90 le taux réalisation/approbation des IDE déclarés au CDC est inférieur à 50%, tombant à 29% en 1999 ; depuis l'an 2000 le taux de 50% est dépassé. En 2004, 74% des IDE approuvés n'ont pas été concrétisés, en raison probablement de l'incertitude politique qui a suivi les élections législatives dans le pays [Mission économique, 2006].

1.2. Perspectives et défis à venir

En dépit de l'étroitesse du socle de croissance économique du pays, ses principaux moteurs s'avèrent solides et durables. Selon les experts, sauf choc imprévisible, les ressources actuelles de la croissance devraient se maintenir et permettre une poursuite de la croissance à court terme, malgré la difficulté de se prononcer sur le moyen terme.

1.2.1. Perspectives à court et moyen terme

La Banque Mondiale qui participe plus particulièrement au développement de l'éducation, de l'environnement, de la santé, du problème foncier et au développement du secteur privé au Cambodge a prévu une croissance 7,5% pour 2008 tandis que le FMI ne prévoit que 6,0% pour 2008. Plus optimiste, la Banque Asiatique de Développement, un des plus importants bailleurs de fonds, prévoit une hausse de 9,0% pour 2008. Mais ce dernier prévient que ce résultat ne sera atteint que si le gouvernement du Cambodge respecte scrupuleusement son Plan Stratégique National pour le Développement²⁷ d'une part, et que s'il poursuit les réformes structurelles pour répondre à une exigence de l'OMC et s'il accroît la productivité agricole d'autre part. Si ces prévisions sont crédibles, une croissance forte et durable est attendue pour le royaume.

Alors que la croissance du tourisme ne génère pas d'inquiétude, la croissance à court terme dépendent fortement de la stabilité des sources actuelles telles que la bonne récolte de la riziculture²⁸, et de la compétitivité du pays en matière de confection, dont l'entrée d'un autre producteur à bas coût, le Vietnam, dans l'OMC et la concurrence accrue de la Chine à partir de 2008, pourrait être une menace [Gardère, 2007]. En ce qui concerne la

²⁷ Le PSND ou *National Strategic Development Plan 2006-2010*, un plan qui se développe pour atteindre plus particulièrement ses Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), mises en place avec l'appui du Programme des Nations Unies pour le Développement. Ce plan prévoit notamment la réforme en matière de gestion de finance publique, de développement des infrastructures rurales et de maintien de la stabilité du système financière.

²⁸ Malgré des progrès de productivité, la riziculture cambodgienne reste dépendante de la météorologie, et notamment des dernières pluies de fin de saison.

construction, la continuité de l'expansion est prévue, avec les différents plans de construction de villes nouvelles, de ponts traversant le *Tonlé Sap* et le *Mékong* ou encore avec la construction des zones économiques spéciales²⁹ sans oublier la construction rapide d'un troisième aéroport international dans la zone de Sihanoukville, une ville côtière du Cambodge.

Les perspectives à moyen terme de l'économie du Cambodge sont caractérisées par deux éléments déterminants : la question de la dette extérieure et la perspective de l'exploitation du pétrole et du gaz. Et la note « B+ » accordée par les experts des deux agents d'audit internationales, *Standard & Poor's* et *Moody's* en avril 2007, devraient aussi jouer un rôle non négligeable.

En effet, la dette publique représente moins de 50% du PIB en 2006 alors qu'elle s'élevait à plus de 60% du PIB en 2002, après une annulation de dette de 82 millions de dollars de la part du FMI. Avec un service de cette dette représentant un peu plus de 1% des exportations de biens et services, elle n'est pas à un niveau problématique et devient un avantage pour le Cambodge [Gardère, 2007]. Ce pays dispose donc à présent de moyens pour régler la question de sa dette publique. En plus, avec les Etats-Unis et la Russie comme principaux créditeurs, le Cambodge est en train de négocier pour obtenir une réduction de la dette et un rééchelonnement, dont l'accord pourrait être envisagé au Club de Paris [Hang, 2007].

Enfin le Cambodge devrait peut-être devenir, à partir de 2011, un pays producteur et exportateur de pétrole et de gaz. Les revenus pétroliers nets de l'Etat pourraient atteindre en régime de croisière, des sommes considérables à l'échelle du pays : entre 500 millions et 1,7 milliards de dollars par an pour le seul bloc offshore ayant à ce stade donné des résultats. Un apport qu'il faut comparer à un PIB prévu de plus de 7 milliards et surtout à des recettes budgétaires, escomptées de l'ordre de 850 millions en 2007 [Gardère, 2007].

²⁹ Assimilées à des zones industrielles françaises, ces zones se situent pour les pluparts près de frontières Thaïlandaises et Vietnamiennes, où ils peuvent tirer profit de l'électricité et du transport à bas coûts, dans le but de promouvoir l'exportation.

Mais l'effet pétrole, s'il se confirme, n'est pas nécessairement un avantage pour le pays, soit directement, soit de manière indirecte en pouvant inciter les donateurs à réduire leurs efforts, si les réformes attendues ne sont pas menées à bien. Selon les expériences internationales, les ressources naturelles telles que le pétrole pourraient être une malédiction pour le pays. La prospérité produite par le pétrole pourrait amener une stagnation économique et une instabilité politique. C'est le résultat d'une production qui ne génère pas forcément beaucoup d'emploi et bénéficie seulement aux zones urbaines, faisant grimper l'inflation, et entraînant une surévaluation de la monnaie nationale. De plus, il pourrait créer plus de corruption [ADB, 2007]. Ce phénomène pourrait condamner la compétitivité des produits agricoles et manufacturés nationaux qui sont les premières sources d'emploi dans le pays.

1.2.2. Défis à venir

Malgré les succès macroéconomiques, la pauvreté reste le plus grand challenge pour le Cambodge. En plus de cette pauvreté qui a peu diminué, l'écart se creuse. Les plus pauvres et les paysans restent les grands oubliés de la croissance. Les inégalités sociales et territoriales de revenus et de patrimoines s'accroissent fortement. Le pourcentage de la population vivant sous le seuil de pauvreté nationale est certes passé de 47% en 1994 à 35% en 2004, mais cette baisse ne représente que 1% par année³⁰. Un chiffre illustre le déséquilibre du développement du royaume : en 10 ans, le niveau de vie des 20% les plus pauvres de la population a augmenté de 8%, celui des 20% les plus riches de 45% [Seelow, 2007].

Le vrai handicap est porté sur les moyens de l'Etat, les marges de manœuvre industrielle restent limitées et la déficience des infrastructures reste un problème à résoudre. Avec le revenu de l'Etat qui ne dépasse pas 11,4% du PIB, le pays est toujours dépendant des aides internationales, 600 millions de dollars par an [Mission Economique, 2007]. Ayant fait le choix d'une politique très libérale en matière de budget, de monnaie, de

³⁰ Ce seuil de pauvreté est de 0,45\$/jour correspondant à 1\$ PPA 1990.

mouvement des capitaux ou encore de transport aérien, le développement d'une activité manufacturière est difficile, en dehors d'une confection très intégrée à la division asiatique du travail sans parler de sérieuses lacunes de ses infrastructures énergétiques et de transport.

La formalisation de l'économie progresse quelque peu. La profession bancaire s'assainit et se modernise avec l'arrivée de groupes étrangers, le secteur de l'assurance également. Le commerce de détail commence à se restructurer. Des conglomérats embryonnaires et diversifiés émergent dans l'immobilier, les bâtiments et travaux publics, l'import-export, l'agro-industrie, la banque et les télécoms. Mais ces types d'entreprises créatrices de ressources sont insuffisamment encouragés à se développer et à se déployer dans un cadre formel. Le gouvernement a conscience de ces problèmes et a introduit une série de réforme politique et institutionnelle pour améliorer le climat des affaires. Les mesures de facilitation et la réduction de coûts et de temps associés à des enregistrements des entreprises ont été prises, mais l'agenda de ces réformes reste encore vague. La question de concession, la transparence dans la gestion des actifs de l'Etat et la participation du secteur privé dans l'infrastructure sont autant de domaine à mettre en place. Des progrès restent à faire en ce qui concerne la réforme légale et judiciaire, ce qui empêche l'implémentation des lois, et force les entreprises privées à assurer leurs opérations selon les règles incertaines du marché. La création prochaine du marché boursier représente un effort supplémentaire pour favoriser le développement du secteur privé dans ce pays.

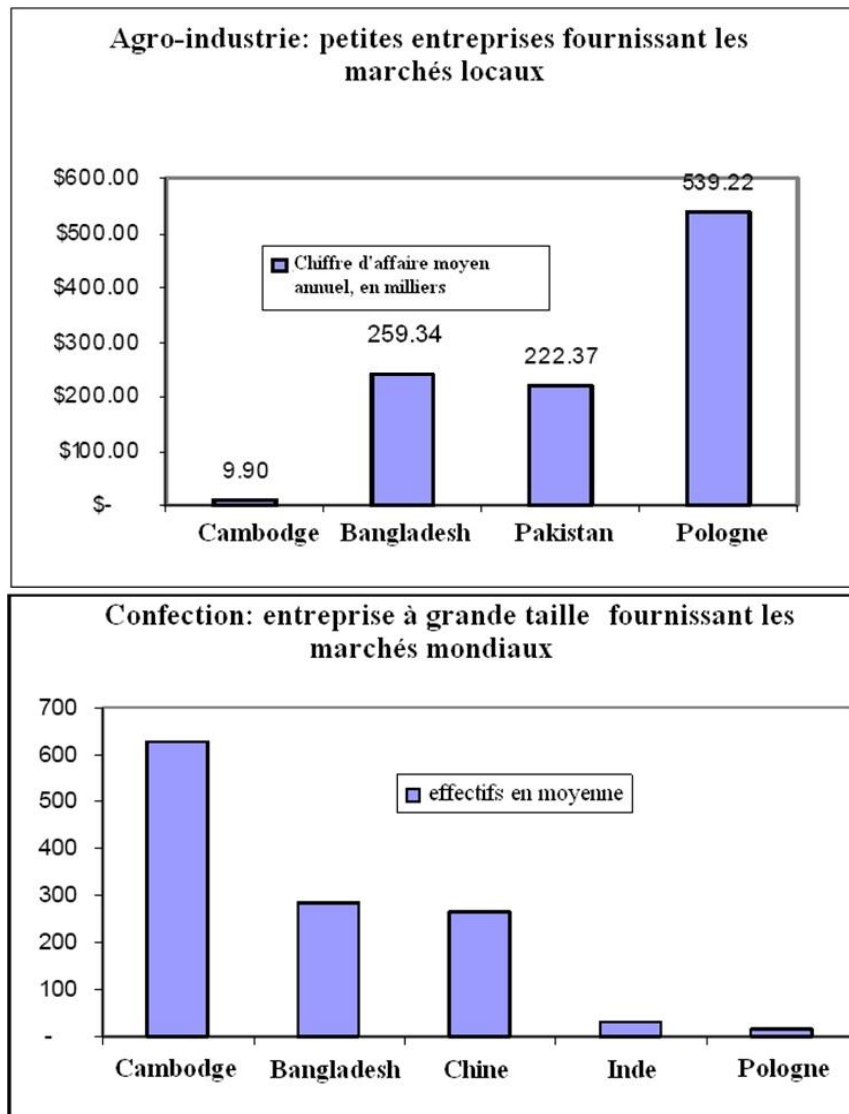
II. Secteur privé dans l'économie cambodgienne

Comme dans la plupart des pays dans le monde, le secteur privé au Cambodge est le premier employeur dans le pays. En 2003, il emploie près de 92% de main d'œuvre [DCI, 2003]. Parmi ses activités, l'agriculture reste le secteur d'activité le plus large en terme d'emplois malgré la faible productivité et la diminution de l'espace cultivée. Le rôle de l'industrie et du service dans la création d'emploi s'accroît de manière considérable. La croissance forte des activités telles que celle de la manufacture, en particulier de la confection et de la construction, ne contribue pas seulement à la création d'emploi mais aussi à l'augmentation de la productivité. Mais le développement de manière durable de la manufacture dans le royaume dépend très fortement de la capacité de diversifier le secteur privé vers de nouvelles activités pour réduire la dépendance vis-à-vis de la confection et de l'habillement. L'agro-industrie possède particulièrement des atouts dans la croissance de l'économie. Dans le service, on constate que les activités relatives au tourisme et celles de commerce jouent des rôles très importants dans la croissance de l'économie.

2.1. Caractéristiques du secteur privé au Cambodge

Il est à rappeler que le Cambodge s'est engagé dans la réforme économique qu'à partir du début des années quatre-vingt dix. C'est à partir de ce moment que la propriété privée est restaurée et que le contrôle des prix est supprimé. C'est également à partir de ce moment et plus particulièrement après l'accord de paix de Paris en 1991 que le développement du secteur privé a réellement commencé. Actuellement, les entreprises au Cambodge restent de petite taille et très locales. Elles ne sont pas encore complètement intégrées dans le marché international, ni même national.

Graphique 4 : L'agro-industrie et la confection du Cambodge



Source: Banque Mondiale, 2004a.

A part l'agriculture, la majorité de l'activité du secteur privé se concentre dans le service. L'activité manufacturière se concentre principalement dans les firmes agro-industrielles. Selon une étude de la Banque Mondiale en 2004 qui s'intitule « *Productivity and Investment Climate Surveys (PICS)* », les entreprises agro-business au Cambodge ont un chiffre d'affaire annuel de 10.000 dollars et emploient sept personnes en moyenne.

2.1.1. Le secteur agricole

Parmi les trois secteurs d'activité, l'agriculture reste le secteur économique le plus important en terme de main d'œuvre malgré sa faible participation dans le PIB du pays. Il emploie environ 77% de main d'œuvre mais ne représente que 33.4% du PIB en 2003 [DCI, 2003]. Actuellement, comme le manque de nourriture est réduit voire supprimé, il est nécessaire d'augmenter le niveau de la valeur ajoutée dans ce secteur d'activité pour participer à la réduction du taux de la pauvreté dans le Cambodge. Dans la réalité, on constate que l'agriculture au Cambodge est, comme dans les secteurs de la production et de service, répartie en deux : activité formelle et informelle ou familiale.

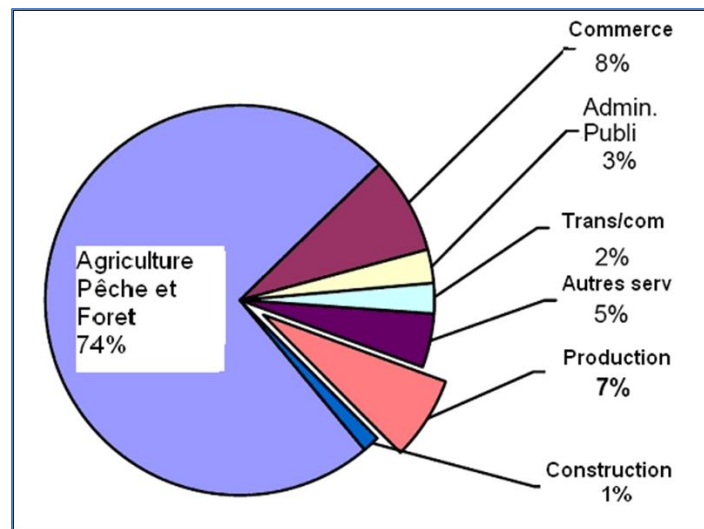
Selon une étude de *Cambodian Development Resource Institute* (CDRI), une très large partie de la main d'œuvre cambodgienne travaille dans l'agriculture familiale, une activité 100% informelle au Cambodge. La riziculture demeure une activité quotidienne dans la plupart des ménages ruraux. Le *Labor Force Survey of Cambodia*, une étude de l'Institut National de la Statistique en 2003, estime que 4.07 millions de la population travaillent et gagnent leur vie dans l'agriculture dont la plupart sont des petits propriétaires³¹. La productivité du travail et de la terre dans l'agriculture familiale reste très faible. Le CDRI recense seulement 166 dollars par travailleur et 480 dollars par hectare cultivé. Néanmoins, on constate l'augmentation de l'output total alors que l'espace cultivable se réduit considérablement depuis 1995, dû à la croissance de la population.

La pêche reste une part assez importante dans la vie rurale au Cambodge. Selon le ministère cambodgien de l'agriculture de la forêt et de la pêche, environ 465 milliers de personnes y travaillent mais le secteur est très largement informel. Ce ministère estime que 84% de ces mains d'œuvres travaillent dans la pêche à caractère familiale, qui comprend de 1 à 3 personnes et dont le but principal est de nourrir leur famille.

³¹ Le CDRI estime que ce chiffre s'élève à 4.35 millions.

L'activité formelle dans l'agriculture, quant à elle, regroupe surtout les entreprises qui possèdent la concession de la terre. Jusqu'à 2003, 723.000 hectares font objet de concession pour 25 entreprises [DCI, 2003], mais selon une étude indépendante, seulement 3,6% de ces terrains sont exploités. La deuxième activité agricole formelle est celle de la concession forestière. Actuellement, 3,9 millions d'hectares, soit 37% du terrain forestier font objet de concession pour 14 compagnies privées, alors que 71.724 hectares de forêt font l'objet d'une exploitation de manière communautaire³² [ADB, 2002].

Graphique 5 : Structure d'emploi au Cambodge



Source: Banque Mondiale 2004a.

2.1.2. Le secteur non agricole

Comme l'on a vu précédemment, l'industrie et le service représentent une part non négligeable dans la création de richesse au Cambodge. La participation de l'industrie s'élève de 11,7% en 2001 à 12,3% en 2005 et continue à augmenter pour atteindre 16,5% en 2006, alors que celle des services augmente de 8,7% en 2001 à 12,1% en 2005 et continue à augmenter avec un taux moyen de 13% par an [Hing, 2006]. La plus grande activité dans ce secteur est celle de la confection. Mais l'activité informelle occupe une place considérable. En 2002, le ministère cambodgien du commerce qui tient le registre

³² Activité considérée comme familiale ou informelle.

du commerce, a recensé 30.752 entreprises. Mais beaucoup d'autre restent non-enregistrées. Jusqu'en 2003 ce ministère estime que 21.268 sont des entreprises alimentaires, 5.634 sont des établissements de production, et 4.811 des fournisseurs de services, opérant sans être enregistrés et ne possèdent pas forcément une autorisation d'exploitation.

En 2001, le ministère cambodgien de l'industrie des mines et de l'énergie a recensé 27.155 petits établissements de production avec moins de 50 employés parmi lesquels seulement 49,59% possèdent des autorisations officielles. Ces établissements emploient environ 69.788 forces de travail [DCI, 2003]. La plupart de ces établissements qui se répartissent sur tous les territoires du pays mènent des activités agro-alimentaires, de boissons et de tabac. Malgré tout, il reste très difficile à estimer le nombre exact de producteur dans le royaume, surtout les très petits. A titre d'exemple, presque 80% des petits producteurs alimentaires assurent leurs activités de manière informelle³³.

Tableau 6 : Etablissement industriel à taille moyenne et grande, 2001

Activité	Moyenne (50-200)		Grande (plus de 200)	
	Nombre	%	Nombre	%
Agro-alimentaire	5	10.9	26	9.5
Textile	20	43.5	220	80.3
Meuble et produit en bois	0	-	7	2.6
Papier	2	4.3	1	0.4
Chimie, caoutchouc et plastique	7	15.2	9	3.3
Produit minéral non métallique	3	6.5	8	2.9
Production de métal de base	0	-	-	-
Produit métallique	8	17.4	3	11
Autres	1	2.2	-	-
Total	46	100	274	100

Source : Ministère Cambodgien de l'industrie, des mines et de l'énergie

Le secteur formel dans l'activité non agricole regroupe les entreprises qui sont enregistrées dans le registre de commerce du ministère cambodgien du commerce. En

³³ Selon le ministère cambodgien de l'industrie des mines et de l'énergie, 2001.

2002, on compte 9.265 entreprises y compris les 677 qui ont fermé. Parmi ces entreprises enregistrées, 7.586 sont des entreprises à responsabilité limitée, 1.523 des entreprises unipersonnels, 197 bureaux de représentation et 69 filiales³⁴. Jusqu'en 2001, le ministère cambodgien de l'industrie des mines et de l'énergie a donné une autorisation d'exploitation à 46 entreprises de taille moyenne (entre 50 et 200 employés) et à 274 entreprises de grandes tailles (plus de 200 employés). Ce nombre ne représente qu'un pour cent du nombre total des entreprises industrielles dans le royaume.

2.2. Développement du secteur privé au Cambodge

La stabilité macroéconomique durant ces dernières années et les différentes réformes engagées par le gouvernement du Cambodge semblent avoir des impacts positifs sur le développement du secteur privé dans le pays. En considérant le secteur privé comme un moteur de croissance, le gouvernement continue à jouer son rôle stratégique, en créant un climat favorable au développement de ce secteur. Il reste néanmoins beaucoup à faire pour que le secteur privé au Cambodge puisse bénéficier d'une pleine prospérité.

2.2.1. Des priorités fixées

Pour assurer une croissance forte et durable à long terme, le secteur privé doit être fort. Mais cela ne peut être réalisé sans investissement public. Dans cette perspective, et face aux défis et contraintes mentionnés, le Cambodge, avec l'assistance de la part des pays donateurs, considère six éléments comme prioritaires³⁵. Ils sont : l'encouragement dans le développement des petites et moyennes entreprises, l'arrêt de la clandestinité, l'amélioration de l'application de la loi, la rationalisation des procédures d'enregistrement pour favoriser la création d'entreprise, l'établissement des standards, des laboratoires et des certifications nationales de la qualité ainsi que la promotion de la formation technique et professionnelle.

³⁴ Selon le département des affaires légales du ministère cambodgien du commerce dans lequel est déposé le registre du commerce.

³⁵ Selon le Prologue du premier ministre Hun Sen dans le Revue « *Invest in Cambodia 2007-2008* »

En même temps, l'Etat accélère son agenda de réforme afin de faciliter le commerce, surtout le commerce international, et afin de réduire les coûts opérationnels en prenant trois grandes mesures. D'abord, la rationalisation des processus d'inspection par le renforcement des rôles et des responsabilités des agents de l'Etat concernant la régularisation des activités import-export. Ensuite, l'établissement d'un « *Single Window* »³⁶ pour les opérations du commerce international. Et enfin, l'application des programmes d'amélioration de la douane par l'introduction de la procédure de documentation administrative unique et automatique pour toutes les opérations d'import-export.

Le développement et le renforcement du secteur financier sont une autre réforme structurelle dont le but est de promouvoir le développement du secteur privé au Cambodge. La première phase de ce processus, qu'est la réforme du secteur bancaire, est considérée comme terminée avec succès. Le gouvernement débute actuellement une réforme sérieuse et profonde du secteur de l'assurance. La prochaine phase dans l'agenda sera l'introduction du marché boursier avec pour objectif de diversifier les sources de financement d'investissement. Bien que longs, ces processus permettront au Cambodge d'avoir un secteur financier efficace et efficient à terme.

Un autre effort est attendu dans le développement des zones franches, appelée Zones Spéciales Economiques (ZSE). Il est considéré comme une autre priorité dans le but d'attirer les investissements. Ces différentes zones franches permettront au Cambodge de diversifier sa structure d'exportation qui, actuellement, est très orientée vers les produits de confection.

En somme, le gouvernement considère six activités comme prioritaires dans le développement du secteur privé [Hing, 2006]. Il s'agit (1) de l'agriculture, dont la priorité

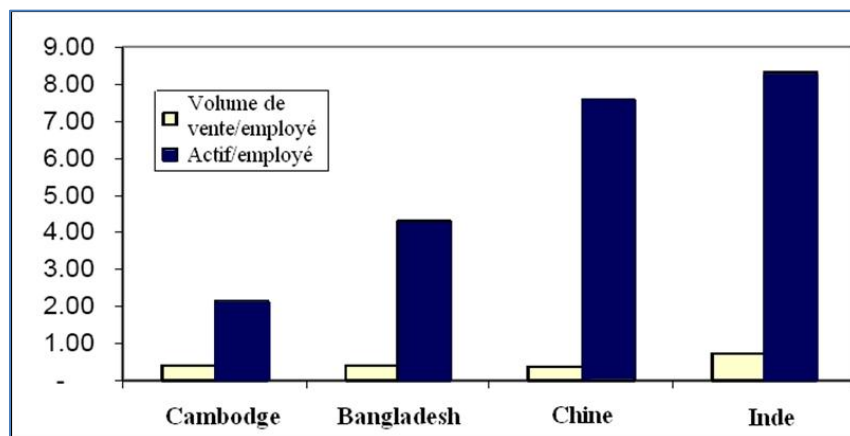
³⁶ Une procédure unique avec un seul guichet pour les activités d'exportation ou d'importation. Cette procédure comprend généralement le processus de la demande d'autorisation, du dédouanement et de l'inspection pour toute entrée et sortie des produits.

majeure est le développement du système d'irrigation et de l'agro-industrie, (2) de l'infrastructure physique, plus particulièrement le transport et la télécommunication, (3) de l'approvisionnement en eaux et en électricité, (4) du développement des ressources humaines, et (5) des industries à vocation exportatrice et à forte valeur ajoutée qui nécessite une main d'œuvre importante et enfin (6) le tourisme.

2.2.2. Les deux voies principales : augmentation de la productivité et diversification

On constate une évolution assez remarquable du secteur privé au Cambodge durant la dernière décennie. Ce développement participe fortement à la création de la richesse nationale. Mais il est toujours évident que des barrières administratives et de marchés entravent le développement de ce secteur. Dans ce contexte et pour faire face à l'intégration du marché, plusieurs défis sont identifiés pour les entreprises installées au Cambodge. Parmi eux, deux défis principaux à relever : la productivité et la diversification.

Graphique 6 : Productivité par employé



Source: Banque Mondiale 2004a.

La productivité est un élément crucial, tant pour la firme que pour l'économie dans son ensemble. L'évidence montre que les entreprises et les employés au Cambodge sont

généralement moins productifs que le reste du monde, y compris Chine, Inde, Pakistan et Bangladesh [Banque Mondiale, 2004a]. Cette faible productivité résulte du niveau d'investissement dans le développement des ressources humaines, de la qualité des institutions, ainsi que de l'atmosphère d'investissement dans le pays.

La confection et le tourisme sont les activités dominantes parmi celles du secteur privé au Cambodge. Alors que l'agro-industrie reste un secteur qui produit des impacts positifs sur l'inégalité entre, et dans, les villages. Avec la possibilité de s'implanter dans les zones à bas coût de main d'œuvre, elle reste peu exportatrice. Cette illustration montre que le secteur privé cambodgien souffre d'une difficulté à se diversifier.

Face à ces défis, le développement du secteur privé dans ce pays se heurte à de nombreuses contraintes sérieuses telles que la question de la régularisation, l'accès au capital financier et physique, l'accès au marché ainsi que l'insuffisance de l'infrastructure sociale.

Section II. Les caractéristiques de l'environnement institutionnel cambodgien

Après avoir été dévasté par la guerre civile et avoir subi l'occupation étrangère et le règne violent des Khmers Rouges, le Cambodge s'est dirigé vers une transition radicale. En vertu des Accords de paix de Paris de 1991, le cessez-le-feu a été instauré, et les cambodgiens ont été tenus d'organiser des élections démocratiques. À la suite des élections de 1993, le pays pouvait enfin entrevoir la possibilité de redevenir une société démocratique, ainsi que la longue route qui lui restait à parcourir pour parvenir à un mode de gouvernement durable. Il a commencé par construire les institutions supportant le fonctionnement de la démocratie et celui de l'économie du marché, comme annoncé en 1991, après avoir vécu pendant plus de dix ans dans un système d'économie planifiée. Cela dit, la pauvreté, la violence, la corruption et l'absence de droit sont toujours considérées comme les quatre maux du Cambodge de l'après-guerre.

Cette section deux du chapitre décrira la situation de l'environnement institutionnelle cambodgien. On constatera que c'est un environnement institutionnel qui est en train de se reconstruire. Le Cambodge est une jeune démocratie, dont le droit de propriété vient d'être instauré, notamment le droit de propriété foncière, et dont le système juridique et judiciaire viennent d'être mis en place. Bien que toutes les réformes suscitent des critiques, la transformation du pays est en marche.

I. Cambodge : transition et jeune démocratie

Le Cambodge est considéré comme étant dans une situation de type « post-conflit » dont beaucoup de problèmes contemporains tirent leurs sources de son histoire tumultueuse. Ce pays était un terrain de bataille, ce qui entraîna une instabilité politique de plus de 30 ans, entre de constant bouleversement et de guerre civile au sein de laquelle se situe le génocide de la République Démocratique du Kampuchéa, les Khmers Rouges, conduit par Pol Pot de 1975 à 1979. C'est donc grâce à l'Accord de Paix d'octobre 1991 et les élections de 1993 que le Cambodge a pu commencer à tourner une page de son passé et à rétablir une base solide pour une démocratie nouvelle, une protection des droits individuels de ses citoyens, ainsi qu'un développement économique.

Tableau 7 : Transition du système politique, juridique et économique au Cambodge

Période	Système légal	Système politique	Pouvoir politique	Système économique
Avant 1953	Code civil et système judiciaire basés sur le système français	Sous le protectorat français	France	Type colonial
1953-1970 Royaume du Cambodge	Code civil et système judiciaire basés sur le système français	Monarchie constitutionnelle	Prince Norodom Sihanouk (Premier ministre)	Marché et nationalisation
1970-1975 République Khmer	Code civil et système judiciaire basés sur le système français	République	Lon Nol	Marché et économie de la guerre
1975-1979 Kampuchéa Démocratique	Système légal détruit	Destruction de tous les systèmes précédents, extrême agro-communiste maoïste	Khmer Rouge	Agraire, planifié

1979-1989 République populaire du Cambodge	Modèle communiste vietnamien	Parti communiste, comités centraux et locaux	Parti du Peuple du Cambodge	Planifié soviétique
1989-1993 Etat du Cambodge	Plus grande liberté économique	Parti communiste, comités centraux et locaux	Parti du Peuple du Cambodge	Planifié libéralisé
1993-présent Royaume du Cambodge	Code civil basé sur le système français et <i>common law</i> dans certains secteurs	Monarchie constitutionnelle	Partagé entre parti FUNCINPEC et Parti du Peuple du Cambodge	Transition vers l'économie du marché

Source : CDRI, 2000

Il est donc à noter que c'est seulement à partir de 1991 que le Cambodge s'est proprement engagé dans un processus de réforme tels que la libéralisation, la stabilisation macroéconomique, la restructuration, la privatisation ainsi que la restauration de la propriété privée, la construction d'un système légal et l'établissement des institutions de support pour faire appliquer des lois et des règles via les réformes juridiques et institutionnelles. Toutes ces réformes se sont accentuées à partir de 1993 avec l'appui et le soutien de la communauté internationale.

1.1. La reconnaissance du droit de propriété

En matière de droit de propriété, un élément de base crucial pour le fonctionnement du marché dans une économie capitaliste, on constate que l'Etat cambodgien ne reconnaît, le droit de propriété de la terre aux citoyens, qu'en 1989. Mais l'objectif d'assurer une protection de ce droit via la sécurité juridique semble être loin de la réalité. Les experts en la matière constatent qu'il y a encore un manque de principes appropriés dans le partage des terres et aussi un manque d'efficacité dans la protection du droit de propriété foncier en faveur des citoyens. Ces lacunes s'expliquent par l'explosion des conflits fonciers au moment même de la reconnaissance de ce droit. Malgré la loi foncière

adoptée en 2001, le nombre de conflit ne cesse d'augmenter. Selon une étude d'Oxfam, le taux de la non-détention de propriété foncière passe de 3% à 15% entre 1993 et 2001. Et selon l'autorité du gouvernement chargée de régler les conflits fonciers, durant les six premiers mois de 2007, 116 plaintes ont été officiellement déposées.

1.1.1. Droit de propriété au Cambodge et son évolution

Jusqu'à la fin du 19^{ème} siècle le droit khmer régit les campagnes où le foncier est la propriété du roi, qui accorde l'usufruit aux exploitants sous la forme d'un « droit de la charrue » transmissible par héritage. En 1884, le protectorat français instaure un régime de propriété individuelle et supprime les droits du roi sur la terre. Les terres sont alors domaine d'État, domaine local en indivision (finage d'un village), ou en possession individuelle. Un cadastre est créé en 1920. Deux statuts fonciers individuels sont alors distingués : la « possession » qui reconnaît un droit d'usage à long terme et transmissible et la « propriété » qui reconnaît un droit d'usufruit et de vente [Delvert, 1979]. Cette nouvelle législation qui donne accès à la propriété foncière individuelle ouvre le marché du foncier avec la vente de droits de possession et de propriété.

À partir de 1969, la guerre américaine au Vietnam est exportée au Cambodge et débouche sur le coup d'État du Général Lon Nol en 1970, puis la guerre civile et la chute de Phnom Penh en avril 1975 qui amène les Khmers Rouges au pouvoir. Les paysans perdent le contrôle de l'usage de la production dès 1976. C'est la politique de la collectivisation totale.

En janvier 1979, l'intervention vietnamienne met fin au régime des Khmers Rouges. La période 1979-1983 est une période de transition et de réorganisation. Les groupes de solidarité sont maintenus avec plus de souplesse. La terre est toujours propriété de l'État, divisée en trois domaines : le domaine strict de l'État, les terres gouvernementales dont la gestion et l'usage sont confiés aux collectivités locales et les terres vouées à la petite

production familiale vivrière, à droit d'usage transmissible [Feintrenie et al., 2006]. De 1983 à 1985, l'État essaie de revenir à plus de collectivisation mais se heurte à un refus de la population rurale. Des commissions pour l'affectation des terres sont mises en place en 1980 pour une distribution des terres théoriquement égalitaire en fonction de la force de travail dont dispose chaque famille. Il est alors possible de conserver les parcelles cultivées d'une année sur l'autre, ce qui autorise la plantation de cultures pérennes et sécurise l'investissement réalisé.

La restitution du droit des citoyens sur les terres a été tempérée par la modification de la constitution promulguée par le décret en 1987. Mais l'évolution se réalise de manière très prudente. Selon ce décret constitutionnel, L'Etat conserve le droit d'interdire l'occupation des terrains libres et cette attribution de la propriété se ferait sous forme d'achat définitif à l'Etat [Hel, 2007]. La loi foncière de 1992 a redéfini les définitions de la propriété et de la possession des terres. Ce qui est intéressant est que cette loi a mentionné encore une fois que le droit de la propriété ne s'applique qu'aux terres constructibles, et non pas aux autres types de terres telles que les terres agricoles qui restent toujours la propriété de l'Etat. Mais selon les experts, en vertu d'un article de cette loi, la possession n'est ni un droit, ni une situation juridique. La possession a été clairement déterminée comme une situation, c'est-à-dire un comportement d'occupation en tant que titulaire de droit sans que la loi ne le reconnaisse. Une nouvelle loi foncière de 2001 a alors pour but de pallier aux lacunes qu'a laissée celle de 1992 et de créer un nouveau mécanisme pour le partage des terres avec équité qui peut éviter la crise du vol des terres.

1.1.2. La protection des droits de propriété

Du fait que la possession soit une cause importante de naissance et d'accroissement des conflits fonciers, cette nouvelle loi supprime le partage des terres par possession. Les possessions existantes, si elles ont rempli des conditions légales, deviendront une propriété et produiront les effets pour s'ériger en droit de propriété [Hel, 2007]. La possession est alors remplacée par la concession sociale. La possession est arrivée certes

à sa fin mais les terres qui ne sont pas encore enregistrés restent toujours très nombreuses et ce non enregistrement équivaut à l'absence de protection légale.

La protection de droit de propriété dépend aussi de la valeur juridique des actes officiels rendus par l'autorité compétente. Or au Cambodge, les institutions compétentes pour rendre des certificats de droit ont changé au fur et à mesure pendant ces trois dernières décennies.

Selon la loi foncière de 2001, l'administration du cadastre est la seule institution qui possède la compétence de délivrer le titre de propriété. Cette administration centrale est la Direction Générale du Cadastre et de la Géographie qui est placé sous la gestion du ministère de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme et de la construction. La détermination de l'institution compétente dans l'émission des cartes certifiant le droit sur les terrains est le premier pas vers la protection efficace du droit de la propriété foncière. Mais, cet objectif fait face à beaucoup d'obstacles tant juridiques que techniques depuis l'enregistrement jusqu'à la délivrance du titre de droit définitif. Actuellement les terrains qui s'étendent sur le territoire du Cambodge sont majoritairement non enregistrés au registre cadastral. Or, l'enregistrement et la délivrance de titre de propriété constituent une longue démarche qui nécessite une durée adéquate dans l'opération visant à protéger le droit de propriété.

1.2. Le système juridique et légal

L'instauration de la République Populaire du Kampuchea en 1979 après la chute des Khmers Rouges marque une volonté de la reconstruction du pays ainsi que d'un système de gouvernance et juridique. Mais le nouveau système crée par ce régime communisme et inspiré du système soviétique, ne répondait pas aux standards internationaux. Depuis 1993, le Cambodge assume la responsabilité de ses affaires publiques. En 2002, soucieux de pallier les carences du système judiciaire, l'Etat central décide de mettre en œuvre une réforme légale et judiciaire. Cette réforme a pour but de moderniser la justice et la police en les professionnalisant, pour accroître leur efficacité, rétablir la confiance citoyenne,

créer des conditions institutionnelles plus propices au respect des droits de l'Homme et renforcer la sécurité juridique nécessaire à l'activité du secteur privé. Le Cambodge est donc en phase de reconstruction d'un système juridique ainsi que tout autre système devant supporter le fonctionnement de la démocratie et celui de l'économie du marché.

1.2.1. Etat général

Etant sous le protectorat français durant presque un siècle, entre 1863 et 1953, le droit français est considéré comme la racine du système légal et judiciaire du Cambodge. Mais ce système est presque totalement détruit pendant le régime des Khmers Rouges. Les avocats sont exécutés, les textes de loi sont détruits, les tribunaux ainsi que les facultés de droit sont incendiés. Réintroduit dans les années quatre-vingt, le système légal et judiciaire pratiqué entre 1980 et 1993 au pays est un mélange de système français dont se trouve son origine et d'influence forte du communisme soviétique. Sous ce système mixte, l'organe de la justice cambodgienne est loin d'être indépendant.

Tableau 8 : Nombre de lois adoptées dans les différents mandats de la législature

Mandat	Nombre de lois adoptées
1 ^{er} mandat (1993-1998)	90
2 nd mandat (1998-2003)	86
3 ^{ème} mandat (2003-2008)	140
Total	316

Source : Assemblée National du Cambodge

En 1992 avec l'accord de paix de Paris, le Cambodge est gouverné par le Conseil Suprême National en collaboration avec l'autorité provisoire des Nations Unis l'APRONUC³⁷. Cette organisation, responsable du maintien de l'ordre et de la

³⁷ L'Autorité Provisoire des Nations Unis pour le Cambodge, ou l'UNTAC, entre 1991 et 1993, qui a pour but de maintenir la paix et superviser les élections nationales de 1993.

supervision du processus judiciaire dans le pays, met en place un code pour administrer le droit criminel connu sous le nom de « loi pénale de l'UNTAC ». Plus tard en 1993, le Cambodge se dote d'une nouvelle constitution qui consacre la séparation des pouvoirs et les principes de la démocratie libérale.

Après plus de dix ans de travail, deux des huit textes de lois fondamentaux viennent d'être votés récemment par l'assemblée nationale du pays. Il s'agit du code de procédure civile et du code de procédure pénale, alors que le code civil et le code pénal sont encore en cours de rédaction³⁸ avec l'appui technique de la coopération française et japonaise. Il en reste encore quatre autres qui sont : la loi sur l'organisation et le fonctionnement des tribunaux, celle sur le statut des juges et des procureurs, l'amendement de loi sur le conseil suprême de la magistrature et en fin la loi anti-corruption.

Le nouveau code de procédure civile compte parmi les plus importantes réalisations à mettre à l'actif du gouvernement, au regard de la réforme judiciaire et de la construction de l'état de droit. Selon les experts en la matière, ce code a été rédigé conformément aux exigences de la Constitution qui assure la protection des droits des citoyens. Alors que le Cambodge fait désormais partie de l'OMC, un tel code est indispensable. Le Cambodge se doit de disposer de juridictions civiles avec une hiérarchie et des procédures claires afin que justice soit rendue à tout le monde et cela de manière rapide. Ce texte de loi fondamental encadre le fonctionnement du tribunal civil, édicte le principe de la création d'un conseil des juges pour éviter les erreurs judiciaires, définit les modalités permettant un nouveau jugement et les procédures de suivi des décisions.

Le nouveau code de procédure pénale, de tradition romano-germanique et adapté à la réalité locale, quant à lui, est une loi qui remplace l'ancien code hérité de la période de l'APRONUC ou la loi pénale de l'UNTAC qui souffrait de quelques carences. Ce texte constitue une refondation complète de l'architecture pénale du système cambodgien. Il

³⁸ Le code de procédure pénal est adopté par l'assemblée nationale du Cambodge en Juin 2007 alors que le code de procédure civile a été adopté un an au paravent.

actualise toutes les règles de procédure depuis le début de l'enquête jusqu'aux conditions de l'exécution de la peine et la libération conditionnelle, en passant par l'instruction, la détention provisoire et le procès. Le nouveau code redéfinit ainsi largement les prérogatives des différents acteurs du système judiciaire, parfois considérées comme peu claires dans le code de 1993, et renforce de façon notable les pouvoirs du procureur durant l'enquête. Cette réforme entraîne donc théoriquement un rééquilibrage des pouvoirs des ministères au sein du gouvernement, en particulier celui de ministère de l'Intérieur et celui de la Justice.

En ce qui concerne la loi anti-corruption, réclamée par les bailleurs de fonds avec insistance depuis des années, le premier ministre Hun Sen a assuré que ce projet de loi a été préparé dans le cadre de discussions larges et détaillées. Il est maintenant arrivé à l'étape finale d'un examen en détail par les ministères et institutions gouvernementales avant que le gouvernement le vise et l'approuve, et qu'il soit alors soumis au pouvoir législatif³⁹.

Ces textes sont considérés comme nécessaires au fonctionnement de la société. Mais posséder des lois est un fait et les faire appliquer est une autre affaire. Actuellement, on constate qu'au Cambodge la mise en application des lois déjà adoptées fait l'objet de nombreuses critiques. « Comment une telle ou telle loi sera appliquée dans les faits ? » est une question posée par la société civile ainsi que par des politiciens d'opposition, à chaque fois qu'une nouvelle loi est adoptée.

1.2.2. Réforme engagée

Grâce à l'assistance technique de la communauté internationale, le Cambodge a pu mettre en place une réforme afin de reconstituer et d'élaborer un corpus juridique complet et homogène. Le Conseil de la réforme légale et judiciaire s'est chargé du plan d'action et

³⁹ Finalement, cette loi anti-corruption, réclamée depuis des années par les bailleurs de fonds de la communauté internationale et par les organisations non gouvernementales et dont la promulgation était sans cesse renvoyée, a été adoptée en mars 2010.

de sa mise en place. Ce travail entre les institutions du gouvernement, les partenaires au développement et les organisations représentant la société civile s'est accompli dans un esprit d'ouverture et de transparence qui a permis de mieux cerner les difficultés du processus de la réforme légale et judiciaire [D'Albert, 2004].

Mais malgré ces réformes, les tribunaux cambodgiens sont encore considérés comme "... inévitables et non-fiables" [Banque Mondiale, 2002]. Une étude de la Banque Mondiale en 2002 sur la corruption révèle que la justice est l'institution publique la plus corrompue du royaume. Selon cette étude, environ 35% des gens ayant eu à faire avec la justice sont prévenus par le tribunal qu'ils auront à payer s'ils veulent avoir un jugement satisfaisant et 40% des sociétés ayant eu à faire aux tribunaux ont eu à payer des sommes non-officielles.

En définissant la corruption judiciaire comme "toute influence indue sur l'impartialité du processus judiciaire par tout acteur du système judiciaire", le *Transparency International* conclut dans son rapport de 2007 que les juges seraient les fonctionnaires les moins fiables du Cambodge. En plus cette organisation insiste sur la corrélation entre le niveau de corruption judiciaire et la croissance économique en expliquant que l'assurance dans l'exécution d'un contrat est capitale pour les investisseurs et constitue une bonne condition du développement des affaires.

En effet, avec 225 juges et moins de 300 avocats en activité pour un pays de 14 millions d'habitants, la justice cambodgienne souffrirait de problèmes d'efficacité et d'objectivité. L'insuffisance des ressources du ministère de la Justice serait une cause et une conséquence majeure de cette corruption. Selon un sondage d'opinion, "même les procès les plus compliqués durent rarement plus de dix minutes, et près de 50% des cas passent devant un tribunal sans avocat" [Transparency International, 2007].

Ce rapport confirme la précédente enquête réalisée par le Centre du Développement Social, une ONG locale très active dans la question de la gouvernance. Selon ce dernier,

seulement 15% de procès se déroulent en présence de témoins et 71% de procès ont duré moins de 30 minutes [CSD, 2006]. L'absence de transparence dans les tribunaux empêcherait de détecter et de punir les faits de corruption : "les décisions judiciaires ne sont pas documentées, rarement les juges expliquent leur raisonnement ou notifient la décision de la cour, alors que c'est exigé par la loi cambodgienne" [Transparency International, 2007].

Forte de la volonté politique du gouvernement cambodgien, la réforme légale et judiciaire doit connaître une nouvelle impulsion dans le sens de l'égalité de tous devant la loi et dans la construction d'un système légal et judiciaire fiable et pérenne. L'indépendance et la neutralité du pouvoir judiciaire, conformément à la Constitution est nécessaire. Ceci inclut la mise en œuvre de réformes visant à garantir l'indépendance du Conseil suprême de la magistrature. Le gouvernement est en train d'appuyer la réforme juridique et judiciaire pour renforcer la confiance du public dans l'appareil judiciaire. Un bon système judiciaire et un exécutif travaillant selon les règles de la bonne gouvernance ne peuvent que profiter aux citoyens.

Rétablir la crédibilité du système judiciaire, en finir avec la culture d'impunité, rédiger une loi sur le statut des juges, de nouveaux codes pénal et civil, mettre à la retraite les juges de plus de 60 ans, créer un tribunal du Commerce, un tribunal administratif et un tribunal de l'emploi ainsi qu'une cour pour mineurs sont des éléments qui font parti de l'agenda de la réforme. Mais malgré la fierté du gouvernement pour les progrès significatifs accomplis ces dernières années, les avancées concrètes restent minimes, de sorte que le bilan général demeure mitigé [Cambodge Soir, 13/02/2007].

Il est vrai que le plan d'actions pour accélérer la mise en œuvre des réformes judiciaires et juridiques est maintenant en place. Les priorités, à court et à moyen termes, de mise en œuvre de ce plan d'actions, ont été identifiées en consultation avec tous les acteurs concernés. Mais, le processus de mise en place des grands textes fondateurs reste lent. Le gouvernement espère que l'esprit de collaboration qui règne entre le Conseil pour la

réforme juridique et judiciaire, les partenaires pour le développement et la société civile va maintenant s'établir à un niveau supérieur, celui d'une approche concertée, pour permettre la bonne mise en œuvre des réformes juridiques et judiciaires. Mais, l'excuse officielle des autorités, relayée par les plus hauts responsables du gouvernement, voudrait que le long et minutieux travail d'harmonisation des textes de loi entre eux soit la cause principale de tous ces retards.

II. Le Cambodge et l'Etat de droit

L'Etat de droit est un facteur essentiel de la démocratie et du développement économique. Il assure des piliers majeurs de la vie démocratique, l'égalité des citoyens devant la loi. Mais il assure aussi des conditions propices au renforcement de la sécurité juridique des investissements, condition nécessaire au développement économique et social du pays. L'absence de droits, la corruption, les expropriations arbitraires, la faiblesse ou le détournement de l'appareil judiciaire, les délais et les difficultés à mettre en œuvre les décisions de justice, sont des éléments sur lesquels les autorités cambodgiennes doivent travailler. De fait, des réformes ont été adoptées mais les résultats concrets se font attendre. En effet, un des objectifs de la réforme avec l'appui et l'assistance de la communauté internationale est de renforcer les institutions, toutes de création récente, qui concourent à l'Etat de droit, qu'elles participent à la formulation initiale de la loi, à sa mise en œuvre ou à l'organisation du système judiciaire. En décembre 2004, le gouvernement du Cambodge s'était engagé à mettre en place un système judiciaire indépendant, ainsi qu'à renforcer l'état de droit, promouvoir la justice sociale, limiter la corruption, éliminer la culture de l'impunité et renforcer la culture de la paix et la primauté du droit. Malgré tous ces engagements, le Cambodge reste souvent accusé, par rapport à ses voisins, être en déficit en matière d'état de droit qui hypothèque son développement harmonieux. Ce déficit constitue l'un des facteurs de son retard économique. Ainsi, les différents rapports d'enquêtes au Cambodge ont constaté qu'il y a eu peu de volonté politique de s'attaquer à l'échec des autorités de faire appliquer l'état de droit. Les éléments marquants du retard en la matière sont la corruption, le non-respect de droit de l'homme et la non performance de la justice ainsi que le manque d'indépendance du système judiciaire.

2.1. Question de corruption

L'Accord de paix de Paris en 1991 a permis à un Cambodge ravagé et traumatisé par la guerre et les massacres de s'engager dans un processus de paix et de reconstruction.

Malheureusement, de nombreux problèmes subsistent encore dans ce pays. Les organisations internationales et le milieu d'affaire déplore que la corruption reste l'un des handicaps majeurs. Elle représente aujourd'hui le principal obstacle au développement du pays et réduit considérablement l'efficacité dans la gestion des affaires publiques.

1.2.1. Etat actuel

Selon l'index annuel sur la corruption de la *Transparency International* en 2006, le Cambodge fait partie des pays les plus corrompus d'Asie et du monde. Le royaume se classe 151^{ème} sur les 163 pays étudiés. En donnant la définition de la corruption comme l'abus d'une position publique en vue d'un intérêt privé, les organisations non gouvernementales qualifient le niveau de la corruption qui prévaut aujourd'hui au Cambodge d'inacceptable. Elle gangrène tous les secteurs, en particulier la justice, la direction des impôts, les douanes et la police. Selon le rapport 2005 de l'agent américain, *USAid*, le Cambodge perd chaque jour un million de dollars à cause de la corruption. Les pratiques courantes sont les "pistons", les pots-de-vin, les logiques claniques, et le manque d'indépendance des pouvoirs.

Une étude de *World Economic Forum* sur la compétitivité mondiale de 2005 classe le Cambodge en 112^{ème} sur 117 pays étudiés et signale que la corruption figure parmi les causes majeures de ce manque de compétitivité. L'Institut Economique du Cambodge (EIC) qui participe à cette étude de compétitivité estime qu'en 2006 la somme non-officielle payé par le secteur privé aux différents membres des institutions publiques pour faciliter les affaires s'élève à 330 millions de dollars, soit 6% du PIB du pays [EIC, 2006b]. Selon une étude de la Banque Mondiale, sept éléments sont les causes du problème de la corruption au Cambodge. Premièrement, le niveau trop faible des salaires des fonctionnaires suivi par le manque de médias indépendants, le manque de système efficace pour rendre compte de la corruption, le manque de procédure politique transparente et efficace et enfin, le manque d'incitation à bien faire dans la fonction publique.

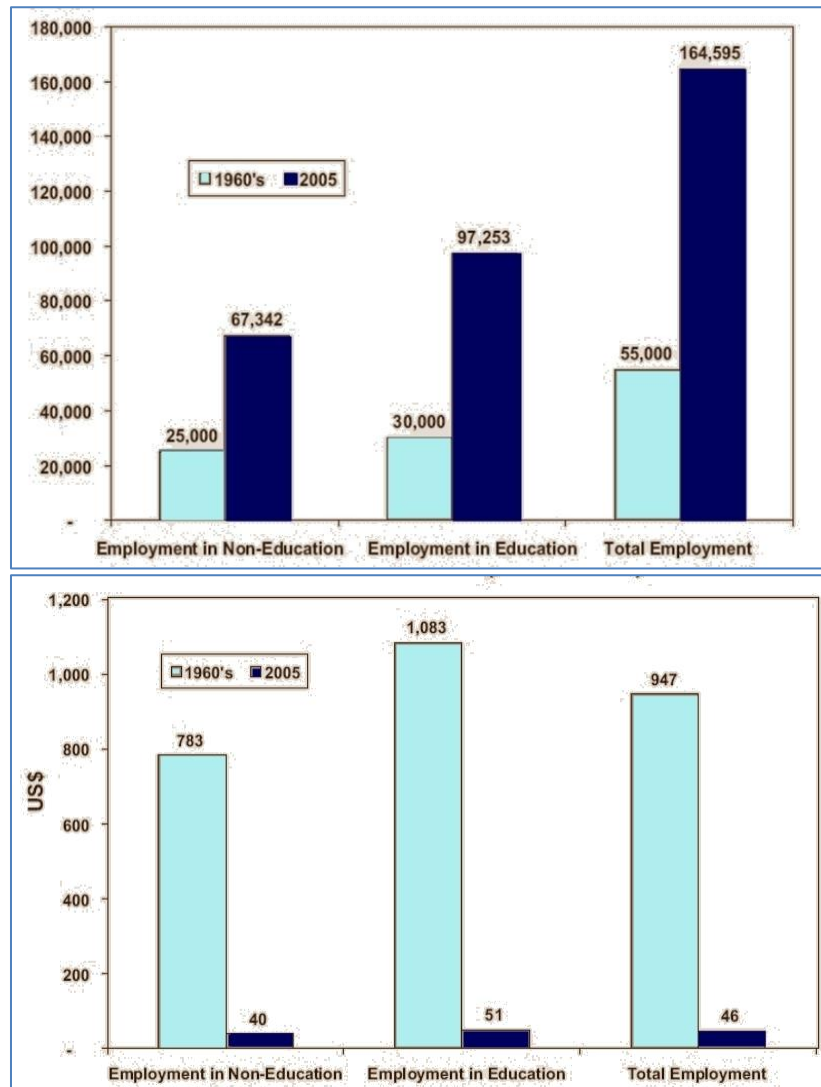
Dans ce contexte, les pays donateurs et les organisations internationales et locales dénoncent le manque de volonté du gouvernement, vu leur manque d'empressement à faire adopter une loi anti-corruption. Face à ces critiques le gouvernement a cherché à rassurer. Pour le gouvernement, l'encouragement et l'accélération de la lutte contre la corruption figurent parmi ses priorités clés. La réforme judiciaire et légale, l'accélération de la mise en place de la réforme des finances publiques, l'encouragement dans la mise en place de la réforme de l'administration publique et le renforcement de la dimension de la centralisation et de la décentralisation afin de les rendre encore plus efficaces sont des actions concrètes pour atteindre le but de la bonne gouvernance, dont la lutte contre la corruption fait partie aussi.

1.2.2. Les effort pour lutter contre la corruption

Le gouvernement du Cambodge reconnaît l'importance de la mise en place d'un système administratif neutre, transparent, professionnel et réceptif pour atteindre les objectifs du développement durable. Le Programme national pour la réforme administrative expose les stratégies et politiques envisagées pour la réforme de l'administration et de la fonction publique en un organisme efficace, capable d'appuyer avec succès la mise en œuvre de la politique et du programme économique du gouvernement. La volonté politique en faveur de la réforme de la fonction publique a été ainsi affichée. Malgré tout, les observateurs constatent que les services publics ne se sont pas améliorés.

Par l'intermédiaire du Conseil pour la réforme administrative, le gouvernement a fixé des priorités d'intervention tels que l'amélioration des services au public, l'augmentation des salaires, le redéploiement de la fonction publique, le renforcement de la gestion et du contrôle des ressources humaines, le développement des compétences institutionnelles et humaines ; et enfin la promotion des technologies de l'information et de communication. Actuellement, le Programme national pour la réforme administrative arrive à la phase de mise en œuvre, la stratégie consistait à moderniser l'administration et à accroître la motivation, afin de transformer l'administration en une institution plus productive et plus à l'écoute des préoccupations de la population.

Graphique 7: Nombre de fonctionnaires et le niveau moyen de salaire comparé entre les années 60 et 2005



Source : EIC, 2006a

Mais selon les experts, cette réforme de la fonction publique en est une illustration éloquente de la déficience de l'autorité et du manque de moyens pour réformer. Le Cambodge se trouve ainsi tiraillé entre une pression internationale qui l'incite à la réforme et des pratiques locales ouvertes à toutes les influences, entravant toute tentative de modernisation [Gaillard, 2001]. Les facteurs de blocage l'ont jusqu'ici emporté sur la

réforme, amenant le gouvernement à instaurer un système de fonction publique à deux vitesses.

L'efficacité des pratiques de la gestion de ressources humaines doit être en hausse pour augmenter la motivation des fonctionnaires ainsi que la performance du système administratif dans son ensemble. Ainsi, les pratiques telles que le schéma incitatif, les programmes de formations, le redéploiement des fonctionnaires et l'amélioration du système d'information de la gestion de ressources humaines ont été mis en place par le gouvernement [EIC, 2006a]. Résultat, entre 2005 et 2006 les salaires de base des fonctionnaires ont augmenté de 30%. Actuellement, le salaire moyen des fonctionnaires est de 46 dollars par mois, ce qui n'est pas suffisant pour couvrir les dépenses pour une vie moyenne, surtout pour ceux qui viennent dans les zones urbaines, mais le gouvernement s'engage à augmenter les salaires dès que les ressources le permettent.

Un programme de la réforme des finances publiques a aussi été lancé. Mais le gouvernement a grandement besoin d'aide sous forme d'assistance technique pour atteindre ses objectifs. L'assistance technique est nécessaire dans tous les domaines clés visés par la réforme de la politique macroéconomique, et surtout dans la réforme des finances publiques qui vise la réforme de la politique et de l'administration fiscale, l'administration des douanes et la gestion budgétaire, mais aussi la réforme bancaire, ainsi que celle du système de statistique et cadre juridique. Certains bailleurs de fonds apportent déjà leur appui dans bon nombre de ces domaines, notamment le Fonds Monétaire International, la Banque Asiatique de Développement, le PNUD et le Royaume-Uni, et cela dans le cadre du Projet pour le renforcement de la gestion économique et financière. Le Japon fournit également une assistance technique dans le domaine de l'impôt et le développement des ressources humaines.

Les initiatives en matière de finance publique sont d'abord la réforme des finances publiques, y compris l'amélioration de la gestion budgétaire, l'élargissement de l'assiette fiscale, la suppression des exonérations *ad hoc* de droits de douane et l'amélioration de

l'administration des douanes [MEF, 2004]. La réorientation des dépenses de l'État en faveur de programmes prioritaires dans le domaine de l'agriculture, du développement rural, de la santé et de l'éducation est aussi à l'ordre du jour. Il y a ensuite, l'amélioration de la qualité et disponibilité des données économiques et financières, l'amélioration des procédures administratives pour atteindre les objectifs en matière de dépenses pour les secteurs sociaux, et enfin l'amélioration de la gestion des affaires publiques, de la transparence, de l'obligation de rendre des comptes et du respect de la primauté du droit.

Selon les experts, on peut mesurer les résultats de ces réformes tout d'abord par les performances de l'administration des impôts, des douanes et par la gestion meilleure du budget, mais le ministère cambodgien de l'économie et des finances juge que le résultat n'est pas encore à un niveau satisfaisant. C'est un début d'un engagement sur un long chemin qui mènera très certainement à la prospérité pour le pays. Cependant ce chemin est juché d'embuche.

2.2. La situation des droits de l'homme

La question des droits de l'homme est un sujet extrêmement sensible au Cambodge, compte tenu de l'histoire du pays mais aussi de l'utilisation politique qui peut en être faite. En effet, la période des Khmers Rouges, pendant laquelle les droits humains les plus élémentaires ont été systématiquement violés, a laissé des traces dans une population cambodgienne pour laquelle la principale préoccupation, une fois le pays stabilisé, a été de retrouver simplement des moyens de subsistance, avant de revendiquer des droits en tant que citoyens. Pour autant, ce sont bien ces droits individuels qui sont aujourd'hui la clé du développement futur du pays.

2.2.1. Etat actuel

En parallèle avec la situation de la lutte contre la corruption et de la réforme de la justice, la situation dans les domaines des droits de l'homme fait l'objet d'attention vigilante de la

part de la communauté internationale. Ainsi, le Secrétaire général des Nations Unies a nommé depuis 1993 un représentant spécial pour les droits de l'homme au Cambodge.

Selon l'*Amnesty International* (2006), le gouvernement cambodgien n'a pas totalement respecté ses engagements en matière du respect de droit de l'homme, ce qui montre l'absence de volonté réelle de ce gouvernement d'assurer la protection des droits humains de sa population. Une érosion des droits humains au Cambodge, avec des atteintes aux libertés et aux droits fondamentaux a été dénoncée. Les défenseurs des droits humains, notamment les militants écologistes et les défenseurs des droits relatifs à la terre, ainsi que d'autres membres de la société civile cambodgienne, ont été menacés.

Au-delà des opérations de répression qui s'est traduite par une vague très controversée d'arrestations et de menaces contre des militants de la société civile, un nombre croissant de citoyens ordinaires ont aussi été touchés par la détérioration de la situation des droits humains dans le pays [Amnesty International, 2006]. Les conflits liés à la terre augmentent et certaine population rurale est privée de leurs moyens de subsistance par une utilisation abusive des ressources naturelles et d'autres biens publics.

Le département d'Etat américain a aussi participé à l'observation de la situation de droit de l'homme dans le royaume. Son rapport annuel de 2006⁴⁰ fait le constat de prisonniers souvent maltraités dans le but de leur arracher des aveux, difficiles conditions de détention, arrestations arbitraires et délais de détention provisoire dépassés, autant d'irrégularités qui mettent en lumière une justice faible et le déni du droit à un procès équitable. Autre volet évoqué, la multiplication des litiges fonciers et des expulsions arbitraires qui s'accompagnent souvent d'actes de violence. Il est également reproché à Phnom Penh de restreindre la liberté d'expression et de presse en ayant recours à des poursuites judiciaires pour diffamation et publication de fausses informations, et en

⁴⁰ *Bureau of Democracy, Human Rights, and Labor : 2006 Country Reports on Human Rights Practices.*

contrôlant ou influençant le contenu des programmes diffusés sur les chaînes de télévision et les radios.

2.2.2. Un progrès constaté

De fait, le Cambodge n'apparaît pas comme un modèle en matière de droits de l'homme mais il faut lui reconnaître certaines réussites : des élections libres et démocratiques s'y déroulent, ce qui est loin d'être le cas dans de nombreux pays de la région, le pays a été le premier Etat asiatique à abolir la peine de mort, et le premier en Asie du Sud-Est à avoir ratifié le traité de Rome créant la Cour pénale internationale. En particulier, le gouvernement cambodgien a abrogé les dispositions légales qui incriminaient pénalement la diffamation qui rendaient possibles des arrestations arbitraires, les opposants sont ainsi de nouveau libres de s'exprimer. Il est enfin incontestable que le Cambodge jouit d'une liberté de la presse inconnue dans d'autres pays de la région même si le gouvernement est régulièrement accusé de faire pression et d'intimider les journalistes [Ghai, 2006]. Le haut-commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme a félicité de Cambodge pour les progrès réalisés sur divers plans, notamment ceux de la liberté des moyens d'information, de la liberté de religion, et de la lutte contre le travail et l'exploitation sexuelle des enfants. Enfin, la création du tribunal pénal international spécial à Phnom Penh pour juger les hauts dirigeants des Khmers Rouges s'inscrit dans le cadre de la lutte contre le crime contre l'humanité est généralement félicitée. Cela dit, un énorme travail reste à accomplir pour améliorer le respect de droits de l'Homme au Cambodge.

CHAPITRE 3

Impact de l'environnement institutionnel sur l'entrée d'IDE au Cambodge

Le Cambodge a adopté un certain nombre de politiques en faveur des investissements durant les dernières années. Le gouvernement a réussi à attirer l'industrie du vêtement ainsi que les services relatifs au tourisme à investir dans le pays. Au cours des cinq dernières années, ces industries ont employé plus de 240 000 jeunes travailleurs. Cependant, selon les différentes sources de données, la création d'environ 15 000 nouveaux emplois par an n'a pas satisfait les besoins de 330 000 personnes en quête d'emploi. La plupart d'entre elles se sont alors engagées dans les secteurs informels, principalement dans l'agriculture. La corruption a été identifiée à maintes reprises comme une contrainte majeure dans le développement du secteur privé, ce qui décourage fortement l'entrée des IDE. Selon EIC (2006b), les entreprises nationales l'ont citée comme le deuxième plus important obstacle aux affaires, tandis que 42% des entreprises étrangères l'ont déclaré comme le plus important obstacle à l'exploitation et au développement des affaires. La maîtrise de la corruption est considérée par les organismes internationaux comme l'un des facteurs déterminants du degré de solidité de l'environnement institutionnel d'un pays.

« Est-ce que l'environnement institutionnel exerce un impact sur la décision des investisseurs étrangers à investir leurs capitaux dans le royaume ? ». C'est à cette question

que l'on essaye d'apporter des éléments de réponse dans ce dernier chapitre. Il débutera dans la première section, par un panorama des différents engagements que font partie de l'effort du gouvernement cambodgien pour attirer les IDE. Ces efforts ont pu créer de nombreux avantages, bien que beaucoup d'autres restent à faire. La section deux présentera l'évidence de cet impact à travers les différents sondages réalisés en fonction des classements donnés sur la qualité des institutions avant de tirer une conclusion sur l'aspect normative de notre étude.

Section I. L'accueil des investissements directs étrangers au Cambodge

Depuis 10 ans, les gouvernements successifs ont eu à cœur de créer un environnement favorable aux investisseurs. Le Cambodge est aujourd'hui l'une des économies les plus libérales des pays en développement. Le réel dialogue qui existe entre les pouvoirs publics et le secteur privé démontre la volonté du gouvernement de mettre en place les outils nécessaires au développement économique du pays. Les amendements à la loi sur la taxation et à la loi sur les investissements réaffirment l'ouverture du pays aux investissements directs étrangers.

Dans cette section, on verra quels sont les avantages comparatifs du Cambodge pour attirer les IDE. On commence par expliquer les éléments clés de l'attractivité de l'économie cambodgienne qui ne sont pas sans effets sur la prise de décision de la part des investisseurs, avant d'aborder les éléments négatifs qui restent à améliorer pour que le niveau des IDE arrive à la hauteur du besoin de cette économie. Cette section se terminera par une exposition des conditions techniques et administratives dont le gouvernement met en place pour faciliter les démarches et pour créer un bon accueil pour les investisseurs. On verra aussi qu'en dépit d'une volonté politique forte, la pratique sur le terrain est loin d'être satisfaisante.

I. Différentes raisons d'investir au Cambodge

Le Cambodge est un pays en plein renouveau qui doit s'appuyer sur l'aide internationale pour assurer son développement, en attendant que l'IDE prenne le relais. Si le marché domestique reste limité du fait de l'absence de l'offre, le vrai potentiel du Cambodge pour les investisseurs privés réside avant tout dans la facilité d'accès que le pays offre sur le marché régional et international. De part sa situation géographique, le Cambodge reste un axe de communication privilégié entre le Vietnam du sud (Ho Chi Minh Ville) et la Thaïlande (Bangkok). Le Mékong permet également une communication fluviale directe avec la Chine du sud, le Laos et la Birmanie.

1.1. Pourquoi investir au Cambodge?

Aujourd'hui en pleine mutation, le Cambodge est résolument tourné vers l'avenir et déterminé à rattraper ses voisins tant sur le plan industriel que commercial. Des efforts titanesques sont entrepris en matière de bonne gouvernance et de renforcement des ressources humaines. Selon sa localisation géographique et sa situation politique actuelle, le Cambodge possède plusieurs atouts pour attirer les investissements étrangers malgré son histoire très marquée par des événements douloureux.

1.1.1. Les avantages offerts par le Cambodge

S'ajoutant à sa loi d'investissement jugée la plus favorable dans la région, la CNUCED et la Chambre de Commerce International (2003) donnent trois raisons principales dans son Guide d'Investissement pour le Cambodge, pour que les investisseurs choisissent ce pays. Ce sont la localisation géographique, le degré d'ouverture de l'économie et la spécificité des actifs.

Membre de l'ASEAN depuis avril 1999, ce petit pays se déclare résolument ouvert aux investissements étrangers et dispose d'atouts de premier plan, en particulier d'une main

d'œuvre abondante et bon marché. Ainsi, le pays redouble d'efforts pour réunir des conditions favorables à l'IDE. Peu à peu, il passe d'une économie dirigée à une économie de marché, notamment en privatisant de nombreuses entreprises publiques. Même si dans la pratique une règle constitutionnelle interdit aux étrangers d'accéder à la propriété foncière au Cambodge, il est cependant la seule limite à l'implantation des entreprises étrangères [CNUCED et CCI, 2003]. L'adhésion du Cambodge à l'OMC en septembre 2003 marque aussi une nouvelle étape importante dans son processus d'intégration internationale. Il est important de noter que, pour la première fois, cette adhésion s'est faite sans que les avantages dont bénéficie le Cambodge au titre de Pays les Moins Avancés ne soient remis en cause (avantages tarifaires et contingents).

Le pays met également en place un cadre légal *ad hoc* qui favorise le développement de l'IDE. Ainsi la loi sur l'investissement offre les garanties habituelles en la matière. Un traitement identique s'appliquera aux investisseurs nationaux et aux investisseurs étrangers, à l'exception de l'accession à la propriété foncière. Le gouvernement s'interdit aussi de nationaliser les biens des investisseurs étrangers et de contrôler les prix de leurs produits ou services.

Pour la CNUCED et le CCI, le Cambodge est un petit pays de 14 millions d'habitants environ localisé au cœur d'une région considérée comme la plus dynamique du monde économique durant ces dernières décennies. Son intégration régionale dans le cadre de l'ASEAN et en particulier dans la zone de libre-échange Chine-ASEAN (CAFTA) qui se mettra en place, créera un marché de taille non négligeable, sans parler des pourparlers engagés dans le but de créer le même type d'intégration entre l'ASEAN et l'Inde⁴¹. En plus, en étant membre de l'OMC et bénéficiant du statut de pays les moins avancés, le Cambodge détient un accès préférentiel à certains grands marchés mondiaux pour plusieurs produits.

⁴¹ Le CAFTA serait une zone de libre-échange de 1.7 milliards de population et celle entre l'ASEAN et l'Inde ne serait pas moins grande.

Le degré d'ouverture de son économie est un autre avantage. L'*Index of Economic Freedom* a classé le Cambodge en 35^{ème} position parmi les 170 pays en 2003⁴². Cet index se base essentiellement sur les éléments qui intéressent les investisseurs tels que le bouquet fiscal, les barrières règlementaires, les restrictions sur le marché du travail et la politique commerciale.

Enfin, le tourisme et la diversification de la main d'œuvre représentent une spécificité supplémentaire en termes d'actifs par rapport aux autres pays de la région. Avec un riche actif culturel dans le complexe des temples, le Cambodge accueille chaque année plus d'un million de touristes ce qui crée un potentiel d'investissement à saisir. Le tourisme est sans doute un domaine qui attire le plus d'investissement dans le royaume. De plus, malgré la main d'œuvre considérée comme peu qualifiée, tout le monde s'accorde à dire qu'il s'agit d'une main d'œuvre prête à apprendre et certainement prête à travailler dure avec un niveau de salaire moitié moindre du niveau le plus bas en Thaïlande [CNUCED et CCI, 2003].

Le Cambodge est très en retard comparé aux plupart des autres pays de la région, mais dans un sens, c'est une chance. Dans la course aux matières premières qui préoccupe tant les pays en voie d'industrialisation, le Cambodge s'avère un pays encore à peu près inexploité, qui recèle peut être du pétrole, du gaz mais aussi du fer, du charbon, de l'or, de la bauxite etc. Les plus grands pays de la région d'Asie de l'Est, comme la Chine, le Japon et la Corée du Sud s'avisent alors que le Cambodge est devenu un pays paisible, stable et un interlocuteur sérieux où de grandes sociétés peuvent envisager d'investir.

En somme, la nouvelle stabilité politique, l'intégration régionale et internationale, le faible coût de la main d'œuvre et la création de nombreuses zones franches devraient permettre au Cambodge de connaître des lendemains de croissance très forte. Ce qu'ont très bien compris ses voisins et partenaires régionaux, qui ne cessent d'y investir.

⁴² Cet index est établi par le *Heritage Foundation* aux Etats-Unis. Le rang de 35^{ème} est révisé à la hausse en 2007 dû au changement des méthodes utilisés, mais reste encore satisfaisant.

1.1.2. Les incitations et les garanties

Certaines incitations se présentent pour les projets d'investissement qualifiés. C'est le Conseil pour le Développement du Cambodge qui a vocation d'étudier et d'approuver les projets d'investissement. Les projets qui sont considérés comme qualifiés pourraient bénéficier d'exonération d'impôts sur le bénéfice, se voir accorder des dotations spéciales aux amortissements mais aussi d'exonération pour les taxes douanières sur certaines importations des équipements et des matériaux de construction.

Les avantages fiscaux sont accordés par la loi sur les investissements du Cambodge. Plus les projets sont économiquement utiles au pays, plus les incitations fiscales sont importantes. Des exonérations partielles ou totales de droits de douane et d'impôts sont accordées aux investisseurs. Tout d'abord, le taux d'imposition sur les bénéfices est fixé à 9 %, à l'exception des bénéfices générés par les entreprises de recherche et d'exploitation des ressources naturelles (bois, pétrole, minerais, notamment l'or et les pierres précieuses), dont le taux d'imposition est fixé à 30 %. Ensuite, une exonération totale de l'impôt sur les bénéfices est accordée pendant une période de huit ans. La durée de l'exonération dépend des caractéristiques de l'investissement, telles que la somme du capital investi et le secteur auquel se rattache le projet d'investissement, et des priorités gouvernementales. Le début de la période d'exonération coïncide avec la première année au cours de laquelle l'entreprise génère un bénéfice. Un report prospectif des pertes de l'entreprise est également possible sur une période maximale de cinq ans. De plus, les matériaux de construction, les moyens de production, les biens d'équipement, les produits semi-finis, les matières premières et les pièces de rechange nécessaires au fonctionnement de l'entreprise sont totalement exonérés des droits de douane et impôts à l'importation. L'exonération porte sur la période de construction de l'entreprise, de la fabrique ou des édifices et sur la première année d'exploitation. Cependant, les entreprises exportatrices qui exportent au moins 80 % de leurs fabrications et les entreprises qui s'installent dans les zones spéciales de développement peuvent bénéficier d'une exonération prolongée. Enfin, l'exonération des droits de douane à l'exportation est totale,

de même que l'exonération de l'impôt sur les distributions de dividendes, de profits et de revenus générés par l'investissement, qu'ils soient transférés à l'étranger ou qu'ils restent au Cambodge.

A part l'impôt sur les bénéfices qui normalement est de 20% (ou 30% pour certains secteurs) pour tout nouvel investissement, la fiscalité applicable sur la distribution des dividendes est de 20% si le taux d'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS) est de 0%, 11% si le taux d'IBS est de 9% et 0 % si le taux d'IBS est de 20%. D'une part, les retenues à la source pour des prestations versées localement : 15% sur les paiements à une personne physique pour des services ou des redevances, 10% pour les revenus locatifs et 6% sur les intérêts versés par les institutions bancaires sur les dépôts à terme fixe, 4% sur les intérêts versés par les institutions bancaires sur les comptes d'épargne à terme non fixe. D'autre part, sur les prestations versées à l'étranger : 14% sur les intérêts des prêts contractés à l'étranger, 14% sur les redevances, locations et autres revenus ayant un lien avec l'utilisation de droits de propriété, 14% sur les honoraires versés au titre de services techniques et/ou de gestion et 14% sur les dividendes.

Par ailleurs, selon la loi sur les investissements, les investisseurs sont considérés comme égaux et placés dans la même situation devant la loi, sans distinction de nationalité ou de race, exception faite pour le droit de propriété foncière, prescrit par la Constitution du Royaume. Conformément aux lois afférentes et aux dispositions diffusées par la banque central du Cambodge, le gouvernement cambodgien autorise les investisseurs à acheter des devises étrangères par l'intermédiaire du système bancaire pour régler les obligations financières relatives à leur investissement. Ces règlements concernent : Le paiement des droits d'importation, le transfert à l'étranger du capital et des intérêts empruntés ; Le paiement des tributs et frais de gestion ; Le transfert des bénéfices et le transfert du fonds d'investissement à l'étranger.

On note qu'il n'existe pas de procédure d'exequatur des jugements rendus à l'étranger, ni de procédure de reconnaissance et d'exequatur des sentences arbitrales. Par conséquent, il

n'existe pas de moyen de droit permettant de faire exécuter au Cambodge un jugement rendu à l'étranger. La seule voie de droit est donc de refaire l'intégralité du procès dans ce pays. En effet, la Convention de New York du 10 juin 1958 sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères à laquelle le Cambodge a adhéré n'a pas été ratifiée. Ce qui n'a pas empêché le pays de signer des conventions bilatérales pour l'encouragement et la protection réciproques des investissements avec plus de vingt pays partenaires.

1.2. Obstacles majeurs pour les investissements

Il est vrai que les principes de la libre entreprise sont consacrés par la Constitution du Cambodge. Presque tous les responsables officiels en charge des politiques juridiques, économiques et commerciales du Cambodge soutiennent sans retenue l'économie de marché et ses institutions. Mais le Cambodge est encore en pleine période de transition et de nombreuses mesures restent à prendre avant que toutes les institutions juridiques, économiques, financières et sociales nécessaires soient en place. Le pays connaît une pénurie de personnel d'encadrement qualifié, particulièrement dans les domaines techniques. C'est un handicap en matière d'attraction des IDE, mais d'autres problèmes ont aussi été rencontrés par les compagnies étrangères au Cambodge.

Un sondage réalisé par l'EIC qui s'intègre dans l'étude de la compétitivité mondiale du Forum Economique Mondiale vient confirmer ce constat. Cette étude sur les contraintes majeures dans la réalisation des affaires au Cambodge montre que plus de 80% des cadres s'accordent pour dire que la corruption est un point très problématique du Cambodge. Elle freine les investissements dans la mesure où elle fait non seulement augmenter les coûts cachés mais aussi décourage des investisseurs. Ce sondage montre aussi qu'outre la corruption, la bureaucratie inefficace, la formation inadéquate de la force de travail, la mauvaise infrastructure et la difficulté d'accès au financement sont autant de contraintes majeures.

En effet, la réglementation reste une grande contrainte pour les opérations des entreprises dans ce pays. Les procédures d'enregistrement et de demande d'autorisation demeurent un chemin de combattant et nécessite un paiement des frais officiels et non officiels exorbitants. Ces difficultés, en plus de nombreuses inspections des autorités, sont les causes principales de l'activité non formelle dans le royaume. De plus, l'accès au capital physique tel que le terrain, l'électricité ainsi que la route et le transport reste très limité pour les entreprises sans parler de la difficulté pour l'obtention des financements. Malgré les efforts importants dans la réforme du secteur bancaire, ces institutions financières n'octroient que des crédits à court, voire très court terme avec un taux d'intérêt très élevé.

Une autre contrainte majeure pour les investissements est celle d'un manque de main d'œuvre qualifiée. En effet, après la guerre durant près de deux décennies, les ressources humaines au Cambodge se retrouvent à un niveau très bas. Le manque des enseignants qualifiés, des matériels adéquats et des programmes appropriés fait que le développement dans le domaine reste très lent. Les formations professionnelles à courte période qui peuvent répondre aux attentes des entreprises sont quasiment absentes ou très rare, faute de l'insuffisance de l'encouragement de la part du pouvoir public. Enfin, la difficulté d'accès aux marchés compétitifs, locaux ou étrangers, demeure un autre frein. Les fabricants locaux font face à des produits importés de manière clandestine dans les marchés locaux, ce qui fait que ces produits importés possèdent non seulement des avantages de coûts mais aussi de qualité, dû au manque des infrastructures physiques et au manque d'informations. L'accès au marché étranger via l'exportation demeure très difficile dû à l'absence du standard de qualité ainsi que le niveau supplémentaire des coûts administratifs importants liés aux procédures de demande de l'autorisation d'exportation. Il n'y a pas suffisamment d'infrastructure et le coût de faire des affaires est élevé sans parler de la tendance favoritisme aux hommes d'affaires du pays dans l'octroi des licences d'investissement. De plus, le prix élevé du combustible et de l'électricité font augmenter celui des produits et services cambodgiens.

II. Accueil des IDE au Cambodge

Développer le secteur privé en attirant les investissements, aussi bien national qu'étranger, est d'une importance primordiale pour accélérer le développement économique. Le Cambodge s'engage très fermement dans l'élimination des principaux obstacles pour arriver à cette fin. La mise en place d'un guichet unique, la réduction des délais d'approbation et du coût des transactions et l'amélioration du climat général par différentes réformes de la gouvernance sont autant de mesures prises par le gouvernement.

2.1. Conditions générales d'accueil des investissements

Actuellement, le Cambodge connaît une stabilité politique propice à une croissance économique. Afin de promouvoir l'investissement, la loi sur les investissements a été adoptée en 1994 et le gouvernement a créé le Conseil pour le développement et l'Office d'investissement du Cambodge. Le CDC est une organisation à guichet unique, qui évalue et réglemente les projets d'investissement. Lorsqu'un projet d'investissement est soumis au CDC, la proposition est examinée et une réponse est envoyée à l'investisseur.

2.1.1. Cadre juridique de l'accueil des investissements

Jusqu'en 2007, l'investissement total au Cambodge enregistré par le CDC s'élève désormais à 10.000 millions de dollars, incluant 9.417 millions de dollars en IDE. Pour les neuf premiers mois de l'année 2007, cet investissement s'est élevé à 1.812 millions de dollars, y compris 861 millions de dollars en IDE.

Cela dit, l'afflux d'IDE a joué un rôle relativement mineur dans le financement extérieur, bien que la situation change lentement. Malgré une stabilité politique accrue et de

meilleures conditions économiques en Asie depuis la crise financière de 1997-1998, l'investissement étranger n'a repris que lentement. La majeure partie de l'investissement étranger a été consacrée au secteur des textiles et vêtements, mais les projets de transformation des aliments et du bois, de fabrication de chaussures ainsi que d'hôtellerie et de tourisme attirent aussi des capitaux étrangers.

La loi sur les investissements du 4 août 1994 et son amendement en mars 2005, et les sous-décrets d'application correspondants, gouvernent les investissements dans le pays. L'amendement du sous-décret d'application en 2005 permet d'assouplir le cadre des investissements étrangers. La procédure est désormais déconcentrée en direction de sous-comités d'investissement provinciaux et municipaux afin de faciliter les investissements dans les régions concernées.

La nouvelle loi modifie et ajoute également diverses dispositions relatives à la sécurité des investissements, à la facilitation des emprunts et transferts internationaux, à la fiscalité, etc. Les investissements approuvés ouvrent droit à l'incitation dite QIP ou "projets d'investissements qualifiés". Les activités commerciales, les services de transport (à l'exception du transport ferroviaire), les activités du tourisme, casino et jeux de hasard, les secteurs financiers, média, le développement de l'immobilier et la production de tabacs sont les secteurs ouverts à l'incitation aux investissements.

Quelques secteurs sont restrictifs ou prohibés aux investissements pour des raisons de sécurité ou de nécessité à protéger l'économie nationale. Ces secteurs jugés sensibles sont interdits aussi bien aux investisseurs cambodgiens qu'étrangers. Ces secteurs concernent la production de substances psychotrope et narcotique, la fabrication du produit chimique nocif, la production et la vente d'électricité utilisant des déchets importés des pays étrangers et les activités d'exploitation forestière.

Certains autres secteurs comme la fabrication de cigarettes, de boissons alcoolisées, de production cinématographique, d'exploitation de pierres précieuses, d'imprimerie, de

radio et télévision ou encore de propriété foncière, requièrent la participation d'une part cambodgienne dans le capital ou d'une licence spéciale du gouvernement avant d'exercer ces activités. Il est à noter que seuls les nationaux cambodgiens sont autorisés à posséder le terrain ou le bien immobilier. Cependant la concession foncière est ouverte à tous les investisseurs. Par ailleurs, les transferts des concessions foncières non exploitées ne sont pas permis.

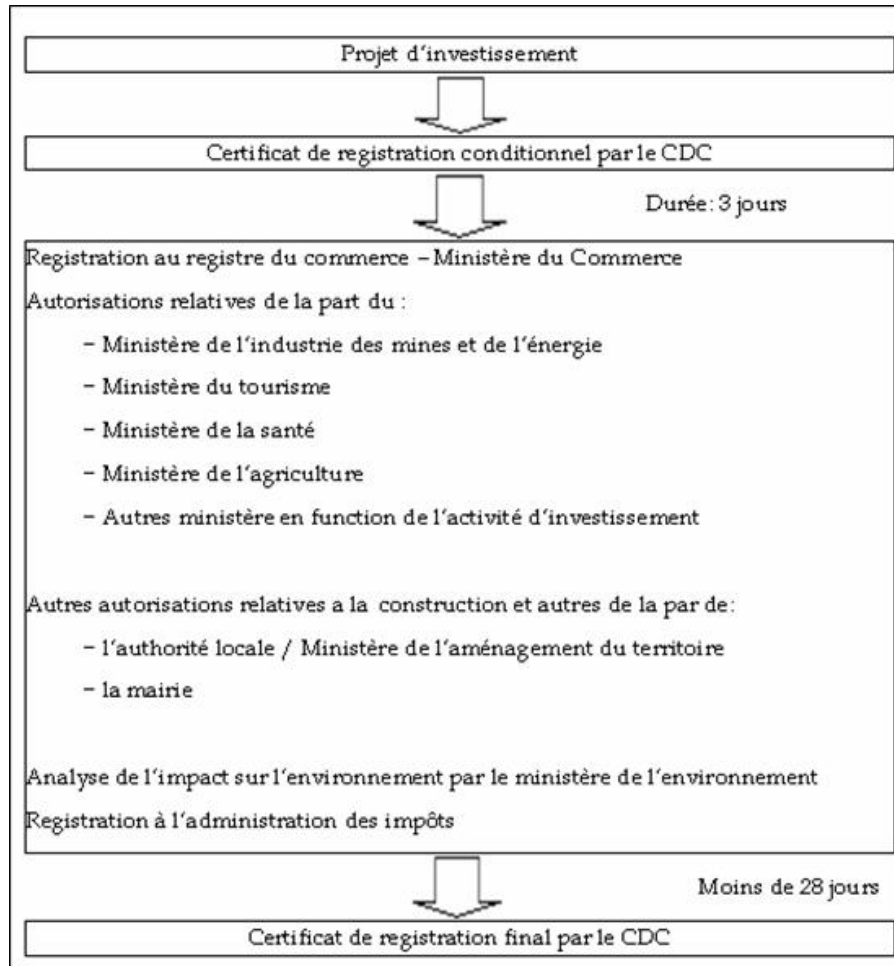
2.1.2. Procédure de demande

Sous la responsabilité du CDC, trois décisions ont été prises. Il s'agit de simplifier et d'accélérer la procédure d'approbation des projets d'investissement gérée par le CDC, d'ouvrir le champ des activités de négoce international aux entreprises étrangères qui jusqu'à présent était réservé aux seules entreprises à capitaux majoritairement cambodgiens et de relancer les autres formes d'appel aux capitaux étrangers.

Par ailleurs, une instance de dialogue permanent avec le secteur privé a été instaurée par le Premier ministre qui a débouché sur la création de sept groupes de travail thématiques mixtes public/privé dont la mission est de soumettre au gouvernement des recommandations en vue d'une amélioration du cadre des affaires.

Selon ces nouveaux dispositifs, la procédure de registration se fait au CDC à Phnom Penh mais il y a aussi des sous-comités d'investissement provinciaux et municipaux qui facilitent les investissements dans les régions concernées. Chaque sous-comité est compétent pour des projets n'excédant pas 2 millions de dollars. Le CDC garde le rôle de centralisateur et de supervision. Tout projet d'investissement soumis au CDC et aux sous-comités d'investissement provinciaux et municipaux, et qui est recevable, sera enregistré au conseil et non plus approuvé par celui-ci.

Graphique 8 : Procédure de validation du projet d'investissement



Source : CDC (http://www.cambodiainvestment.gov.kh/?q=stup_step)

Le dépôt de garantie exigé des investisseurs est supprimé, le capital minimum requis pour bénéficier des incitations à l'investissement a été réduit. Par exemple, un capital de 500.000 dollars suffit pour des projets d'investissement dans les domaines de la fabrication de produits pour les secteurs textile, de la confection et de l'industrie papetière. Pour toute activité destinée à l'exportation, un capital de 100.000 dollars suffit.

Les règles applicables aux sociétés en nom collectif et en commandite sont d'origine romano-germanique. Elles se situent donc dans le cadre de la tradition civiliste du Cambodge et dans la continuité du Code de commerce du Cambodge de 1951 (révisé en

1961). Ces deux types de sociétés sont créés par contrat et acquièrent la personnalité morale au moment de leur immatriculation auprès du ministère cambodgien du commerce.

En ce qui concerne les sociétés par actions, la nouvelle Loi se départit du droit romano-germanique ; le droit applicable aux compagnies privées et publiques à responsabilité limitée est d'origine anglo-saxonne. Ces compagnies sont créées par le dépôt de statuts et par l'émission d'un certificat de constitution par l'institution gouvernementale chargée de l'enregistrement de ces sociétés, la Direction des Compagnies. Les statuts contiennent les clauses, initiales ou les mises à jour, réglementant la constitution ainsi que toute modification, fusion, réorganisation ou dissolution de la société.

Les compagnies privées et publiques sont pratiquement soumises aux mêmes règles quant à leur création et à leur fonctionnement. La distinction principale est que seule la compagnie à responsabilité limitée « publique » (*Public Limited Company : PLC*) a la capacité de faire appel à l'épargne publique.

En attendant la création du tribunal de commerce, l'immatriculation des entreprises, l'organisation et la tenue des registres relèvent de la compétence du ministère cambodgien du commerce. Le ministère du commerce donne son accord dans un délai maximum d'une semaine après le dépôt du dossier complet. La société, inscrite au registre du commerce, se voit attribuer un numéro d'immatriculation. La création de la société doit alors faire l'objet d'une publication officielle dans un journal cambodgien.

Un décret, signé le 25 janvier 2000 par le ministre du commerce stipule que les activités de négoce international sont désormais indistinctement ouvertes aux entreprises cambodgiennes et étrangères, à charge pour elles de s'inscrire (ou d'être déjà inscrites) au registre du commerce et de s'acquitter des impôts et taxes conformément aux lois et textes en vigueur.

2.2. Zones franches et zones favorisées

Dans un contexte régional d'accroissement de la concurrence avec l'entrée du Vietnam dans l'OMC en 2007, le Cambodge cherche à attirer plus d'investisseurs en créant des Zones Spéciales Economiques (ZSE) situées principalement sur le Golfe de Thaïlande et sur les frontières vietnamiennes et thaïlandaises. L'apparition des nombreuses ZSE devrait permettre à tous les investissements, locaux ou internationaux, de se développer très fortement. Ces mesures de promotion de l'investissement permettront au pays d'améliorer sa croissance économique et de combattre la pauvreté.

2.2.1. Zone Spéciale Economique et ses avantages

La Zone Spéciale Economique est une zone spécialement établie pour le développement économique du pays qui comprend des zones industrielles générales et des zones de transformation pour l'exportation (*Export processing zones*). Une zone spéciale économique peut posséder une surface de production, de service, une zone de libre-échange, des résidences ainsi qu'une zone touristique.

Les zones industrielles générales peuvent être des zones de libre-échange qui sont des sites où sont réunies toutes les activités de production : approvisionnement, stockage, conditionnement, matériaux de production et dans lequel les importations et des exportations de ces matériaux sont exemptés de droits de douane. La zone de transformation pour l'export se réfère, quant à elle, à une zone d'activité industrielle de production et de transformation des produits destinés uniquement à l'exportation. Dans ces ZSE les pouvoirs de décision d'un ou plusieurs ministères ou autorités a été délégué à l'Administration placée au sein d'une zone. Appelé "guichet unique", cette administration possède les mêmes pouvoirs d'agir et de décision que les ministères et est en charge de l'enregistrement, de la délivrance des permis et des licences. Un Conseil Cambodgien pour les Zones Economiques Spéciales (CCZSE) est établi. Il s'agit d'une entité placée sous l'autorité du CDC et qui a le devoir de décision sur la création et la gestion des ZSE.

Selon le sous-décret sur l'établissement et la gestion des ZSE, les investisseurs souhaitant développer une zone devront adresser leur demande au Conseil Cambodgien pour les Zones Economiques Spéciales du CDC moyennant des frais d'inscription de 7 millions de riels (soit environ 1.700 dollars). Le CCZSE a l'obligation de donner son accord ou de notifier son refus dans les 28 jours ouvrables à compter de la date de réception du dossier. Quand l'investisseur reçoit un accord positif du CCZSE, ce dernier aura 180 jours ouvrables pour présenter à ce bureau toutes les pièces et documents requis. Durant cette période, le développeur devra présenter son schéma directeur de la zone obtenue ainsi que le détail du budget prévu. A ce stade, l'investisseur reçoit un certificat d'enregistrement provisoire, ou le «*Conditional Registration Certificate of the Zone Developer*».

Après la remise de son schéma directeur, l'investisseur patientera 100 jours maximum pour recevoir son certificat d'enregistrement final délivré par le CCZSE. La création officielle de la zone économique spéciale sera ensuite annoncée par sous-décret du gouvernement. L'investisseur s'engagera à partir de cette date à mettre en œuvre son projet de développement. Il disposera de 365 jours pour réaliser au minimum 30 % de son projet. Au-delà du délai, il se verra retirer le certificat.

Les investisseurs désirant s'implanter dans une Zone Spéciale Economique, feront la demande auprès de l'Administration de la zone spéciale économique (AZSE). Les procédures sont identiques à celles d'un investissement normal prévues par la loi sur les investissements étrangers et ses amendements. Le CCZSE examine et accorde les primes d'encouragement à toutes les ZSE. Les demandes d'exemption des droits de douane pour les importations de matériaux et d'équipements pour la construction d'une ZSE doivent être soumises à ce conseil pour approbation. Une liste détaillant de manière quantitative les matériels à importer devra être soumise à l'Administration de la Zone Spéciale Economique qui l'examine avant soumission au CCZSE.

Les primes d'encouragements fiscaux accordées à un développeur d'une zone seront en conformité à la loi sur les investissements et ses sous décret d'application. Les règles prévoient l'exonération de taxe sur les profits de neuf années accordée aux développeurs de la zone. Des exemptions à la taxe sur la valeur ajoutée sont également prévues. De plus, les investisseurs dans les ZSE sont libres de transférer les gains de leurs investissements dans leur pays d'origine après déduction des taxes.

Les développeurs peuvent obtenir une concession de l'Etat sur les terrains fonciers qu'ils envisagent de développer. L'importation ou l'exportation de biens à destination ou en provenance de la zone de transformation pour l'export doit être considérée comme une importation-exportation du Royaume du Cambodge. En conséquence, le propriétaire des biens doit remplir les formalités d'importation-exportation avec les autorités compétentes de la zone de transformation pour l'export.

Tous les biens qui seront ensuite revendus sur le marché intérieur seront assujettis à la taxe d'importation ainsi qu'aux autres taxes applicables dans le pays. L'emploi de managers, techniciens ou experts venus de l'étranger pourra être effectué, dans la limite de 10% du total du personnel.

2.2.2. Les autres zones favorisées

Le gouvernement du Cambodge a aussi mis au point un programme pour la promotion de trois pôles de développement : *Phnom Penh*, *Siem Reap* et *Sihanoukville*⁴³. Le concept de « corridor de croissance » est ainsi lancé, visant à développer les zones situées le long des routes reliant ces pôles, et les convertir en zones de développement agricole, industriel, de commerce et d'investissement. A cette fin, le gouvernement s'engage à mobiliser les

⁴³ Siem Reap est située à environ 314 km à l'ouest de la capitale Phnom Penh. C'est une ville en plein développement du fait de l'attraction touristique en plein essor que représentent les temples d'Angkor. Sihanoukville est une ville côtière qui dispose du plus grand port maritime du pays et sert de plaque tournante pour la quasi-totalité des importations et exportations.

énergies et les ressources pour développer d'autres sortes d'infrastructures, comme les communications, l'alimentation en eau et en électricité, aussi bien que d'autres activités ancillaires et sociales, ainsi que les bases légales pour accélérer les activités économiques dans ces zones le long de ce réseau de routes.

Le Corridor de Croissance est composé de trois priorités, dont les caractéristiques sont différentes. Ces trois priorités sont le renforcement de la compétitivité de l'industrie des accessoires de confection, la promotion de l'industrie d'assemblage et la substitution aux importations avec la reconquête du marché intérieur.

Le développement industriel est vu comme un élément de la croissance du corridor Phnom Penh–Sihanoukville. Des produits à haute valeur ajoutée qui nécessitent des investissements dans la technologie, dans la formation et dans le contrôle de qualité sont attendus. Mais pour ne pas être dépendant de l'extérieur, le Cambodge ne néglige pas de développer des industries traditionnelles du pays pour autant.

Le secteur de la confection est en plein essor, bien que la valeur ajoutée reste modeste. L'assemblage industriel emploie une main d'œuvre nombreuse et bon marché. Mais sans un effort d'accumulation industrielle le Cambodge ne sera pas en mesure de manufacturer des produits. Une solution alternative est « la production minimale ou semi minimale », l'assemblage des équipements électroniques, le câblage automobile par exemple [Hang, 2005]. Avec l'abondance des ressources agricoles locales et des produits de la pêche, le pays peut limiter les importations en développant des industries agro-alimentaires grâce à l'amélioration de la technologie, du contrôle de qualité et du contrôle de la contrebande.

Section II. Indicateurs de l'environnement institutionnel et sa relation avec l'entrée d'IDE au Cambodge

Malgré ses contraintes, le Cambodge, avec une économie de marché ouverte, ses ressources naturelles et une main d'œuvre bon marché, offre des opportunités aux investisseurs. L'un des facteurs clés à prendre en compte lorsque l'on compare le climat du Cambodge en termes d'investissements à celui des pays voisins est son orientation économique. Le Cambodge est le premier pays de la région du Mékong, hormis la Thaïlande, à vraiment adopter et mettre en œuvre les mécanismes d'une économie de marché. Le Cambodge est également le pays de la région le plus réceptif aux investissements étrangers : les investissements 100% étrangers sont acceptés dans presque tous les secteurs et types d'activités, l'exclusion principale étant la propriété foncière. Malgré tous ces atouts, le volume limité de l'IDE dans le pays montre qu'il y a d'autres éléments qui interviennent dans la décision des investisseurs internationaux. Ces éléments ne seraient rien d'autre que des facteurs institutionnels qui reflètent la manière dont les affaires publiques sont gérées, ou la gouvernance, dont les indicateurs sont utilisés comme outils pour mesurer la qualité et la solidité des règles du jeu en vigueur dans une société.

Cette section a pour but de présenter une évidence sur la relation entre la qualité des institutions, avec ses évaluations quantitatives, et l'entrée des IDE au Cambodge. Elle débutera avec une description des classifications du Cambodge dans les différents types d'indicateurs ainsi que leurs méthodes d'évaluation qui ne sont pas sans critiques. Elle se

consacre ensuite sur les résultats des différentes enquêtes réalisées dans le but de clarifier cette relation institution-IDE dans le contexte du Cambodge avant d'arriver à une analyse normative afin de produire des recommandations concrète en vue d'une amélioration de l'attractivité du pays vis-à-vis des IDE.

I. Les différents indicateurs institutionnels au Cambodge et l'intérêt pour les investisseurs

Avec une hypothèse s'accordant au concept théorique qui conclut que l'environnement institutionnel possède un impact sur l'entrée d'IDE, cette partie de la section a pour but de montrer l'évidence de cet impact dans le cas du Cambodge. Le fait de grimper de 15 places pour atteindre le 135^{ème} pays parmi les 181 pays étudiés en 2009 selon l'indicateur *Doing Business* de la Banque Mondiale et d'atteindre 109^{ème} sur 134 pays dans le rapport de la compétitivité mondiale du Forum de Davos ne laisse pas les investisseurs internationaux indifférents. Ces indicateurs sont parmi ceux qui influenceraient les investisseurs internationaux dans leur choix de localisation des investissements, car ces indicateurs reflètent la manière dont une économie est organisée et pèsent, par conséquence, sur le coût et la possibilité de profit que recherchent les investisseurs.

1.1. Les indicateurs mesurant les institutions au Cambodge et leurs méthodes de construction

Dans le premier chapitre, on a vu les rôles joués par les institutions tant sur la performance de l'économie dans son ensemble que sur l'investissement. On a aussi vu les différents efforts qui sont faites pour mesurer la qualité celles-ci. Mais il n'y a pas encore de consensus sur cette question de mesure. Souvent, les chercheurs ainsi que les investisseurs, doivent choisir de manière plus ou moins subjective les sources de donnée qu'ils doivent utiliser dans leurs études de la qualité institutionnelle de tel ou tel pays. Le Cambodge n'est pas une exception. Depuis sept ans, il figure parmi les pays classés dans l'indicateur *Doing Business* par la Banque Mondiale qui portent sur les dispositions réglementaires qui régissent la création, le fonctionnement et l'expansion des entreprises. Le Cambodge fait aussi partie des pays étudiés sur l'Indice de la Compétitivité Mondiale, sur les Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance de la Banque Mondiale et sur l'indice de

Transparency International, indice de la liberté économique... Les organismes qui réalisent ces indicateurs utilisent des méthodes différentes et chacun proclame objectivité et pertinence. Parmi ces indicateurs disponibles, deux types ont été observés: les indicateurs qui sont produits à partir d'études et d'évaluations sur places, et ceux qui sont conçus par une méthode d'agrégation ou de manière composite.

1.1.1. Les évaluations quantitatives des institutions cambodgiennes

En classant les pays en fonction des différentes dimensions de la réglementation de la vie économique, le rapport *Doing Business* a suscité une énorme attention et est devenu l'une des publications importante de la Banque Mondiale, en parallèle avec le projet "*Governance Matter*" qui constitue une base de données des Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance. Dans le même temps, Le Forum Economique Mondiale considère que les institutions sont des facteurs importants de la compétitivité d'une économie et classifie la qualité institutionnelle parmi les indicateurs dans ses indices de la compétitivité mondiale. Ces différents indicateurs produisent des scores différents pour le Cambodge.

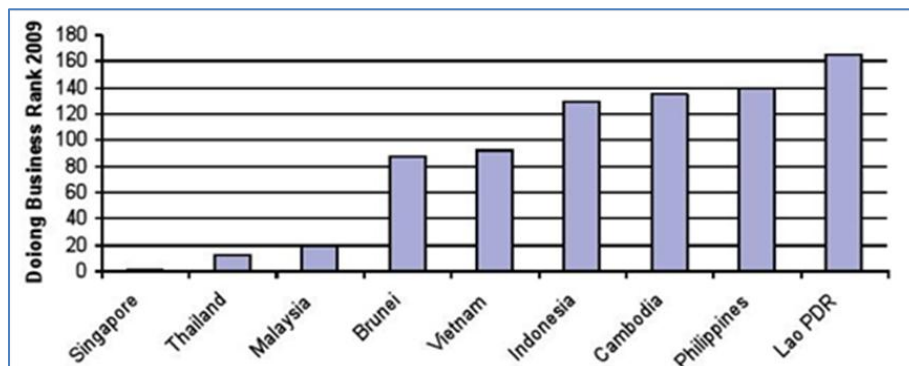
a. Doing business : Un classement basé sur l'évaluation des spécialistes sur places

Le rapport *Doing Business* évalue la charge que la réglementation fait peser sur les entreprises. Ce rapport, paru annuellement depuis 2004, fournit des critères de mesure permettant de comparer la situation réglementaire des pays du point de vue strict de l'entreprise par une mise en place d'un dispositif de collecte de données standard auprès des sources d'information, notamment des juristes et des comptables, dans plus de 170 pays. Le projet utilise d'une part, les textes législatifs et réglementaires, d'autre part, les indicateurs de temps et mouvements qui mesurent l'efficacité avec laquelle une réglementation est mise en œuvre.

L'étude part du principe fondamental que l'activité économique doit reposer sur des règles solides. Elle vise à mesurer le coût de la réglementation pour les entreprises et classe les États en fonction de dix dimensions. Elle s'appuie sur des travaux de recherche selon lesquels les caractéristiques de l'environnement des affaires dans un pays ont un impact direct sur les performances des entreprises. Cette enquête annuelle fournit une évaluation chiffrée des réglementations dans différents domaines tels que (1) la création d'entreprise, (2) l'octroi de licences, (3) l'embauche des travailleurs, (4) le transfert de propriété, (5) l'obtention de prêts, (6) la protection des investisseurs, (7) le paiement des taxes et impôts, (8) le commerce transfrontalier, (9) l'exécution des contrats, et enfin, (10) la fermeture d'entreprise.

Ces indicateurs permettent avant tout, de déterminer le degré de réglementation dans son ensemble, le nombre de procédures nécessaires pour créer une entreprise ou pour enregistrer un titre de propriété commerciale par exemple. Ils évaluent aussi les conséquences de la réglementation, telles que les délais et coûts nécessaires pour exécuter un contrat, pour accomplir des procédures de faillite, ou pour importer et exporter des marchandises. L'étendue de la protection légale de la propriété est aussi mesurée par ces indicateurs. Ils mesurent, enfin, la flexibilité de la réglementation du travail et l'ensemble des indicateurs qui permet d'évaluer la charge fiscale qui pèse sur les entreprises.

Graphique 9 : Classement du Cambodge dans l'indicateur Doing Business 2009 comparé aux autres pays de l'ASEAN (Parmi 181 pays, 1 étant le meilleur classement)



Source : Banque Mondiale, 2009

En 2009, cette étude classe le Cambodge en 135^{ème} position sur 181 pays dans le classement général de la facilité à faire des affaires. En 1 an, le Cambodge a grimpé de 15 places au classement. À titre de comparaison, la Chine est 83^{ème}, l'Inde est 122^{ème} et le Vietnam est 92^{ème}. En 2010, sur 183 pays étudiés, le Cambodge se retrouve au 145^{ème} dans le classement général et est parmi ceux qui progressent dans la facilité à faire des affaires⁴⁴.

Tableau 9 : Classement général et par catégorie du Cambodge dans Doing Business 2010 et 2011 (1 étant le meilleur classement)

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PAYS				
RÉGION	Asie de l'Est et Pacifique	DOING BUSINESS 2011 CLASSEMENT	DOING BUSINESS 2010 CLASSEMENT	VARIATION DANS LE CLASSEMENT
GRUPE DE REVENU	Revenu faible	147	145	↓ -2
POPULATION	14 805 358			
PIB (U\$)	650,00			

CLASSEMENTS PAR CATÉGORIE	DB 2011 Classement	DB 2010 Classement	Variation dans le classement
Création d'entreprise	170	172	↑ 2
Octroi de permis de construire	146	146	Aucun changement
Transfert de propriété	117	120	↑ 3
Obtention de prêts	89	87	↓ -2
Protection des investisseurs	74	73	↓ -1
Paievements des impôts	57	58	↑ 1
Commerce transfrontalier	118	126	↑ 8
Exécution des contrats	142	140	↓ -2
Fermeture d'entreprise	183	183	Aucun changement

Source : Banque Mondiale, 2010

Pour l'édition de 2011 basée sur les données collectées jusqu'à juin 2010, le Cambodge perd 2 places dans le classement général. Mais si on regarde les indicateurs individuels,

⁴⁴ Les changements méthodologiques ont été opérés au cours de l'année 2009 par le groupe d'experts de la Banque Mondiale dans ses évaluations, ce qui fait changer sensiblement la classification à partir de 2010 et rendre difficile la comparaison avec les années précédentes.

on constate seulement une baisse de quatre indicateurs sur 10. C'est surtout l'indicateur d'Exécution des contrats et celui d'Obtention de prêts qui se trouvent à la baisse dans le classement. Mais une nette amélioration est constatée pour l'indicateur de Commerce transfrontalier et celui du Transfert de propriété.

b. Global Competitiveness Index : une évaluation par les enquêtes d'opinion auprès des entreprises

Définissant la compétitivité nationale comme un ensemble de facteurs, de politiques et d'institutions qui déterminent le niveau de la productivité dans un pays, le Forum économique mondial de Davos considère que les facteurs institutionnels sont un pilier incontournable de la compétitivité, notamment pour les pays se trouvant à une phase de développement basée sur les facteurs. Ils doivent être impérativement inclus dans les études qui constituent chaque année un rapport dont le classement des pays est dressé. Ce classement annuel est basé pour l'essentiel sur une enquête d'opinion auprès des entreprises, réalisée dans chaque pays par un institut partenaire sur place.

Selon les auteurs de ce rapport, pour développer un environnement économique qui mise sur des gains de productivité afin de permettre aux économies nationales de résister aux chocs et de préparer des performances solides pour l'avenir, il convient de s'attacher résolument à renforcer les bases institutionnelles et physiques d'un développement tiré par un secteur privé solide et compétitif. Pour un pays, une instauration de cadres juridiques et institutionnels adéquats pour le fonctionnement économique et l'assurance d'une bonne conduite des affaires sont primordiales [Forum Economique Mondiale, 2008]. L'environnement institutionnel forme aussi le cadre dans lequel les individus, les entreprises et les pouvoirs publics interagissent de manière à générer du revenu et de la richesse pour l'économie. Il joue un rôle central dans la manière dont les sociétés distribuent les bienfaits et supportent les coûts des stratégies et des politiques de développement, et il influe sur les décisions d'investissement et sur l'organisation de la production.

Tableau 10 : Les quatre piliers de paramètres de base dans le classement de la compétitivité mondiale (Notes pour le Cambodge)

	Rank (out of 139)	Score (1-7)
GCI 2010-2011	109	3.6
GCI 2009-2010 (out of 133).....	110	3.5
GCI 2008-2009 (out of 134).....	109	3.5
Basic requirements	113	3.7
1st pillar: Institutions	94	3.6
2nd pillar: Infrastructure.....	114	2.7
3rd pillar: Macroeconomic environment	116	3.8
4th pillar: Health and primary education	110	4.8

Source : Forum Economique Mondiale, 2010

Tableau 11 : Classement des institutions publiques du Cambodge en 2008-2009 comparé aux autres pays de l'ASEAN (1 étant le meilleur classement)

	Brunei	Cambodia	Indonesia	Malaysia	Philippines	Singapore	Thailand	Viet Nam
Public institutions	38	97	71	29	111	1	55	67
Property rights	62	118	117	38	92	4	61	75
Intellectual property protection	52	110	102	33	89	2	55	94
Diversion of public funds	31	92	68	39	117	5	56	84
Public trust of politicians	23	70	59	20	123	1	64	48
Judicial independence	54	118	80	47	83	15	53	75
Favouritism in decisions of government officials	31	87	45	28	117	4	49	70
Wastefulness of government spending	15	81	23	10	120	1	34	83
Burden of government regulation	58	87	45	13	109	1	47	105
Efficiency of legal framework	47	91	66	21	104	2	49	56
Transparency of government policy-making	36	76	121	20	85	1	60	58
Business costs of terrorism	22	98	81	82	125	76	107	99
Business costs of crime and violence	15	79	47	74	93	9	50	58
Organised crime	17	83	61	75	92	8	63	85
Reliability of police services	42	115	85	37	98	6	71	49

Source : Forum Economique Mondial, 2008

En 2008-2009, le rapport classe le Cambodge en 109^{ème} position sur 133 dans le classement général de la compétitivité mondiale. On constate ainsi une amélioration d'un point par rapport à l'année précédente. Si on regarde la sous-catégorie "Institution" de cet

indice, on constate un classement de 97^{ème} sur 133 pour le Cambodge, avec une moyenne de classement parmi les 14 composants d'institution publique de 93 points. Ce rang de 97^{ème} permet au Cambodge de dépasser les Philippines dans la région d'ASEAN, le Laos et le Myanmar n'étant pas inclus. Comparé en 2009-2010 la moyenne était de 86 points; ce qui montre une nette progression de 7 points alors que le pays perd une place dans le classement général (110^{ème} sur 133). Mais cette moyenne de classement parmi les composants d'institution publique augmente de 2 points pour atteindre 88 dans le classement de 2010-2011.

c. Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance : Les indicateurs agrégés

Comme l'on a vu précédemment, ces indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale comprennent six éléments. Pour Kaufmann et al. (2006), ces indicateurs sont générés par une définition large de la gouvernance qui reflète les traditions et les institutions par lesquelles l'autorité d'un pays est exercée. Ces indicateurs comprennent (1) Être à l'écoute et rendre compte, (2) Stabilité politique et absence de violence, (3) Efficacité des pouvoirs publics, (4) Fardeau réglementaire, (5) Etat de droit et (6) Maitrise de la corruption.

Parmi ces indicateurs, les deux premiers, « Être à l'écoute et rendre compte » et « Stabilité politique et absence de violence » représentent les aspects relatifs à la manière dont les autorités sont sélectionnées et remplacées. « Être à l'écoute et rendre compte » est un indicateur qui se focalise sur les différents éléments qui ont des relations avec les processus politiques, les droits civils et les institutions facilitant le contrôle des actions du gouvernement par les citoyens telle que l'indépendance des médias. Le deuxième, « Stabilité politique et absence de violence » combine les variables qui mesurent le risque de déstabilisation ou de renversement du pouvoir du gouvernement de manière non constitutionnelle ou violente.

Tableau 12 : Les six indicateurs de gouvernance de l'Institut de la Banque Mondiale

Indicateurs	Description
Être à l'écoute et rendre compte	Droits politiques, civils et droits de l'homme
Instabilité politique et absence de violence	Probabilité de menace de violence contre les gouvernements, voire la probabilité de leur renversement, y compris le terrorisme
Efficacité des pouvoirs publics	Compétence de la bureaucratie et la qualité de la prestation du service public
Fardeau réglementaire	Incidence de politiques non favorables au marché
État de droit	Qualité de la mise en application des contrats, la police et les tribunaux, y compris l'indépendance du judiciaire, et l'incidence de la criminalité
Maîtrise de la corruption	Abus des pouvoirs publics à des fins lucratives, y compris la grande et la petite corruption (et le détournement des biens de l'Etat par les élites)

Source : Kaufman et al., 1999

Les variables qui se regroupent dans « Efficacité des pouvoirs publics » et « Fardeau réglementaire » sont relatifs à la capacité de formulation et d'application des politiques du gouvernement. Les éléments constituant l'efficacité des pouvoirs publics comprennent les indicateurs de qualité de la bureaucratie, la compétence des fonctionnaires, la qualité des services publics et la crédibilité des engagements du gouvernement dans ses politiques. Le fardeau réglementaire, quant à lui, regroupe les variables qui mesurent le contenu des politiques, telles que l'existence de la réglementation du marché ainsi que des autres formes excessives des réglementations.

Enfin, les deux derniers indicateurs, « Etat de droit » et « Maitrise de la corruption », représentent les aspects qui ont une relation avec le respect des citoyens et des institutions du gouvernement qui gouvernent leurs interactions et résoudre leurs conflits. « Etat de droit » regroupe les variables mesurant la perception sur l'efficacité et prédictibilité du système judiciaire ainsi que le degré d'exécution (exécutabilité) des contrats alors que

« Maitrise de la corruption » représente, comme son nom indique, les différentes mesures de contrôle de la corruption.

Tableau 13 : Classement du Cambodge pour les six indicateurs Mondiaux de Gouvernance (100 étant le meilleur rang percentile et +2.5 meilleur score)

Governance Indicator	Sources	Year	Percentile Rank (0-100)	Governance Score (-2.5 to +2.5)	Standard Error
Voice and Accountability	13	2008	21.2	-0.94	0.12
	9	2005	18.8	-1	0.16
	4	1998	21.6	-0.88	0.25
Political Stability	7	2008	33.5	-0.31	0.24
	5	2005	31.3	-0.48	0.28
	3	1998	13.5	-1.17	0.34
Government Effectiveness	10	2008	18.4	-0.9	0.19
	7	2005	17	-0.98	0.17
	3	1998	19.9	-0.84	0.17
Regulatory Quality	10	2008	38.6	-0.4	0.18
	8	2005	35.6	-0.47	0.19
	4	1998	41.5	-0.21	0.3
Rule of Law	15	2008	15.3	-1.06	0.15
	11	2005	11.4	-1.15	0.17
	5	1998	15.7	-0.98	0.22
Control of Corruption	14	2008	9.7	-1.1	0.15
	9	2005	12.6	-1.16	0.17
	3	1998	13.6	-1.07	0.26

Source : Base de données de la Banque Mondiale

Pour le cas du Cambodge, les indicateurs sont quantifiés en utilisant des données provenant de 35 différentes sources environ, telles que les enquêtes du *Global Competitiveness Survey* du Forum Economique Mondiale, du *Business Enterprise Environment Survey* de la Banque Mondiale, du *Country Policy and Institutional Assessments* de la Banque Asiatique du Développement, *Global Corruption Barometer Survey* de la Transparence Internationale, mais aussi la classification d'*Economist Intelligence Unit*, la base de donnée du profils institutionnel du ministère français de l'économie et de finance, le *Policy and Institutional Assessments* de la Banque Mondiale etc...

La Banque Mondiale ne donne pas de classement général pour chaque pays en terme de gouvernance. Les indicateurs sont présentés de manière individuelles mais une comparaison dans le temps et avec les autre pays nous donnent des idées claires de l'évolution de ces indicateurs. Si on regarde les chiffres, on constate que le Cambodge fait des progrès en 2005 par rapport à 1998 pour l'indicateur Stabilité politique mais avec une nette détérioration des cinq autres indicateurs. Néanmoins, tous les indicateurs semblent progresser en 2008, et continue à monter en 2009 pour la plupart, à l'exception de la Maitrise de la corruption qui continue à baisser.

Tableau 14 : Les 6 indicateurs de gouvernance des trois PMA 1996 et 2006
(100 étant le meilleur rang percentile et +2.5 meilleur score)

Indicateurs de gouvernance	Année	Cambodge		Bangladesh		Haïti		Côte d'Ivoire	
		Rang	Score	Rang	Score	Rang	Score	Rang	Score
Être à l'écoute et rendre compte	1996	20.6	-0.98	43.1	- 0.17	32.1	-0.49	25.8	-0.74
	2006	21.6	-0.98	30.8	- 0.52	15.4	-1.11	9.6	-1.44
Instabilité politique et violence	1996	10.6	-1.41	17.3	- 0.90	31.3	-0.43	43.3	-0.14
	2006	29.3	-0.48	8.7	- 1.60	9.1	-1.54	1.9	-2.09
Efficacité des pouvoirs publics	1996	9.0	-1.12	27.0	- 0.64	11.4	-1.03	59.7	+0.08
	2006	15.2	-1.01	23.7	- 0.81	6.2	-1.37	7.3	-1.42
Fardeau réglementaire	1996	44.9	+0.03	36.1	- 0.17	14.6	-1.07	42	-0.01
	2006	26.8	-0.63	20.0	- 0.87	20.5	-0.82	18.5	-1.09
État de droit	1996	44.9	-1.09	24.3	- 0.78	5.2	-1.43	27.6	-0.69
	2006	12.4	-1.11	22.9	- 0.86	2.4	-1.56	2.4	-1.51
Maîtrise de la corruption	1996	9.2	-1.11	35.0	- 0.49	13.6	-1.03	71.8	+0.38
	2006	7.3	-1.19	4.9	- 1.29	2.4	-1.47	8.3	-1.16

Source : Compilation à partir de donnés de l'Institut de la Banque Mondiale

En comparant les trois autres pays les moins avancés, à savoir l'Haïti, le Bangladesh et la Côte d'Ivoire, on constate qu'en 2006 le Cambodge se positionne en bonne place pour presque tous les indicateurs. Malgré sa deuxième position pour l'indicateur « Être à l'écoute et rendre compte » qui mesure le degré de la démocratie, « l'Etat de droit » et « Efficacité des pouvoirs publics » après le Bangladesh. Il se trouve en première position avec de grand écart d'avance pour l'indicateur « Stabilité politique » et « Fardeau

réglementaire ». En ce qui concerne la corruption on constate une faiblesse pour les quatre pays, mais parmi eux, le Cambodge se positionne relativement mieux car il se trouve au deuxième rang après la Côte d'Ivoire.

Dans l'espace de 10 ans, l'état de l'environnement institutionnel cambodgien a beaucoup changé, comparé à ces trois pays. D'abord, le changement est constaté pour l'indicateur « Être à l'écoute et rendre compte » dont le Cambodge était en quatrième position, mais aussi pour l'indicateur « Maîtrise de corruption », « Instabilité politique » et « Efficacité des pouvoirs publics » dont il était aussi au dernier rang de centile. Seuls le « Fardeau réglementaire » et l'« État de droit » se positionnaient le Cambodge en premier rang de centile parmi ces quatre pays étudiés.

1.1.2. Méthodologies et la question de la pertinence

La gouvernance comme représentante de la caractéristique de l'environnement institutionnel d'un pays du point de vue pratique, est un concept complexe, il est difficile de trouver un consensus sur une évaluation chiffrée de celle-ci. Jusqu'ici, on ne trouve pas de méthodologie universellement acceptée pour construire de tels indicateurs. Alors que les enquêtes auprès de cadres dirigeants des entreprises sont menées par le Forum de Davos pour obtenir des données, une évaluation faite par les spécialistes dans le domaine d'applications des réglementations des affaires est utilisée comme source de données par le projet *Doing Business*. Les auteurs des Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance utilisent, quant à eux, une méthode d'agrégation de données disponibles sur la gouvernance évaluées par de différents organismes.

a. Différentes méthodes, différents résultats

Pour les Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance, les auteurs utilisent plus de 276 variables mesurant les perceptions de gouvernance, tirées plus de 30 sources de données.

Chaque indicateur est construit en utilisant la méthode appelée « Modèle des composants non-observés »⁴⁵ [Duc et Lavallée, 2004]. Avec cette méthode, les données peuvent être standardisées malgré les différentes sources, ensuite, une agrégation est construite en appliquant un coefficient de moyenne des variables sources. Enfin, une marge d'erreur est développée pour toutes ces mesures.

Selon la Banque Mondiale, ces indicateurs proviennent de 212 pays et territoires, et rassemblent des sources de données sous-jacentes distinctes pour refléter les avis des dizaines de milliers de personnes interrogées dans le monde entier, ainsi que ceux des milliers d'experts dans les secteurs privés, publics et des ONG. À partir d'une approche stratégique et multidisciplinaire, des méthodes d'apprentissage pratiques pour faire le lien entre les enquêtes diagnostiques empiriques sont appliquées. Une base de données est construite et ces indicateurs sont mesurés et classifiés selon différents critères par les experts⁴⁶.

Comme dans les cas de tous les indicateurs composites ou indicateurs agrégés, la construction des indicateurs mondiaux de la gouvernance implique des différents étapes qui sont la formalisation des questions associé à son propre coefficient, la recherche des sources de données qui sont représentatives, et enfin l'identification des données non représentatives pour calculer la marge d'erreur [Iqbal et Shah, 2008].

Pour l'indice GCI (*Global Competitiveness Index*) qui mesure l'ensemble des institutions, des facteurs et des politiques qui définissent les niveaux actuels et à moyen terme de la prospérité économique, la démarche est relativement plus simple. Les classements sont établis à partir d'un grand nombre de critères corrélés avec le niveau de vie. L'enquête

⁴⁵ Appelée « *Unobserved Components Model* » en anglais, est aussi connue sous le nom de « *Structure Time Serie Model* » est développé initialement par Harvey pour construire une approche dans laquelle le concept de l'équilibre peut pourrait être interprété dans une perspective plus dynamique.

⁴⁶ Les données de ces indicateurs de gouvernance sont disponibles sur <http://www.govindicators.org> et <http://www.worldbank.org/wbi/governance/>

annuelle est menée auprès des cadres d'entreprise, en collaboration avec son réseau d'instituts partenaires dans les pays couverts. A titre d'exemple, en 2006, 11 000 dirigeants d'entreprise ont participé à cette enquête, dans 125 pays à travers le monde. Le questionnaire de l'enquête est destiné à évaluer un ensemble de facteurs susceptibles d'affecter l'environnement des affaires dans un pays, et qui sont déterminants pour toute croissance économique durable. C'est un indice composite résultant d'une moyenne pondérée des variables formulées avec accumulation de données [Ardinat, 2010].

Pour mieux stabiliser le modèle, le Forum économique mondial a introduit un lissage des données d'enquêtes sur deux ans [Mathieu et Moingeon, 2007]. Le Forum donne aussi une pondération à la taille de l'économie et à chacun des trois marchés : de biens, du travail, des flux financiers. Cet ajustement méthodologique est introduit en 2007. En conséquence, les résultats du rapport 2007-2008 portent sur 2006, et les évolutions sur une comparaison 2005/2006 ce qui fait que les résultats ne sont pas comparables à ceux des années précédentes.

La méthode de collecte des données utilisée dans le rapport *Doing Business* se distingue de celle utilisée pour les enquêtes auprès des entreprises, qui donnent souvent une image plus étroite des perceptions et de l'expérience des entreprises. *Doing Business* part du principe qu'un avocat d'affaires qui inscrit entre 100 et 150 entreprises par an au registre du commerce est plus familiarisé avec la procédure qu'un entrepreneur qui le fera tout au plus une ou deux fois. Un juge en matière commerciale qui gère des douzaines de liquidations judiciaires par an, en sait plus sur la question des faillites qu'un entrepreneur. Ce sont donc, ces spécialistes possédant une grande expérience de ces formalités qui fournissent les estimations.

Au cours des sept dernières années, plus de 11 000 spécialistes dans 183 pays ont aidé à recueillir les données utilisées pour les indicateurs *Doing Business*. Selon la Banque Mondiale, le rapport de 2010 a utilisé les informations fournies par plus de 8 000 spécialistes, principalement des juristes et des comptables, considérés comme des sources

fiables de renseignements sur la législation et la réglementation. Le processus ne repose pas sur un questionnaire envoyé à un vaste groupe de personnes mais sur des informations obtenues de quelques individus sélectionnés. Pour la Banque Mondiale, ils sont les informateurs et non pas les personnes interrogées. Ainsi, les données recueillies sont considérées comme factuelles et non des opinions ou des perceptions.

Selon le Groupe d'Evaluation Indépendant de la Banque Mondiale pour le projet *Doing Business*, le calcul des classements détermine tout d'abord les valeurs cardinales de chaque sous-indicateur que sont le délai, les coûts, le nombre de procédures, etc. Les pays sont classés pour chaque sous-indicateur. Les percentiles des différents sous-indicateurs sont ensuite moyennés afin d'obtenir un classement pour l'indicateur entier. Puis, les percentiles des dix indicateurs sont moyennés pour générer le classement général pour la facilité à faire des affaires [Banque Mondiale, 2008].

b. Ces indicateurs sont-ils pertinents?

Les différents classements basant sur les indicateurs censés mesurer la qualité des institutions dans les pays du monde est devenu, en quelque sorte, un tableau de bord mondial. Quant à leurs utilisations, on constate souvent que peu de précautions sont prises face à ses méthodes et à ses conclusions. En général, créer un indicateur synthétique de l'effet économique des institutions devrait impliquer la connaissance des comportements sociaux, et les mesures doivent être rigoureuses, en particulier pour fonder des recommandations de politiques publiques. Ces indicateurs font face à de nombreuses critiques.

Pour certains auteurs, les indicateurs évaluant les réglementations publiques sur les entreprises, sont utilisés pour identifier quelles réformes ont fonctionné, à quel endroit et pour quelles raisons. Mais s'inscrivant dans le courant de littérature qui s'intéresse au lien entre droit et performance économique, il a recourt à une méthodologie qui soulève de

nombreux problèmes dont essentiellement celui de la pertinence de l'agrégation des informations de base, et les classements qui en sont dérivés sont parfois instables.

Pour l'indicateur *Doing Business*, le consensus semble être trouvé sur l'utilité de l'information fournie. Mais pour la plupart, l'indicateur est loin d'être parfait et doit être utilisé avec précaution, surtout dans le jugement du progrès économique dans les pays en développement. La question sur l'hétérogénéité d'un instrument de mesure mélangeant des critères objectifs et qualitatifs ainsi que les biais introduits par la manière dont ces critères sont mesurés, est souvent posée.

Selon Du Marais (2006) deux limites au cœur de la méthode *Doing Business* sont insurmontables du point de vue des juristes. D'une part, le codage du droit en variable binaire n'est pas adapté à la fonction même du droit qui est de qualifier, juridiquement, une infinité de situations pour les faire entrer dans une catégorie juridique prédéfinie. D'autre part, l'utilisation par *Doing Business* de cas types hypothétiques pour asseoir la comparaison des droits nationaux constitue une source importante de biais dans ces mesures. Pour Raynouard (2009), le système de pondération de résultats dans le classement *Doing Business* est singulièrement flou. Ce qui est mesuré est contestable et mélange sans justification des mesures d'appréciation non pertinentes compte tenu du faible nombre de répondants. Le rapport *Doing business* n'est pas un travail d'agrégation de données statistiques recueillies scientifiquement [Raynouard, 2009].

Mais la critique la plus sévère portant sur l'indicateur *Doing Business* est probablement celle sur le motif qu'il accorde les meilleurs résultats aux pays dotés des normes les plus faibles en termes de protection des travailleurs. Selon la Confédération internationale des syndicats, *Doing Business 2010* classe le Cambodge parmi les pays qui rendent difficile la pratique des affaires par l'introduction d'une contribution de sécurité sociale. Par contraste, l'abolition de la taxe sociale a valu à la Georgie d'être citée comme un exemple et d'être mieux classée par *Doing Business* [CSI, 2009]. Pour l'Organisation International du Travail, la question relève d'une définition peu claire de la flexibilité du marché de

travail par le projet *Doing Business* de la Banque Mondiale. Le calcul de l'indice Embauche des travailleurs pose des problèmes conceptuels mais aussi méthodologiques [Berg et Cazes, 2007].

En ce qui concerne l'Indice de Compétitivité Mondiale, la méthodologie utilisée dans la classification donne lieu, elle aussi, à de nombreuses critiques. Pour Gregoir et Maurel (2003), l'utilisation de ces classements devrait donc être extrêmement prudente. En pratique, les classements des pays selon les différents indices reconstruits diffèrent, parfois de manière sensible, alors que tous les indices présentent quasiment la même corrélation avec l'évolution du PIB par tête. Du fait de cette imprécision, tout classement fondé sur ce type d'indice est peu informatif et on peut obtenir des classements sensiblement différents à partir d'indicateurs ayant un pouvoir explicatif très voisin pour l'échantillon de pays considérés [Gregoir et Maurel, 2003].

Pour Ardinat (2010), les experts de Forum Economique Mondial convertissent leurs données selon des fonctions mathématiques non strictement proportionnelles pour favoriser une meilleure répartition des notes. De plus, les notes sont lissées selon une approche logarithmique: ceci évite les trop grandes concentrations statistiques, mais déforme les écarts réels entre les nations. Une typologie des nations dressée en fonction d'une vision linéaire de l'évolution de la compétitivité peut aussi être une source de biais sans parler des marges d'erreur inhérentes à toute statistique ou notation dont les écarts très faibles entre nations rendent assez peu significatif le changement de rang.

Une agrégation réalisée en utilisant le modèle des composants non-observés pour obtenir un indicateur de composite dans le calcul des Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance reçoit elle aussi, des critiques. Le manque de fiabilité de ces indicateurs s'explique principalement par le fait qu'ils sont construits à partir de données liées à la perception, mais aussi par les sources de données élaborées selon des perspectives ou des concepts différents [Apaza, 2008]. L'indépendance des évaluations sur la gouvernance dont sont issus ces indicateurs et le manque d'impartialité dans le traitement des situations

nationales sont des questions posées par les chercheurs. De plus, la méthode agrégative ne permettrait pas de comparer avec exactitude le niveau de gouvernance entre pays et à travers le temps à partir de la base de données qui détermine les indicateurs puisque les estimations sur la gouvernance pour différentes périodes ou différents pays sont issues de sources hétérogènes [Arndt et Oman, 2006].

Dans les réponses aux critiques en 2007 ainsi que dans leurs explications des questions méthodologiques et conceptuelles en 2010, les auteurs de ces indicateurs, Kaufman, Kraay et Mastruzi, rejettent les critiques sur la méthode agrégative. Pour eux, cette méthodologie est utilisée, en réalité, pour rendre possible la comparaison entre pays lorsqu'il n'existe pas de sources de données communes entre les pays.

On voit donc, un débat sur la pertinence des indicateurs de type synthèse. Pour certains tout indicateur est forcément biaisé, mais si les critères sont convenablement choisis et explicités, la méthode transparente, il peut fournir des indications intéressantes. La manière dont le classement du pays évolue au cours du temps et les raisons principales de ces évolutions en sont des exemples. Ces travaux de classification portant sur la qualité des institutions nationales présentées sont sans doute sérieux techniquement. Ils s'appuient sur un nombre élevé de sources de données dont chacun est accompagné d'analyses précises et documentées. Ces indicateurs sont généralement destinés à évaluer les différents aspects de gouvernance et à fournir des informations à leurs nombreux utilisateurs. Néanmoins, il ne faut pas oublier qu'aucun indicateur n'est parfait. Ils sont loin d'être un outil idéal et il ne faut surtout pas les appliquer de manière mécanique.

1.2. Investisseurs face aux différents indicateurs

Les différents indicateurs présentés sont parmi les mesures de la qualité des institutions disponibles. Si les classements fournis peuvent être sujets à controverse, ils mettent à disposition des données claires et transparentes sur l'état de la réglementation des entreprises. Ces données dynamiques et constamment mis à jour servent de repère pour

ceux qui doivent prendre des décisions, que ce soit en matière d'implantation et de conduite des affaires ou de mise en place de politiques adéquates dans le but d'attirer les investissements. Alors que les Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance trouvent plus leurs utilités dans les pays en développement en raison de sa nature, comme baromètre de mesure de l'efficacité des aides au développement. L'Indice de la Compétitivité Mondiale et l'Indicateur *Doing Business* sont très attendus, même dans les pays développés. Une grande partie d'utilisateurs des indicateurs institutionnels sont les investisseurs et les politiciens, y compris ceux qui possèdent une influence politique.

1.2.1. Utilisation des indicateurs par les investisseurs

On constate que les indicateurs de gouvernance sont pour la plupart largement cités dans les médias et les recherches. Bien qu'il existe une mise en garde à l'égard de leur utilisation à cause des questions posées quant aux sources de données et aux méthodes de construction dans la réalisation de ces indicateurs, l'usage de ces classements, est entretenu par de véritables professionnels de la compétitivité : consultants, économistes ou conseillers en stratégie. Pour les entreprises, ces indicateurs peuvent s'avérer efficaces pour identifier les signes de danger dans l'environnement des affaires.

a. Indicateurs institutionnels parmi les déterminants de coûts et de risques

Il est à rappeler que les IDE vers les pays en développement durant ces 15 dernières années est un phénomène notable. Les investisseurs, y compris ceux qui conduisent des investissements de portefeuille dans les pays émergents dont le volume ne cessent d'augmenter, regardent très attentivement la qualité de la gouvernance dans les pays hôtes car celle-ci reflète le niveau de risques auxquels les investissements s'exposent mais aussi, et surtout, pour le coût du projet d'investissement [Arndt et Oman, 2006].

Souvent, ces investisseurs internationaux tentent de comparer les pays avant de prendre des décisions en termes de localisation.

Les composants de la gouvernance locale tels que la stabilité politique, la faiblesse de l'état de droit, le mauvais fonctionnement de la justice découragent facilement ceux qui perçoivent le niveau élevé des risques ou la difficulté de générer des profits dans un tel environnement. C'est pour cette raison qu'actuellement les firmes multinationales utilisent de manière très large, les indicateurs de gouvernance, pour conduire une évaluation des localisations d'implantation. Ainsi, l'un des buts avoués de plusieurs indicateurs est sans doute le recueillement des éléments comparatifs de base sur les caractéristiques de l'environnement des affaires et de les synthétiser sous forme d'un indicateur unique censé classer les pays en fonction de la qualité d'ensemble de l'environnement offert aux entreprises.

Pour un investisseur, définir les meilleures solutions dans la décision de localisation est avant tout de comprendre la nature du problème : en quoi les réglementations pénalisent les entreprises ? Le succès d'une entreprise requiert un niveau raisonnable de retour sur investissement. Pour cela, il faut que les revenus soient supérieurs aux coûts et aux risques associés à l'entreprise. Avec les composants qui reflètent les opérations courantes dans les affaires, les indicateurs et plus particulièrement celui de *Doing Business*, mesurent un certain nombre de facteurs qui influent sur les coûts et les risques liés à la création et à la gestion d'une entreprise.

Pour les partisans de cet indicateur de la Banque Mondiale, un aperçu même rapide suffit à comprendre que de mauvais scores pour les indicateurs «Création d'entreprise», «Octroi de licences» et «Embauche des travailleurs» sont le signe de coûts élevés qui rendent difficile la concurrence avec d'autres pays. Quant aux indicateurs «Protection des investisseurs», «Exécution des contrats» et «Fermeture d'entreprise», ils indiquent les facteurs de risque. En fait, chaque indice de l'indicateur *Doing Business* a un effet à la fois sur les coûts et les risques [Channell, 2007]. Il est évident que l'existence ou non de

la corruption, la malhonnêteté des fonctionnaires, le manque de transparence des procédures, la dépendance des magistrats à l'égard de la sphère politique, sont des éléments qui caractérisent le fonctionnement de l'environnement institutionnel, et qui peuvent être un coût pour les investisseurs.

Tableau 15 : Coûts et risques pour les entreprises associés à l'indicateur Doing Business

Indicateur Doing Business	Impact sur les coûts et les risques
Création d'entreprise	Coûts : frais de création (notamment juridique), retards, efforts. Risques : Refus d'enregistrement, demande de dessous de table, obligations particulières imprévisibles, pression anti-concurrentielle.
Octroi de licences	Coûts : frais initiaux et récurrents annuels, mise en conformité. Risques : annulations imprévisibles, inspections lourdes.
Embauche des travailleurs	Coûts : salaires et avantages, comptabilité, mise en conformité. Risques : incapacité à licencier pour raison économique ou cause particulière.
Transfert de propriété	Coûts : frais et intérêts supérieurs du fait de la faiblesse des systèmes de sécurité et de gestion du risque. Risques : incapacité à obtenir un crédit au moment nécessaire.
Protection des investisseurs	Coûts : suivi des investissements à des fins de protection. Risques : pertes imprévues dues à des obligations abusives liées au statut d'actionnaire majoritaire.
Paiement des impôts	Coûts : délai et efforts de mise en conformité, taux d'imposition total. Risques : audits abusifs, application inéquitable de la législation au bénéfice de concurrents.
Commerce transfrontalier	Coûts : retards, documentation, frais, taxes Risques : application inéquitable de la législation, taxes imprévisibles, respect aléatoire des règles.
Exécution des contrats	Coûts : frais professionnels et juridiques, retards. Risques : absence d'organe d'exécution, résultats imprévisibles.
Fermeture d'entreprise	Coûts : frais professionnels et juridiques, obligations de reporting. Risques : responsabilité personnelle (vs. Institutionnelle), résultats imprévisibles.

Source : Channell, 2007

Pour Channell (2007), de mauvais scores dans l'indicateur *Doing Business*, en particulier lorsqu'ils sont faibles pour un grand nombre d'indices, donnent deux indications

importantes. D'abord, ils signifient aux investisseurs potentiels que le pays peut être simplement trop risqué pour un investissement. Ensuite, ils aident à comprendre l'insuffisance du développement économique du pays : le niveau des scores et celui du revenu par habitant sont étroitement corrélés, en particulier si l'on considère à part les richesses minières.

b. Indicateurs institutionnels dans la prévision de l'avenir du projet d'investissement

Pour de nombreux investisseurs, le déterminant important des décisions de placement de leurs investissements dans tel ou tel pays en développement est lié à la crédibilité perçue de la mise en œuvre des politiques et à la qualité des systèmes de gouvernance. Selon Arndt et Oman (2006), cet intérêt des investisseurs internationaux pour la qualité de la gouvernance dans les pays en développement s'explique aussi en partie par l'augmentation spectaculaire de la valeur des actifs qu'ils détiennent dans ces pays. Ainsi, les investisseurs, que ce soit pour les investissements directs ou investissements de portefeuille utilisent ces outils de mesure afin de diagnostiquer les risques réels et potentiels des investissements dans un pays concerné. Avant d'investir dans un pays, les investisseurs examinent sa situation et la comparent avec celles des autres pays conçus comme de potentiels bénéficiaires. L'évolution des flux des IDE reflète ainsi, en quelque sorte, la confiance que portent les investisseurs étrangers.

L'utilisation des indicateurs par les investisseurs étrangers est une tendance récente qui s'intensifie. Les investisseurs donnent leur préférence aux indicateurs agrégés tels que les Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance de la Banque Mondiale ou ceux de *Transparency International* en raison de leur capacité à réduire les résultats de tous les indicateurs à un seul chiffre [Arndt et Oman, 2006]. S'il y a des signes de dysfonctionnements dans un de ces domaines, les investisseurs ne prennent pas de risques et préfèrent le bon moment, car le degré d'aversion au risque de l'investisseur est vraiment très élevé [Charles et al., 2007]. Les indicateurs leur servent donc d'appui, afin

d'évaluer les risques existants et potentiels ainsi que de diagnostiquer la situation des terres d'accueils potentielles. Mais l'utilisation pratique d'un tel outil dans le cadre d'une décision concrète d'investissement serait limitée car les indications fournies ont un caractère beaucoup trop général pour s'adapter aux cas particuliers de chaque type d'activité et de chaque projet [Hattem, 2004].

Après tout, bien que chaque projet d'investissement possède ses propres caractéristiques telles que la taille, l'origine géographique, le degré d'internationalisation... qui sont déterminants dans le choix de la localisation, la qualité intrinsèque offerte par le pays hôte n'est pas indifférente aux yeux des investisseurs. Si les droits fondamentaux telles que la garantie de la propriété privée et de l'exécution des contrats ne sont pas assurés, les investisseurs seront réticents. Ainsi, la bonne gouvernance dans un pays est forcément liée à son attractivité et à sa faculté à attirer des investissements sur son sol.

1.2.2. Indicateurs comme outils politiques : Les baromètres qui mesurent l'efficacité des réformes engagées

Bien que Krugman considère que la compétitivité entre les nations est un concept insaisissable⁴⁷, elle possède un lien très étroit avec le niveau d'attractivité d'une nation ou d'un territoire vis-à-vis des investisseurs internationaux. La concurrence à laquelle se livrent les pays en développement pour attirer les investissements étrangers par le biais de l'instauration de régimes moins interventionnistes, plus ouverts sur les marchés et mieux disposés à l'égard des investisseurs depuis les années 1980, s'est nettement intensifiée. Cette concurrence donne un coup de fouet à la réorientation des politiques et fait prendre conscience aux investisseurs internationaux d'une convergence ou d'une homogénéisation sensibles des régimes politiques parmi les pays en développement soucieux d'attirer les investissements. Le recours aux indicateurs quantitatifs de gouvernance connaît ainsi une progression spectaculaire.

⁴⁷ Krugman P., (1994) p.31.

Les travaux de North dans le cadre de la Nouvelle Economie Institutionnelle démontrent de manière convaincante l'importance du système de gouvernance d'un pays, de ses institutions formelles et informelles, et de leurs interactions avec le comportement des entrepreneurs et organisations politiques et économiques pour obtenir une croissance à long terme [North, 1990 et 2005]. L'émergence de ce concept institutionnaliste est aussi un phénomène expliquant l'intérêt croissant pour la gouvernance et le recours aux indicateurs quantitatifs de celle-ci. C'est ainsi qu'une réhabilitation de l'action publique comme condition du développement est apparue depuis les années 90. Cette réhabilitation est liée à plusieurs facteurs. Tout d'abord, ce phénomène est dû aux mutations de l'environnement international causées par la fin de la guerre froide. En outre, les problèmes d'endettement croissant des pays bénéficiaires et les crises financières du début des années 90 traversées par plusieurs pays du monde ainsi que la remise en cause des fondements économiques et des justifications de l'aide au développement ont ouvert un large débat sur l'amélioration de l'efficacité de l'aide et des rôles des institutions multilatérales [Charles et al., 2007].

Avec cette réflexion sur les institutions et au vu des expériences d'échec ou de l'inadéquation des réformes engagées dans les années 80 et 90, il est devenu clair que les indicateurs portant sur la dimension économique ne sont pas suffisants afin de diagnostiquer tous les problèmes des pays en développement. Ainsi, l'approche macroéconomique classique de la Banque Mondiale a été mise en défaut dans de nombreux pays pauvres, où le tissu économique est peu dense, l'appareil d'Etat important, les dysfonctionnements institutionnels nombreux [DGCID, 2007]. C'est dans ce contexte que la notion de bonne gouvernance, ainsi que le rôle des indicateurs, en tant qu'instrument de conduite des réformes devient prépondérant. Actuellement, les indicateurs sont utilisés par des organismes internationaux de développement et par des pays donateurs comme guide de dialogue sur les réformes en cours ou prévues, et comme moyen de reconnaître les principales faiblesses du pays et de faciliter l'identification des domaines de coopération. Les réformes peuvent toucher des politiques économiques et sociales mais aussi des pratiques dans les applications des réglementations existantes.

A titre d'exemple, selon le rapport *Doing Business* de 2006, deux cent treize réformes réglementaires dans 112 économies différentes sont enregistrées en l'espace d'un an, et ceux grâce au classement de l'indicateur. Ces pays ont réduit le temps, les coûts et les difficultés résultant des exigences légales et administratives imposées aux entreprises de manière notable. Le rapport constate également que l'Afrique a réformé, et ce plus que l'Asie, l'Amérique latine ou le Moyen-Orient. L'édition de 2007 du même rapport constate que les 10 premiers réformateurs en matière de réglementation des affaires sont la Géorgie, la Roumanie, le Mexique, la Chine, le Pérou, la France, la Croatie, le Guatemala, le Ghana et la Tanzanie. Ces pays simplifient la réglementation des affaires, renforcent les droits de propriété, allègent la pression fiscale, facilitent l'accès au crédit et réduisent le coût de l'exportation et de l'importation.

Les indicateurs permettent ainsi aux responsables politiques, de comparer l'efficacité des politiques et des réglementations pratiquées dans différents pays, d'apprendre de certaines pratiques modèles et d'établir un ordre de priorité dans les réformes. Pour Kaufman et al. (2000), les responsables de l'action publique se fondaient généralement sur des faits anecdotiques, souvent trompeurs et incomplets, pour évaluer la qualité de la gouvernance. C'est à travers ces indicateurs que les gouvernements et la société civile peuvent encourager ou non un changement institutionnel.

C'est avec les données disponibles sur la gouvernance offertes par ces différentes évaluations quantitatives que l'Etat peut effectuer des analyses rigoureuses pour élaborer des réformes institutionnelles visant à combattre la corruption et à améliorer l'administration des affaires publiques [Kaufman et al., 2000]. Et c'est souvent à travers les rapports reflétant ces classements des pays que les auteurs, souvent attachés à leurs propres organismes, proposent des recommandations en matière de réformes pour obtenir le meilleur classement ; ces recommandations ne sont pas sans influence des philosophies et des idéologies des organismes propriétaires.

II. Évidence des relations entre institutions et IDE au Cambodge

Avec la croissance de ces deux dernières décennies, les activités économiques au Cambodge deviennent de plus en plus formelles. Dans ce contexte, les institutions de l'Etat doivent jouer leurs rôles afin d'assurer la protection des droits des entreprises et des exécutions de contrats y compris les contrats de crédits. Malheureusement, dans les classements présentés précédemment, le Cambodge ne reçoit pas encore de bonnes notes, malgré les progrès constatés. A titre d'exemple, l'indicateur *Doing Business* a bien montré que l'exécution du contrat, une pratique importante dans la conduite des affaires, est très coûteuse au Cambodge comparé aux autres pays de la région. Il représente cinq fois la moyenne régionale en pourcentage du PIB par capita. Ces basses performances en matière de réglementation seraient l'un des facteurs d'hésitation pour les investisseurs.

2.1. Poids de l'environnement institutionnel sur le choix de localisation d'investissement

Parmi les quatre catégories d'IDE classés selon la motivation des investisseurs⁴⁸, on constate que jusqu'à présent le Cambodge reçoit plus d'investissements motivés par la recherche du marché que les trois autres types d'IDE. C'est surtout le cas des usines de textile et d'habillement qui bénéficient des préférences en termes d'accès aux marchés américains et européens, et des avantages fiscaux accordés par le gouvernement du Cambodge, inscrits dans la loi sur l'investissement. Pourtant, le pays possède des atouts pour attirer d'autres types d'IDE, en particulier ceux motivés par la recherche des ressources stratégiques. Les entreprises sur place ont laissé entendre par le biais de

⁴⁸ Les différents motifs recherchés dans le choix du site de production sont regroupés en quatre catégories qui sont : la recherche des ressources naturelles, la recherche du marché, la recherche de l'efficacité et la recherche de l'actif stratégique. Le détail de ces catégories est dans le chapitre 1 de cette thèse.

différents sondages d'opinion que la réglementation et le niveau élevé de la corruption sont de grandes contraintes.

2.1.1. Voix des investisseurs : résultats des enquêtes réalisées

Les investisseurs étrangers ont des raisons d'éviter le Cambodge, vu sa situation réglementaire et institutionnelle. Il est en 135^{ème} place sur 181 pays en termes de facilité à faire les affaires. Les questions sur la protection de droits de propriété des investisseurs et sur l'exécution de contrat, sont des facteurs d'inquiétude. La corruption est souvent mentionnée dans les réponses données aux différents sondages d'opinion sur les obstacles pour les investissements et pour les opérations des entreprises dans le pays. Les trois enquêtes auprès des cadres d'entreprise réalisées successivement au Cambodge montrent qu'il existe une relation évidente entre l'environnement institutionnel et réglementaire et le choix d'investissement dans le pays. Il s'agit de l'enquête de la Banque Mondiale en 2003 qui s'intitule *Cambodia Productivity and Investment Climate Surveys : PICS*, de l'*Executive Opinion Survey* réalisé par l'*Economic Institute of Cambodia* (EIC) en 2005. Le résultat de cette enquête est par ailleurs incorporé dans le rapport de la compétitivité mondiale 2005-2006 du Forum économique mondial de Davos. Enfin, le 3^{ème} enquête est l'*Investment climate survey in Cambodia* par *Economic Reseach Institute for ASEAN and East Asia* (ERIA) en 2008⁴⁹.

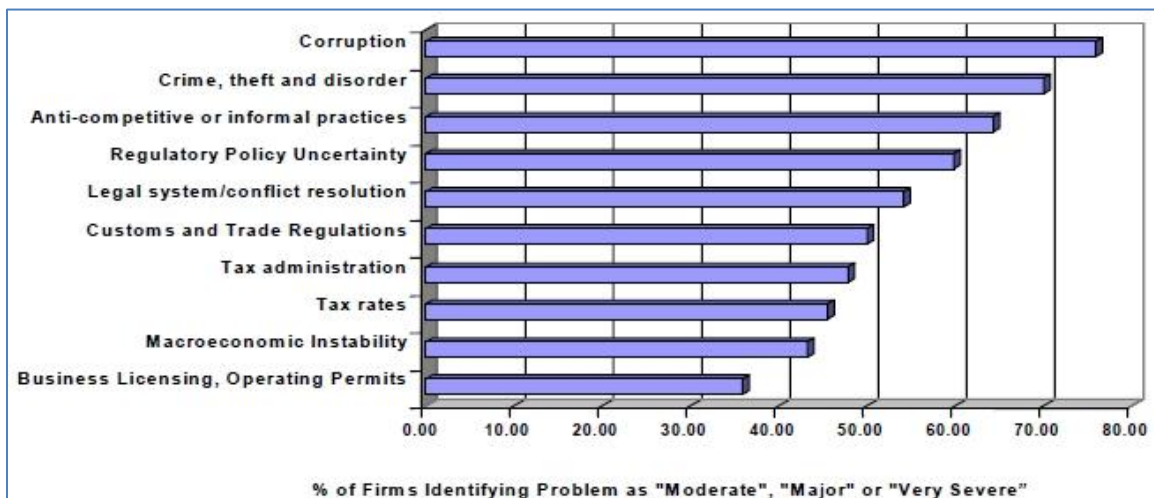
a. Facteurs institutionnels parmi les obstacles majeurs

Selon *Cambodia Productivity and Investment Climate Surveys* de la Banque Mondiale, la corruption est identifiée par les entreprises comme une contrainte majeures dans leurs opérations. Quatre entreprises sondées sur cinq reconnaissent la nécessité du pot de vin et 71% des firmes de plus de 100 employés rapportent que les dessous de table sont bien

⁴⁹ Les deux premières enquêtes sont réalisées sur les entreprises au Cambodge en général alors que le *Investment climate survey in Cambodia* de 2008 se concentre plus sur les entreprises 100% étrangères et les joint-ventures bien qu'il y a une faible partie d'entreprises locales dans son échantillon.

fréquents. Ils coûtent en moyenne 5.2% du chiffre d'affaires des entreprises [Banque Mondiale, 2004a]. Selon le rapport basant sur cette enquête, la justice et la douane sont parmi les institutions les plus critiquées. Les coûts non officiels, le long délai et l'incertitude dans le traitement des demandes sont des problèmes cruciaux pour un pays dont la croissance dépend fortement des exportations.

Graphique 11 : Les 10 premières contraintes pour les opérations et la croissance de l'entreprise au Cambodge



Source : Banque Mondiale, 2004a

Ce résultat est confirmé par une autre enquête, *Executive Opinion Survey*, en 2005. Dans cette enquête, plus de 80% des cadres d'entreprise confirment que la corruption reste le premier contrainte pour mener les affaires, suivi par l'inefficacité de la bureaucratie gouvernementale. En coupant l'échantillon par secteur d'activité, cette enquête de l'EIC montre que les entreprises du secteur de la finance et de l'hôtellerie sont les plus critiques vis-à-vis de la corruption.

Par contre dans un sondage moins grand réalisé en 2009 par *l'Institute of Developing Economies* de l'Organisation Japonaise du Commerce Extérieur qui s'intéresse plus aux entreprises de fabrication locales, les entrepreneurs cambodgiens semblent relativiser cette question de la corruption. Le "*Coffee Money*" est régulièrement demandé par les policiers et les officiers du gouvernement mais la somme payée est souvent modeste pour entrainer des

effets nuisibles [Bailey, 2009]. C'est surtout les problèmes liés aux coûts d'électricité et au crédit qui les inquiètent le plus.

Orientée plus vers les entreprises 100% étrangères et les joint-ventures, l'*Investment climate survey in Cambodia* réalisée en 2008 par l'ERIA confirme encore une fois que la corruption est problématique pour conduire les opérations au Cambodge. Cette étude montre que la qualité de la formalisation et de l'application des politiques, celle des services du gouvernement et du système légal restent à un niveau acceptable dans les principales zones industrielles du pays. Par contre, le degré de la violence et du désordre est perçu comme satisfaisant à Brevet, une ville frontalière avec le Vietnam, dans le sud du pays.

Tableau 16 : Evaluation des différents facteurs institutionnels dans 3 principales villes du Cambodge

Evaluation	Total	Phnom Penh	Sihanouk Ville	Bavet
Macroéconomie				
Stabilité Macroéconomique	3.3	3.2	3.5	3.3
Gouvernance				
Crime, cambriolage et désordre	3.3	3.2	3.5	4.0
Qualité de la formalisation et de l'application des politiques	3.4	3.4	3.2	3.9
Qualité des services publics	3.1	3.0	3.2	3.3
Qualité du système légal	3.1	3.0	3.2	3.3

Note : 1 = très faible, 2 = faible, 3 = acceptable, 4 = bien, 5 = excellent

Source : *Sau, 2008*

En dehors de la corruption, l'enquête de l'EIC en 2005 montre que 73% des cadres d'entreprise sondés affirment que le cadre judiciaire et légal Cambodgien dans la résolution des conflits est inefficace et reste l'objet de manipulation. Presque les trois-quarts des personnes sondées s'accordent sur l'influence politique dans les affaires des tribunaux, ce qui

compromet sérieusement le résultat des procès. De plus, la solution hors tribunal des conflits commerciaux dans le pays reste un grand défi pour les entreprises [EIC, 2005].

b. Problèmes dans l'application des réglementations en vigueur

Les traitements de faveurs dans les différentes procédures administratives liées aux affaires sont souvent constatés au Cambodge. Le processus de demande d'enregistrement dans la création d'entreprise ainsi que celui de demande des différentes autorisations et permis sont souvent les plus critiqués. Selon la Banque Mondiale (2004a), la procédure de création d'entreprise au Cambodge prend en moyenne 94 jours, soit 30 jours de plus par rapport au Vietnam et 52 jours de plus par rapport à la Thaïlande. Pour les entreprises d'investissement, cette procédure est prescrite à 28 jours maximum dans la réglementation de l'investissement. Les étapes qui prennent le plus de temps comprennent l'enregistrement dans le registre du commerce, l'obtention du certificat de TVA et l'accord du ministère de travail ; ces étapes sont censées être centralisées en "*one-stop service*", c'est-à-dire à un guichet unique, proclamé par le gouvernement pour plus de facilités aux investisseurs.

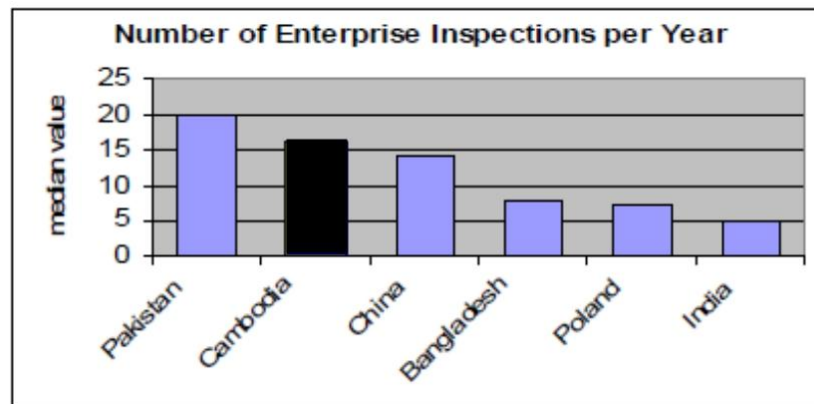
La plupart des investisseurs déclarent avoir recruté des facilitateurs pour entamer toutes les procédures complexes pour ne pas perdre de temps ; ce qui augmente encore les coûts. Selon IFC/MPDF (2004), en moyenne ces procédures coûtent 1500 dollars environ, soit 76 fois plus élevé qu'en Thaïlande, alors que le frais officiel est seulement de 60 dollars, frais de publication dans le bulletin officiel compris.

Bien que le CDC joue le rôle dans le "*one-stop service*", selon la réglementation, dans la procédure d'octroi de la licence d'investissement, de nombreux ministères restent présents dans la démarche. Il reste, en pratique, difficile pour le CDC d'assurer que tous les ministères concernés accordent des permis ou des autorisations dans le délai de 28 jours fixé par la loi. Les investisseurs ont besoin de suivre à la trace les progrès de leur

demande par eux même dans les différents ministères afin de donner plus d'explication, de clarifications ou encore d'informations supplémentaires [DCI, 2003].

Le traitement de faveur, utilisant les pouvoirs bureaucratiques, est aussi l'un des problèmes dans l'interaction entre les entreprises et les officiers publics lors des applications des réglementations telles que les inspections sur place [Banque Mondiale, 2004a]. Selon l'enquête de la Banque Mondiale, les entreprises au Cambodge subissent 16 inspections en moyenne par an et les inspections les plus long en terme de temps perdu pour les entreprises sont celles des impôts. Durant les interactions avec les officiers, les exigences règlementaires et administratives se résument souvent en forme de paiements non officiels. De plus, pour les entreprises exportatrices, pour pouvoir obtenir toutes les autorisations à exporter, elles doivent s'engager dans différentes démarches qui nécessitent beaucoup de temps et d'argent.

Graphique 12 : Nombre des inspections des entreprises par an



Source : Banque Mondiale, 2004a

2.1.2. Cas du secteur de la confection: un bon exemple

Alors que les entreprises laissent entendre en général que les procédures dans la demande des différentes autorisations sont longues et coûteuses et qu'elles subissent des

inspections qui demandent disponibilité et dépenses, les entreprises du secteur textile et d'habillement rapportent qu'elles rencontrent moins de problème. La représentation du secteur par une association professionnelle, le GMAC (*Garment Manufacturing Association in Cambodia*) serait une raison de cette nuisance moindre car cette association est devenue un partenaire unique de négociation avec le gouvernement pour sécuriser les avantages de tous ses membres. La confection au Cambodge, une industrie exportatrice, est source majeure d'emploi, en particulier pour les femmes, réduisant le taux de la pauvreté ainsi que l'inégalité entre la zone rurale et urbaine.

a. Différentes mesures d'amélioration à l'égard du secteur de la confection

Une recherche récente de la Banque Mondiale montre qu'outre la possibilité d'accès au marché et le coût de la main d'œuvre, un bon support institutionnel pour ce secteur spécifique joue un rôle majeur dans l'attraction de l'IDE⁵⁰. En effet, bien que la réputation du Cambodge en terme de gouvernance soit relativement médiocre, les institutions qui supportent le fonctionnement du secteur de la confection paraissent comme une bonne leçon à tirer pour le pays. L'effort fait par le gouvernement cambodgien en collaboration avec les entreprises du secteur produit un environnement favorable à la croissance [Banque Mondiale, 2009]. La convergence stratégique du gouvernement cambodgien et du gouvernement américain, principal débouché de la confection cambodgienne rend les investisseurs optimistes.

Avec la pression constante du GMAC, la corruption dans les activités relatives à la confection se trouve en dessous du niveau général, les infrastructures supportant ce secteur sont améliorées et le coût de procédures liées aux exportations est en baisse [Bailey, 2009]. Ainsi, la Banque Mondiale (2009) constate que les dépenses liées aux

⁵⁰ Il s'agit d'une étude du début de 2009 qui s'intitule "*Sustaining rapid growth in a challenging environment : Cambodia economic memorandum*"

démarches d'exportation baissent pour le textile et l'habillement alors qu'en même temps ils augmentent pour les autres secteurs.

Tableau 17 : Performance de l'industrie de la confection cambodgienne

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Investissement (million de dollar)	30	46	97	123.6	66.5	37.2	19.5	36.5	25.0	-
Nombre d'usines	20	24	67	129	152	190	186	188	197	206
Nombre d'emploi (000)	19	24	52	79	97	123	188	210	234	246
Valeur d'export. (million de dollar)	26	106	224	355	653	965	1120	1338	1582	1987
Export. En % du total d'export.	3.1	11.2	27.1	45.2	58.7	70.8	73.9	76.8	76.2	83.6
Salaires versés aux employés locaux (million de dollar)							12.6	15.1	15.9	15.4

Source : ADB, 2006

En effet, si on regarde le secteur de la confection au Cambodge de plus près, on voit bien que ce secteur jouit des mesures institutionnelles qui n'existent pas forcément pour les autres secteurs. A part la stabilité politique à laquelle l'ensemble du pays peut tirer profit, le respect des droits des ouvriers assuré par les inspections rigoureuse et régulières par l'Organisation International du Travail, exigées par les clients des pays développés, en particulier américains, la gestion efficace des conflits sociaux dans les usines par le biais de la création d'un conseil d'arbitrage et l'amélioration de manière progressive des procédures administratives liés à l'import-export créent un environnement favorable au secteur.

Ajoutant aux avantages liés à l'accès au marché, cette forte volonté du gouvernement dans le renforcement des facteurs institutionnels relatifs à ce secteur explique en partie l'augmentation de l'IDE dans cette industrie au Cambodge. Elle réduit considérablement le climat d'incertitude et l'insécurité des transactions dans le secteur et représente une source de réduction des coûts qui restent encore très élevés dans d'autres secteurs de l'économie Cambodgienne.

b. Ce que montre la statistique

A part l'investissement dans le tourisme qui progresse de manière régulière entre 1998 et 2008, seule la confection continue à percevoir des investissements provenant de l'étranger de manière considérable sur cette même période. Même le secteur agricole pour lequel le gouvernement accorde une grande importance en procurant des mesures incitatives les plus fortes, ne reçoit l'IDE que de manière très variable.

Tableau 18 : Répartition sectorielle des IDE 1998-2008 (en millions de Dollar)

Secteur	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Production	298	101	48	61	22,5	41	53,5	325	173,4	269,9	90
Alimentaires	8	2,4	27	1,5	-	1,6	1	-	22	24	4
Vêtement	91,6	49,8	28	17	12,6	42	19	54	41,9	45,1	49
Pétrole	1	1	-	-	-	-	1	200	-	-	-
Bois	92	-	-	1	1	1,3	1	-	-	2	-
Expl. Mine	5	-	-	-	-	2	-	30	1	149	4
Agriculture	44	31,3	8,5	1	6,2	2	2	4	2	50,1	26
Services	22,1	55	10	5,2	18	5,5	5	32	16,3	127,2	43
Construction	1,2	16,4	-	-	-	-	3	31	6	5	1
Telecom	13,4	22	-	-	2,9	10	-	-	-	42,2	2
Infrastructure	2	-	-	1,5	4,1	-	-	-	-	65	-
Tourisme	67	45,5	36,5	61	22	26	5,5	18	18	33,5	101
Total	430	233	103	129	69	74	66	379	210	473	261

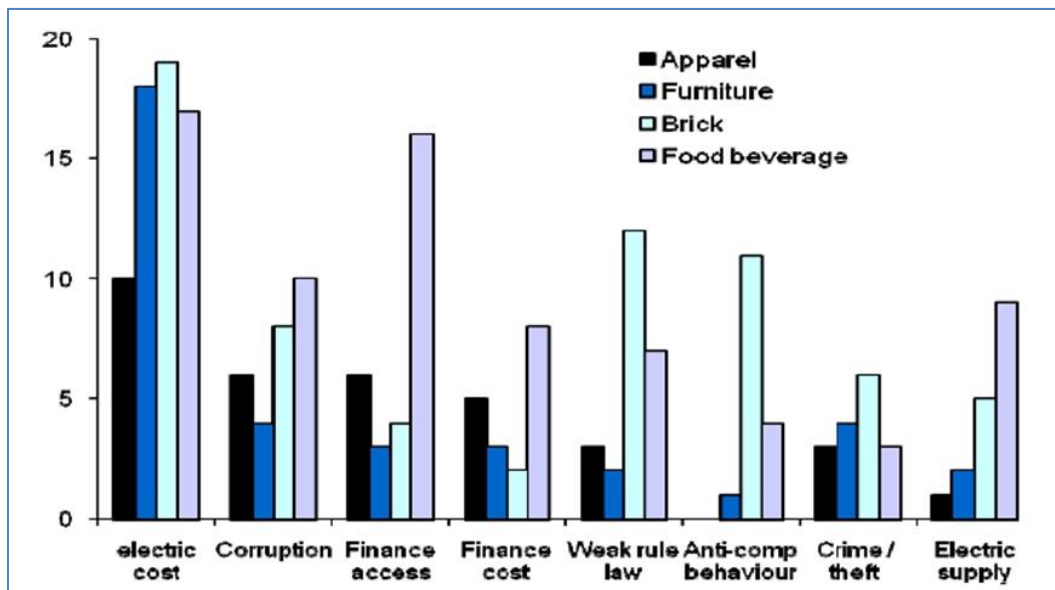
Source : US Department of State, 2009, Investment Climate Statement

Au total, l'industrie de confection au Cambodge représente approximativement 27% de l'investissement total en termes de capital et 17% en termes d'actif approuvé entre 1996 et 2003. L'investissement étranger dans le secteur représente environ 36% du capital étranger investi dans le Royaume sur la période de 1998-2003 [CDRI, 2004]. Bien qu'on constate une baisse entre 2001 et 2002 dû à l'effet de l'application de l'Accord sur le

Textile et Habillement de l'OMC (ATC), les données du CDC montre qu'une croissance forte a repris en 2003.

En effet, face au climat de l'investissement peu favorable dans le pays, l'enquête menée en 2009 par *l'Institute of Developing Economies* de l'Organisation Japonaise du Commerce Extérieur montre que la confection souffre moins par rapport aux autres secteurs. Les usines de textile et d'habillement Cambodgiennes ne font pas face aux comportements anti-concurrentiels, ou concurrents déloyaux. Elles souffrent peu de la faiblesse de l'état de droit en général dans le pays et la corruption liée aux activités du secteur est nettement inférieure à celle pour les autres activités. De plus, le coût de l'électricité semble moins menaçant pour la confection cambodgienne, alors qu'il est considéré comme un facteur contraignant dans les activités de production.

Graphique 13 : Les contraintes majeures dans la conduite des affaires
par secteur d'activité



Source : Bailey, 2009

La politique appliquée dans ce secteur pourrait servir d'exemple pour les autres secteurs. Sa généralisation ne pourrait être que bénéfique. Le support institutionnel réduit

considérablement les coûts de faire les affaires, ce qui conclut qu'une bonne qualité des institutions participe considérablement à l'amélioration du climat des affaires en général. Dans cette optique le gouvernement du Cambodge est en train de consacrer ses efforts dans cette direction. Mais le résultat est encore en attente. Un centre d'arbitrage pour les conflits commerciaux est en voie de création, les mesures de simplification des processus d'enregistrement des entreprises sont approuvés, la facilitation des échanges et la promotion des investissements sont en amélioration, en particulier l'automatisation du système de douane et de gestion des inspections frontalières. Les efforts sont encore nécessaires pour conquérir le marché et pour changer la perception des investisseurs internationaux.

2.2. Leçons tirées et retours sur le modèle théorique : une analyse normative

Bien que le marché interne du Cambodge reste petit et relativement pauvre, le royaume est quand même perçu par les entreprises étrangères comme une option intéressante pour les investissements. Sa localisation au cœur du marché régional en expansion pourrait justifier en grande partie le choix des investisseurs [Bailey, 2009]. La main d'œuvre abondante et bon marché, la disponibilité des terrains agricoles et la découverte des ressources naturelles encore peu exploitées sont autant d'arguments pour son attractivité. Mais des risques associés aux investissements inquiètent les firmes étrangères. Selon ADB (2006), ces risques possèdent bien une implication non seulement sur le volume d'IDE, mais aussi sur la qualité des projets d'investissement reçus. Les entreprises sur place ont exprimé les contraintes ressenties parmi lesquels des facteurs institutionnels comme la corruption, la bureaucratie inefficace ou encore l'inefficacité des réglementations, censés assurer l'état de droit. Pour assurer les investisseurs, de nombreuses actions de la part du gouvernement sont nécessaires tant sur le plan politique qu'opérationnel.

2.2.1. Leçons à tirer : pour une amélioration de l'attractivité

Dans le cas du Cambodge, où la capacité institutionnelle et les ressources gouvernementales sont limitées, repenser la politique industrielle en utilisant une approche plus ciblée en matière de politique d'investissement serait une bonne option. Il faudrait aller au-delà des incitations pour plus d'attractivité.

Réduire la corruption et augmenter l'efficacité du pouvoir publique, les deux facteurs institutionnels qui pèsent le plus aux yeux des investisseurs étrangers, semblent être primordial à l'amélioration du climat de l'investissement au Cambodge. Avec cette évidence, et prenant le secteur de la confection comme exemple, on constate que la simplification et la transparence dans les processus de création d'entreprise, dans les processus d'évaluation des projets d'investissement ainsi que dans la facilitation des opérations liées à l'import-export seront indispensables. Une réglementation plus simple avec des mécanismes d'application plus strictes, transparentes et responsables serait bénéfique en terme d'attractivité des IDE.

Les entreprises sur place ont senti une amélioration du service public, mais les problèmes liés à l'interprétation incohérente des règlements par les représentants du gouvernement et la mauvaise volonté de la justice à faire respecter les droits contractuels et de propriété semblent perdurer.

Un cadre réglementaire approprié avec une mise en œuvre adéquate et non discrétionnaire de règles et de lois, offrant des mesures plus claires et favorables au marché exercerait un effet bénéfique sur la qualité institutionnelle. L'accent devrait être mis sur l'aide au commerce, une initiative de l'OMC visant à aider les pays en développement à mettre en œuvre et à bénéficier des règles de l'OMC, pour aider à financer des améliorations du cadre réglementaire dont l'application est souvent faible et peu transparente, ce qui conduit aux problèmes signalés dans les différents secteurs.

Le secteur de l'habillement connaît moins de problèmes, mais rencontre aussi quelques difficultés à obtenir des licences pour l'exploitation. Le cadre réglementaire est également insuffisant dans certains domaines. Cela exige de nouvelles mesures. Il est nécessaire d'améliorer et d'appliquer les lois et règlements en vigueur ainsi que de développer de nouvelles lois adaptée à l'environnement du Cambodge comme une loi sur la concurrence par exemple, mais aussi des lois sur les secteurs spécifiques tels que la télécommunication et le tourisme. Les réglementations strictes devraient aussi être appliquées dans le secteur de la construction qui est une activité génératrice d'emploi et de revenu.

Les systèmes légaux et juridiques restent insatisfaisants pour soutenir les besoins des investisseurs. Un système judiciaire indépendant pour protéger la propriété et les droits contractuels des investisseurs étrangers doit être assuré. Les investisseurs étrangers doivent être protégés par des dispositions légales en cas de nationalisation ou d'expropriation, pour le règlement des conflits et pour des garanties sur le transfert des fonds.

Les procédures administratives devraient être rationalisées, avec une réduction des frais informelles grâce à une meilleure réglementation et incitations pour les fonctionnaires, voire par une augmentation de salaires. Le Cambodge devrait alléger les obstacles procéduraux concernant l'implantation des affaires en réduisant le niveau des coûts administratifs. Ces coûts élevés résultent d'un fort niveau de corruption, une gouvernance de faible qualité, un degré d'ouverture financière faible ainsi que des salaires bas dans le secteur public.

Attirer plus d'IDE pour le développement nécessite donc, une approche complète qui dépasse les limites étroites des politiques de promotion d'investissement. Ce qui implique des décisions logiques de politiques au niveau de la bonne gouvernance. Les pays ont besoin de faire une évaluation pour identifier leur position dans les divers secteurs, et où les améliorations sont plus nécessaires que d'autres. Ces mesures institutionnelles et

règlementaires pourraient aider le Cambodge à consolider ses progrès et soutenir la croissance dont il a tant besoin.

2.2.2. Retour sur la théorie

Dans l'ensemble, l'instabilité politique, l'inefficacité du pouvoir publique, le non-respect du droit ainsi que la corruption comptent parmi les facteurs institutionnels qui retiennent les investisseurs internationaux dans leur décision d'investir dans tel ou tel pays. Outre les atouts naturels, géographiques et humains, pour attirer plus d'IDE donc plus de financement, d'acquisition de savoir-faire et de technologie en vue d'un développement national, un gouvernement n'a pas d'autre choix que de fonder un environnement institutionnel solide, capable de susciter confiance et certitude aux investisseurs étrangers à s'engager dans des projets à long terme. Ainsi, le cas du Cambodge démontré par cette étude vient s'ajouter aux nombreuses autres études empiriques, participant ainsi dans la vérification de l'influence des institutions. Ces études mettent en évidence l'importance de l'efficacité du secteur public au sens large comme déterminant de l'IDE.

a. Comparé aux trois autres Pays les Moins Avancées

Si la relation entre l'environnement institutionnel et l'entrée d'IDE au Cambodge est confirmé, elle le serait aussi dans les autres pays les moins avancés. Le cas de Haïti, du Bangladesh et celui du Cote d'Ivoire, montrent aussi que pour pouvoir attirer et profiter des apports bénéfiques de l'IDE, un pays doit avoir un environnement institutionnel solide, et qu'une mauvaise qualité de gouvernance est sans doute l'une des principales raisons explicatives du faible indice d'entrées effectives et potentielles d'IDE.

Selon le classement annuel de la CNUCED des pays en fonction de leurs résultats et de leur potentiel d'attraction d'IDE, Haïti figure toujours parmi les pays enregistrant des indices d'entrées effectives et potentielles faibles. Selon Bonny (2005), la mauvaise qualité de gouvernance est sans doute l'une des principales raisons explicatives de cet

état de fait. Tous les indicateurs internationaux élaborés afin d'évaluer la qualité de gouvernance de ces dernières années, dont la plupart sont présentés précédemment, montrent que la République d'Haïti se trouve au niveau le plus bas dans le monde.

En utilisant les données annuelles de 1970 à 2002 et la méthode des Moindres Carrés Ordinaires, Bonny (2005) réalise un test pour montrer la relation entre ces différentes variables institutionnelles et l'entrée de l'IDE en Haïti. A travers les modèles estimés, Bonny (2005) trouve que l'instabilité politique, l'embargo, l'absence des libertés ont exercé une influence négative sur les entrées d'IDE. Ce travail a permis, en outre, de confirmer d'autres études antérieures sur le climat de l'investissement en Haïti comme celles de Kelley (2001) et de la Banque Mondiale (2004b).

En effet, en dépit de certains avantages possibles telles que la proximité du marché américain, la main d'œuvre abondante et bon marché, ce pays n'a pas su attirer des IDE importants. Selon Kelley (2001), les problèmes affectant le climat de l'investissement sont l'infrastructure physique et sociale détériorée, la politique macroéconomique déstabilisatrice due au déficit du secteur public, le mauvais renvoi d'image à l'extérieur dû à l'instabilité politique et à la violence : l'insécurité, la faiblesse des institutions de l'État et de la société civile, les problèmes de gouvernance (cadre réglementaire et légal inadéquat, corruption, système judiciaire faible, etc.), l'inconsistance dans l'application des politiques économiques et enfin, les sources de financement interne insuffisantes.

En ce qui concerne la Côte d'Ivoire, les différentes autorités de l'Etat ont mis en place des politiques visant à attirer les IDE en quantité importante. Dès son accession à l'indépendance, le pays s'est lancé sur le chemin du libéralisme et de l'ouverture vers l'extérieur. Les politiques appliquées par les différents gouvernements ont permis de hisser le pays en tête des pays en développement de l'Afrique Subsaharienne. Mais, les changements de l'environnement économique ivoirien du fait des différentes crises socio-politiques ont considérablement entravé l'entrée de capitaux étrangers pour le financement d'investissements en Côte d'Ivoire. L'analyse des IDE entrant en Côte d'Ivoire de 1970 à 2000 permet de distinguer deux grandes périodes: de 1970 à 1991 et

de 1992 à 2000. En pourcentage du produit intérieur brut, l'entrée d'IDE semble procyclique au taux de croissance. Il a connu une augmentation remarquable entre 1993 et 1996, et une baisse depuis 1997 pour le niveau d'activité.

Esso (2005) a montré que les politiques d'incitations à l'investissement initiées par la Côte d'Ivoire depuis les années 1980 et renforcées en 1995 par la mise en application du nouveau code des investissements sont un déterminant important à l'entrée des IDE. Ces mesures ont contribué à diriger de nombreux flux d'IDE en direction de la Côte d'Ivoire. En effet, la réduction de moitié des droits d'enregistrement d'apport en matière de société, l'abaissement du taux moyen pondéré des droits de douane, la suppression de la contribution employeur pour le personnel, la libre transférabilité hors Côte d'Ivoire des revenus de toute nature générés par l'investissement, etc. représentent des facteurs importants d'attractivité d'investissements et ont favorisé l'entrée massive d'IDE dans ce pays. Les modèles économétriques expliquent qu'en dehors du niveau du PIB par tête, la taille du secteur privé, le niveau moyen de connaissances du pays et le niveau moyen des salaires, le degré des libertés civiles et les droits politiques ont eu une influence négative sur l'entrée des IDE en Côte d'Ivoire. Autrement dit la Côte d'Ivoire a peu respecté les libertés civiles et les droits politiques, ce qui a eu pour conséquence une réduction des flux d'IDE en sa direction sur la période 1970-2001. Les améliorations sur le plan de la gouvernance et de la liberté de la justice apparaissent comme des facteurs déterminants dans le choix d'investir dans ce pays.

Ce résultat confirme les conclusions de Globerman et Shapiro (2002). Cette étude met en exergue l'importance du statut des libertés civiles et des droits politiques ou de l'impartialité et de la transparence juridique et administrative pour l'attractivité des flux d'IDE. Même si le potentiel d'accueil des IDE est bien réel, les risques et les entraves à l'augmentation de capitaux étrangers le sont tout autant. Les décisions d'investir procédant de l'analyse minutieuse des couples "risques-opportunités" et "rentabilité-sécurité", la Côte d'Ivoire devra présenter un cadre politico-institutionnel et juridico-réglementaire beaucoup plus incitatif, autrement dit des efforts devraient être consentis en vue d'assurer la sécurité des personnes et des biens, notamment la sécurité des

investisseurs, d'assurer un consensus social dans le but de stabiliser l'économie, d'améliorer la qualité des services rendus par la justice, d'assurer la liberté et l'impartialité juridique et administrative, et d'assurer le respect des droits politiques.

Pour le Bangladesh, comme d'autre PMA, ce pays a depuis longtemps fait beaucoup d'efforts pour attirer les IDE. Dans les années 1990, ce pays pauvre d'Asie a connu un taux de croissance supérieur à celui de la plupart des pays les moins avancés et se positionnait avec un meilleur régime de la politique macroéconomique pour attirer les IDE [Alam et al., 2005]. Malgré tout, les investisseurs étrangers ne sont pas très intéressés par le Bangladesh. En 2006, dans le classement des pays d'accueil des IDE, le Bangladesh se classe en 121^{ème} position sur 140 pays, en baisse de deux rangs par rapport à l'année précédente. La CNUCED fait figurer le Bangladesh dans la catégorie des pays sous-performants pour l'accueil des IDE.

Une étude empirique a été réalisée sur les entreprises au Bangladesh au début de 2006 pour comprendre le climat de l'investissement et son effet sur son attractivité, en faisant l'interview face à face auprès des investisseurs étrangers, des experts dans le monde des affaires dans le pays et des chercheurs spécialisés. Dans cette étude, Alam et al. (2006) prend en compte le cadre réglementaire et légal, y compris le système judiciaire, l'incertitude politique et la gouvernance comme parmi les facteurs qui expliquent l'entrée d'IDE au Bangladesh. Le résultat de l'étude montre que l'environnement macroéconomique au Bangladesh est favorable pour les investissements. Les investisseurs ont évalué très positivement le potentiel du marché, la disponibilité et la productivité de la main d'œuvre, les incitations pour les investissements ainsi que le facteur linguistique et culturel. Par contre, la gouvernance économique est un facteur restrictif important pour l'entrée de l'IDE au Bangladesh. Ce facteur comprend la perception de la corruption, la bureaucratie inefficace, l'utilisation des forces politiques, l'infrastructure inadéquate, la difficulté dans l'application des lois et dans le maintien de l'ordre, l'incertitude politique et la difficulté d'accès à l'information.

Ce résultat confirme l'observation du Forum économique mondial dont l'enquête montre que le Bangladesh est parmi les pays les moins compétitifs. L'étude du Forum portant sur 11 000 dirigeants dans le monde des affaires dans 125 pays en 2006 classe le Bangladesh en 121^{ème} rang en terme de l'environnement institutionnel et 117^{ème} en terme d'infrastructure, bien qu'il se classe 47^{ème} en terme de performance macroéconomique. Ces différents résultats suggèrent que l'entrée future de l'IDE au Bangladesh ne peut se réaliser qu'avec l'aide des politiques publiques et d'un agenda de réforme visant à rendre meilleur la qualité de la gouvernance économique.

b. Institutions comme déterminants

Comme l'on a vu dans le concept théorique présenté dans le premier chapitre, les institutions informent les agents économiques des conditions du marché, définissent les droits de propriété et le champ de la liberté contractuelle. Les institutions augmentent ou diminuent la concurrence entre les agents économiques. Pour qu'une économie en développement puisse atteindre un niveau de croissance souhaitable, le pays doit alors prioritairement réussir à lever les obstacles qui se dressent contre les réformes pour renforcer son environnement institutionnel.

Les différentiels institutionnels entre les différents pays expliquent les différentiels de vigilance au profit de la part des investisseurs, d'où les différentiels de croissance [Harper, 2003]. L'environnement institutionnel est alors une condition de recherche du profit. Il devient ainsi, un facteur qui canalise la vigilance des entrepreneurs à investir dans les activités générant des profits, source de richesse pour la nation.

Dans le cas du Cambodge, comme ceux des autres pays en développement, avec une ressource interne limitée, les investissements de la part des investisseurs internationaux sont un élément crucial. Ils jouent un rôle moteur dans la croissance. Les ressources financières, les transferts de technologie, les compétences managériales et l'intégration à des réseaux internationaux de production sont des avantages apportés par ces

investisseurs étrangers. Le pays, comme les autres pays en développement, doit par conséquent, mener des politiques favorables pour pouvoir attirer les investissements des grandes firmes multinationales pour se développer. Ceci dit, on constate que les entrées d'investissements directs dans ces pays restent encore relativement modestes à l'échelle mondiale [Dupuch et Milan, 2005]. Ainsi, la solidité et la transparence du cadre juridique et institutionnel tels que le respect des engagements publics face aux investisseurs étrangers, la transparence des règles de marché public, l'absence de clause de préférence nationale ou de traitement différencié, la rapidité et la lisibilité du système judiciaire, ainsi que l'absence d'interférences politiques dans la vie économique doivent être renforcés.

Ajoutant à ces éléments formels de l'institution, le facteur de confiance lié à la culture, la coutume et les relations personnelles, amicales et familiales sont aussi des facteurs qualifiés comme des institutions informelles qui pourraient avoir un rôle à jouer dans l'attractivité des IDE. Bien qu'il n'y ait pas d'unanimité quant au rôle que joueraient ces facteurs dans la détermination des comportements économiques individuels ou collectifs, on peut affirmer avec quelque certitude que certaines cultures humaines se prêteraient davantage que d'autres aux exigences et contraintes. Il ne fait pas de doute qu'une culture qui encourage le travail, l'éducation, le sens de l'épargne et une conception restrictive de la parenté aura des avantages du point de vue économique.

A titre d'exemple, la faible valeur accordée au travail par les ouvriers à Madagascar est recensé comme source d'efforts de supervision et de coûts supplémentaires pour les investisseurs ; ce qui n'est pas le cas au Cambodge ou en Asie en général. Ajoutant à cela, un manque de fidélité à l'entreprise amènerait les investisseurs en Afrique à ne pouvoir compter que sur une poignée de travailleurs et à subir une forte rotation du personnel ou une perte dans la formation de ce dernier en faveur de l'entreprise concurrente [CREAM, 2006]. De plus, pouvoir "vivre en harmonie" et en bon voisinage avec la communauté locale est aussi un facteur d'attrait au Cambodge, ce que les investisseurs auraient du mal à trouver en Afrique par exemple. Ainsi, les avantages liés à la culture des travailleurs cambodgiens, à celle de sa communauté et des entrepreneurs

locaux, qui font partie des réseaux d'affaires pour les investisseurs, renforceraient à un certain niveau, l'attractivité du Cambodge aux yeux des investisseurs internationaux. Tous les efforts qui contribuent à améliorer le climat des affaires, par le biais de la réforme des institutions formelles et à mettre en évidence les atouts dans les institutions informelles seraient, alors, bien perçus par les investisseurs.

CONCLUSION

Les IDE se sont révélés être la force motrice de la croissance économique pour les pays en développement y compris pour le Cambodge. Les capitaux étrangers améliorent la liquidité de l'économie et facilitent les autres investissements. Mais aussi, et surtout, ils créent des emplois, des gains et des revenus qui sont sensée être redistribués dans l'économie pour stimuler le niveau de vie de la population. Ces investissements possèdent aussi des avantages résidant dans sa capacité à transmettre un savoir-faire technique. Cependant, identifier les déterminants de l'IDE est une question vaste et complexe. Les avantages de localisation jouent un rôle dans la décision d'investissement et ces avantages peuvent être procurés par un bon environnement institutionnel du pays d'accueil. Nous concluons qu'une bonne qualité institutionnelle avec un solide système de protection légale est le facteur important pour les entrées d'IDE, ce qui est conforme à la fois à la théorie et aux études antérieures.

Mais la condition d'accès au marché et la disponibilité des ressources spécifiques sont aussi importantes. Pour le cas du Cambodge, bien que le marché interne reste très limité du fait de la taille de sa population et de sa situation économique, sa situation au sein de la région considérée comme la plus dynamique du monde, son faible coût de main d'œuvre et ses ressources naturelles presque inexploitées ne laissent pas les investisseurs indifférents.

En définissant la gouvernance comme la manière dont le pouvoir est exercé dans la gestion des ressources économiques et sociales d'un pays, elle doit couvrir non seulement une certaine structure ou pratique mais aussi quatre autres aspects qui sont la responsabilité, la participation, la prédictibilité, ainsi que la transparence. Les investisseurs étrangers soulignent une amélioration continue durant ces dernières années, bien que beaucoup reste encore à faire. Cependant, ces progrès n'ont pu se faire sans

l'assistance extérieure. Chaque année, la communauté internationale a consacré pas moins de 600 millions de dollars dans le développement de ce pays. Mais, au cours de la dernière décennie, l'aide extérieure s'est orientée vers d'autres formes de financement pour le développement en partie provoqué par le développement du Cambodge, lui-même. Le gouvernement du Cambodge accorde maintenant une plus grande attention aux moyens d'encourager les entreprises privées à assumer le rôle principal dans la croissance et le développement.

Conscient du problème, le gouvernement du Cambodge a mis en place de nombreuses réformes dans le but de faciliter la création des entreprises et le développement du secteur privé en générale. Selon le rapport *Doing Business 2007* de la Banque Mondiale, ce pays a raccourci le délai d'attente d'obtention de l'accord par les autorités à la création d'entreprise de 66 jours. De plus, une révision de la réglementation douanière facilitant les activités d'import-export a été aussi constatée. Cependant, la place du Cambodge dans le classement annuel reste très bas, 143^{ème} parmi les 175 pays en termes de facilité dans la conduite des affaires.

Une étude réalisée, prédit la situation économique du Cambodge en 2020 ; si le gouvernement ne respecte pas scrupuleusement ses programmes de réforme, les problèmes structurels de la gouvernance persisteront. Inversement, l'application scrupuleuse de ces programmes de réformes produirait des influences positives considérables sur son économie. L'augmentation de revenue résultant de la croissance forte, stipulée par ces réformes, va réduire de manière significative la pauvreté dans le pays.

Sur le plan pratique, la simplification du processus de création et d'enregistrement des entreprises est adoptée, la facilitation commerciale est en progrès, en particulier par l'automatisation du processus de dédouanement. La création d'un environnement favorable aux entreprises doit être mise en place, en particulier pour les PME, des mécanismes de responsabilité et de transparence qui faisaient défaut et qui limitaient la

capacité de l'administration publique, doivent être améliorés afin de susciter la confiance des investisseurs étrangers. Plus de facilité commerciale, de simplification et de clarification des règles et des procédures, de facilité dans la résolution de conflits, d'incitation aux gains de productivité du travail et plus d'amélioration dans la politique d'investissement et commerciale pour faciliter l'intégration régionale sont des éléments cités par les entreprises, les associations professionnelles ainsi que par les bailleurs de fonds. Ces éléments sont tous nécessaires pour réduire les risques non productifs des investissements et réduire les coûts dans la réalisation des affaires.

Mais les réformes structurelles majeures nécessitent des efforts à long terme, des ressources ainsi que de la volonté politique. La gestion des propriétés de l'Etat, la diffusion d'avance, avec une période de commentaire des nouveaux projets de lois et de règles, surtout ceux relative au développement du secteur privé, et enfin la séparation des différentes branches du pouvoir, qui permet le renforcement de l'application des lois et des règles, devraient être mis en place pour qu'une bonne gouvernance règne la société cambodgienne.

La nécessité d'une gestion efficace des propriétés et des ressources de l'Etat a pour but de réduire la corruption, et la séparation des pouvoirs dans le secteur publique doivent être au programme. Cette séparation s'inscrit dans un processus de justice sociétale. Depuis 1993, le gouvernement et l'assemblée nationale du pays ont fait beaucoup d'effort pour produire des lois pour combler le manque. Mais souvent, ces derniers sont accusés de les préparer sans concertation préalable. Les sociétés civiles se plaignent de ne pas voir les propositions de lois avant le débat à l'assemblée. Celui qui propose des lois, devrait distribuer ses propositions à ceux qui les demandent pour commentaire, et cela, doit être inscrit dans la loi. La question de la publication des lois adoptées doit aussi être à l'ordre du jour. Après l'adoption par les deux chambres et promulgué par le roi, elles doivent être largement publiées car seules des règles connues et accessibles sont forte dans leur application. Durant cette dernière décennie, la conception des politiques relatives au développement économique et au support du fonctionnement de l'économie

du marché sont faite par un cadre fermé d'officiers et de technocrates du pouvoir public avec une participation minime du secteur privé.

Le gouvernement du Cambodge a fait le choix d'une démarche encourageant dans la promotion des contacts entre secteur public et privé. En effet, depuis 1999, sur l'initiative du premier ministre, le forum réunissant le secteur public et privé, est organisé deux fois par an en sa présence, pour promouvoir le dialogue. Cette initiative est une étape importante pour augmenter l'efficacité de la réforme car elle capitalise des expériences et des compétences du secteur public/privé, sans compter l'interaction et l'écoute réciproque, des besoins et des nécessités des différents acteurs. Elle s'inscrit donc, dans un effort d'amélioration de la gouvernance pour favoriser le développement. Le Cambodge tente ainsi, de devenir un pays avec un « *business-friendly government* » et une politique très ouverte, dans une région à forte mutation qui offre beaucoup de potentiel aux investisseurs étrangers désireux de relever des défis offerts par une économie encore peu développée.

Statistiquement, se trouvant au niveau presque zéro dans les années 1980, les IDE dans le pays atteignent les 61 millions de dollars, en moyenne annuelle au premier moitié des années 1990 et continue à augmenter encore dans les années 2000. Mais le niveau reste encore insuffisant. Si on regarde les sources des IDE, on constate que ce sont les pays de la région d'Asie détiennent les plus grands parts par rapport aux pays occidentaux. La Chine, la Malaisie et la Corée du Sud sont parmi les pays qui investissent le plus dans le royaume. Cela laisse présager le rôle que joue la proximité culturelle entre les pays d'origine et le pays d'accueil dans son attractivité. Les caractéristiques spécifiques du pays telles que les normes sociales et culturelles pourraient influencer aussi bien la croissance économique que l'investissement direct étranger.

La présence d'une plus ou moins grande proximité sociale et culturelle pourrait encourager les flux d'IDE ou au contraire les limiter. Cependant, il n'y pas suffisamment d'évidence pour tirer une telle conclusion. La problématique toute entière devrait rester

ouverte pour une recherche plus approfondie. De plus, comme toutes les recherches, nos résultats doivent être interprétés avec prudence étant donné que les sources d'information utilisées sont basées sur des enquêtes dont la taille des échantillons et la nature et taille des entreprises sondées restent relativement réduites, il en est de même de la disparité sectorielle et de l'origine des sociétés. Il est question qu'une grande étude soit entreprise avec un large échantillon et une séparation nette de l'origine des IDE. Une séparation sectorielle mérite aussi d'être un sujet d'étude pour arriver à une conclusion de l'impact des institutions, formelle et informelle, sur l'entrée d'IDE au Cambodge.

Annexes

Annexe 1 : La chronologie post coloniale et les grandes étapes dans la reconstruction du Cambodge actuel

i. Chronologie du Cambodge (1953-2010)

Extrait de : l'Express, 26 Juillet 2010

- 9 novembre 1953** Le Cambodge obtient son indépendance et devient un Etat souverain. C'est l'aboutissement de la «croisade de l'indépendance» menée par le Roi Norodom Sihanouk.
- Septembre 1960** Pol Pot crée le Parti communiste khmer.
- 18 mars 1970** Un coup d'Etat, organisé par le général Lon Nol, destitue Norodom Sihanouk, chef de l'Etat, qui s'exile à Pékin. La monarchie est abolie. La République sera proclamée le 9 octobre.
- 17 avril 1975** Les Khmers rouges, dirigés par Pol Pot et Khieu Samphan, entrent dans Phnom Penh. La République démocratique du Kampuchea et déclenchent un génocide qui fera près de 2 millions de victimes, sur une population totale de 8 millions.
- 7 janvier 1979** Les Vietnamiens prennent le contrôle du pays et installent la République populaire du Kampuchea. Les Khmers rouges prennent le maquis.

- 22 juin 1982** Formation d'un gouvernement de coalition en exil, anti-vietnamien. Présidé par Norodom Sihanouk à Pékin, et reconnu par l'ONU. Il regroupe les sihanoukistes, les républicains et les Khmers rouges.
- Octobre 1989** Fin du retrait officiel de l'armée vietnamienne.
- Janvier 1985** Hun Sen est nommé Premier ministre à Phnom Penh.
- 23 octobre 1991** Les accords de Paris, signés par les Cambodgiens, l'ONU, et 18 pays garants, placent le pays sous tutelle de l'ONU jusqu'à l'organisation d'élections libres.
- 23 mai 1993** Les élections législatives contrôlées par l'ONU donnent une majorité relative de 47% au Funcinpec royaliste, au détriment du Parti du peuple cambodgien communiste. Un gouvernement de coalition, rassemblant les deux partis, est formé le 16 juin. Il est dirigé par deux Premiers ministres : le prince Norodom Ranariddh et Hun Sen. La Monarchie est rétablie le 24 septembre, Norodom Sihanouk remonte sur le trône.
- Juin 1997** Réfugié dans la jungle, Pol Pot, est écarté des instances dirigeantes des Khmers rouges par une faction dissidente. Il est jugé et condamné à la prison à vie par ses anciens lieutenants. Il meurt le 15 avril 1998 d'une crise cardiaque.
- Juillet 1997** Un coup d'Etat de Hun Sen évince Norodom Ranariddh du pouvoir.
- 26 juillet 1998** De nouvelles élections législatives ont lieu. Hun Sen garde le pouvoir.
- 10 août 1999** Norodom Sihanouk promulgue la loi instaurant une cour spéciale cambodgienne à «caractère international» pour juger les anciens chefs khmers rouges.

- 6 juin 2003** Signature d'un accord entre l'ONU et le gouvernement cambodgien sur le procès des Kmers rouges.
- 7 Octobre 2004** Norodom Sihanouk, 81 ans, annonce depuis Pékin qu'il abdique. Le roi avait à plusieurs reprises menacé de le faire alors qu'il s'inquiétait de ne pas avoir de successeur désigné.
- 14 Octobre 2004** Norodom Sihamoni, 51 ans, fils de Norodom Sihanouk et de la reine Monineath, ancien ambassadeur à l'Unesco, est élu nouveau roi du Cambodge par le Conseil du trône composé du Premier ministre, du président du Sénat, de celui de l'Assemblée nationale, de leurs deux vice-présidents et de deux hauts dignitaires bouddhistes.
- Octobre 2008** Une crise frontalière éclate entre le Cambodge et la Thaïlande, à propos d'une zone disputée près du Temple sacré de Preah Vihear, inscrit en juillet 2008 au patrimoine mondial de l'Unesco.
- 26 juillet 2010** Une peine de 30 ans de prison est prononcée à l'encontre de Duch, ancien directeur de la prison de Tuol Sleng, aussi appelée S-21 alors que 40 années étaient requises.

ii. Les 3 étapes dans le développement et la reconstruction du Cambodge

Extrait de : Rapport du Conseil des droits de l'homme des Nations Unies, 11 décembre 2009

Première étape Le 7 janvier 1979 marque le début d'une période historique pendant laquelle la nation est libérée du régime génocidaire; cette étape est caractérisée par un virage à 180° dans l'histoire contemporaine du Cambodge puisque le peuple échappe alors à la tragédie qui lui était imposée par le régime khmer rouge.

Deuxième étape Les Accords de paix de Paris du 23 octobre 1991 posent le cadre dans lequel le Cambodge est reconnu en tant qu'État pleinement légitime et souverain. En tant que nation, le Cambodge passe par un processus politique de réconciliation nationale, suscitant ainsi la tenue d'élections générales avec le concours de l'Organisation des Nations-Unies en vue de la création d'une assemblée constituante et de la restauration du Royaume du Cambodge sous la direction de l'ancien roi Norodom Sihanouk. L'Assemblée constituante est donc créée à la suite d'élections libres et générales tenues au scrutin secret, préalables à la création de l'Assemblée nationale et du Gouvernement royal. La Constitution, qui prévoit le multipartisme et le pluralisme dans la direction du pays, est ensuite adoptée en 1993.

Troisième étape Grâce à la politique du gagnant-gagnant menée par le premier ministre Hun Sen, le Gouvernement royal instaure pleinement la paix en 1998, recentrant ainsi ses efforts sur le développement politique et économique. Le Cambodge prépare seul, avec succès, les deuxièmes élections législatives à la fin des années 90 (1998).

Annexe 2 : Situation Actuelle de la Gouvernance au Cambodge

i. Cambodia's Governance

Extrait de : ADB, 2001, Key Governance Issues in Cambodia, Lao PDR, Thailand, and Viet Nam

The National Assembly promulgated Cambodia's sixth constitution in 1993. It amended it in March 1999 to establish the Senate, a new legislative body, to affect a political compromise between Cambodia's two main political parties.

The Constitution provides that Cambodia is a multiparty, liberal democracy in which the Cambodian people are masters of their country and exercise their powers through the National Assembly, the Senate, the royal government, and the judiciary. The legislative, executive, and judicial branches of government are separate and all citizens have the right to establish associations and political parties.

As head of state for life, the king reigns as a symbol of unity, but does not govern the nation. Future kings will be appointed by the Royal Council of the Throne, which consists of various political and religious leaders.

The constitution recognizes the rule of law and human rights as enshrined in the Universal Declaration of Human Rights. Every citizen is equal before the law, with the same rights, freedoms, and obligations regardless of race, color, sex, language, religion, political affiliation, or social status. The constitution also guarantees freedoms of expression, the press (along with the 1995 Law on Press Regime), publication, and assembly.

Transition of Political, Legal, and Economic Systems in Cambodia				
Years	Legal system	Political system	Political power	Economic system
Before 1953	French-based civil code and judiciary	Under the French protectorate	Held by the French	Colonial
1953-1970 (The Kingdom of Cambodia)	French-based civil code and judiciary	Constitutional monarchy	Held by Prince Norodom Sihanouk as prime minister	Market and then nationalization
1970-1975 (The Khmer Republic)	French-based civil code and judiciary	Republic	Held by Lon Nol	Market, war economy
1975-1979 (Democratic Kampuchea)	Legal system destroyed	All previous systems abolished, extreme Maoist agrocommunism	Khmer Rouge	Agrarian, centrally planned
1979-1989 (The People's Republic of Kampuchea)	Vietnamese communist model	Communist party, central committee, and local committees	Cambodian People's Party (Vietnamese backed)	Soviet-style central planning
1989-1993 (The State of Cambodia)	Greater economic rights	Communist party, central committee, and local committees	Cambodian People's Party (Vietnamese backed)	Liberalized central planning
1993-present (The Kingdom of Cambodia)	French-based civil code combined with common law in certain sectors	Constitutional monarchy	Shared between FUNCINPEC* and the Cambodian People's Party	Transition to a market economy

* National United Front for an Independent, Neutral, Peaceful, and Cooperative Cambodia.

Economic System

Cambodia's economic system is based on a market economy. Citizens may sell their products and Khmer legal entities can own private property. The state may only confiscate property when in the public interest and upon payment of fair compensation.

The state has five main roles in the economy. First, it has the right to collect taxes, determine the national budget, and manage the monetary and financial system. Second, it controls, uses, and manages state properties (mineral and natural resources, bodies of water, bases for national defense, and so on). Third, it promotes economic development, especially in agriculture, handicrafts, and industry. Fourth, it protects the environment and oversees the management of natural resources. Finally, it protects consumers from illegal, counterfeit, or expired goods that could affect their health.

The state is obligated to protect citizens' rights to obtain a quality education for at least nine years, with free provision of both primary and secondary education. To this end it must establish a comprehensive, standardized educational system throughout the country; adopt curricula based on modern pedagogical principles; and oversee public and private schools.

The state is also responsible for providing health services and support for the socially vulnerable, specifically, disease prevention, medical treatment, and free medical consultations and maternity services for poor citizens, especially in rural areas. The state must support children, mothers, the disabled, and the families of combatants who gave their lives for the nation. A social security system is being planned.

Cambodia has adopted a policy of permanent neutrality, nonalignment, and peaceful co-existence with all other countries. The constitution prohibits the invasion of any country and interference in any other country's internal affairs. Cambodia may not enter into any military alliance that is incompatible with its policy of neutrality. Except within the framework of a UN request, foreign military bases are not allowed on Cambodian territory and Cambodia may not station troops abroad. The state does reserve the right to receive foreign assistance in military equipment and training of its armed forces for self-defense and the maintenance of public order. The manufacture, use, or storage of nuclear, chemical, or biological weapons in Cambodia is prohibited.

The Public Sector

The Legislature

The National Assembly holds primary legislative power, and the Senate's main role is to review draft laws the National Assembly has approved. The National Assembly has become more active since the formation of a new coalition government in late 1998. It has enacted several new laws critical for the improvement of governance, such as the Financial Institutions Law and the Audit Law. In addition, television broadcasts of debates have increased the transparency of the legislative process. Meanwhile, the Senate is investigating complaints about illegal confiscation of land and has recommended amending the constitution to ensure that it has adequate time to review proposed laws.

The power to initiate legislation rests jointly with the prime minister and members of the National Assembly and Senate. To date these two bodies have played a limited role in drafting legislation. Most draft legislation originates with the Royal Government of Cambodia (RGC), which is the Council of Ministers. The Assembly has simply tended to re- view and enacts bills drafted by the RGC, often without being given sufficient time and lacking the requisite expertise. Also the

legislature rarely receives copies of regulations or decisions by the RGC or ministries related to laws enacted. This contributes to imbalance in the system of checks and balances.

This imbalance is partly associated with a short- age of financial and human resources available for the National Assembly and Senate compared with the RGC. Such shortages are particularly noticeable with respect to technical and financial expertise. Currently, the National Assembly and Senate receive little technical assistance from donors compared with the RGC. Ultimately, this will adversely affect the quality of good governance.

As is noted below, Cambodia is about to embark on a process of local democratization through the forthcoming election of councilors to over 1,600 commune/sangkat councils. While present indications are that this will herald only a mild form of decentralization, some observers within and outside government remark that the creation of local governments at commune level will prove only the first in a series of events that may dramatically change the way localized, regional, or special interest constituencies are reflected in national politics.

The Executive

Executive power rests with the RGC, which directs the civil administration and armed forces. In 1999 Cambodia had 163,000 civil servants, or 1.4 per 100 citizens. Some 21,000 people classified as “special status,” such as commune personnel and village chiefs, are also on the RGC’s payroll. In addition, the RGC also employs 143,000 (in 1998) military personnel, or 12.5 per 1,000 citizens, a figure much higher than that in ASEAN and neighboring countries. Public security forces stand at 66,000 (in 1998), plus another 40,000 special status staff (military and commune militia). In recent years nearly half the government budget has gone for military and security expenses, although the Government is currently pursuing demobilization.

The RGC has undertaken several key reforms of public finance and administration since 1993. For example, the 1993 Organic Budget Law has helped fight inflation and bring about macroeconomic stability, and the 1997 Law on Taxation has improved the Government’s revenue raising capacity. The RGC has also attempted to carry out administrative reform with the support of UNDP and the European Union (EU) and to address some of the following issues to improve governance.

Low salaries in the public sector are perhaps the most fundamental structural problem, with direct implications for the sector's accountability and transparency (or lack thereof). If this issue is not addressed, it is likely to remain as a major obstacle to all governance reforms.

Between 1994 and 1998 total public revenues were between 8.5 and 9.5 percent of gross domestic product (GDP), one of the lowest proportions among countries. Until 1992, when the government introduced the value-added tax (VAT), the main source of public revenues, 6.3-6.5 percent of GDP, had been customs duties. The Ministry of Economy and Finance (MEF) is currently undertaking several measures to improve revenue enhancing capacity, and during 1988/89 public revenue increased to approximately 11 percent of GDP.

Despite substantial increases in planned budgetary allocations in the 1999 budget to shift expenditures away from the military and security toward social and economic development, funds reaching public hospitals, health centers, and rural development projects are still insufficient. The RGC aims to address the issue of inefficient management of public expenditure through three policy instruments: the Accelerated District Development System, the Priority Action Program, and the Law on the Financial Regime and Provincial and Municipal Property. In addition, the leakage of public funds indicates that the system does not meet acceptable standards of fiscal accountability and transparency.

The RGC has two accountability institutions for audits: the newly established Ministry of Parliamentary Relations and Inspection and inspection departments within each ministry. However, these institutions have no real independence from the executive branch. There is, for instance, no internal audit function within the public service and there is little connection between political commitments to plans or priority actions and how resources are subsequently allocated or utilized. The National Assembly recently passed the Audit Law to establish an independent audit authority with the power to carry out external audits.

The Council of Administrative Reforms has initiated some important steps to address the lack of organizational structures conducive to effective and efficient service delivery, and a civil service census and functional analysis are already underway. The reform also envisages establishing a human resource management information system, creating core groups, and reintegrating "excess" civil servants into the private sector.

The administrative structure is highly centralized and local authorities have little autonomy. While provinces were recently made responsible to prepare integrated multi-year plans, at present few functions have been assigned to them beyond the delivery of centrally planned and financed public services. Given this situation, local administrators and people have insufficient opportunities to participate in policy formulation or decisions about how public resources will be allocated or services delivered in their administrative area. In the past two years, however, the Government has declared its commitment to devolve selected powers and functions, and corresponding resources, to elected Commune Councils. Two laws, the Law on Commune Administrative Management and the Commune Election Law, will soon be promulgated to make communes the “primary agents of local development.” To complement this, the government has also indicated that it will simultaneously deconcentrate key line ministry functions to province level authorities. His Excellency Sok An announced, “the decentralization of the government towards the communes will only work if supporting functions are also deconcentrated to the Provinces and Districts” (RGC 2000). Legislation empowering province governors to function as “main coordinators and promoters of provincial development” is expected during 2001.

Downsizing the huge defense and security forces is an urgent issue that requires a new vision for the armed forces and police. However, their ideal size is difficult to assess without determining their new roles in post-conflict Cambodia. Military and security agencies need to promote professionalism, train their staff to observe new codes of conduct, and develop relevant skills. A reassessment of the roles of the military and police is under way.

The Judiciary

The judiciary has four distinct components: the Constitutional Council, formed in 1998; the Supreme Council of Magistracy, established in 1994; the courts; and the prosecutors. The Constitutional Council safeguards the constitution and decides cases involving the election of National Assembly and Senate members. The Supreme Council is the prime guardian of the judiciary’s independence and is the only body empowered to discipline and appoint judges and prosecutors. The Supreme Court and Appeals Court are located in Phnom Penh, and each province and municipality has lower courts. There is also a military court. As of 1999 Cambodia had 117 judges and 54 prosecutors.

The RGC is currently pursuing a number of judicial reforms, including drafting key laws defining courts, drawing up plans to expand or re-habilitate selected court facilities, and establishing an inter-ministerial Council on Judicial Reform.

An independent, capable, and uncorrupted judiciary is the foundation of the rule of law and underpins the development of a market economy. Unfortunately, Cambodia's judiciary does not yet meet acceptable standards in this regard. The decimation of the legal sector in the 1970s and the socialist legal principles and processes instituted in 1980s still have a strong influence on the legal system.

Even though the constitution establishes an independent judiciary, the gap between this vision and reality remains large. From a governance point of view, an independent judiciary is vital to a working system of checks and balances among government branches and to overall accountability.

Only 33 percent of judges and prosecutors have any formal legal education, and like other civil servants receive a salary that is less than a living wage. Regarding financial resources, only a tiny fraction of the government budget was allocated for the judiciary. Thus the general perception that the court system is riddled with corruption is hardly surprising.

The procedures for forwarding draft laws to the Constitutional Council are applied inconsistently. Only organic laws are consistently sent to the council for review. Contrary to the constitution, other laws are sometimes forwarded directly to the king for promulgation without prior council review. Even though the constitution requires rules governing how judges, prosecutors, and the judiciary in general function, none currently exist except an old law that leaves many issues of jurisdiction among courts unsettled, and provides no standard for resolving jurisdictional disputes.

Civil Society

The concept of 'civil society' is not automatically applicable to Cambodia, given efforts described above to annihilate non-state power and legitimate authority. NGOs and 'private sector' have only just begun to be constructed.

The Private Sector

Since 1993 the Government has vigorously promoted the transition to a market economy and the development of a private sector framework. Laws regulating the private sector include the 1994 Law on Investment, the 1995 Law on Organization and Functioning of a Council for Development in Cambodia and the Cambodia Investment Board, and the 1997 Law on Taxation. New institutions were created to enforce these laws. The economy has started to recover since the downturn of 1997–1998, and its growth rate was around 4 percent in 1999. While the RGC’s efforts thus far deserve credit, challenges remain.

One of the most pressing governance issues is resolving dispute concerning access and tenure to land, forest, and fisheries resources. The lack of a clear legal framework and weak institutional capability to enforce existing laws are major obstacles to private sector development and contribute to increasing landlessness by the poor. In this regard, research supported by NGOs has demonstrated the link between unchecked abuse of state power, rising landlessness and the incidence of poverty, particularly in the northwestern region

Another issue is provision of a more complete legal framework for the private sector. Businesses need clear rules that, for instance, guarantee their property rights, resolve commercial disputes, regulate anticompetitive conduct, and limit state interference. Promoting fair and consistent enforcement of laws is also important. Laws help private sector development only if they are applied and enforced. Setting up monitoring systems to enforce newly enacted laws and to strengthen the enforcement capacities of relevant agencies may be useful.

A related issue is improving transparency in laws and regulations. Increased transparency would greatly reduce transaction costs for business, provide a level playing field for all players, and facilitate private sector development.

Non-Government Organizations

According to a recent study, NGOs account for between 30% and 50% of the technical assistance expenditure in Cambodia, the bulk of which is delivered to and through local institutions. The significance of the NGO sector (for both technical assistance and service delivery) has been rapidly increasing: “The greatest increase in disbursements has been through NGOs where there has been an annual average increase in disbursements of over 100%, with

total disbursements in core resources of NGOs in 1999 of US\$55 million.” NGOs in Cambodia are also distinguished in that many have long standing working relations with the various line Ministries at Province and District level and, arguably, the greatest skill base for participatory planning, community facilitation and local level training which is relied upon by government is to be found in the NGO sector. The number of NGOs increased dramatically after the 1991 Peace Accords, with around 300 international and Cambodian NGOs involved in more than 500 projects officially reported in 1998. Total disbursements by NGOs accounted for \$83 million in 1998, of which \$10.6 million were distributed by Cambodian NGOs. The Government’s attitude toward NGOs is liberal and no specific laws regulate them.

Other civil society organizations have also emerged since 1991. Establishment of the Cambodian Bar Association in 1995 was a notable development. Among civil society organizations, the financial position of Cambodian NGOs is generally weak and highly dependent on foreign sources of funding. Some NGOs appear to be under the strong influence of political parties, while others reportedly abuse their NGO status. However, many are providing much needed development services.

Participation by civil society promotes public sector accountability and transparency and gives people opportunities to influence policy making. The emergence of civil society appears to be gradually influencing decision making in the public sector, although more needs to be done.

The lack of a legal framework for NGOs may allow some NGOs to abuse their status or give government officials the discretion to issue arbitrary decisions on the status of NGOs. Some contend that the public sector currently has more pressing issues to worry about than regulating NGOs.

The Media

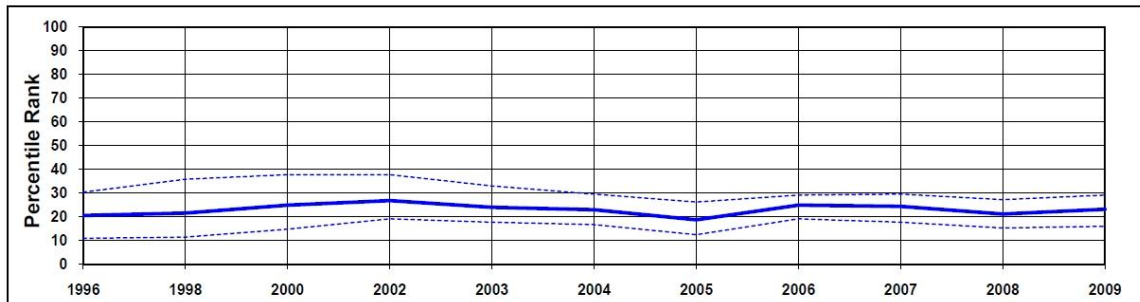
In the 1980s media organizations were used for political party propaganda, and no privately-owned media existed. Currently Cambodia has more than 200 newspapers and magazines, including several foreign language newspapers, and a number of television and radio stations. The constitution guarantees the freedom of expression, press, and publication. The Press Law creates a legal framework.

While the Press Law guarantees more freedom than equivalent laws in other countries in Southeast Asia, journalists worry that vague definitions of terms present a risk that could be used as excuses to suppress the freedom of the press. Television and radio stations are unregulated, but the need for such regulations will increase as more organizations enter the media market. Good broadcast law helps to promote free and balanced broadcast media and to curb the influence of political parties during events such as elections. However, most journalists reportedly lack professional skills and do not appear to follow any code of ethics set by the journalists' associations. Accepting bribes appears to be a common practice. Nevertheless, some positive changes have been observed, including the provision of similar news coverage by media regardless of their political background and a broadening of coverage toward more social and development issues.

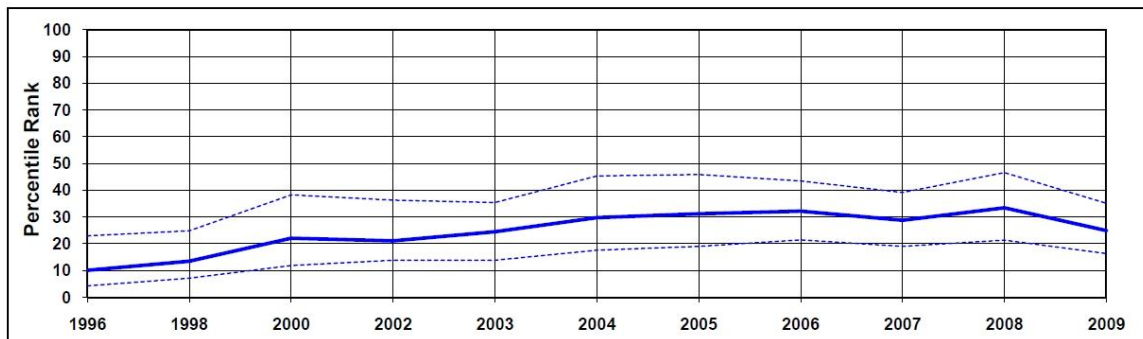
ii. Cambodia Governance Indicators (1996-2009)

Extrait de : World Bank, 2010, Worldwide Governance Indicators (Country Data Report)

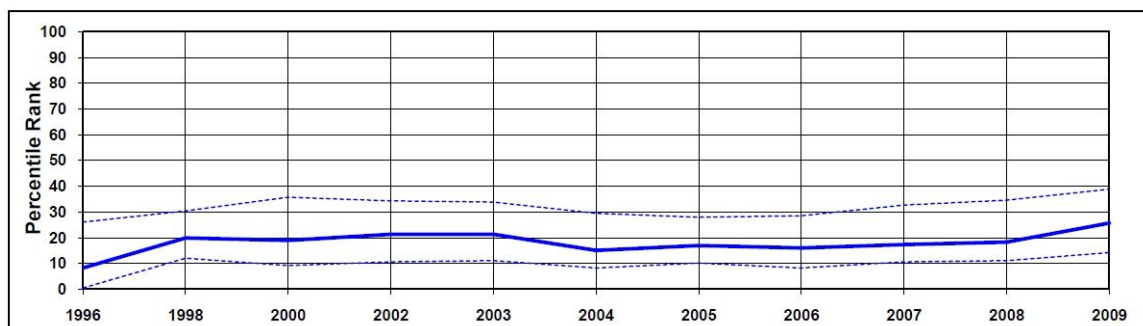
Aggregate Indicator: Voice & Accountability



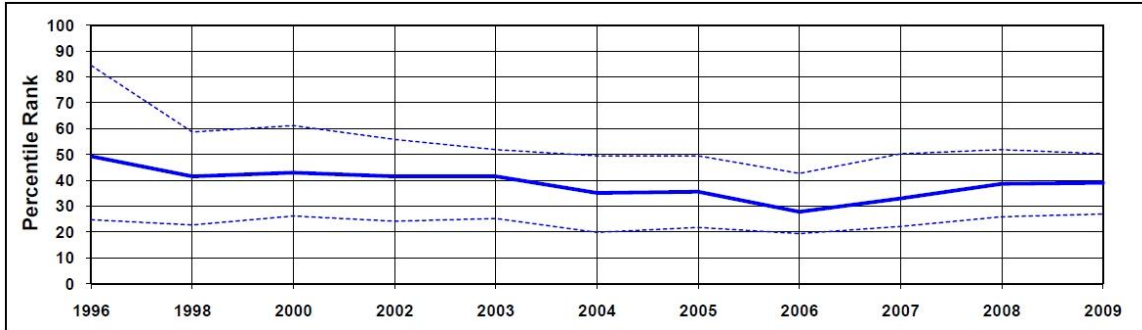
Aggregate Indicator: Political Stability and Absence of Violence



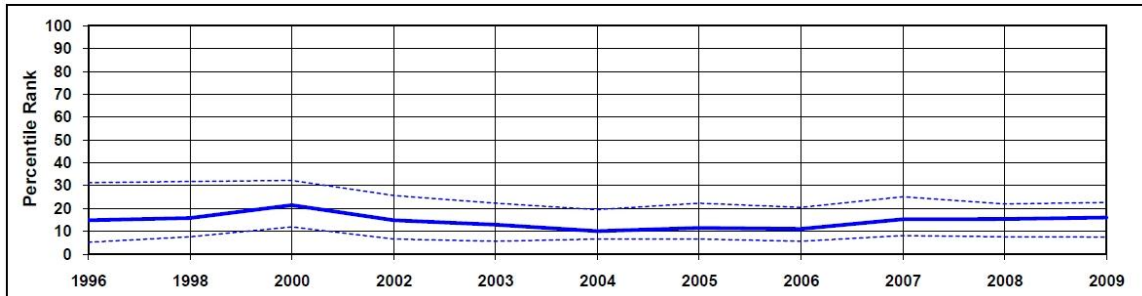
Aggregate Indicator: Government Effectiveness



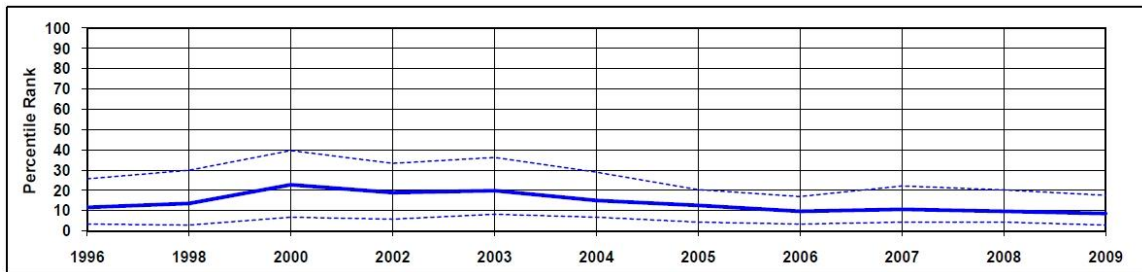
Aggregate Indicator: Regulatory Quality



Aggregate Indicator: Rule of Law



Aggregate Indicator: Control of Corruption



Annexe 3 : Les échantillons dans les enquêtes d'opinion sur le climat de l'investissement au Cambodge

i. Cambodia Productivity and Investment Climate Surveys : PICS (Banque Mondiale, 2003)

Sample Size : 500 firms

<i>Firm Activity (%)</i>	
Textile	0.4
Garment	12.33
Rural Water & Drinking Water	5.37
Construction Materials-services/Metals	10.54
Restaurants & Hotels	11.33
Information Technology/Electronics	9.34
Tourism	10.54
Agro / Processing (Rubber, sugar cane..)	13.92
Transportation / Shipping	6.76
Trade	9.74
Electric Power Providers	9.74
<i>Firm Location (%)</i>	
Phnom Penh	60.24
Battambang	7.55
Siem Reap	15.11
Sihanouk Ville	9.94
Kampong Cham	7.16

ii. Executive Opinion Survey (EIC, 2005)

Sample Size : 100 firms

Sample Structure for the Executive Opinion Survey 2005 in Cambodia

	Phnom Penh	Kandal	Siem Reap	Kampong Cham	Total
Agriculture	6	1	0	0	7
Industry	37	3	0	1	41
Garment Factories	25	3	0	1	29
Others	12	0	0	0	12
Service	32	0	20	0	52
Hotels & Restaurants	6	0	20	0	26
Financial Intermediations	10	0	0	0	10
Others	16	0	0	0	16
Total	75	4	20	1	100

Sample Distribution by Ownership Nationality

	Garment	Hotels	Financial Institutions	Others	Total
Domestic owned	2	17	6	18	43
Foreign owned	27	9	4	17	57
Total	29	26	10	35	100

iii. Investment climate survey in Cambodia (ERIA, 2008)

Sample Size : 76 firms

Number of sampled firms by location and business type

Type of Business	Phnom Penh 62 firms			Sihanouk Ville 6 firms		Bavet 8 firms		Total 76 firms			
	IZ	SEZ	Outside	SEZ	Outside	SEZ	Outside	IZ	SEZ	Outside	Total
Food, beverages and tobacco	0	0	4	0	1	0	0	0	0	5	5
Garments and textiles	15	0	37	2	2	1	1	15	3	40	58
Metal products	1	1	0	1	0	3	0	1	5	0	6
Real estate and construction	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	2
Footwear	1	1	2	0	0	1	0	1	2	2	5
Total	17	2	43	3	3	7	1	17	12	47	76

Number of sampled firms by location and business type

Type of Business	Phnom Penh 62 firms			Sihanouk Ville 6 firms		Bavet 8 firms		Total 76 firms			
	IZ	SEZ	Outside	SEZ	Outside	SEZ	Outside	IZ	SEZ	Outside	Total
Food, beverages and tobacco	0	0	4	0	1	0	0	0	0	5	5
Garments and textiles	15	0	37	2	2	1	1	15	3	40	58
Metal products	1	1	0	1	0	3	0	1	5	0	6
Real estate and construction	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	2
Footwear	1	1	2	0	0	1	0	1	2	2	5
Total	17	2	43	3	3	7	1	17	12	47	76

Share of firms by nationality of foreign investors

Country	Total	Phnom Penh	Sihanouk Ville	Bavet
Hong Kong	16.7	20.3	0.0	0.0
Indonesia	1.4	1.7	0.0	0.0
USA	4.2	3.4	0.0	14.3
Philippines	1.4	0.0	16.7	0.0
Taiwan	29.2	25.4	16.7	71.4
China	26.4	23.7	66.7	14.3
Korea	6.9	8.5	0.0	0.0
Malaysia	6.9	8.5	0.0	0.0
Bangladesh	1.4	1.7	0.0	0.0
Singapore	4.2	5.1	0.0	0.0
Japan	1.4	1.7	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Références bibliographiques

- Acemoglu D., Johnson S. et Robinson J.A. (2005), “Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth”, in Aghion et Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1 A. Amsterdam: North-Holland: 385-472.
- Ardinat G. (2010), “Cartographie l’Indice mondial de la compétitivité du forum de Davos”, Mappemonde No 98, Université d’Avignon
- Aghion P. et Howitt P. (2006), “Joseph Schumpeter Lecture – Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 4, n° 2-3, pp. 269-314.
- Ajan A., Graber S. et Montreuil F. (2006), “La fiscalité influence-t-elle les choix de modes d’entrée à l’étranger?”, Cahier de recherche 2006-04, ESG-UOAM.
- Alam Q., Ullah Mian M.E. et Smith R. (2005), “The Impact of Poor Governance on Foreign Direct Investment: The Bangladesh Experience”, Annual Conference of the Network of Asia-Pacific Schools and Institutes of Public Administration and Governance (NAPSIPAG), ADB and NAPSIPAG Beijing, 5–7 December 2005
- Alaya M. (2004), “Investissement direct étranger et croissance économique : une estimation à partir d’un modèle structurel pour les pays de la rive sud de la méditerranée”, CED, Université Montesquieu-Bordeaux IV
- Alchian A.A. et Demsetz H. (1972), “Production, Information Costs, and Economic Organization”, *American Economic Review*, 72 : pp. 777-795.
- Apaza C. (2008), “la pertinence des « indicateurs mondiaux de la gouvernance » : un débat scientifique en cours”, *Revue française d’administration publique*, 2008/3, No. 127, pages 591 à 599
- Arndt C. et Oman C. (2006), “Uses and Abuses of Governance Indicators”, Études du Centre de Développement de l’OCDE, Paris.
- ADB (2002), “CAM, Agriculture Sector Development Program”, Draft final report, TA 3695, September 16.

- ADB (2006), “The Mekong region, Foreign Direct Investment”, ADBInstitute, August.
- ADB (2007), “Cambodia” in *Asian Development Outlook 2007*
- Amnesty International, (2006), “Cambodge : Le gouvernement doit tenir ses engagements en matière de droits humains”, Déclaration Publique, Jeudi 2 mars 2006
- Bailey P. (2009), “Cambodia’s investment climate: Macroeconomic environment and perception of manufacturing firms” in Uchikawa S. (ed), *Major Industries and Business Chance in CLMV Countries*, BRC Research Report, Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization
- Basu A. et Srinivasan K. (2002), “Foreign Direct Investment in Africa - Some Case Studies”, IMF Working Paper no. 0261, P 40.
- Bates R.H. (1995), “Social Dilemmas and Rational Individuals: An Assessment of the New Institutionalism”, in Harriss, Hunter et Lewis (eds.), *The New Institutional Economics and Third World Development*, Routledge, Londres, pp. 27–48.
- Baudry B. (1995), *L'économie des relations interentreprise*, Paris, La découverte
- Becchetti L. et Kobeissi N. (2009), “Role of Governance and Institutional Environment in Affecting Cross Border M&As, Alliances and Project Financing: Evidence from Emerging Markets”, CEIS Tor Vergata, Research paper series, Vol. 7, Issue 6, No. 156
- Bénassy-Quéré A., Coupet M. et Mayer T. (2005), “Institutional Determinants of Foreign Direct Investment”, CEPII, N°2005 Avril
- Bengoa M. et Sanchez-Robles B. (2003), “Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin America”, *European Journal of Political Economy*, 19, 529-545.
- Berg J. et Cazes S. (2007), “The Doing Business Indicators: Measurement issues and political implications”, Economic and Labour Market Paper, 2007/6, ILO
- Berthelier P., Desdoigts A. et Ould Aoudia J. (2003), “profils institutionnels : Présentation et analyse d’une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés”, Ministère de l’Economie des Finances et de l’Industrie

- Bergstrand J.H., (1989), “The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition and the Factor Proportions Theory in International Trade”, *The Review of Economics and Statistics*, vol.71, n°1, pp.143-153
- Bevan A.A. et Estrin S. (2000), “The Determinants of FDI in Transition Economies”- Centre for New and Emerging Markets, Discussion Paper
- Bevan A.A. et Estrin S. (2004), “The determinants of foreign direct investment into European transition economies”, *Journal of Comparative Economics*, 32, 775–787
- Blomström M. et Kokko A. (2003), “Human capital and Inward FDI”, working paper No.167, Stockholm school of Economics.
- Bonny J.B. (2005), “Mauvaise gouvernance et faibles investissements directs étrangers en Haïti”, Conférence Générale sur *l'Insécurité et Développement*, Association Européenne des Instituts de Recherche et de Formation en matière de Développement (EADI), 21 - 24 September 2005, Bonn.
- Boujedra F. (2004), “Risque pays, IDE et crises financières internationales”, Document de recherche, Laboratoire d'Économie d'Orléans LEO, P. 49.
- Brunetti, A., Kisunko G. et Weder B. (1998), “Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector”, *World Bank Economic Review*, vol. 12 n° 3, p.353-384.
- Brainard S.L. (1993), “A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration”, NBER Working Paper n°4269
- Burky S. et Perry G. (1998), *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matters*, Washington, D.C., World Bank.
- Busse M. et Groizard J.L. (2008), “Foreign Direct Investment, Regulations and Growth”, *The World Economy*, Volume 31/July, Issue 7, pages 861–886.
- Banque Mondiale/World Bank (2000), “Investment Climate Surveys for Bangladesh, China, India and Poland”, Washington, DC.
- Banque Mondiale/World Bank (2001), *Rapport sur le développement mondial 2000-2001: Combattre la pauvreté*, Washington, DC.

- Banque Mondiale/World Bank (2002), “Cambodia, governance and corruption diagnostic: Evidence from Citizen, Enterprise and Public Official Surveys” Cambodia: The World Bank.
- Banque Mondiale/World Bank (2003), “Towards a Private Sector -Led Growth Strategy for Cambodia”, Volume 1: Value Chain Analysis, the World Bank Global Development Solutions, LLC, East Asia and Pacific Region, WB/GDS
- Banque Mondiale/World Bank (2004a), “Cambodia, Seizing the Global Opportunity: Investment Climate Assessment and Reform Strategy for Cambodia”, Prepared for the Royal Cambodian Government by the World Bank Group, Report No. 27925-KH
- Banque Mondiale/World Bank (2004b), *Rapport sur le Développement dans le monde 2005 : un meilleur climat de l'investissement pour tous*, Washington, D.C.: Banque Mondiale & Oxford University Press.
- Banque Modiale/World Bank (2005), *Doing Business 2005: Removing obstacles to growth*, the World Bank, the International Finance Corporation and Oxford University Press.
- Banque Modiale/World Bank (2007), *Doing Business 2007: How to reform*, the World Bank and International Finance Corporation.
- Banque Modiale/World Bank (2008), *Doing Business 2008*, the World Bank and International Finance Corporation.
- Banque Mondiale/World Bank (2009), “Sustaining Rapid Growth in a Challenging Environment: Cambodia Country Economic Memorandum”, Poverty Reduction and Economic Management Sector Unit, East Asia and Pacific Region
- Banque Modiale/World Bank (2009), *Doing Business 2009*, the World Bank and International Finance Corporation.
- Banque Modiale/World Bank (2010), *Doing Business 2010: Réformes en ces temps difficiles*, the World Bank and International Finance Corporation.
- Camdessus M. (1997), “Fostering an Enabling Environment for Development”, Address by Managing Director of the International Monetary Fund at the High-Level Meeting of the UN Economic and Social Council Geneva, Switzerland, July 2, 1997

- Campos J., Lien D. et Pradhan S. (1999), “The Impact of Corruption on Investment; Predictability Matters”, *World Development* Vol. 27 pp. 1059-67.
- Cassen B. (2001), “Le piège de la gouvernance”, in *Le monde diplomatique*, Juin 2001
- Cavalcanti T., Magalhaes A. et Tavares J. (2008), “Institutions and Economic Development in Brazil”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 48, 412-432.
- Caves R. (1996), *Multinational Firms and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cette G., Givord P. et Epaulard A. (2008), “Croissance de la productivité : le rôle des institutions et de la politique économique”, *Economie et Statistique*, N° 419-420.
- Charles C., Dijakovic V., Kaempfer M. et Kozlova M. (2007), “Quelles utilisations pour les indicateurs de gouvernance?” in Note d’analyse sur *Utilisation des indicateurs de gouvernance*, Institut de recherche et débat sur la gouvernance, Paris.
- Channell W. (2007), “Environnement des affaires : us et abus des indicateurs Doing Business”, Conférence sur *Creating better business environments for enterprise development: African and global lessons or more effective donor practices*, Accra, nov. 2007.
- Chow G. (2008). “Another look at the rate of increase in TFP in China”, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, No. 6, pp. 219-224
- Cleeve E. (2008), “How effective are fiscal incentives to attract FDI to sub-Saharan Africa?”, *The Journal of Developing Areas*, Volume 42, Number 1, pp. 135-153
- Coase R.H. (1937), “La nature de la firme”, *Revue Française d’Economie*, 2 (1) 1987
- Coase R.H. (1984) “The New institutional Economics” *Journal of Institutional and Theoretical Economic*, 140 : pp. 229-231.
- Coase R.H. (1999), “The Task of the Society”, *ISNIE Newsletter*, Fall 1999, Vol. 2 (2) : pp. 1-6. (<http://www.isnie.org/Newsletters/NL3.pdf>) [23/04/05]
- Commons J. (1931), “Institutional Economics” in Samuels W.J., (1988) (ed.), *Institutional Economics*, Vol. I, Elgar E. Publisher

- Corei T. (1995), *Economie institutionnaliste : les fondateurs*, Economica, Economie poche, Paris.
- CDRI (2000), “Cambodia: Enhancing Governance for Sustainable Development”, Working Paper 14, Phnom Penh.
- CDRI (2001), “The Garment Industry in Cambodia: Performance, Challenges and Policies” in *Cambodia’s Annual Economic Review*, Cambodia Development Research Institute, Phnom Penh.
- CDRI (2004), *Cambodia Development Review*, Vol. 8 (3), Cambodia Development Research Institute, Phnom Penh.
- CNUCED/UNCTAD (1996), “Incentives and Foreign Direct Investment, Current Studies”, Series A, No. 30, New York and Geneva: United Nations.
- CNUCED/UNCTAD (1998), *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, New York & Geneva: United Nations.
- CNUCED/UNCTAD (1999), “Investissements étrangers de portefeuille et investissements étrangers directs: caractéristiques, similitudes, complémentarités et différences, incidences décisionnelles et impact sur le développement Questions à examiner”, Conseil du Commerce et du Développement, Note du secrétariat de la CNUCED.
- CNUCED/UNCTAD (2000), “Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey”, ASIT Advisory Studies, Genève.
- CNUCED/UNCTAD (2002a), “La contribution de l’investissement étranger direct au développement: politiques visant à accroître le rôle de l’IDE aux niveaux national et international – questions de politique générale à examiner”, Note du secrétariat
- CNUCED/UNCTAD (2002b), *World Investment Report*, Genève, United Nations
- CNUCED/UNCTAD (2004), “Rapport 2004 sur les Pays les Moins Avancés: Commerce international et réduction de la pauvreté”, New York & Genève: Nations Unies.
- CNUCED/UNCTAD (2006), “Orientation des politiques pour la promotion de l’investissement”, Note du secrétariat de la CNUCED, Geneva

- CNUCED et CCI (2003), *An investment guide to Cambodia : Opportunities and conditions*, UNCTAD and The International Chamber of Commerce, United Nations, New York and Geneva
- CREAM (2006), “L’étude sur les facteurs culturels du climat d’investissement à Madagascar” Le Centre de recherches, d’études et d’appui à l’analyse économique à Madagascar
- CSD (2006), “Annual Report : The court watch project”, October 2005 - September 2006, Center for Social Development, Phnom Penh.
- CSI (2009), “Doing Business 2010 : La Banque mondiale décourage l’extension de la protection sociale”, La Confédération syndicale internationale (CSI), Bruxelles
- Daniele V. et Marani U. (2006), “Do institutions matter for FDI? A Comparative analysis for MENA countries”, MRPA paper No 2426, June 2006.
- Daude E. et Stein C. (2001), “The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment”, Inter-American Development Bank, March.
- Davis L.E. et North D.C. (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.
- D’Albert Y.R. (2004), “Réforme légale et judiciaire”, Intervention de l’ambassadeur de France, Réunion préparatoire au groupe consultatif, 10 septembre 2004
- De P. (2010), “Governance, Institutions, and Regional Infrastructure in Asia”, ADB Institute, Working Paper Series No. 183 January 2010
- Delvert J. (1979), “La paysannerie khmère avant 1970”, *Mondes en Développement* (28) : 732-49.
- Demekas D., Horváth B., Ribakova E. et Wu Y. (2007), “Foreign Direct Investment in European Transition Economies: The Role of Policies”, *Journal of Comparative Economies*, 35 (2), 369-386.
- Dixit A. (2009), “Governance Institutions and Economic Activity”, *American Economic Review*, 99(1): 5–24.

- Djaowe J. (2009), “Investissements Directs Etrangers (IDE) et Gouvernance : les pays de la CEMAC sont-ils attractifs ?”, *Revue africaine de l'Intégration*, Vol. 3, No. 1, janvier 2009.
- Drabek Z. et Payne W. (2001), “The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment”, World Trade Organization, Economic Research and Analysis Division Working Paper #ERAD-99-02.
- Du Marais B. (2006), “Des indicateurs pour mesurer le droit ? - Les limites méthodologiques des rapports Doing Business” (éd), La Documentation Française 01/09/2006
- Dutraive V. (1993), “La firme entre transaction et contrat : Williamson éponge ou dissident de la pensée institutionnaliste”, *Revue d'Economie Politique*, 1 : pp. 83-105
- Duc C. et Lavallée E. (2004), “Les bases de données sur la gouvernance”, Séminaire ACI sur *Mondialisation, Globalisation et Gouvernance*, mai 2004, *Cahiers de Recherche d'EURISCO* (Université Paris Dauphine) n° 2004-12
- Dunning J.H. (1980), “Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests”, *Journal of International Business Studies*, 11: 9-31.
- Dunning J.H. (1993), “Multinational Enterprises and the Global Economy”, Wokingham, England and Reading, Mass.: Addison Wesley.
- Dunning JH. (1998), “Location and the Multinational enterprise: A neglected factor”, *Journal of International Business Studies*, Vol.29, No. 1, pp. 46-66.
- Dunning JH. (2002), “Determinants of Foreign Direct Investment: Globalisation-Induced Changes and the Role of FDI Policies”, in *Global Development Finance 2002*, World Bank, Washington DC.
- Dupuch S. et Milan C. (2005), “Les Déterminants des Investissements Directs Européens dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale”, *L'Actualité économique*, vol. 81, No. 3, p. 521-534.
- DCI (2003), “Private Sector Assessment for the Kingdom of Cambodia”, TA report for The Asian Development Bank, Ministry of Industry Mines and Energy, Development Consulting International

- DGCID (2007), “Les indicateurs de gouvernance”, Les Notes du jeudi No.71, Direction générale de la Coopération internationale et du développement, Ministère français des Affaires étrangères et européennes.
- Easterly W. (2005), “National Policies and Economic Growth: a Reappraisal”, in Aghion P. et Durlauf SN., (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, Chapter 15. North-Holland, Elsevier.
- Ebrahimi F. (2002), “Nobel Laureate North argues institutions have crucial role in economic growth”, *the IMF Survey*, June 10, IMF Institute, Washington, D.C.
- Egger P. et Winner H. (2005), “Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment”, *European Journal of Political Economy*, Elsevier, vol. 21(4), pages 932-952, December
- Emery J.T., Spence M.T., Wells L.T. et Buehrer T. (2000), “Administrative Barriers to Foreign Investment. Reducing Red Tape in Africa”, FIAS Occasional Paper 14, 2000
- Esso L.J. (2005), “Les déterminants des investissements directs étrangers entrants de la Côte d’Ivoire”, Lettre de politique économique de Cellule d ’Analyse de Politiques Economiques du CIRES (CAPEC), LPE N° 93, Abidjan
- EIC (2006a), “Cambodia Economic Watch”, Phnom Penh, Octobre 2006.
- EIC (2006b), “Corruption in private sector”, Phnom Penh
- EIC (2005), “Cambodia Competitiveness Report”, Phnom Penh, September 2005
- Feintrenie L., Jacqmin C., et Penot E. (2006), “L’exploitation agricole familiale au Cambodge depuis l’indépendance : le cas de la province de Kompong Cham”, *Cahiers d’études et de recherches francophones/Agricultures*. Volume 15, Numéro 6, 570-7, Novembre-Décembre.
- Firmin-Sellers K. (1996), *The transformation of property rights in the Gold Coast: an empirical analysis applying rational choice theory*, Cambridge Eng.: Cambridge University Press.
- Forti Schere A.L., Moreira C.A. et Castilhos C. (2000), “La concurrence pour la localisation des investissements étrangers au Brésil : les enjeux du choix de Ford pour Bahia”, Colloque sur *Mondialisation économique et gouvernement des sociétés :*

l'Amérique latine, un laboratoire ?, GREITD, l'IRD et les Universités de Paris I (IEDES), Paris 8 et Paris 13, Paris, 7-8 juin 2000.

- Fussell H., Harrison-Rexrode J., Kennan W.R. et Hazleton V. (2006), "The relationship between social capital, transaction costs, and organizational outcomes: A case study". *Corporate Communications*, 11(2), 148-161.
- Forum Economique Mondial (2006), *Global Competitiveness Report 2006-2007*, Septembre, Geneva, Switzerland.
- Forum Economique Mondial (2008), *Global Competitiveness Report 2008-2009*, Septembre, Geneva, Switzerland.
- Forum Economique Mondial (2009), *Global Competitiveness Report 2009-2010*, Septembre, Geneva, Switzerland.
- Forum Economique Mondial (2010), *Global Competitiveness Report 2010-2011*, Septembre, Geneva, Switzerland.
- FMI/IMF (2010), "Le FMI et la bonne gouvernance", Fiche Technique du Département des Relations Extérieures du FMI, Washington
- Garibaldi P., Mora N., Sahay R. et Zettelmeyer J. (2001), "What Moves Capital to Transition Economies?" Staff Papers, International Monetary Fund, Vol. 48, pp. 109-45.
- Gaillard M. (2001), "La réforme de la fonction publique au Cambodge : indicateur de la transition", *Revue Française d'Administration Publique*, No. 98, avril-juin, pp. 211-224.
- Gardère J.D. (2007), "Dossier spécial économie du Cambodge", in CCFC, *La lettre du Cambodge*, Janvier.
- Ghai Y. (2006), "Statement to the Human Rights Council", 26 September, United Nations Cambodia Office of the High Commissioner for Human Rights.
- Gislain J.J. (2000), "La naissance de l'institutionnalisme : Thorstein Veblen" in Bérard A., Faccarello G., (dir) *Nouvelle histoire de la pensée économique*, Tom III, La Découverte et Syros, Paris.

- Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. et Shleifer A. (2004), “Do Institutions Cause Growth?” NBER Working Paper No. 10568 Issued in June
- Globerman S. et Shapiro D., (2002), “National Political Infrastructure and Foreign Direct Investment”, Ottawa: Industry Canada Research Publications Program, Working Paper Number 37.
- Globerman S. et Shapiro D. (2003), “Governance Infrastructure and U.S. Foreign Direct Investment”, *Journal of International Business Studies*. 34:19-39.
- Graham M. et Krugman P. (1995), *Foreign Direct Investment in the United States*, Third Edition. Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Grégoir S. et Maurel F. (2003), “Les indices de compétitivité des pays : interprétations et limites” in M. Debonneuil et L. Fontagné, *Compétitivité*, rapport n° 40 du CAE, la Documentation Française, Paris.
- Guéry A. (2001), “Propriété, droit et institution dans l’institutionnalisme américain”, *Cahiers d’économie politique*, N° 40-41.
- Hakkala K., Norbäck P.J. et Svaleryd H. (2008), “Asymmetric Effects of Corruption on FDI: Evidence from Swedish Multinational Firms”, *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 90(4), pages 627-642, 07
- Hall P.A. (1993), “Policy Paradigms, Social Learning and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain”, *Comparative politics*, Vol.25, N°3.
- Hang C.N. (2005), *Economie du Cambodge : la lutte pour le développement*, MEF. Phnom Penh
- Hang C.N. (2007), “Bourse, assurance-vie, pétrole... Futurs tremplins pour le développement” in *Cambodge soir*, 30 Avril
- Harper D.A. (2003), *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, New York: Routledge.
- Hatem F. (2004), “Les indicateurs comparatifs de compétitivité et d’attractivité : une rapide revue de littérature”, Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII)

- Hausmann R. et Cortés P. (2001), “L'essor de l'IDE est-il favorable à la croissance ?” in OCDE, *Investissement direct étranger et autres flux financiers vers l'Amérique latine*, Mais-2001.
- Hel C. (2007), “Réflexion sur les conflits fonciers au Cambodge”, conférence sur *la réflexions sur le contentieux foncier et l'enregistrement au Cadastre*, URDSE, Juillet 2007, Phnom Penh.
- Hidane A., Bernoussi F. et Tourkmani M. (2002), “Diagnostic de l'attractivité du Maroc pour les Investissements Directs Etrangers”, Centre National de Documentation, Haut Commissariat au Plan, Royaume du Maroc
- Hill C. (2002), *International Business*, McGraw -Hill
- Hing T. (2006), *The Cambodian Investment Challenges in Global Competitiveness*, JICA Phnom Penh
- Hing T. (2003), *Cambodia's Investment Potential: Challenges and Prospects*, JICA Phnom Penh
- Ho O. (2004), “Determinants of Foreign Direct Investment in China: A Sectoral Analysis”, Proceedings of the 16th Annual Conference of the Association for Chinese Economics Studies, Australia (ACESA)
- Hodgson G.M. (1994), “The return of Institutional Economics” in Smelser and Swedberg, (eds) *The handbook of economic sociology*, Princeton (N.J.) : Princeton university press.
- Hodgson G.M. (2004), *The evolution of Institutional Economics : Agency, structure and Darwinism in Américan Institutionalism*, Routledge, London and New York
- Holec N. et Brunet-Jolivald G. (1999), “Gouvernance”, Centre de documentation de l'urbanisme (CDU), Paris.
- Iqbal K. et Shah A. (2008), “Truth in advertisement: How do worldwide governance indicators stack up?”, World Bank Institute, unpublished paper.\
- IFC/MPDF (2004), “Company registration in Cambodia: Why do firms stay informal?” Business Issues Bulletin, Cambodia No2

- Johnson I. (1997), “La gouvernance: vers une re-définition du concept”, Agence canadienne de développement international, Québec
- Kaufmann D., Kraay A. et Zoido-Lobaton P. (1999), “Aggrigating Governance Indicators”, Policy Research Working Paper, The World Bank Development Research Group, October
- Kaufmann D. et Kraay A. (2002), “Growth without governance”, Policy Research Working Paper Series 2928, The World Bank
- Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2005), “Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005”, The World Bank, September
- Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2006), “Governance matters V: aggregate and individual governance indicators for 1996-2005”, Policy Research Working Paper Series 4012, The World Bank
- Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2010), “The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues”, World Bank Policy Research Working Paper No. 5430
- Kelley M.N. (2001), “Assessing the investment climate in Haiti: Policy Challenges”, Workshop on *Foreign Direct Investment in the Caribbean Basin and Latin America*, Curacao : OECD.
- Khanna T. et Rivkin J.W. (2001), “Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets”, *Strategic Management Journal*, 22 (1), 45-74.
- Kolstad I. et Tøndel L. (2002), “Social development and foreign direct investments in developing countries”, Chr. Michelsen Institute, CMI Report R 2002:11
- Kooiman J. (1993), *Modern Governance: New Government-Society Interactions*, Londres, Sage Publications.
- Krugman P. (1994) “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*, March/April 2004
- Krugman P. (1995), “Growing World Trade: Causes and Consequences”. *Brookings Papers on Economic Activity*, Volume I. Washington, D.C.: Brookings Institute

- Lambsdorff J.G. (2003), “How corruption affects persistent capital flows”, *Economics of Governance*, vol. 4 n°3, p.229-243.
- Lamy P. et Laïdi Z. (2002), “La gouvernance, où comment donner sens à la mondialisation”, in Jacquet, Pisany-Ferry et Tubiana (dir.), *Gouvernance mondiale*, Rapport du Conseil d’Analyse Economique, La Documentation Française.
- Langlois R.H. (1986), “The New Institutional Economics: An Introductory Essay”, in Langlois, (ed.), *Economics as a Process, Essays in the New Institutional Economics*, New York.
- Lankes H.P. et Venables A.J., (1996), “Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments”, *Economics of Transition*, Vol.4, pp.331-347
- Le Galès P. (2003), “Le retour des villes européennes : sociétés urbaines, mondialisation, gouvernement et gouvernance”, Presses de Sciences Po, Paris.
- Le Texier T. (2005), “Quand la Banque mondiale entre en politique : outils et incidences d’une action politique déguisée”, Institut de recherche et débat sur la gouvernance – IRG, Paris.
- Lin J.Y. et Nugent J.B. (1995), “Institutions and economic development”, in Behrman et Srinivasan (eds), *Handbook of Development Economics*, Elsevier Science B.V.
- Mallampally P. et Sauvant K.P. (1999), “L’investissement direct étranger dans les pays en développement”, *Finances & Développement*, Vol.36, Numéro 1, pp.10-13.
- Markusen J.R. (1995), “The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade ”, *Journal of Economic Perspectives*, vol.9, n°2, pp.169-189
- Masron T.A. et Abdullah H. (2010), “Institutional Quality As A Determinant For FDI Inflows: Evidence From ASEAN”, *World Journal of Management*, Volume 2. No3. September 2010. Pp. 115 – 128
- Mathieu E. et Moingeon B. (2007), “La compétitivité de la France selon le Forum Economique Mondial : L’état des lieux avant les réformes”, HEC Actualité, Paris
- Mauro P. (1995), “Corruption and Growth”, *Quarterly Journal of Economics* (August), Vol. 110, 3: 681-712.

- Meisel N. et Ould Aoudia J. (2007), “Une nouvelle base de données institutionnelles : «profils institutionnels 2006 »”, *Les Cahiers de la DGTPE* – N° 2007-09
- Meisel N. et Ouls-Aoudia J. (2008), “La « bonne gouvernance » est-elle une bonne stratégie de développement ? ”, Agence Française de Développement, Document de travail N° 58
- Ménard C. (2003), “L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats”, *Cahiers d'économie politique*, n° 44 L'Harmattan.
- Ménard C. (2005), “A new institutional approach to organization” in Ménard et Shirley (eds). *Handbook of new institutional economics*, Boston-dordrecht: kluwer academic press.
- Méon P.G. et Sekkat K. (2007), “Revisiting the relationship between governance and foreign direct investment”, *Brussels Economic Review*, ULB-Université Libre de Bruxelles, vol. 50 (1), pages 41-61
- Meyer K. (1998), *Direct Investment in Economies in Transition*, Edward Elgar
- Michalet C.A. (1997), “Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment”, FIAS, occasional paper 10
- Moran T.H. (1998), “Foreign Direct Investment and Development”, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Morisset J. et Neso O.L. (2002), “Administrative Barriers to Foreign Investment in Developing Countries.” Policy Research Working Paper 2848. World Bank and International Finance Corporation Advisory Service, Washington, D.C.
- Mucchielli J.L. (1998), *Multinationales et mondialisation*, Paris: Éditions du Seuil.
- Mundell R. (1957), “International Trade and Factor Mobility”, *The American Economic Review*, vol.47, pp.321 335
- MEF (2004), “Public Financial Management Reform Program: Strengthening governance in Cambodia through enhanced public financial management”, Phnom Penh (Ministère de l'Economie et des Finances).
- Mission Economique (2006), “L'Investissement direct étranger au Cambodge”, Fiche de synthèse 23 avril, MINEFI – DGTPE, Ambassade de France au Cambodge.

- Mission Economique (2007), “Cambodge: situation économique et financière”, Fiche de synthèse 23 avril, MINEFI – DGTPE, Ambassade de France au Cambodge.
- Nabli M.K. et Nugent J.B., (eds.) (1989), *The New Institutional Economics and Development, Theory and Applications to Tunisia*, Amsterdam: North Holland.
- Nkendar R. (2007), “Bonne gouvernance et investissements directs étrangers (IDE) en Afrique sub-saharienne à l’ère de la mondialisation des économies : le cas des pays de la CEMAC”, Colloque IDEAL sur *Gouvernance : quelle pratiques promouvoir pour le développement économique de l’Afrique ?*, Université Catholique de LILLE, le 3 Novembre 2007
- North D.C. (1981), *Structure and change in economic history*, New York : Norton and Co
- North D.C. (1986), “The New Institutional Economics”, in Furubotn and Richter (eds.), *The New Institutional Economics, Symposium June 1985*, Saarbrücken.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, MA.
- North D.C. (1993a), “Institutions and Economic performance”, in Gustafsson B., Knudsen C., (eds.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge.
- North D.C. (1993b), “A framework for analyzing institutional change” in Sojstrand (ed.), *Institutions : theory and practice*, Sharp.
- North D.C. (1994), “Economic performance through time”, *The American Economic Review*, 84 (3) : pp. 359-368.
- North D.C. et Thomas RP. (1973), *The rise of the western world : a new economic history*, traduit en français 1980 Paris : Flammarion
- North D.C. et Weingast B. (1989), “Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth Century England”, *Journal of Economic History*, 49(4): 803–832.
- Nunnenkamp P. (2004), “Why Economic Growth has been Weak in Arant Countries: The Role of Exogenous Shocks, Economic Policy Failure and Institutional Deficiencies”, Kiel Discussion Paper No 409. Kiel: Kiel Institute for World Economics.

- O'Doriscoll P. Holmes K. et Kirkpatrick M. (2001), "Index of Economic Freedom", Heritage Foundation et Wall Street Journal, New York.
- Ouali A. (2009), "Démystifier le rôle de l'incitation fiscale", *La Vie éco*, 16/02/09
- Ozyurt S. (2008), "Les investissements directs étrangers entraînent-ils des effets de débordement vers les pays en développement?," Etudes et Synthèse 08-01, LAMETA, Université de Montpellier,
- OCDE/OECD (2002), "L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts", Document de Synthèse
- OCDE/OECD (2008), "Approches adoptées par les donateurs à l'égard de l'évaluation de la gouvernance", Conférence du GOVNET du CAD-OCDE sur *l'évaluation de la gouvernance et l'efficacité de l'aide*, 20-21 février 2008 Londres.
- ONU/UN (2003), "Rapport du Conseil d'administration sur ses travaux en 2003" Conseil économique et social, Documents officiels 2003, Supplément No 15
- ONU/UN (2006), "Définition des concepts et terminologies de base de la gouvernance et de l'administration publique", Note du Secrétariat du Conseil économique et social, New York
- Parada J. (2002), "Original Institutional Economics and New Institutional Economics : Revisiting the bridges (or the divide)", *Oeconomicus*, Vol. VI : pp. 43-61
- Peng M.W. (2003), "Institutional Transitions and Strategic Choices", *Academy of Management Review*, 28(2): 275–286.
- Peter O. (2001), "Foreign Direct Investment and Development: A Literature Review and Bibliography", Ottawa: IDRC.
- Popper K. (1973), *La logique de la découverte scientifique*, Payot, [1934].
- Porter M. (1990), *The Competitive Advantages of Nations*. New York: The Free Press.
- Prüfer P. et Tondl G. (2008), "The FDI-Growth Nexus in Latin America: the Role of Source Countries and Local Conditions", Tilburg University, Center for Economic Research Discussion Paper, n° 61.
- PNUD/UNDP (1997), "La bonne gouvernance et le développement durable", New York : PNUD

- PNUD/UNDP (2009), *Indicateurs de gouvernance: Guide de l'utilisateur*, UNDP Oslo Governance Centre (2ème édition)
- Rahim Q. (2007), "Economic Freedom and Foreign Direct Investment in East Asia", *Journal of the Asia Pacific Economy*, 12(3): 329-344.
- Rainelli M. (1999), *Les stratégies des entreprises face à la mondialisation*, Management Société, Paris.
- Rainelli M. (2009), *Le commerce international*, Paris, La Découverte.
- Raynouard A. (2009), "Comment gagner facilement vingt places au classement Doing business", La Tribune.fr 13/01/2009
- Resmini L., (2000), "The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEEC's, New Evidence From Sectoral Patterns", *The Economics of Transition*, vol.8, n°3, pp. 665-689
- Richter R. (2005), "The New Institutional Economics - Its Start, Its Meaning , Its Prospects –", *European Business Organization Law Review*, 6, pp 161-200
- Rodrik D. (2000), "Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them", *Studies in Comparative International Development*, Volume 35, Number 3, 3-31
- Rodrik D. Subramanian A. et Trebbi F., (2004), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, Volume 9: 2/June
- Rutherford M. (1994), *Institutions in economics: the Old and the New institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rutherford M. (2000), "Institutionalism between the wars", *Journal of Economic Issues*, Vol. 34 (2) : pp. 291-303
- Rutherford M. (2001), "Institutional Economics: Then and now", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.15 (3) : pp. 173-194.
- Rutherford M. et DesRoches C.T. (2008), "The Institutionalist Reaction to Keynesian Economics", *Journal of the History of Economic Thought*, Volume 30, Number 1, March (2008), 30: 29-48

- Sachs J. et Sievers S. (1998), “FDI in African”, Africa Competitiveness Report 1998, Geneva: World Economic Forum.
- Samuels W.J. (1988), *Institutional Economics I*, Edward Elgar, Aldershot.
- Schneider F. et Frey B.S. (1985), “Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment”, *World Development*, 13(2), pp.161-175.
- Sau S. (2008), “Investment Climate Survey in Cambodia” in ERIA, *Research on development strategies for CLMV countries*, Research Project Report No5, Economic Research Institute for ASEAN and East Asia
- Scholes M. et Wolfson M. (1992), *Mark Taxes and Business Strategy*, Ed. Prentice Hall, New Jersey, 1992
- Seelow S. (2007), “Banque mondiale: le Cambodge maintient sa croissance “exceptionnelle” in *Cambodge Soir*, 06 avril
- Smith P.M. (2001), “How do patent rights affect U.S exports, affiliates, sales, and licenses?” *Journal of International Economics*, 55, pp. 411-439.
- Soskice D., Bates R.R. et Epstein D. (1992), “Ambition and constraint-the stabilizing role of institutions”, *Journal of Law Economics and Organization* 8(3):547–60
- Stanfield JR. (1995), “Institutions and the Significance of Relative Prices”, *Journal of Economic Issues*, Vol. XXIX No.2 (June), 459-66.
- Tabarly S. (2004), “La Méditerranée, une géographie paradoxale”, *Géoconfluences - Desco - ENS LSH*
- Tambunan T. (2004), “The impact of Foreign Direct Investment on Poverty reduction: A survey of literature and a temporary finding Indonesia”, Jakarta-Indonesia: University of Trisakti.
- Tamokwe Piatie G.B. (2007), “Cadre institutionnel et investissements des diasporas dans les pays en développement”, Actes de la Conférence économique africaine 2007
- Te Velde D.W. (2002), “Foreign direct investment for development: Policy challenges for Sub-Saharan African countries”, Overseas Development Institute (ODI), Londres

- Torgler B. et Schneider F. (2007), “Shadow Economy, Tax Morale, Governance and Institutional Quality: A Panel Analysis”, Institute for the Study of Labor, Discussion Paper IZA DP No. 2563
- Tournier C. (2007), “Le concept de gouvernance en science politique”, Pap. Polít. Bogotá (Colombia), Vol. 12, No. 1, 63-92, enero-junio 2007
- Trigg A. (2001), “Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption”, *Journal of Economic Issues*, 35 (1), 99-115.
- Tung S. et Cho S. (2000), “The Impact of Tax Incentives on Foreign Direct Investment in China”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 9(2): 105-135.
- Transparency International (2007), *Global Corruption Report 2007*, Transparency International – Berlin, Germany
- USITC (2004), “Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to U.S. Markets”, Publication 3671, US International Trade Commission, Washington DC, January.
- Vaughn G.F., (1999), “Veblen’s possible influence on the New Deal Land-Utilization Program as evidenced by his student Claud Franklin Clayton”, *Journal of Economic Issues*, 33(3), 713-727.
- Wei S. (1997), “Why is Corruption so Much More Taxing than Tax? Arbitrariness Kills” NBER Working Paper 6255.
- Wei S. (2000), “How taxing is corruption to international investors?”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 0, 1:1-11
- Williamson O.E. (1975), *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, New York.
- Williamson O.E. (1981), “The modern corporation: origins, evolutions, attributes” *Journal of Economic Literature*, Vol 19 : pp. 1537-1568.
- Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press-Macmillan

- Williamson O.E. (1996), “Revisiting legal realism: The law, economics and organizational perspective”, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 5 (2) : pp. 383-420.
- Williamson O.E. (2000), “The New Institutional Economics: Taking Stock/looking ahead”, *Journal of Economic Literature*, 37(3): pp. 595-613.
- Zee H., Stotsky J. et Ley E. (2002), “Tax incentives for business investment: a primer for policy makers in developing countries”, *World Development* 30(9): 1497-1516.
- Zenger T., Lazzarini S., Poppo L. (2002), “Informal and Formal Organization in New Institutional Economics” in Ingram et Silverman (eds), *The New Institutionalism in Strategic Management*, Advances in Strategic Management, Vol.19.
- Zhuang J., de Dios E. et Lagman-Martin A. (2010), “Governance and Institutional Quality and the Links with Economic Growth and Income Inequality: With Special Reference to Developing Asia”, ADB Economics Working Paper Series, No. 193 February 2010.

Table des matières

Sommaire	1
Remerciements	2
INTRODUCTION GENERALE	3
I. Approches institutionnalistes de l'analyse économique	4
1.1. De l'Ancien Institutionnaliste à la Nouvelle Economie Institutionnaliste	4
1.1.1. Ancienne Economie Institutionnelle : L'institutionnalisme américain	5
a. Institutionnalisme américain et sa pensée	5
b. Concept d'"institution" dans le programme de recherche de l'institutionnalisme américain.....	8
c. Héritages de Veblen et de Commons	10
1.1.2. La Nouvelle Economie Institutionnelle : un nouveau concept d'institution ?..	12
a. La NEI : histoire et concepts.....	12
b. Méthodologie de recherche de la NEI	16
c. La NEI et l'institutionnalisme américain	19
1.2. Déterminant Institutionnel des IDE : une voie vers la croissance	21
II. Les IDE au Cambodge comme champ d'application	23
2.1. Environnement institutionnel cambodgien en construction.....	24
2.2. L'investissement au Cambodge : relation entre institutions et investissement est-elle évidente?	26
CHAPITRE 1. Déterminants institutionnels de l'IDE: une revue de littérature.....	31
Section I. Institution, investissement et développement	33
I. Institution et IDE dans le développement économique	35
1.1. L'environnement institutionnel et le développement	35
1.1.1. Environnement institutionnel d'un pays	36
a. Institution formelle	36
b. Institution informelle	38
1.1.2. Institution et développement économique	39
a. Institution et coûts de transaction	40
b. Institution et histoire économique	42
c. Dynamique des institutions et performance économique dans le temps	44
1.2. Investissement Direct Etranger : rôle dans l'économie et choix de localisation	47
1.2.1. Rôles des IDE dans le développement économique	47
1.2.2. Choix de localisation d'IDE.....	50
a. Théorie éclectique et théorie de l'avantage concurrentiel des nations	50
b. Théories du commerce international	53
II. Facteur Institutionnel des IDE : le déterminant supplémentaire	55
2.1. Environnement institutionnel comme facteur déterminant de l'IDE.....	55

2.1.1. Environnement institutionnel et climat de l'investissement	55
2.1.2. Environnement institutionnel et la productivité, la sécurité et les coûts de transactions	57
2.2. Etudes empiriques réalisées	59
2.2.1. Evidence sur la relation entre les variables institutionnelles et l'IDE	59
a. Impact de la corruption, de l'incertitude politique et de la liberté économique.....	60
b. Impact du respect de droits de propriété et des procédures administratives.....	62
2.2.2. Evidence dans les pays en transition.....	64
Section II. Environnement institutionnel et attractivité des IDE	66
I. Qualité institutionnelle perçue par les investisseurs.....	68
1.1. Bonne gouvernance comme garant de la qualité des institutions	68
1.1.1. La gouvernance et la qualité des institutions	69
a. Concept de gouvernance et de bonne gouvernance	69
b. Différentes définitions de la gouvernance	72
c. La gouvernance et la théorie des institutions.....	73
1.1.2. Evaluation quantitative de la qualité institutionnelle ou indicateurs de la gouvernance	77
a. Les indicateurs gouvernance ou profil institutionnel d'un pays	78
b. Les différentes méthodes d'évaluation	80
II. La promotion de la bonne gouvernance comme mesures politiques pour attirer les IDE.....	82
2.1. Mesure politique dans l'attractivité des IDE	83
2.1.1. Politiques en matière d'IDE.....	83
a. Idéologie politique en matière d'IDE	83
b. Politique en faveur d'IDE.....	85
2.1.2. Les mesures incitatives	87
a. Incitation fiscale.....	88
b. facilité de faire des affaires comme éléments incitatifs.....	91
2.2. Le climat de l'investissement et attractivité d'IDE.....	93
2.2.1. Composants du climat de l'investissement	94
a. Coûts et risques comme facteurs incontournables.....	95
b. Obstacles à la concurrence comme facteur à considérer	97
2.2.2. Amélioration du climat de l'investissement	99
CHAPITRE 2. Economie, Investissement et encadrement institutionnel au Cambodge	102

Section I. Situation de l'économie et de l'entrée d'IDE au Cambodge	104
I. L'économie cambodgienne et l'entrée d'IDE avant la crise de 2008.....	105
1.1. Indicateurs macroéconomiques et l'entrée d'IDE.....	105
1.1.1. Les principaux indicateurs économiques	105
a. Evolution des indicateurs.....	106
b. Les quatre piliers de la croissance	107
1.1.2. Les investissements directs étrangers	109

a. L'entrée des investissements directs étrangers	109
b. L'Origine des investissements directs étrangers	111
1.2. Perspectives et défis à venir	113
1.2.1. Perspectives à court et moyen terme.....	113
1.2.2. Défis à venir	115
II. Secteur privé dans l'économie cambodgienne	117
2.1. Caractéristiques du secteur privé au Cambodge	117
2.1.1. Le secteur agricole	119
2.1.2. Le secteur non agricole	120
2.2. Développement du secteur privé au Cambodge.....	122
2.2.1. Des priorités fixées	122
2.2.2. Les deux voies principales : augmentation de la productivité et diversification	124

Section II. Les caractéristiques de l'environnement institutionnel cambodgien .126

I. Cambodge : transition et jeune démocratie	127
1.1. La reconnaissance du droit de propriété	128
1.1.1. Droit de propriété au Cambodge et son évolution	129
1.1.2. La protection des droits de propriété	130
1.2. Le système juridique et légal	131
1.2.1. Etat général	132
1.2.2. Réforme engagée	134
II. Le Cambodge et l'Etat de droit	138
2.1. Question de corruption.....	138
1.2.1. Etat actuel.....	139
1.2.2. Les effort pour lutter contre la corruption.....	140
2.2. La situation des droits de l'homme	143
2.2.1. Etat actuel.....	143
2.2.2. Un progrès constaté.....	145

CHAPITRE 3. Impact de l'environnement institutionnel sur l'entré d'IDE au Cambodge146

Section I. L'accueil des investissements directs étrangers au Cambodge.....148

I. Différentes raisons d'investir au Cambodge	149
1.1. Pourquoi investir au Cambodge?	149
1.1.1. Les avantages offerts par le Cambodge	149
1.1.2. Les incitations et les garanties	152
1.2. Obstacles majeurs pour les investissements	154
II. Accueil des IDE au Cambodge	156
2.1. Conditions générales d'accueil des investissements.....	156
2.1.1. Cadre juridique de l'accueil des investissements.....	156
2.1.2. Procédure de demande	158
2.2. Zones franches et zones favorisées	161
2.2.1. Zone Spéciale Economique et ses avantages	161
2.2.2. Les autres zones favorisées	163

Section II. Indicateurs de l'environnement institutionnel et sa relation avec l'entrée d'IDE au Cambodge	165
I. Les différents indicateurs institutionnels au Cambodge et l'intérêt pour les investisseurs	167
1.1. Les indicateurs mesurant les institutions au Cambodge et leurs méthodes de construction.....	167
1.1.1. Les évaluations quantitatives des institutions cambodgiennes	168
a. Doing business : Un classement basé sur l'évaluation des spécialistes sur places	168
b. Global Competitiveness Index : une évaluation par les enquêtes d'opinion auprès des entreprises	171
c. Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance : Les indicateurs agrégés.....	173
1.1.2. Méthodologies et la question de la pertinence	177
a. Différentes méthodes, différents résultats	177
b. Ces indicateurs sont-ils pertinents?	180
1.2. Investisseurs face aux différents indicateurs.....	183
1.2.1. Utilisation des indicateurs par les investisseurs.....	184
a. Indicateurs institutionnels parmi les déterminants de coûts et de risques .	184
b. Indicateurs institutionnels dans la prévision de l'avenir du projet d'investissement	187
1.2.2. Indicateurs comme outils politiques : Les baromètres qui mesurent l'efficacité des réformes engagées.....	188
II. Évidence des relations entre institutions et IDE au Cambodge	191
2.1. Poids de l'environnement institutionnel sur le choix de localisation d'investissement.....	191
2.1.1. Voix des investisseurs : résultats des enquêtes réalisées	192
a. Facteurs institutionnels parmi les obstacles majeurs	192
b. Problèmes dans l'application des réglementations en vigueur	195
2.1.2. Cas du secteur de la confection: un bon exemple	196
a. Différentes mesures d'amélioration à l'égard du secteur de la confection .	197
b. Ce que montre la statistique.....	199
2.2. Leçons tirées et retours sur le modèle théorique : une analyse normative....	201
2.2.1. Leçons à tirer : pour une amélioration de l'attractivité.....	202
2.2.2. Retour sur la théorie.....	204
a. Comparé aux trois autres Pays les Moins Avancées.....	204
b. Institutions comme déterminants.....	208
CONCLUSION	211
Annexes	216
Annexe 1 : La chronologie post coloniale et les grandes étapes dans la reconstruction du Cambodge actuel.....	216
<i>i. Chronologie du Cambodge (1953-2010).....</i>	<i>216</i>
<i>ii. Les 3 étapes dans le développement et la reconstruction du Cambodge</i>	<i>219</i>

Annexe 2 : Situation Actuelle de la Gouvernance au Cambodge	220
<i>i. Cambodia's Governance</i>	<i>220</i>
<i>ii. Cambodia Governance Indicators (1996-2009).....</i>	<i>230</i>
Annexe 3 : Les échantillons dans les enquêtes d'opinion sur le climat de l'investissement au Cambodge.....	232
<i>i. Cambodia Productivity and Investment Climate Surveys : PICS (Banque Mondiale, 2003).....</i>	<i>232</i>
<i>ii. Executive Opinion Survey (EIC, 2005).....</i>	<i>233</i>
<i>iii. Investment climate survey in Cambodia (ERIA, 2008).....</i>	<i>234</i>
Références bibliographiques	235
Table des matières.....	256