UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

Impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi (2000-2023)

Ndayikengurukiye, Léonidas; Sous la direction du : Pr. Cyriaque Nzirorera

2025
UB, FSEA
https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/1880

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

UNIVERSITE DU BURUNDI

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

MASTER EN ANALYSE ECONOMIQUE ET DEVELOPPEMENT

==========

IMPACT DE LA PRESSION FISCALE SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU BURUNDI (2000-2023)

Par :

NDAYIKENGURUKIYE Léonidas

Mémoire

présenté et défendu publiquement en vue de l'obtention du Diplôme de Master en Analyse Economique et Développement

Option : Analyse Economique

Sous la direction du :

Pr. Cyriaque NZIRORERA

Bujumbura, Janvier 2025

MEMBRES DU JURY

Président : Pr. Arcade NDORIMPA

Directeur : Pr. Cyriaque NZIRORERA

Secrétaire : Dr. Salomon NSABIMANA

DEDICACE

A Dieu Tout Puissant ;

A mes regretté parents, mes frères et sœurs;

A ma famille qui, de par son amour, son soutien, tous les sacrifices consentis et ses précieux conseils, ont œuvré pour ma réussite. Pour toute son assistance et présence dans ma vie, puisse ce modeste travail exprimer l'éternelle gratitude que j'éprouve à son égard ;

A mes oncles et tantes, à travers leurs encouragements et soutien inconditionnel ;

A mes amis et connaissances ;

Et à tous les enseignants qui ont su me dispenser leur savoir durant tout mon parcours scolaire ;

Je dédie ce mémoire.

NDAYIKENGURUKIYE Léonidas

REMERCIEMENTS

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude envers le Professeur Cyriaque NZIRORERA pour la confiance qu'il a placée nous en acceptant de superviser ce travail. Nous le remercions sincèrement pour la confiance et le soutien exceptionnel qu'il nous a témoigné. Sa patience a été d'une valeur inestimable tout au long de nos recherches, et nous lui adressons nos remerciements les plus sincères. Qu'il trouve ici toute notre vive reconnaissance.

Notre sincère gratitude s'adresse à l'Université du Burundi pour nous avoir accueillis et formés pendant la période de deux ans de Master en Analyse Economique et Développement. Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble du personnel enseignant, en particulier ceux de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, pour la formation académique et humaine ainsi que leur soutien constant tout au long de nos démarches administratives, depuis notre premier séjour à l'Université du Burundi jusqu'à l'achèvement de ce mémoire. Nos vifs remerciements s'adressent aussi aux membres du Jury de ce mémoire qui ont accepté de le lire et de l'évaluer. Ils méritent notre gratitude.

Enfin, nous tenons à exprimer notre profonde gratitude envers ma famille dont le soutien indéfectible a été une source inestimable tout au long de nos années d'études. Leur engagement constant, tant sur le plan émotionnel que financier, a été un pilier essentiel de nos parcours académique. Leur encouragement, leurs sacrifices et leur soutien multiforme nous ont permis de persévérer dans les moments difficiles et de réussir dans nos études. Leur présence bienveillante a été un moteur inspirant, et nous leur adressons nos plus sincères remerciements pour avoir rendu possible ce parcours éducatif.

Au terme de la réalisation de ce travail de recherche, il nous semble impérieux d'exprimer mes sentiments de profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à ma formation scientifique. Je tiens d'abord à rendre grâce au bon Dieu pour m'avoir permis d'atteindre ce niveau d'études, et donné la force dans les moments difficiles ;

NDAYIKENGURUKIYE Léonidas

RESUME

Cette étude examine l'impact de la pression fiscale sur les Investissements Directs Etrangers au Burundi sur une période allant de 2000-2023. Comme méthodologie, cette étude teste les relations de cointégration entre les variables et estime un modèle à correction d'erreur, en utilisant le modèle ARDL (Autoregressive Distributed Lag Model) de Pesaran et al.(2001). L'objectif est d'identifier les effets de court terme et de long terme des variables prises en compte dans la présente étude sur les investissements directs étrangers au Burundi.

Les résultats des estimations économétriques montrent que les variables telles que la taille du marché mesurée par la croissance du produit intérieur brut par habitant, les crédits fournis au secteur privé l'ouverture commerciale , la population active totale , la formation brute du capital fixe ont d'impacts positifs et significatifs sur les IDE entrants au Burundi à court terme et à long terme la croissance du produit intérieur brut par habitant, les crédits fournis au secteur privé , la population active totale , la formation brute du capital fixe et la stabilité politique ont d'impacts positifs sur les IDE tandis que la variable l'ouverture commerciale et l'efficacité des pouvoirs exercent des effets négatifs sur les IDE au Burundi à long terme. Cependant, les résultats des estimations économétriques montrent que la pression fiscale a une influence positive et significative sur les IDE au Burundi à long terme mais elle a une influence négative sur les IDE au Burundi à court terme. Pour améliorer l'attractivité des investissements directs étrangers au Burundi, le gouvernement burundais devrait garantir un climat d'affaires favorable en assurant la stabilité politique durable auprès des investisseurs étrangers.

L'étude conclut qu'une fiscalité faible motive la contribution des investisseurs étrangers et qu'il existe une relation à long terme entre la fiscalité et l'IDE au Burundi.

D'autres variables de contrôle telles que la croissance du PIB, l'ouverture commerciale et les crédits fournis aux secteurs privés, la stabilité politique, la formation brute du capital fixe sont à suggère. Il est suggéré que les décideurs orientent les politiques vers une réduction des impôts afin d'accueillir les IDE au Burundi. A cet égard, le gouvernement doit reconsidérer ses priorités lorsqu'il élabore des politiques en faveur des IDE.

Mots clés : Investissement Direct Etranger (IDE), Pression fiscale, Burundi, Approche ARDL

ABSTRACT

This study examines the impact of tax pressure on Foreign Direct Investment in Burundi over the period 2000-2023. As a methodology, this study tests the cointegration relationships between variables and estimates an Error Correction Model using the Autoregressive Distributed Lag Model (ARDL) by Pesaran et al. (2001). The objective is to identify the short-term and long-term effects of the variables considered in this study on Foreign Direct Investments in Burundi.

The results show that variables such as market size measured by the growth of GDP per capita, credits provided to the private sector, trade openness, total active population, and gross fixed capital formation have positive and significant impacts on incoming FDI in Burundi in both the short and long term. In the long term, GDP per capita growth, credits provided to the private sector, total active population, gross fixed capital formation, and political stability have positive impacts on FDI, while trade openness and government effectiveness have negative effects on FDI in Burundi. However, the results of econometric estimations show that tax pressure has a positive and significant influence on FDI in Burundi in the long term but a negative influence in the short term. To enhance the attractiveness of Foreign Direct Investment in Burundi, the Burundian government should ensure a favorable business climate by ensuring enduring political stability for foreign investors.

The study concludes that low taxation motivates foreign investors' contributions and that there is a long-term relationship between taxation and FDI in Burundi. Other control variables such as GDP growth, trade openness, credits provided to the private sector, political stability, and gross fixed capital formation are suggested. It is recommended that policymakers focus on reducing taxes to attract FDI in Burundi. In this regard, the government should reconsider its priorities when formulating policies for FDI.

Keywords: Foreign Direct Investment (FDI), Tax Pressure, Burundi, ARDL Approach

TABLE DES MATIERES

MEMBRES DU JURY ..... **i**
DEDICACE ..... **ii**
REMERCIEMENTS ..... **iii**
RESUME ..... **iv**
ABSTRACT ..... **v**
TABLE DES MATIERES ..... **vi**
LISTE DES TABLEAUX ..... **x**
LISTE DES FIGURES ..... **xi**
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS ..... **xii**
AVANT-PROPOS ..... **xiv**
0. INTRODUCTION GENERALE **1**
0.1. Contexte et justification 1
0.2. Problématique de la recherche 5
0.3. Objectif de la recherche 8
0.4. Hypothèses de recherche 8
0.5. Motivation et Intérêt du sujet 9
0.6. Délimitation de la recherche 10
0.7. Méthodologie de Recherche 11
0.8. Organisation de l'étude 11
CHAPITRE I : REVUE DE LA LITTERATURE SUR LA PRESSION FISCALE ET LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS **13**
Introduction 13
Section 1. Revue de la littérature théorique sur les IDE 13
I.1. Cadre conceptuel 13
I.1.1. Définition de l'OCDE 13
I.1.2. Les différents types des IDE 15
I.1.2.1. Les critères des investissements directs étrangers 16
I.1.2.2. Les fondements théoriques sur les déterminants de l'attractivité des IDE 17
I.1.2.2.1. Les théories explicatives des IDE 17
I.1.2.2.1.1. La théorie traditionnelle du commerce international 17
I.1.2.2.1.2. La théorie de l'internalisation 18
I.1.2.2.1.3. La théorie des marchés imparfaits 18

I.1.2.2.1.4. La théorie des avantages comparatifs 18
I.1.2.2.1.5. La théorie de la recherche et développement 19
I.1.2.2.1.6. La théorie des coûts de transactions et de la multinationalisation 19
I.1.2.3. Les conditions préalables à réunir pour promouvoir l'attractivité des investissements directs étrangers et favoriser une croissance économique durable et inclusive 20
I.1.2.4. La théorie éclectique de la multinationalisation des firmes : le paradigme O. L.I 22
I.1.2.4.1. Stratégie d'intégration horizontale (théorie de l'IDE horizontal) 25
I.1.2.4.2. Stratégie d'intégration verticale 26
I.1.2.4.3. La stratégie d'intégration complexe 26
Section 2 : Généralités sur la fiscalité et sa relation sur les investissements directs étrangers 28
I.2.1. Critères d'éligibilité 29
I.2.2. Les étapes du cycle de vie 32
I.2.3. Lien entre Pression Fiscale et IDE 35
I.2.3.1. Stratégies fiscales internationales des FMN : motivations essentielles 35
I.2.3.2. Les préalables pour la mise en œuvre d'une stratégie fiscale à l'international 37
I.2.3.3. Le dispositif nécessaire pour une stratégie fiscale à l'international 38
I.2.3.4. Le rôle des intermédiaires fiscaux 38
I.2.3.5. Exploitation des réseaux des conventions fiscales : Treaty shopping 39
I.2.4. Revue de la littérature empirique sur l'impact de la pression fiscale sur les IDE ... 40
Conclusion du premier chapitre 44
CHAPITRE II : ANALYSE DESCRIPTIVE DE l'IMPACT DE LA PRESSION FISCALE SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU BURUNDI : FAITS STYLISES 45
Section 1 : Analyse la structure de l'économie burundaise, les flux d'IDE, leur impact et les potentialités d'investissement existantes 46
II.1.1. Structure économique et impact des investissements directs étrangers 46
II.1.2. Les contraintes liées à l'investissement direct étranger 47
II.1.3. Répartition sectorielle des activités principales bénéficiaires des IDE au Burundi 49
II.1.4. Impact des investissements directs étrangers sur le développement économique du Burundi 51

II.1.5. Les Institutions et l'Investissement Privé 52
II.1.5.1. L'Etat et les Institutions 52
Section 2. Tendances des investissements directs étrangers, en mettant en évidence les tendances des investissements directs étrangers, de la pression fiscale ainsi la croissance économique au Burundi. 53
II.2.1. Evolution des investissements directs étrangers au Burundi 53
II.2.2. Evolution de la fiscalisation sur le PIB au Burundi 54
II.2.3. Evolution du secteur Privé au Burundi 57
II.2.4. Evolution du produit intérieur brut au Burundi 59
II.2.5. Faits stylisés sur la relation entre les investissements directs étrangers, la pression fiscale, crédits fournis au secteur privé et la croissance économique au Burundi : Analyse comparative 61
II.2.5.1. Etude comparative de la relation les investissements directs étrangers et de la pression fiscale au Burundi. 61
II.2.5.2. Etude comparative de la relation l'investissement direct étranger et la croissance économique au Burundi 63
II.2.5.3. Etude comparative de la relation les investissements directs étrangers et les crédits fournis au secteur privé au Burundi 65
Section 3 : Etat des lieux de la gouvernance au Burundi 67
II.3.1. Etat des lieux de la stabilité politique au Burundi 68
II.3.2. Structure des pouvoirs publics et efficacité administrative au Burundi 69
Conclusion du deuxième chapitre **71**
CHAPITRE III : APPROCHE METHODOLOGIQUE SUR L'ANALYSE DE L'IMPACTDE LA PRESSION FISCALE SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU BURUNDI 72
Section 1 : Présentation du Modèle 72
III.1.1. Présentation du modèle ARDL 72
III.1.2. Modèle économétrique 76
Section 2 : Présentation des variables et signe attendu 81
III.2.1. Présentation des définitions des variables, anticipations 81
Conclusion du troisième chapitre 86

CHAPITRE IV: ANALYSE EMPIRIQUE DE L'IMPACT DE LA PRESSION FISCALE SUR LES IMVESTISSEMENT DIRECT ETRANGERS AU BURUNDI : RESULTATS, INTERPRETATION ET DISCUSSION 87
Introduction 87
IV.1. Présentation des résultats économétriques 87
IV.2. Analyse de la corrélation entre les variables 88
IV.3. Test de multicolinéarité 88
IV.4. Résultats du test de stationnarité des variables au seuil de 5% 89
IV.4.1. Les résultats de la détermination du nombre de retards optimal selon Schuartz .. 92
IV.4.2. Résultats de l'estimation du modèle ARDL 93
IV.4.3. Résultats du test de cointegration de Pesaran et al. (2001) 94
IV.4.4. Résultats de l'estimation d'ARDL à long terme 95
IV.4.5. Résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur 97
IV.5. Tests de Diagnostic du modèle ARDL 99
IV.5.1.Test de stabilité des coefficients 100
IV.6. Discussions et interprétations des résultats 101
IV.6.1. Discussion des résultats de court terme 101
IV.6.2. Discussion des résultats de l'estimation de long terme 103
Conclusion du quatrième chapitre **105**
CONCLUSION GENERALE, RECOMMANDATIONS ET LIMITES DU TRAVAIL 106
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES 110
ANNEXES 116

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Le choix d'investissement relativement aux combinaisons OLI 24
Tableau 2: Résumé de la théorie OLI..... 24
Tableau 3: Vue d'ensembles des variables incluses dans notre étude, sources de données et méthodes de mesure utilisées 79
Tableau 4 : Signes attendus des variables 85
Tableau 5: Résultats de l'Analyse de la corrélation entre les différentes variables 88
Tableau 6 : Résultats du test de multicolinéarité..... 89
Tableau 7: Résultats du test de la racine unitaire en niveau de 5% 90
Tableau 8: Résultats de la racine unitaire en différence première 91
Tableau 9 : Résultats de l'estimation du model ARDL 93
Tableau 10: Résultats du test de limite pour la Cointégration 94
Tableau 11: Résultats de l'estimation de ARDL de long terme..... 95
Tableau 12 : Résultats de la relation de court terme 97
Tableau 13: Les résultats des tests sur les résidus..... 99

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Caractéristique de la double imposition 37
Figure 1 : Evolution des investissements directs étrangers, entrées nettes en pourcentage du PIB exprimes en millions de dollars au Burundi (2000-2023) 53
Figure 2: Evolution de la pression fiscale au Burundi, exprimés en pourcentage du PIB 56
Figure 3: Evolution de crédits fournis au secteur privé au Burundi, exprimés en % du PIB 58
Figure 4 : Evolution de la croissance économique du Burundi mesurée par le PIB par habitant, exprimés en dollars 60
Figure 5 : Evolution de la relation les investissements directs étrangers et de la pression fiscale au Burundi 62
Figure 6: Evolution de la relation les investissements directs étrangers et la croissance économique au Burundi 64
Figure 7: Evolution de la relation les investissements directs étrangers et les crédits fournis au secteur privé au Burundi (2000-2023) 66
Figure 9 : Evolution de la stabilité politique et absence de violence au Burundi 68
Figure 10 : Evolution des pouvoirs publics et efficacité administrative au Burundi 69
Figure 11 : Résultats de la détermination du nombre de retards optimale 92
Figure 12 : Test de stabilité de Cusum 100

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

%	: Pourcentage
ADB	: Agence de Développement du Burundi
ADF	: Augmented Dickey Fuller
AIC	: Critère d'Information d'Akaike
AR	: AutoRégressif
ARDL	: AutoRegressive of Distributed Lag
ASS	: Afrique Subsaharienne
BAD	: Banque Africaine pour le Développement
BM	: Banque Mondiale
BRB	: Banque de la République du Burundi
CAE	: Communauté de l'Afrique de l'Est
CAPH	: Capital Humain
CEA	: Commission Economique pour l'Afrique
CEMAC	: Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CFCIB	: Chambre Fédérale du Commerce et l'Industrie du Burundi
CNUCED	: Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CT	: Court terme
EAC	: East Africa Community
EEC	: Etude Economique Conseil
EIDEB	: Enquête des Investissements Directs Etrangers au Burundi
FBCF	: Formation Brute du Capital Fixe
FBU	: Franc Burundais
FMI	: Fond Monétaire International
FMN	: Firme Multinationale
HQ	: Hannan et Quinn
IDE	: Investissement Direct Etranger
IDI	: Investissement Direct International
IDM	: Indicateur du Développement dans le monde
MENA	: Middle East and North Africa
OCD	: Organisation de Coopération et de Développement Economique
OLI	: Ownership , Localisation and Internalisation
OUVCOM	: Ouverture Commerciale

PAS : Politique d'Ajustement Structurel

PED : Pays en Développement

PESTEL : Politique Economique Socioculturelle Ecologique Légal

PIB : Produit Intérieur Brut

PIBHAB : Produit Intérieur Brut par Habitant

PMA : Pays Moins Avancés

PP : Phillips et Perron

RDC : République Démocratique du Congo

SIC : Critère d'Information de Schwarz

SPARC : Strategic Purchasing Africa Ressource Center

TIC : Technologies de l'Information et de Télécommunication

USD : United States Dollar

VAR : Vecteur Autorégressif

VECM : Vector Error Correction Model

WDI : Word Developpment Indicators

WGI : Worldwide Governance Indicators

OBR : Office Burundais de Recettes

EICVM : Enquête Intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages

AVANT-PROPOS

Le présent mémoire s'inscrit parmi les exigences recommandées par l'Université du Burundi en vue de l'obtention d'un diplôme attestant la fin des études de master en Sciences de Gestion, option Analyse économique. Il examine l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers (IDE) au Burundi durant la période de 2000 à 2023.

La motivation de cette étude provient du fait que les investissements directs étrangers jouent un rôle essentiel dans le développement des pays, en apportant de nouvelles technologies et compétences au sein de l'économie locale. Par ailleurs, les gouvernements utilisent les prélèvements fiscaux pour financer les dépenses publiques. Il est donc crucial d'analyser l'impact de la pression fiscale sur les IDE afin de trouver un équilibre permettant d'attirer davantage d'investissements étrangers au Burundi.

Les données utilisées proviennent de deux sources principales : les indicateurs de développement mondial (WGI et IDM) et l'enquête économique du Burundi. Leur analyse a été réalisée à l'aide du modèle ARDL (Auto-Regressive Distributed Lag).

Nous espérons que cette publication vous sera utile dans votre quête d'une meilleure compréhension des tendances de croissance des investissements directs étrangers et dans l'arbitrage de la pression fiscale.

0. INTRODUCTION GENERALE

0.1. Contexte et justification

Indéniablement, le contexte actuel de mondialisation des rapports économiques, au cours des dernières décennies a entraîné pour les gouvernements du monde entier, du moins ceux qui ont opté pour une économie de marché, à placer les investissements étrangers au cœur des politiques gouvernementales. L'investissement est devenu au fil des années le cœur de la croissance économique des Etats, de la productivité et la pérennité des emplois et par ricochet du bien-être social des populations. On assiste à une disparition quasi totale des frontières économiques en faveur de la libre circulation des biens et services mais aussi des capitaux étrangers (Bita, Bobbo, and Moussa 2023).

Dans la logique de la globalisation, les firmes multinationales préfèrent, en jouant sur leur mobilité, de s'implanter dans les pays riches, il est plus facile de faire des affaires. Elles peuvent, de par leur puissance économique, pousser les pays concurrents à faire de la surenchère. Dans ce cadre, un grand retournement dans l'attitude des pays d'accueil vis-à-vis des IDE est constaté (Soulé-Kohndou, 2013). Ce constat s'illustre par leur passage du statut de suspicion au statut d'incitation et de promotion. Ce passage explique bien la dialectique de l'attractivité qui repose sur l'interaction entre les stratégies des firmes multinationales et les politiques économiques des pays hôtes. Désormais, les firmes multinationales et les gouvernements forment conjointement la logique de globalisation (CNUCED, 2013) « Rapport sur l'investissement dans le monde, vue d'ensemble ».

Compte tenu du volume très vaste du corpus de recherches théoriques portant sur l'attractivité territoriale des IDE, il est impossible de se fixer un objectif d'exhaustivité. Notre choix porte sur une des composantes de la notion de l'attractivité. Il s'agit notamment de mettre en lumière l'importance pratique de la fiscalité, toutes choses étant égales par ailleurs. De ce fait, la fiscalité n'a pas échappé au phénomène de la mondialisation. Elle est devenue un sujet sensible, envisage avec parcimonie, du fait qu'elle est une matière intéressant par excellence les pouvoirs publics et les firmes multinationales. Elle a soulevé des questions originales et complexes, soit du point de vue des États ou du point de vue des firmes multinationales (Wilson et al, 2007).

Entre États, nous assistons à l'émergence du phénomène de la concurrence fiscale. C'est une tendance que poursuivaient actuellement la plupart des pays dans le monde afin d'attirer des opérateurs étrangers par une fiscalité clémente et allégée.

Chaque pays est de plus en plus conscient du fait qu'une adaptation bien ciblé de son système fiscal peut lui procurer des avantages concurrentiels vis-à-vis de ses concurrents. C'est dans cette mouvance que William Hague a supposé qu'à l'avenir ce n'est pas pour du territoire, mais pour de l'activité économique que les nations vont se battre, et leurs armes ne seront pas des fusils, mais des taux d'imposition légers. À cet égard, la concurrence fiscale entre pays sous l'effet de la mondialisation a obligé des pays à apporter des modifications non désirées à leurs systèmes fiscaux en raison d'actions menées dans d'autres pays. Ces externalités fiscales impliquent que chaque politique fiscale des pays pris individuellement ne sera plus fixée indépendamment des politiques fiscales des autres pays, mais prendront celles-ci en compte (Ndi, E. P. M. ,2015).

A titre d'exemple, l'investissement direct étranger(IDE) est un facteur clé de financement externe pour les pays en développement, car ils peuvent obtenir des fonds de pays plus riches (Kolodkin, 2017) ; (Yang & Shafiq, 2020). En outre, l'IDE offre divers avantages au pays, tels que la fourniture de capitaux à long terme nécessaires au développement économique du pays d'accueil. Par exemple, la création de nouveaux lieux de travail, l'apport de nouvelles technologies, un meilleur accès aux marchés étrangers, l'apport de nouvelles compétences managériales, l'attraction d'entreprises issues de secteurs innovants, l'apport de " technologies propres" susceptibles d'améliorer la qualité de vie des citoyens, etc.

Or, il y a des liens évidents entre les systèmes de taxation des pays, leur qualité institutionnelle, leur capacité à promouvoir la lutte contre la corruption, la réduction de la pauvreté et de la faim. Toutefois, les études réalisées démontrent que les réformes fiscales entreprises par des administrations efficientes et animées d'une éthique de bonne gouvernance débouchent nécessairement sur des gains de croissance économique, une réduction de la pauvreté et une société de plus en plus équitable et transparente (Sinn H.-W, 1987) ; (UNCTAD, 2002) ; (Levin et AL, 2003) ; (Jorge et al, 2006) ; (Ruhashyankiko, 2006). Les pays pauvres sont les premiers à être victimes d'une mauvaise gouvernance et d'une administration corrompue qui réduisent l'efficacité des institutions fiscales et aggravent davantage la situation de vulnérabilité des pauvres.

Ils perdent fiscalement dans le cadre international (via l'évasion fiscale sous forme de capitaux placés offshore) mais aussi dans le cadre national (activités informelles) ou via l'évasion fiscale sur le commerce transfrontalier (Moussavou, 2017).

Les incitations fiscales, souvent perçues comme inutiles, en vue d'attirer des capitaux d'investissement (John Christensen, 2007). La perte de recettes fiscales suite à une combinaison de ces facteurs est estimée à 385 milliards de dollars par an (Cobham, 2005). Somme toute, un des grands problèmes qui se pose au niveau des systèmes fiscaux africains est celui lié à l'existence des paradis fiscaux qui favorisent la fuite des capitaux, érodant ainsi l'assiette imposable. (John Chrïstensen, 2007) rappelle que « les paradis fiscaux sont au cœur de la mondialisation des marchés de capitaux. »

Actuellement, les gouvernements adoptent désormais une politique d'attractivité économique des investisseurs étrangers par la mise en œuvre d'une politique de compétitivité internationale et d'une compétition d'incitation aux investissements (Carkovic et Al, 2005) ; (Nuruzzaman, et Al, 2021).

Cependant, l'économie d'un pays est soutenue par plusieurs facteurs pour sa survie et sa croissance, tels que les IDE, l'inflation, le commerce, les importations, les exportations, les recettes fiscales (Nawaz, Azam, & Bhatti, 2019). Presque tous les gouvernements souhaitent attirer les IDE dans leur pays. Selon le Fonds monétaire international, l'IDE désigne un investissement réalisé pour garantir les intérêts à long terme de l'investisseur dans des entreprises opérant dans un autre pays. L'IDE est un investissement direct dans un établissement étranger, un individu ou un ensemble d'entités qui peuvent être régulées ou gérées par l'entreprise étrangère. Historiquement, les progrès technologiques ont ouvert la voie à l'émergence de moyens de communication et de transport plus rapides, ce qui a conduit à la circulation des investisseurs au-delà des frontières (Pritchard, 1996).

Au Burundi, pour encourager les investissements, le Code des investissements a été promulgué en 2008, suivi des mesures d'application en 2010, offrant des avantages et exemptions fiscales aux entreprises éligibles. Pour favoriser les Investissements Directs Etrangers et renforcer le secteur privé, en plus des avantages du Code des investissements, il est recommandé que le gouvernement du Burundi prenne les mesures tel que : améliorer les infrastructures et résoudre les problèmes liés à l'énergie, renforcer la paix, la sécurité et la stabilité politique, promouvoir la bonne gouvernance en luttant contre la corruption et en établissant une justice indépendante et impartiale(Bizimungu ,2016).

En effet, dans le but de booster son économie, le Burundi a, ces dernières années, revu l'essentiel des textes qui régissent les affaires. Il a notamment mis sur pied une nouvelle loi sur les marchés publics (en 2005), une nouvelle loi portant Code de commerce (en 2010), une nouvelle loi portant Code des sociétés privées et à participation publique (en 2011), etc. De plus, en vue d'améliorer le climat des affaires, de promouvoir les investissements et surtout les Investissements Directs Etrangers (IDE), le Burundi a créé, par le Décret n^0 l00l177 du 19 Octobre 2009, l'Agence pour la Promotion des Investissements (API) et a promulgué la Loi n^0 l/23 du 24 septembre 2005 portant nouveau Code des investissements. Avec l'entrée en vigueur du nouveau Code des investissements et la signature, en mars 2010, de l'Ordonnance n^0 540/4l5 du Ministre des Finances portant ses mesures d'application, plusieurs demandes d'avantages du Code des investissements ont été traitées par l'API et l'Office Burundais des Recettes (OBR) (PND, 2018).

En outre, le Burundi se remet d'une décennie de guerre civile dévastatrice, le laissant parmi les pays les plus démunis. Les conséquences de ce conflit ont entravé les progrès antérieurs en matière de lutte contre la pauvreté et ont fortement impacté le potentiel de croissance économique du pays. Après les accords de paix, le Burundi s'est engagé dans la stabilité politique, la réconciliation nationale et des réformes économiques. Avec le soutien du gouvernement et de la communauté internationale, le pays encourage les investissements privés, même étrangers. Malgré la crise mondiale qui a affecté les IDE, les conditions pour attirer des investissements sont plus favorables, bien que le pays soit enclavé et manque d'infrastructures. (CNUCED ,2010).

Par ailleurs, en raison du sous-investissement en éducation et de la fuite des cerveaux due au conflit, le capital humain est également restreint. Les IDE sont quasi inexistants et leur impact sur l'économie demeure faible. Dans ce contexte, que nous avons jugé bon de mener notre étude présente en faisant une analyse approfondie de la situation générale du pays et met en évidence un certain nombre de recommandations concrètes et pratiques en s'assurant d'une meilleure contribution des IDE.

La présente étude a donc raison d'être. D'où la nécessité de cette intitulée «**Impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi ».**

0.2. Problématique de la recherche

Le Burundi est un pays à faible revenu de 13,2 millions d'habitants (2023) contre 11,6 millions d'habitants en 2008 , dont on estime que la pauvreté monétaire a atteint 86,2 % en 2020, basé sur le seuil de pauvreté international de 1,90 $/habitant/jour, en PPA 2011. L'enquête Intégrée sur les Conditions de Vie des Ménages (EICVM) 2020-2019 montre un taux de pauvreté de 62,8% en 2020, en utilisant le seuil de pauvreté national basé sur la méthode du cout des besoins essentiels, qui est de 576753 FBu par an. Il s'agit du troisième pays le plus densément peuplé d'Afrique subsaharienne, avec une population estimée à 426 habitants par kilomètre carré, qui réside principalement en milieu rural (Banque mondiale 2022). Le développement du Burundi est caractérisé par une croissance faible et volatile du produit intérieur brut (PIB), combinée à des taux de natalité élevés, qui ont créé un "piège de pauvreté" pour de larges segments de la population. Le Burundi se retrouve au bas de la catégorie des pays à faible revenu, avec un PIB par habitant de seulement 274 dollars en 2020 selon les données de la Banque mondiale et une croissance négative du PIB par habitant depuis 2016.

De plus, la principale contrainte à l'investissement est le cadre politique qui demeure relativement fragile, dans un contexte sous-région lui-même toujours très instable. Le facteur risque est demeuré élevé au Burundi pour que des entreprises étrangères décident d'y investir. Néanmoins, le pays s'est stabilisé ces dernières années et des traités de paix ont récemment été signés entre le Gouvernement et les factions rebelles. Cette évolution nourrit donc des espoirs pour une paix durable et un potentiel d'attraction des IDE accru.

De façon générale, le secteur privé est très faiblement développé au Burundi. Depuis l'arrêt de l'aide internationale et l'embargo économique des années 1990, l'Etat s'est engagé dans la majorité des secteurs économiques.

Par conséquent, une dynamique de décapitalisation et de désinvestissement privé a eu lieu alors que le taux d'investissement annuel moyen est passé de 15 pour cent du PIB au début de la décennie 1990 à 6 pour cent entre 1998 et 2000 (FMI, 2007). Bien que le processus de privatisation et de libéralisation ait débuté, l'Etat reste encore le principal opérateur de la plupart des activités économiques formelles. Parallèlement aux secteurs public et parapublic, le secteur privé est marginal et sa production est quasiment exclusivement destinée au marché local.

L'environnement des affaires est particulièrement défavorable au Burundi, comme le témoigne son classement à l'indice de la Banque mondiale Doing Business 2010, qui le situe au 176ème rang sur 183 pays.

Les composantes les plus critiques relevées par l'indice sont les facilités limitées de fermeture d'entreprise, en dernière position du classement des pays, et l'octroi des permis de construire, de commerce transfrontalier et d'exécution des contrats.

Par ailleurs, le système fiscal burundais, avec un taux d'imposition particulièrement élevé, est très défavorable aux entreprises privées et contribue donc à faire obstacle aux IDE (voir chapitre II). Le faible niveau de développement des infrastructures constitue aussi une contrainte majeure aux investissements. Le réseau routier est très limité et les infrastructures ferroviaires sont inexistantes. Le pays dispose d'un petit aéroport international à Bujumbura mais le transport aérien est également handicapé par la vétusté des équipements et le manque d'entrepôts dans la capitale. Le Burundi étant un petit pays enclavé, les infrastructures de transports sont particulièrement importantes pour l'acheminement des marchandises ou des moyens de production.

Or, la faiblesse des liaisons internationales actuelles implique un coût de transport très élevé pour les investisseurs étrangers. D'autre part, les déficiences dans l'approvisionnement en électricité et en eau restent également un défi majeur auquel le pays doit faire face pour attirer des IDE. Ainsi, un rapport de l'Etude Economique Conseil indique qu'en 2005, les entreprises manufacturières du pays ont dû faire face à environ 11 coupures d'électricité par mois d'une durée moyenne de 10,9 heures, lesquelles ont provoqué une perte moyenne de production d'environ 11,5 pour cent des chiffres d'affaires (EEC, 2008). Un autre obstacle à l'attrait du pays en termes d'IDE est le faible développement du capital humain. Le taux d'alphabétisation des adultes est de 37,7 pour cent, ce qui en fait un des plus faibles au monde (FMI, 2007).

D'autres facteurs structurels de l'économie burundaise constituent des contraintes supplémentaires à l'investissement étranger. Parmi ceux-ci, le fait que le Burundi possède peu de ressources naturelles ainsi qu'une économie d'une taille limitée et peu diversifiée, dont les exportations reposent essentiellement sur les cultures de café et de thé.

L'impact des IDE est extrêmement limité et difficile à mesurer en raison de leur très faible niveau. Cependant, certains effets méritent d'être soulignés. Grâce à l'investissement dans le secteur des télécommunications en 2000, la part des flux d'IDE dans la formation intérieure brute de capital fixe était de 21,8 pour cent cette année-là. Elle est cependant redescendue à une moyenne de 0,1 pour cent pour la période 2001-2008. Etant donné son enclavement et la faiblesse de ses infrastructures, la majorité des investisseurs étrangers présents au Burundi ont comme objectif principal d'approvisionner le marché local. Le pays n'a pas été en mesure jusqu'à présent d'attirer des IDE orientés vers la production de biens ou services destinés à l'exportation. La BRARUDI est aujourd'hui un des investisseurs étrangers les plus importants du pays et constitue le plus gros contributeur d'impôts. En 2004, les ventes de l'entreprise s'élevaient à 63 millions de dollars et 650 personnes y étaient employées. Elle dessert en priorité le marché local, ses exportations vers les pays limitrophes restant marginales (moins de 2 pour cent des ventes).

Dans le même secteur, qui emploie la société belge UTEMA 65 personnes, a contribué à faire croître les activités de production de matériaux de construction en 2008. La téléphonie mobile est le secteur où l'impact des IDE est le plus visible vu que l'attribution de nouvelles licences en 2000 a amené un développement de ces services. Ainsi, une hausse de la qualité, une plus grande diversité des services et une baisse des prix, grâce à une concurrence accrue, les rendent compétitifs sur le marché sous-région.

Les systèmes fiscaux, longtemps cantonnés dans la sphère étroite du territoire national, avec la mondialisation, ils ont connu une transformation considérable de leur espace d'intervention. L'impact de la mondialisation sur les systèmes de taxation a rendu les rapports conflictuels entre les administrations fiscales et entre celles-ci et les contribuables. Les bases fiscales sont volatiles et le partage de ces bases entre États est inégal et cela constitue un enjeu majeur.

Pour tous ces problèmes évoqués là-dessus en matière de l'étude de l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi, soulève la question centrale suivante **: Quel est l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi et quel est le rôle la taille du marché et de la stabilité politique sur les investissements directs étrangers au Burundi ?**

En se basant sur cette question centrale, nous énonçons les objectifs et les hypothèses de cette étude.

Spécifiquement, le présent travail vise à répondre aux questions suivantes :

- Quel est l'impact de la pression fiscale sur les décisions d'investissement des entreprises étrangères au Burundi ?
- Quel est l'effet de la croissance économique, évaluée par la taille du marché, sur les investissements directs étrangers au Burundi ?
- Quel est l'impact de la stabilité politique sur les investissements directs étrangers au Burundi ?

Le présent travail s'oriente par ces interrogations

0.3. Objectif de la recherche

Le présent travail a comme objectif global d'analyser de l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi.

Pour ce faire, nous nous engageons à atteindre les objectifs suivants ; de manière spécifique, cette étude vise à :

- Analyser l'impact de la pression fiscale sur les investissements des entreprises étrangères au Burundi.

- Evaluer l'impact de la croissance économique, mesurée par la taille du marché, sur les investissements directs étrangers au Burundi.

- Evaluer l'influence de la stabilité politique sur les investissements directs étrangers au Burundi.

A partir de ces objectifs de recherche, il est bon de formuler les hypothèses de recherche.

0.4. Hypothèses de recherche

Pour bien mener cette étude et à atteindre les objectifs susmentionnés, nous formulons les hypothèses suivantes :

H1 : La pression fiscale a un impact négatif sur les investissements des entreprises étrangères au Burundi.

H2 : La taille du marché (la croissance économique) influence positivent les investissements directs étrangers au Burundi.

H3 : L'amélioration de la stabilité politique exerce un impact positif sur les investissements directs étrangers au Burundi.

0.5. Motivation et Intérêt du sujet

L'analyse de l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi revêt une importance cruciale à divers égards. Les lacunes dans les liaisons internationales actuelles entraînent des coûts de transport élevés pour les investisseurs étrangers. De plus, les défis persistants dans l'approvisionnement en électricité et en eau représentent des obstacles majeurs à l'attraction des IDE, justifiant ainsi le choix de ce sujet. Une autre raison majeure tient à l'internationalisation de l'économie mondiale qui favorisait d'une part le développement de la segmentation des processus productifs par les multinationales et la constitution d'entreprises réseau, et d'autre part l'ouverture de plus en plus importante des pays qui auraient exclus de la dynamique de l'investissement international par le passé, deviennent aujourd'hui des candidats dignes d'attention pour les IDE. De ce fait, les gouvernements ont acquis la conviction que les politiques d'ouverture passive n'étaient pas suffisantes pour attirer les investissements étrangers dans un environnement de plus en plus concurrentiel. C'est pourquoi les États se sont tournés vers l'élargissement des politiques d'incitation et de promotion tout en tenant compte de ce qui se passe ailleurs (dans d'autres pays : voisins et partenaires économiques…)

Ce travail de recherche revêt un intérêt multiple. Premièrement, il approfondira nos connaissances théoriques acquises en classe, s'inscrivant dans le cadre d'un mémoire de Master en Analyse Économique et Développement. En fournissant de nouvelles preuves empiriques sur le lien entre la fiscalité et les IDE, il vise à enrichir la littérature existante.

En outre, cette étude servira de référence pour les chercheurs futurs, nationaux et internationaux, abordant des problématiques similaires. Elle nous a permis d'acquérir des connaissances approfondies sur l'impact de la pression fiscale sur les IDE et de nous initier à la recherche.

Enfin, les décideurs politiques et les acteurs économiques burundais pourront tirer parti des conclusions de cette étude pour orienter leurs décisions vers un système fiscal optimisé, trouvant un équilibre entre un régime fiscal propice à l'investissement et à la croissance, tout en assurant des recettes fiscales adéquates.

0.6. Délimitation de la recherche

Dans l'espace, l'échantillon de pays faisant l'objet d'étude est composé d'un seul pays le Burundi. Ce dernier présente un retard important en matière de développement économique par rapport à d'autres régions du monde. Elle affiche une faible intégration dans les flux d'investissements directs étrangers (IDE) mondiaux par rapport à d'autres régions en développement. De plus, le Burundi se caractérise par les revenus par habitant les plus bas et des niveaux d'éducation inférieurs à ceux d'autres régions du globe.

La République du Burundi couvre une superficie de 27 834 km². Bien que ce petit pays soit sans accès à la mer, il borde le lac Tanganyika et est limité à l'ouest par la République Démocratique du Congo (RDC), au nord par le Rwanda, et à l'est et au sud par la Tanzanie. Sa population est actuellement estimée à un peu plus13,2 millions d'habitant en 2023, son taux d'urbanisation (11 %) étant relativement bas par rapport à celui des pays voisins, mais en croissance rapide, soit de l'ordre de 5,5 % par an. Bujumbura, la capitale, abrite à elle seule plus de 500 000 habitants. Si environ 90 % de la population vit en milieu rural, la superficie cultivée représente à peu près 50 % de la superficie totale, avec des exploitations de l'ordre d'un hectare par famille. La population exerce une pression toujours plus importante sur l'écosystème et n'entrevoit pas facilement les conditions d'une rapide amélioration de son niveau de vie. La taille moyenne des exploitations agricoles est en effet inférieure à un hectare dans les régions où la densité est la plus forte, aussi la superficie cultivée ne permet-elle jamais, à l'évidence, que de satisfaire les conditions de survie. Le taux de croissance naturel de la population demeure structurellement soutenu à environ 2,4 % par an, tandis que la densité moyenne, soit 306 habitants au km², est l'une des plus fortes du monde et a fortiori de l'Afrique sub-saharienne.

Les données relatives à cette étude sont des données secondaires suivant la nature des variables recherchées lesquelles collectées auprès des différentes bases de données disponibles aux sites des institutions y relatives (WGI et IDM).

La sélection de la période (2000-2023) est motivée non seulement par la disponibilité des données, mais aussi par la pertinence de cette analyse pour appréhender les évolutions significatives depuis l'avènement des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), des Objectifs de Développement Durable (ODD) et de l'Agenda 2063 en Afrique.

0.7. Méthodologie de Recherche

Dans le cadre de cette étude, nous adoptons une approche basée sur trois types d'analyses. Tout d'abord, nous avons effectué une recherche documentaire. Cela inclut la consultation d'ouvrages généraux, de revues, d'articles, des thèses, de mémoires et de tout autre document en lien avec le sujet analysé.

A cet effet, la revue de la littérature sert de base dans la rédaction des énoncées théoriques et empiriques. Ensuite, nous avons procédé à une analyse descriptive qui vise à dresser un état des lieux des indicateurs étudiés dans les pays inclus dans notre analyse.

Pour tester les hypothèses formulées et répondre à la question de recherche, le présent travail fait recours à une analyse empirique par laquelle on emploie la méthode économétrique basée sur des données de séries temporelles.

Dans cette étude. Nous avons déterminé l'implication de la fiscalité dans la décision d'afflux d'IDE au Burundi. Les données utilisées sont des séries obtenues à partir de deux sources : l'indicateur de développement mondial (WGI et IDM) et l'enquête économique du Burundi.

Les techniques ARDL (Auto-Regressive Distributed Lag) et ECM (Error Correction Model) sont utilisées pour l'analyse empirique.

Le traitement des données se réalise à l'aide du logiciel Eviews 12. Les séries chronologiques présentent des problèmes de non-stationnarité, ce qui signifie que l'obtention de la stationnarité par différenciation peut entraîner une perte d'informations à long terme. Les tests de cointégration classiques d'Engle-Granger (1987) et de Johansen (1988, 1991, 1996b) ont leurs limites, car ils s'appliquent aux variables intégrées du même ordre. Pour surmonter ces problèmes de non-stationnarité et de cointégration des tests traditionnels, la méthode du modèle autorégressif à retards échelonnés (ARDL) est utilisée pour résoudre ces difficultés.

Ainsi, nous utilisons le logiciel Stata17 qui rend facile cette tâche en exécutant plus facilement les différentes régressions faisant objet d'analyse.

0.8. Organisation de l'étude

Le présent travail est structuré en quatre chapitres. Outre l'introduction, le premier chapitre est consacré à la revue de la littérature, qui définit les aspects théoriques et empiriques l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers. Cette revue de la littérature vise à identifier un certain nombre de théories et de facteurs explicatifs des

déterminants des investissements directs étrangers, en mettant également l'accent sur le rôle de la qualité des institutions dans la relation entre la pression fiscale et les investissements directs étrangers (IDE.

Le deuxième chapitre se concentre sur la présentation de l'état actuel des lieux des indicateurs faisant objet du présent travail vis-à-vis des pays sous étude. De plus, nous adoptons une analyse descriptive de la pression fiscale et de la qualité des institutions sur les investissements directs étrangers au Burundi. Dans ce chapitre, nous examinons en détail les données disponibles et utilisons des analyses descriptives pour mieux comprendre l'impact de ces variables sur les investissements directs étrangers au Burundi.

Ensuite, le troisième chapitre consiste à présenter l'approche méthodologique en conduite pour l'analyse empirique, et le quatrième et dernier chapitre discute les estimations économétriques du modèle, les différents tests et l'analyse économique. Enfin, le travail est achevé par une conclusion générale et recommandations.

Enfin, le travail est achevé par une conclusion générale et recommandations.

CHAPITRE I : REVUE DE LA LITTERATURE SUR LA PRESSION FISCALE ET LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS

Introduction

Initialement, dans un travail scientifique, les variables étudiées font souvent référence à un ensemble de concepts, de réalités et de résultats issus de la recherche. Toute théorie dépend des postulats qui ne sont jamais pleinement vérifiés. Par ailleurs, le secret d'une théorie réussie est de poser des prémisses de telle manière que leur irréalisme irréductible entache le moins possible la validité des conclusions.

Pourtant, notre objectif dans ce premier chapitre est de présenter et analyser les théories et arguments dans les différentes approches théoriques et empiriques. Il s'agit également d'analyser et discuter les fondements et bases théoriques sur lesquels nous jugeons construire notre argumentation du chapitre suivant et au dernier chapitre.

Ce chapitre est décomposé en deux sections dont la première consiste à présenter le concept des investissements directs étrangers ainsi que les théories de la fiscalité et la deuxième à des conceptions théoriques et empiriques des effets de la fiscalité et sa relation avec des investissements directs étrangers.

Section 1. Revue de la littérature théorique sur les IDE

I.1. Cadre conceptuel

L'IDE est une notion amplement évolutive, sa définition diffère selon la nature de la source qui l'apprécie. Selon Tersen et Briscout (1996), « la difficulté essentielle que pose l'IDE est qu'il s'agit d'un phénomène tellement complexe qu'il est difficile d'en appréhender toutes les facettes, mais qu'il est dangereux de chercher à isoler une seule.

I.1.1. Définition de l'OCDE

Selon l'OCDE, « l'IDE est une activité par laquelle un investisseur résident dans un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidant dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et acquisitions).

Sont également définis comme des investissements directs étrangers d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentes, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital [1]».

i. Définition du FMI

Il y a investissement direct lorsqu'une entité non-résidente prend un intérêt durable dans une entreprise résidente. Cela implique l'existence d'une relation de long terme entre investisseur direct et l'entreprise investie ainsi qu'un degré significatif d'influence (ou la capacité de l'exercer) de l'investisseur dans la gestion de l'entreprise investie[2].

ii. Définition de la CNUCED

La Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) définit l'IDE comme l'action d'un investisseur, basé dans un pays donné (pays d'origine), qui acquiert des actifs dans un autre pays (pays d'accueil), avec l'intention de les gérer ».[3]

iii. Difficultés de mesure des IDE

L'investissement direct étranger, dans le cadre du développement international des entreprises, consiste à acquérir un intérêt durable dans une entreprise opérant dans une autre économie. L'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur et l'entreprise et le but de l'investisseur est d'avoir un degré d'influence sur la gestion de l'entreprise[4].

D'un point de vue statistique, le FMI et l'OCDE considèrent qu'il y a investissement direct étranger quand une entité non-résidente détient au moins 10 % du capital social d'une entité résidente. Ce seuil de 10 % est une norme recommandée par le FMI et l'OCDE pour distinguer l'investissement direct étranger (IDE) de l'investissement étranger de portefeuille (IEP).

Toutefois, ce critère minimum de détention du capital social d'une entité étrangère n'est pas retenu par tous les pays du monde. Les méthodes de calcul des flux et du stock d'IDE diffèrent d'un pays à un autre.

[1] Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, troisième édition, 1996
[2] Cinquième édiction du Manuel de la balance des paiements du FMI, 2002.
[3] Définition donnée dans un communiqué de presse de la CNUCED en date du 3 octobre 2000 (disponible sur internet : *www.unctad.org*). Date de consultation : 25 août 2013.
[4] OCDE (mai 1995), Définition de référence de l'OCDE pour les investisseurs directs internationaux

À titre indicatif, les comptabilités nationales allemande, anglaise et américaine comptabilisent dans leur flux d'IDE entrants et sortants les bénéfices des filiales non rapatriés par les investisseurs, les apports en capital, les avances ou prêts d'actionnaires. Tandis que les comptabilités nationales françaises, italiennes et japonaises ne les considèrent pas comme flux d'IDE.

I.1.2. Les différents types des IDE

On dit qu'il y a les investissements directs étrangers lorsqu'une entreprise, une société multinationale ou un particulier d'un pays investit dans les actifs d'un autre pays ou prend une participation dans ces sociétés (Mucchielli J. L., 1999).

Selon les statistiques d'IDI (OCDE, 2008), il, existe quatre types d'investissements directs étrangers :

i. **Les opérations des Fusions-Acquisitions :** Communément appelée « Brownfield Investment », il désigne l'achat ou la vente de participations déjà existantes par des investisseurs étrangers. Cette transaction implique le transfert de propriété des titres acquis et peut également entraîner une modification du statut de l'entreprise. On dit qu'il y a la fusion lorsque les deux sociétés sont fusionnées pour former un ; tandis que dans le cadre d'une acquisition, une société est rachetée par une autre.

ii. **Les investissements de création :** Il est aussi appelé « Greenfield Investment », Il s'agit de la création d'une nouvelle entreprise ou la création d'installation à l'étranger grâce à des investissements d'extension. Cet investissement est une forme d'entrée sur le marché couramment utilisée lorsqu'une entreprise a besoin d'obtenir le plus haut degré de contrôle sur les activités internationales. Cette méthode est la plus courante en matière d'investissement direct étranger, tant pour les pays développés que pour les pays en développement.

iii. **Les investissements d'extension** : Ces investissements font référence aux fonds investis dans une entreprise existante pour étendre ses activités, augmenter sa capacité de production, ou développer de nouveaux produits ou services. Ils visent à stimuler la croissance de l'entreprise et à renforcer sa capacité sur le marché.

iv. **Restructuration financière :** Il s'agit d'un processus par lequel une entreprise réorganise sa structure financière, généralement pour améliorer sa situation financière, réduire sa dette, ou optimiser son capital. En d'autres termes, il s'agit d'une injection de fonds pour sauver une activité de filiale en difficulté.

Le FMI a distingué deux grandes catégories d'investissements à savoir :

v. **Les investissements directs** : ces investissements portent sur des rachats des entreprises déjà existantes ou des créations des nouvelles entreprises. Ces investissements directs font généralement preuve d'un moindre degré de volatilité que d'autres types d'investissement.

vi. **Les investissements indirects** : ce sont les investissements de portefeuille caractérisés par leur importante volatilité et consistent à des achats des parts d'entreprises ou des actifs financiers. Ce type d'investissement est de courte durée et vise à profiter des variations favorables des taux de change ou à dégager des bénéfices à court terme sur les différences du taux d'intérêt. Les investissements de portefeuille contribuent également à renforcer les marchés nationaux des capitaux en renforçant la liquidité et en améliorant leur fonctionnement. Généralement, ils contribuent de manière significative au développement du pays d'accueil en créant de richesses.

Dans ce cas, des investisseurs individuels ou institutionnels investissent leur capital dans les actions et les obligations.

I.1.2.1. Les critères des investissements directs étrangers

Un investissement est dit direct lorsque la firme investisseuse détient plus de 10% de la firme étrangère dans laquelle, l'investissement est réalisé. Si la participation de la firme étrangère dans le capital de l'entreprise résidente est inférieure à 10%, alors cet investissement deviendra comme investissement de portefeuille dans la balance de paiement. Les firmes d'investissements directs comprennent les entités suivantes :

i. **Filiale :** Une société A est considérée comme filiale d'une autre B si la société B a le droit de désigner ou de révoquer la majorité des membres du conseil d'administration de la société A ou bien si elle possède plus de la moitié des droits de vote des actionnaires. La société B est dite société- mère ou maison-mère.

ii. **Société affiliée :** Une société A est une société affiliée d'une société B si cette dernière détient au moins 50% des droits de vote des actionnaires de la société A et contribue activement à sa gestion.

iii. Succursale : Une société A est considérée comme succursale d'une autre société B si la société B détient 100% de ses droits de vote. La succursale est dotée d'une certaine autonomie de gestion par rapport à la société –mère.

I.1.2.2. Les fondements théoriques sur les déterminants de l'attractivité des IDE

Plusieurs théories ont tenté de développer une vaste littérature qui rend compte des facteurs déterminants qui poussent une firme à s'internaliser à l'échelle mondiale. Cette diversité des théories explicatives des IDE est la conséquence d'une variété des questions qui peuvent se poser en tant que chercheur : Pourquoi une firme choisit-elle de s'investir à l'étranger ? Où cette firme va–t-elle s'installer ? Sur quelle base la firme choisit son pays d'accueil ? Quels sont les facteurs déterminant pour stimuler l'attractivité des IDE ?

I.1.2.2.1. Les théories explicatives des IDE

Il existe plusieurs théories expliquant les IDE, parmi celles-ci, on peut citer :

I.1.2.2.1.1. La théorie traditionnelle du commerce international

La théorie traditionnelle fournit une explication sous-jacente à l'IDE mais elle ne rend pas compte de la diversité des facteurs qui affectent les décisions relatives à l'attractivité des IDE.

Les théories traditionnelles de localisation des IDE rassemblent les théories portant sur les IDE, celles qui relèvent des approches macroéconomiques qui considèrent que les IDE sont des mouvements de capitaux motivés par les différences internationales de rentabilité de capital, et celles qui se rattachent à la théorie de la firme basée sur les imperfections de marché (Mustapha, 2012). Elles indiquent que les IDE stimulent la productivité interne du pays d'accueil et créent des avantages comparatifs proportionnels à la modernisation du système productif et au transfert de technologie, qui permet au pays hôte d'exporter davantage et d'atteindre une croissance rapide d'Investissements directs étrangers à travers les canaux du commerce international (Fontagné, L., & Toubal, F. ,2010). Lorsque les échanges sont limités par des barrières tarifaires, les IDE apparaissent comme un Substitut (Mundell, 1957) ou un complément (Kojima, 1978) aux échanges commerciaux.

Les nouvelles théories du commerce international comblent les lacunes de la théorie traditionnelle du commerce international, en ajoutant de nouveaux aspects de l'économie mondiale, à savoir le comportement stratégique des entreprises, l'hétérogénéité des produits et l'imperfection du marché (Gazaniol, A., Peltrault, F., & Siroen, J. M. (2010).

I.1.2.2.1.2. La théorie de l'internalisation

La théorie développée par Ronald Coase et Peter Buckley soutient que les entreprises investissent à l'étranger pour internaliser certaines activités et bénéficier d'efficacités économiques.

Certains auteurs justifient que les entreprises peuvent décider d'investir directement à l'étranger pour contrôler pleinement leurs chaines d'approvisionnement et réduire les coûts de transaction, plutôt que se concentrer sur des fournisseurs étrangers (Rugman, 1981 ; Caves, 1982 et Casson 1983).

I.1.2.2.1.3. La théorie des marchés imparfaits

Cette théorie ne considère que les investissements directs étrangers dont dus à l'existence d'imperfections du marché. Par exemple, une entreprise peut investir à l'étranger pour pénétrer des nouveaux marchés, contourner les barrières à l'entrée ou bénéficier des subventions ou de réglementations préférentielles dans un pays particulier (ZOUIRCHI & OUIA, 2024).

I.1.2.2. 1.4. La théorie des avantages comparatifs

La théorie des avantages comparatifs est développée par plusieurs économistes mais d'abord est introduite par David Ricardo (1817). Ils ont souligné que celui-ci est analysé entre deux pays et deux produits. L'analyse d'Adam Smith souligne que des pays pour s'échanger doivent avoir des avantages absolus dans au moins d'un produit, sinon ils ne peuvent participer au commerce international (Smith, 1723-1790).

La théorie ricardienne explique que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il a une plus grande supériorité ou la moins grande infériorité c'est-à-dire celle pour laquelle un coût relatif est le plus bas.

Aquino (1981), montre trois éléments constitutifs et explicatifs de l'avantage comparatif : soit les dotations d'un pays en technologie ; le capital physique ou la taille du marché.

Heckscher et Ohlin ont approfondi les différences des coûts comparatifs en disant que « chaque pays est incité à produire et à exporter les biens dont l'élaboration a exigé relativement plus de facteurs abondants, et à importer les produits dont la production domestique aurait nécessité relativement plus de facteurs rares, du fait que ceux-ci sont relativement moins couteux dans les pays où ils sont plus abondants » (Mucchielli et

Sollogoub, 1980 et Dunning. , 1977), ajoute aux avantages spécifiques de la firme et ceux relatifs à l'internalisation un troisième avantage correspondant à la localisation. Celle-ci montre l'attractivité de certains pays en termes de qualité des facteurs de production, des coûts du travail, des subventions, des risques pays, etc.

I.1.2.2.1.5. La théorie de la recherche et développement

Cette théorie stipule que les entreprises investissent à l'étranger pour acquérir des nouvelles connaissances, compétences et technologies. En investissent dans des pays leaders surtout dans des domaines spécifiques, les entreprises peuvent accroitre leur innovation et leur compétitivité sur les marchés mondiaux.

I.1.2.2.1.6. La théorie des coûts de transactions et de la multinationalisation

Si les territoires ont besoin des firmes multinationales, les entreprises à leur tour ont besoin des territoires (Hatem, 2004). Une fois que l'entreprise a pris une décision d'investir à l'étranger, il ne lui reste plus que le choix du territoire d'implantation en fonction de l'attractivité de chaque pays. Les IDE sont généralement attirés par les caractéristiques économiques fondamentales des pays d'accueil : l'existence et la taille du marché, la stabilité politique et économique, la libéralisation des politiques commerciales, l'état des infrastructures et des institutions, etc (Globerman & Shapiro, 1999) et (Karray & Toumi, 2007).

Signalons que Kindlerberger(1969) et Hymer(1976) justifient la multinationalisation des firmes industrielles par l'existence d'avantages spécifiques qu'elles peuvent transférer à l'étranger. Ces avantages sont de plusieurs sortes résultant des imperfections des marchés : image de marque, savoir-faire, privilège d'accès à certains marchés (comme marché des capitaux, matières premières, main d'œuvre spécialisée…), réalisation d'économies d'échelle ainsi que la législation favorisant l'entrée des capitaux venant à l'étranger (Alexandre & Nguyen, 2012). Selon la théorie des coûts de transactions, la firme apparait dans la vente définitivement ou construire un arrangement contractuel pour déléguer l'usage d'un facteur de production à un agent contre un revenu (Magali, 2014).

Par conséquent, les entreprises investissent à l'étranger pour réduire les coûts de transactions associées au commerce international. En investissant directement à l'étranger, les firmes peuvent éviter les coûts de transports, les barrières tarifaires et non tarifaires ainsi que les risques associés aux fluctuations monétaires (Zouirchi & Ouia, 2024).

I.1.2.3. Les conditions préalables à réunir pour promouvoir l'attractivité des investissements directs étrangers et favoriser une croissance économique durable et inclusive

Pour que les investissements directs étrangers soient attractifs, à la fois pour les investisseurs étrangers et les pays d'accueil, il est essentiel de réunir un ensemble de conditions préalables.

i) **Stabilité politique** : Un environnement politique stable est essentiel pour attirer les investissements directs étrangers. Les investisseurs étrangers cherchent des pays où les risques politiques sont faibles, les institutions sont solides et la règle de droit est respectée. Une stabilité politique stable favorise la confiance des investisseurs et crée un climat propice aux investisseurs pour engager leurs capitaux à long terme.

ii) **La stabilité économique** : Les investisseurs étrangers sont peu incités à engager leurs capitaux dans une atmosphère économique instable. C'est ainsi que les investisseurs étrangers préfèrent un pays où il y a un taux de croissance élevé, positif et durable. La croissance du marché est un facteur dynamique, stimulant la vitesse et la direction des flux d'investissements directs étrangers.

Par ailleurs, les investisseurs étrangers s'intéressent à la stabilité de certains facteurs économiques comme la croissance économique, la maîtrise de l'inflation (une économie inflationniste décourage les investisseurs) et la stabilité du taux de change.

Bref, la taille du marché reste l'un des déterminants traditionnels de l'investissement étranger. Elle est exprimée généralement par le taux de croissance économique du pays d'accueil et le revenu moyen par habitant. La taille du marché intérieur en tant que principal facteur déterminant des investissements directs étrangers (Anyanwu, 2011).

iii) **Cadre réglementaire favorable :** Un cadre réglementaire transparent, prévisible et favorable aux investissements est essentiel. Les politiques et les réglementations doivent être claires, cohérentes et favorables aux activités économiques. Des mesures visant à faciliter la création d'entreprises, à protéger les droits de propriété, à simplifier les procédures administratives et à garantir la libre concurrence sont également importantes pour attirer les investissements directs étrangers.

De plus, la mise en place de programmes d'incitation à l'investissement basés sur des avantages fiscaux et douaniers transparents peut encourager les investissements directs étrangers.

Les investisseurs étrangers recherchent des pays où les lois et les règlements sont favorables, les contrats sont respectés, la non-discrimination envers les investisseurs étrangers est garantie, les règles de l'économie de marché sont respectées et les informations sur les opportunités d'investissement sont transparentes (CNUCED, 2008 et 2009).

iv) **Disponibilité de ressources humaines qualifiées** : La disponibilité de ressources humaines qualifiées est essentielle pour attirer les investissements directs étrangers. Les investisseurs étrangers cherchent des pays où ils peuvent trouver des travailleurs compétents, bien formés et adaptés aux besoins de leurs activités. Le coût de la main d'œuvre constitue un déterminant essentiel des investissements directs étrangers, dans le cas où beaucoup d'entreprises se délocalisent pour profiter de la disponibilité des facteurs de production, notamment du coût faible du facteur travail dans les PED.

v) **Accès aux marchés et intégration régionale :** L'accès aux marchés locaux, régionaux et internationaux est un facteur clé pour attirer les investissements directs étrangers. Les investisseurs étrangers recherchent des opportunités d'expansion commerciale et de vente de leurs produits ou services. La participation à des accords commerciaux régionaux et l'intégration économique peuvent renforcer l'accès aux marchés et favoriser les flux d'investissements directs étrangers.

vi) **Environnement financier sain :** Un environnement financier sain est crucial pour attirer les 'investissements directs étrangers. Cela comprend la stabilité macroéconomique, la disponibilité de financements, des systèmes bancaires solides et des marchés financiers développés. Les investisseurs étrangers sont plus enclins à investir dans des pays où ils peuvent accéder à des financements fiables et bénéficier d'un environnement de change stable.

vii) **Infrastructure de qualité :** Des infrastructures modernes et bien développées, telles que les transports, l'énergie, les télécommunications, et les services publics, sont nécessaires pour soutenir les activités économiques et attirer les investisseurs nationaux et étrangers.

viii) **Les ressources naturelles** : En générale, les ressources naturelles constituent le plus important déterminant des d'investissements directs étrangers dans le pays d'accueil. Les investissements directs étrangers sont attirés par les pays dont les ressources naturelles sont abondantes et n'ayant pas en contrepartie le capital, le savoir-faire, les compétences et l'infrastructure nécessaires pour les exploiter et les commercialiser. Enfin, si un bon climat des affaires est établi dans un pays où il y a une abondance de ressources

naturelles ; les flux d'investissements directs étrangers entrants et sortants peuvent avoir des impacts sur le pays.

I.1.2.4. La théorie éclectique de la multinationalisation des firmes : le paradigme O. L.I

Dunning propose une approche complète des facteurs qui expliquent les choix d'une entreprise en matière d'arbitrage entre l'exportation, l'octroi de licences ou l'investissement direct à l'étranger. Cette approche connue, sous le paradigme (OLI) retrace la combinaison des trois avantages à savoir : Les avantages spécifiques, les avantages de localisation et les avantages d'internalisation. Dans ce sens, la firme multinationale choisit d'investir à l'étranger quand elle possède des avantages particuliers qui lui permettent de réduire ses coûts et de disposer d'un certain pouvoir de marché vis-à-vis des firmes concurrentes (avantages technologiques, brevets, savoir-faire ou organisationnel, réseaux de commercialisation…). Toutefois, le choix de l'internationalisation dépend généralement des caractéristiques propres aux pays d'accueil (terre, capital, savoir-faire, coût et qualité du travail, économies d'échelle…) qui créent un avantage pour les firmes qui localisent leurs investissements.

Pour l'avantage d'internalisation, il soutient que les coûts de transaction, de licence, des exportations sont plus élevés que la gestion des activités avec les filiales des firmes multinationales. Le choix de la délocalisation dépend de facteurs spécifiques au secteur industriel (coût d'implantation, nature des activités) et institutionnels telle que la structure des marchés en situation d'asymétrie d'information. L'approche éclectique de Dunning souligne que si une firme réunit ces trois avantages, elle choisit de pénétrer le marché étranger et réalise donc un IDE. Si elle dispose de l'avantage spécifique et de l'avantage de l'internalisation, elle choisit d'exporter au lieu de s'implanter à l'étranger. Enfin, si elle dispose uniquement de l'avantage spécifique, elle décide de vendre une licence à une entreprise locale.

Enfin, Dunning (1973) a cherché à expliquer les flux d'investissements directs à l'étranger (IDE) dans les économies en utilisant le cadre conceptuel OLI (Dunning, 1977). Ce cadre repose sur trois facteurs clés qui favorisent la réalisation d'investissements à l'étranger : O (Ownership advantages ou avantages de possession), L (location advantages ou avantages de localisation) et I (internalization advantages ou avantages d'internationalisation) :

- Avantages liés à la propriété et à la gestion des ressources intangibles (Ownership advantages) : Il s'agit des avantages technologiques, des brevets, du savoir-faire ou des connaissances spécifiques détenus par l'entreprise. Ces actifs permettent de réduire les coûts et de bénéficier d'un certain pouvoir de marché, tels que les économies d'échelle ou la possession d'une technologie avancée.
- **Avantages liés à l'internalisation des coûts (Internalization advantages) :** Ces avantages découlent de l'exploitation des imperfections des marchés extérieurs. Ils incluent la réduction des coûts liés à l'incertitude et aux transactions.
- **Avantages liés aux caractéristiques du pays d'accueil (Localization advantages)** : Ces avantages comprennent les différences dans les dotations des pays, les frais de transport, la qualité de la main-d'œuvre, l'infrastructure, etc.

Ces avantages influencent les choix d'investissement à l'étranger des entreprises. D'autres facteurs d'attraction des investissements directs étrangers (IDE) comprennent la main-d'œuvre, les infrastructures, la recherche et le développement, ainsi que les variables économiques, sociales et institutionnelles du pays d'accueil. L'importance relative des facteurs dépend également des secteurs d'activités.

Ainsi, la dotation en ressources du pays hôte sera probablement la source d'influence la plus importante dans la décision d'une entreprise multinationale d'implanter des activités d'extraction de ressources primaires, tandis que les niveaux de scolarisation et de compétence professionnelle de la main-d'œuvre locale seront vraisemblablement le facteur dominant dans la décision d'une multinationale d'établir une filiale dans un secteur à forte concentration de technologie.

Dunning montre que lorsque l'entreprise réunit simultanément ces trois avantages, elle peut opter pour l'IDE. Le manque d'un avantage parmi ces trois, changera complétement la stratégie de la firme.

Tableau 1: Le choix d'investissement relativement aux combinaisons OLI

Modes de pénétration	**Avantages spécifiques (O)**	**Avantages à la localisation (L)**	**Avantages à l'internalisation (I)**
IDE	+	+	+
Exportation	+	-	_
Concession de Licence	+	_	_

Source: J. Dunning et al (1993) avantages liés aux investissements directs étrangers peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau 2: Résumé de la théorie OLI

Avantages de Possession	**Avantages de localisation**	**Avantages d'internationalisation**
Economie d'échelle	Coûts des transactions	Coûts de production
Avantage spécifique	Coûts de communication	Main d'œuvre bon marché
Facilité d'accès aux ressources	Facteurs économiques	Augmentation de la capacité de production
Technologie avancée	Facteurs politiques	Baisse des Coûts
Avantages technologiques	Considérations institutionnelles	Accès à des nouveaux débouchés
Avantages managériaux	Coûts de facteurs de production	Accès aux marchés régionaux et mondiaux
	Apport en ressources naturelles et Structure du marché	Meilleur contrôle sur la chaine de production

Source : Construction de l'auteur à partir de la littérature

En somme, les avantages de propriété proviennent des ressources intangibles de l'entreprise, tels que la technologie et le savoir-faire.

Les avantages d'internalisation découlent de l'exploitation des défauts des marchés extérieurs et permettent de réduire les coûts d'incertitude et de transaction. Les avantages de localisation sont liés aux caractéristiques du pays d'accueil, comme les ressources, la main-d'œuvre et l'infrastructure.

La théorie OLI de Dunning est largement reconnue dans l'étude des stratégies d'internationalisation des entreprises.

I.1.2.4.1. Stratégie d'intégration horizontale (théorie de l'IDE horizontal)

L'investissement horizontal permet à une entreprise le transfert de son activité à un autre pays afin de produire les mêmes biens que ceux fabriqués dans le pays d'origine et ce, pour servir le marché local ou les marchés tiers, ou parfois de réimporter sur le territoire national les biens produits. Les IDE à stratégie horizontale sont effectués dans des pays qui ont un niveau de développement similaire (Michalet, 1999). La stratégie peut donc être qualifiée d'horizontale du fait qu'elle concerne les flux d'investissements croisés, Nord-Nord, qui se développent entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon.

Dans la plupart des travaux théoriques, la taille du marché local, exprimée généralement par le produit intérieur brut (PIB), ouvre des opportunités d'investissements aux firmes étrangères qui développent des stratégies horizontales.

Ce faisant, une grande taille du marché est nécessaire pour une utilisation efficiente des ressources et l'exploitation des économies d'échelle (Krugman, 1980). Lorsque la taille du marché atteint un certain niveau, l'implantation étrangère doit s'accroître (Scaperlanda et Mauer, 1969 ; Torrisi, 1985), dans la mesure où elle constitue un facteur important de rentabilité pour l'IDE. Par ailleurs, Markusen (1984) fait la distinction entre les économies d'échelle au niveau du pays d'accueil et celles au niveau de la maison mère et démontre que les firmes s'implantent à l'étranger pour éviter les coûts d'exportation tels que les coûts de transport ou les obstacles tarifaires.

Enfin de compte, les firmes optent donc pour une intégration horizontale lorsque les avantages d'accès au marché, tels que les coûts de transport et les obstacles au commerce, remportent sur les avantages des économies d'échelle au niveau de la maison mère. L'implantation se fait, à cet effet, dans le pays qui offre les meilleurs avantages de localisation indépendamment de la taille de son marché. C'est ce que tentent d'expliquer les modèles théoriques de l'IDE vertical.

I.1.2.4.2. Stratégie d'intégration verticale

Les premiers modèles théoriques de l'IDE vertical remontent au travail de Helpman (1984) et de Helpman et Krugman (1985). Ces modèles ont été généralement fondés sur les différences de dotations factorielles. Ils supposent deux facteurs de production et deux secteurs, l'un parfaitement concurrentiel avec des rendements d'échelle constants alors que l'autre secteur produit deux biens différenciés avec des rendements d'échelle croissants.

Dans une stratégie verticale, la firme installe ses filiales appelées « ateliers » à l'étranger pour bénéficier d'une proximité des ressources naturelles ou profiter d'une main d'œuvre bon marché. Cette théorie présente un grand intérêt du fait qu'elle permet d'analyser les circonstances qui incitent les firmes à installer des unités de production à l'étranger. Dans ce sens, Helpman (1984) intègre l'investissement étranger dans des modèles en concurrence monopolistique comme un transfert d'actifs spécifiques. La maison mère considère donc l'investissement comme un bien intermédiaire qu'il exporte vers une unité de production délocalisée dans un pays d'accueil, dans la mesure où la productivité corrigée des différences de coût des facteurs est avantageuse.

I.1.2.4.3. La stratégie d'intégration complexe

La stratégie d'intégration complexe consiste à combiner à la fois la stratégie verticale dans certains pays et la stratégie horizontale dans d'autres pays en même temps. Cela signifie que les entreprises, originaires des pays du Nord, peuvent investir à la fois dans d'autres pays du Nord et dans des pays du Sud. Cette approche crée une complémentarité entre les investissements directs étrangers (IDE) Nord-Nord et Nord-Sud.

La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED, 1998) a indiqué que de plus en plus d'entreprises multinationales adoptent ce qu'elles appellent la stratégie d'intégration complexe. Cette stratégie implique l'établissement de filiales dans certains pays pour économiser les coûts de transport, ainsi que la création de filiales dans d'autres pays pour bénéficier des différences de prix. Ainsi, ces entreprises suivent à la fois des stratégies verticales et horizontales simultanément. Certes, la principale raison d'adopter cette stratégie est la diversification géographique de la production afin de réduire les risques.

De plus, Michalet souligne l'importance de la concurrence oligopolistique et du désir de détenir une part importante du marché (Michalet, 1999). Michalet présente également les critères de localisation pour cette stratégie globale, qui peuvent être résumés de la manière suivante :

- Accès facile aux matières premières
- La présence des barrières protectionnistes au commerce dans le pays hôte
- La présence d'une main d'œuvre qualifiée et à bon marché
- La réduction des coûts de transport
- L'élargissement du marché régional

De cette perspective, lorsqu'il y a complémentarité entre les deux stratégies, les entreprises multinationales peuvent bénéficier de cet avantage et s'implanter simultanément dans les deux localisations. Cette complémentarité entre les deux types d'investissements permet de réduire les coûts liés à l'approvisionnement des marchés étrangers.

L'offre d'incitations fiscales plus généreuses n'a pas eu d'effet démontrable sur les IDE (Van Parys et James, 2010).

La Chine est souvent citée en exemple s'agissant de mettre en place des incitations (fiscales) efficaces. Pendant la période de transition allant du milieu des années 80 au milieu des années 2000, le pays a mis à l'essai un large éventail d'instruments de politique industrielle, notamment des incitations fiscales pour des zones économiques spéciales, l'application de taux réduits pour les IDE, et des congés fiscaux pour les industries stratégiques. Les flux d'IDE entrants se sont accélérés durant cette période, et le pays est devenu une destination extrêmement prisée par de nombreuses multinationales. L'étude de Chen et Kwan (2000) réalisée sur un échantillon de 29 régions entre 1985 et 1995 met ainsi en évidence que les zones économiques spéciales ont systématiquement dopé les entrées d'investissements directs étrangers.

En fait, les incitations fiscales tendent à être un critère plus déterminant pour les investissements destinés aux entreprises d'exportation (Grubert et al, 2004).

Section 2 : Généralités sur la fiscalité et sa relation sur les investissements directs étrangers

Les incitations fiscales axées sur la réduction des coûts d'investissement sont souvent préférables à celles qui sont basées sur les profits :

Les incitations fiscales basées sur les coûts font intervenir des déductions spécifiques liées à des dépenses d'investissement, tels que les mécanismes d'amortissement accéléré et les mesures spéciales d'exonération fiscale et de crédit d'impôt.

Elles visent à abaisser le coût du capital de manière à accroître la rentabilité marginale d'un plus grand nombre de projets d'investissement—autrement dit à générer des investissements qui ne se seraient pas matérialisés sans incitation.

Les incitations fiscales basées sur les profits ont généralement pour effet de réduire le taux de prélèvement sur les bénéfices imposables ; les congés fiscaux, les taux d'imposition préférentiels et les exonérations d'impôt sur les bénéfices sont autant d'exemples de ce type d'incitation. Un effet de ces mesures est qu'elles entraînent un manque à gagner fiscal, dans le but de rendre encore plus profitables des projets d'investissement qui l'auraient été de toute manière et qui auraient donc été entrepris, même en l'absence d'incitation.

La différence entre ces deux types d'instruments est cruciale. Les incitations basées sur les profits sont moins efficaces pour encourager l'investissement que les incitations axées sur la réduction du coût du capital lorsque la rentabilité est faible. Lorsque la rentabilité tient à des facteurs propres à la localisation de l'investissement, tels que des ressources naturelles, des agglomérations ou des marchés locaux, les incitations basées sur les profits tendent à être associées à des taux de redondance élevés et, là encore, à une efficacité moindre s'agissant d'accroître les investissements. Il faut néanmoins tenir compte ici de la dimension internationale. Les investissements rentables qui sont très mobiles internationalement—parce qu'ils procurent une rente associée à des actifs intangibles, par exemple, tels que des brevets ou des marques, qui sont facilement transférables d'une juridiction à l'autre—peuvent être sensibles aussi bien à des incitations axées sur les coûts qu'à des incitations basées sur les profits.

Les congés fiscaux tendent à favoriser davantage les activités mobiles (« sans attaches ») que les investissements à long terme. En accordant un allégement d'impôt temporaire aux entreprises profitables, le congé fiscal avantage les activités qui commencent à dégager des

profits au début de la période d'exonération temporaire. Cela introduit un biais favorable aux projets à court terme associés à des coûts d'investissement faibles au départ, qui sont parfois le moins susceptibles de générer des retombées positives (du type de celles décrites précédemment) sur l'ensemble de l'économie. Certains investissements de cette nature sont connus pour « plier bagages », autrement dit pour quitter le pays d'accueil dès que le traitement préférentiel prend fin. Dans les branches d'activité où les besoins de capitaux à long terme sont importants et qui sont susceptibles de générer davantage de retombées positives, le congé fiscal peut en réalité dissuader d'investir : une entreprise qui ne compte guère dégager de profit imposable durant la période d'exonération temporaire pourra en effet être encouragée à repousser un investissement au-delà du terme du congé fiscal, de manière à pouvoir bénéficier de la déductibilité fiscale intégrale de ses coûts d'investissement (voir le document de référence).

I.2.1. Critères d'éligibilité

Les incitations fiscales doivent être bien ciblées et basées sur des critères d'éligibilité clairement définis. Le ciblage sert deux objectifs indissociables :

i) identifier les types d'investissements que l'État cherche à attirer ; et ii) réduire le coût fiscal des incitations. Les critères suivants sont communément employés—et donnent souvent lieu à un panachage :

Envergure spéciale. Les incitations fiscales sont parfois réservées à de nouveaux investissements (ou investisseurs) dont le montant dépasse un volume prédéfini d'actifs ou qui génèrent au minimum un nombre préétabli de nouveaux emplois. La formule présente évidemment un attrait certain dans le cas d'investissements qui peuvent avoir un effet transformateur sur un pays ou une région, ou lorsque des contraintes financières ou techniques entravent l'investissement. Limiter les incitations aux investissements de grande envergure permet également de réduire les coûts administratifs pour l'État. Cela étant, la discrimination en faveur de gros investissements étrangers peut également donner lieu à des manipulations, des abus et des distorsions. En effet, s'il est relativement facile de satisfaire à des critères de volume sur le papier, il est extrêmement difficile de procéder à un suivi et à des vérifications ex-post. Lorsqu'un investisseur accroît la taille de l'investissement prévu ou encore le nombre d'emplois créés simplement pour bénéficier d'un privilège fiscal, l'utilisation des ressources devient inefficiente, avec le risque que les gains marginaux de productivité soient très faibles, voire négatifs.

La discrimination peut également fausser la concurrence et brider la croissance d'entreprises domestiques de plus petite taille qui ne bénéficient pas d'incitations, même si elles sont plus productives[5].

Secteurs spéciaux. Nombre de pays accordent un traitement fiscal préférentiel à certains secteurs de l'économie considérés par les décideurs comme étant les plus attractifs et les plus susceptibles d'être influencés par la fiscalité. Parmi les activités bénéficiant communément d'un traitement favorable, citons le tourisme, les centres financiers « offshore », la production cinématographique et les activités manufacturières, au motif qu'elles génèreraient davantage de retombées bénéfiques au plan social. Les incitations sont aussi parfois accordées exclusivement à des activités dites « pionnières », dont la définition est variable, mais qui sont toujours jugées présenter un intérêt stratégique pour l'économie nationale[6]. La question reste néanmoins de savoir si un dispositif au service d'intérêts spéciaux est compatible avec l'intérêt général. Mis en situation de concurrence défavorable, les investissements dans d'autres secteurs économiques risquent en effet de ne pouvoir se développer, même s'ils sont plus productifs.

Régions/Zones spéciales. Les incitations fiscales sont parfois ciblées sur des régions, qualifiées en l'occurrence de « zones », spéciales, en vue notamment de remédier à des inégalités géospatiales. Ces zones économiques (ZE)—qui existent sous divers noms et dont la définition varie[7]—ont rapidement gagné en popularité au cours des 20 dernières années.

[5] Nombre de pays offrent des incitations fiscales spéciales aux petites et moyennes entreprises (en général domestiques, parfois en vue de faciliter leur accès à des financements extérieurs), par exemple sous forme de taux d'imposition réduits ou d'abattements spéciaux. Rien toutefois ne permet d'affirmer que les allègements fiscaux ciblés sur les petites entreprises présentent un meilleur rapport coût-efficacité que les allègements généraux consentis aux entreprises (FMI, 2012). Au contraire, ces régimes spéciaux peuvent être préjudiciables à la croissance économique, car ils peuvent dissuader les entreprises de se développer pour préserver leur éligibilité à ce traitement fiscal préférentiel, et créer ainsi un « piège des petites entreprises ».

[6] Les incitations à l'investissement ciblent par ailleurs fréquemment la production axée sur l'exportation. Ce type d'incitation peut cependant contrevenir aux règles de l'OMC—même si l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires de l'OMC prévoit une exemption pour les pays à faible revenu, en vertu de laquelle les 33 PMA membres de l'OMC (et 12 PMA dont l'accession est en cours) bénéficient d'une aide spéciale.

[7] Les zones franches pour l'industrie d'exportation (EPZ), par exemple, sont des enclaves dans lesquelles les sociétés étrangères qui fabriquent des biens destinés à l'exportation bénéficient d'un traitement préférentiel (en matière fiscale) comparé à d'autres opérateurs économiques. Les zones économiques spéciales (ZES) offrent de la souplesse en termes de localisation et ont un champ d'application plus vaste que les EPZ, en ce qu'elles accordent des traitements favorables également aux opérateurs nationaux. Il existe plusieurs autres types de zones, ayant chacun leurs particularités. Les incitations accordées dans ces zones économiques sont le plus souvent des avantages non fiscaux, tels que des infrastructures de qualité et des services d'utilité publique peu coûteux, ainsi que des abattements sur les droits de douane, l'impôt sur les bénéfices et d'autres redevances ou taxes (locales).

D’après les estimations de l’Organisation internationale du travail (OIT), on dénombrait 3 500 ZE opérationnelles dans 130 pays en 2007, contre seulement 176 dans 46 pays 20 ans auparavant.

Les succès économiques de la RAS de Hong Kong, de Singapour et de la Corée sont souvent attribués aux ZE. En Chine, les ZES ont été utilisées comme un banc d’essai en vue de la libéralisation progressive de l’économie et d’une industrialisation axée sur les exportations. Il est établi que ces ZES ont entraîné une accélération de près de 7 % par an des flux entrants d’IDE (Wang, 2013) et une croissance supplémentaire de 12 % par an de l’activité régionale (Alder et al, 2013). Ces exemples de réussite en Asie de l’Est ont incité un grand nombre d’autres pays en développement, notamment en Afrique subsaharienne et en Asie, à mettre en place différents types de zones économiques. Mais les résultats obtenus sont, au mieux, mitigés.

Dans une étude récente, Zeng (2015) observe que les expériences menées dans les pays africains ont été pour la plupart décevantes, un résultat imputable selon lui à la faiblesse des institutions, à la mauvaise qualité de la gouvernance et au manque d’infrastructures (entre autres). En Inde également, il apparaît que le nombre de ZE par région n’a pas eu d’effet sensible sur la croissance de l’économie régionale (Leong, 2013). Dans ces conditions, il y a un risque évident de manque à percevoir important pour l’État, par effet de redondance, et de nombreux observateurs soulignent également le risque non négligeable que soit mise en place une planification fiscale entre la zone franche et des filiales en dehors de la zone (analogue au risque évoqué dans l’exemple susmentionné à propos de l’Inde).

« La question de savoir si ces zones sont performantes est délicate, dans la mesure où les effets qui leur sont attribuables et ceux résultant d’autres forces économiques sont difficiles à distinguer les uns des autres. Il semblerait toutefois qu’elles se répartissent en trois grandes catégories : quelques réussites éclatantes ; un nombre relativement plus important des zones aux résultats marginalement positifs sur la base des évaluations coûts-avantages ; et une litanie d’échecs, dans des zones qui ne sont jamais devenues opérationnelles, qui ont été mal gérées, ou dans lesquelles les investisseurs ont profité de dégrèvements fiscaux sans véritablement générer d’emplois ni de recettes d’exportation » (The Economist, 4 avril 2015).

Dans une étude récente, la BID utilise des micro-donnés afin d’évaluer les zones franches pour l'industrie d'exportation au Costa Rica, en El Salvador et en République Dominicaine, y compris le rôle spécifique des congés fiscaux.

Il ressort de cette étude que i) les zones favorisent en général des projets très rentables qui auraient été réalisés même en l'absence d'incitations ; ii) les projets sont réajustés de manière à conserver les incitations sur la durée; et iii) l'évasion fiscale internationale est facilitée par l'utilisation de prix de transfert entre filiales dans les zones (Artana, 2015).

I.2.2. Les étapes du cycle de vie

Une fois l'investissement approuvé, l'administration fiscale doit continuer à opérer un suivi des entreprises. Or, cette étape est souvent négligée dans de nombreux pays. Les contribuables, même s'ils bénéficient d'un congé fiscal, doivent être tenus de faire une déclaration d'impôts pour que les autorités puissent évaluer le coût en recettes de l'incitation (un élément central de l'examen des dépenses fiscales).

Il convient également que le fisc effectue des audits périodiques pour s'assurer que les incitations fiscales ne font pas l'objet d'une utilisation abusive. Les conditions attachées aux incitations requièrent souvent un suivi permanent—comme, par exemple, l'obligation faite à l'entreprise de conserver un certain nombre d'emplois ou d'exporter un certain pourcentage de la production (ce qui peut exiger le recours à des formulaires fiscaux spéciaux pour les entreprises qui bénéficient de ce type d'incitations). Les cas de non-respect des obligations ou d'abus doivent faire l'objet de sanctions et, en dernier ressort, donner lieu au retrait des privilèges fiscaux.

Le recours à des incitations fiscales temporaires plutôt que permanentes peut présenter un certain intérêt. L'attrait d'une incitation fiscale temporaire réside surtout dans le fait que sa date d'expiration constitue un point naturel d'évaluation, qui peut s'inscrire dans un processus de réexamen périodique visant à déterminer si l'incitation doit être poursuivie, modifiée ou supprimée. Une incitation fiscale temporaire peut également être utilisée comme un instrument contra-cyclique. De fait, une incitation dont il est prévu qu'elle sera éliminée à brève échéance a un effet généralement plus important sur l'investissement qu'une incitation permanente (Département du Trésor des États-Unis, 2010). Des clauses de caducité doivent également figurer dans la loi. En leur absence, les entreprises pourraient reconduire le congé fiscal dont elles bénéficient, soit en négociant une nouvelle durée d'application, soit en créant une nouvelle structure qui pourrait prétendre à en bénéficier. Le congé fiscal deviendrait alors une exonération permanente d'impôts—une pratique qu'il convient d'éviter.

i. Gouvernance

La bonne gouvernance exige que le processus décisionnel des autorités, les politiques publiques et l'administration soient transparents et puissent faire l'objet d'un contrôle et d'une évaluation, de sorte que l'État puisse être tenu comptable de ses actes et que des mesures correctives puissent être prises au besoin. Cela permet de limiter les possibilités de corruption, de renforcer la confiance des investisseurs dans l'administration, et de rassurer le public quant à l'équité de la conception et de la mise en œuvre du système fiscal. La transparence est une condition nécessaire mais pas suffisante de la bonne gouvernance. Les organisations internationales ont mis au point une palette d'instruments qui facilitent concrètement l'évaluation de la transparence et des résultats au sens large de l'action des pouvoirs publics dans le domaine des incitations fiscales[8]. Le document de référence présente des modèles qui peuvent servir d'outils d'évaluation. En général, les conditions essentielles à une bonne gouvernance sont les suivantes :

L'octroi et le suivi des incitations sont régis par l'État de droit, sur la base de critères d'éligibilité clairement définis.

Le pouvoir d'accorder des incitations fiscales (concernant des impôts nationaux) à l'échelon national relève exclusivement du ministère des Finances, étant entendu que les décisions tiennent compte, en tant que de besoin, des vues des parties prenantes au sein de l'administration.

Des mécanismes d'administration et d'évaluation efficaces et transparents sont en place.

ii. État de droit

Les incitations fiscales doivent être clairement inscrites dans la loi. Cela permet d'assurer que le fondement juridique de l'incitation fiscale a été approuvé par le pouvoir législatif et que le Parlement et le public ont pu en prendre dûment connaissance. En revanche, les incitations fiscales qui sont négociables et accordées par voie de décret, d'accord ou de règlement, entre autres, échappent à tout examen et peuvent donner lieu à un trafic d'influence.

[8] Voir par exemple le Code de transparence des finances publiques du FMI (2014), y compris le Pilier IV sur la gestion des recettes des ressources naturelles ; le Manuel sur la transparence fiscale du FMI (2007) ; et « Transparence budgétaire : Les meilleures pratiques de l'OCDE » (2002). Le document de référence présente des modèles récemment mis au point par l'OCDE et la Banque mondiale.

Au Nigéria, les incitations fiscales peuvent être accordées par voie législative, de déclarations budgétaires, de notifications/directives gouvernementales, d'accords signés ou de protocole d'accord entre l'État et des entreprises (Nlerum, 2011).

Les critères d'éligibilité régissant l'octroi des incitations fiscales doivent être clairement définis et aisément vérifiables pour permettre une approche basée sur des règles**.** La législation (et les textes réglementaires connexes) doivent préciser les conditions que le contribuable doit satisfaire pour être admis au bénéfice d'une incitation fiscale, en laissant le moins de place possible à l'interprétation subjective ou à la négociation. L'octroi d'incitations peut ensuite être largement automatisé suivant un processus de vérification des critères spécifiés. Cela étant, toutes les incitations fiscales ne peuvent pas être accordées automatiquement, notamment parce que la loi ne peut pas toujours prévoir tous les cas de figure en matière d'éligibilité. D'où l'introduction fréquente de certains éléments de discrétion. Cette marge discrétionnaire doit toutefois rester la plus étroite possible dans la mesure où elle pourrait ouvrir la porte à des comportements de recherche de rente de la part des investisseurs et à des pratiques de corruption de la part des responsables publics—une préoccupation majeure dans de nombreux pays[9]. Une trop grande latitude peut également être le signe d'une gouvernance déficiente et donc constituer un signal d'alarme pour les nouveaux investisseurs. La Figure 4 montre que près de 70 % des PFR autorisent des processus d'octroi qui sont par nature largement discrétionnaires, ce qui est préoccupant.

On peut citer plusieurs exemples de textes laissant une grande latitude d'interprétation. Ainsi, la loi récemment promulguée à Myanmar sur les investissements étrangers, indique vaguement que sont éligibles au bénéfice d'exonérations fiscales pendant une « période appropriée » les entreprises qui présentent « un avantage pour l'État » (Loi sur les investissements étrangers de Myanmar, 2012). En Gambie, l'autorité chargée de promouvoir les investissements confère un statut spécial aux investisseurs, qui se voient ensuite attribuer des certificats spéciaux d'investissement ouvrant droit au bénéfice de paquets d'incitations fiscales ; l'autorité chargée de promouvoir les investissements stipule que « outre ces incitations spécifiques, d'autres mesures peuvent être négociées avec l'Agence en fonction de la nature stratégique de l'investissement » (James, 2014).

[9] La Banque mondiale définit la corruption comme *l'abus d'une charge publique à des fins d'enrichissement personnel* ; la recherche de rente s'entend de l'utilisation des ressources de l'entreprise pour obtenir *un avantage économique sans créer de richesse*. Ces deux pratiques peuvent faire obstacle au développement, voir par exemple Abed et Gupta (2002).

En Tanzanie, le « statut d'investisseur stratégique » autorise les sociétés qui investissent plus de 20 millions de dollars à négocier des abattements fiscaux particuliers. Ces « concessions spéciales à des sociétés individuelles… n'ont jamais été officiellement rendues publiques » (Réseau pour la justice fiscale, 2012).

I.2.3. Lien entre Pression Fiscale et IDE

I.2.3.1. Stratégies fiscales internationales des FMN : motivations essentielles

i. Gestion fiscale du groupe

La gestion fiscale d'une firme multinationale est différente de celle d'une société exerçant son activité à l'échelle nationale. L'esprit de la gestion fiscale du groupe est d'assurer l'intégration fiscale de toutes les filiales. Vu la complexité de l'intégration et la consolidation fiscale du groupe, une firme multinationale devrait faire preuve d'habileté15 et d'intelligence fiscales en faisant recours à des techniques les plus sophistiquées et les plus complexes.[10]

C'est dans ce sillage que Maurice COZIAN déclare que la gestion fiscale est devenue un art et une science, presque une industrie17. Cette thèse est partagée aussi par Thierry LAMORLETTE et Patrick RASSAT en soulignant que « la fiscalité n'est plus une technique isolée, elle est au carrefour de toutes les disciplines de management [11]».

Jean-Luc Rossignol a eu l'occasion de l'écrire, « la fiscalité est un instrument de la politique de l'entreprise, qui a ses objectifs et sa propre rationalité. Considère il y a quelques années comme une contrainte qu'il convenait de subir passivement, la fiscalité est devenue, sans conteste, un paramètre de gestion de toute l'organisation ». De ce fait, le langage utilisé, aujourd'hui, par les gestionnaires est révélateur. Autrefois, les juristes parlaient de la voie la moins imposée, actuellement, on parle de la stratégie fiscale, d'optimisation fiscale, de la fiscalisation ou de tax planning.[12]

[10] BERNARD Castagne : « *Précis de fiscalité internationale* », 2ème édition mise à jour, Ed PUF, Paris, 2006, p.199.

[11] Thierry LAMORLETTE et Patrick RASSAT, « *Stratégie fiscale internationale : la guerre fiscale mondiale, la fin des paradis fiscaux, les nouvelles opportunités* », Op. cit. , p.223.

[12] **19**Jean-Luc Rossignol, « *Fiscalité et responsabilité globale de l'entreprise »*, Revue Management et avenir, n° 33, 2010/3, pp.175-186.

ii. Réalisation des bénéfices[13]

L'importance de la gestion fiscale du groupe se trouve, donc, dans les propos de ROGER Duccini : « parmi les multiples façons de perdre de l'argent, la méconnaissance de la fiscalité en est certainement l'une des plus sures et sans contrepartie. Maîtriser, en revanche, cette discipline peut contribuer à en faire gagner ».

iii. Éviter les situations de double ou de multiple imposition[14]

a. Les causes de double imposition

Les multiples impositions internationales sont un problème majeur de la fiscalité internationale, une composante incontournable à laquelle sont confrontées les multinationales dans leur stratégie d'implantation à l'étranger.

b. Les causes de ces multiples impositions trouvent leur origine dans :

L'entière souveraineté fiscale des États qui ont chacun toute latitude pour exercer leur droit d'imposer, l'un parce qu'il se considère comme l'État de la résidence et l'autre parce qu'il estime que le revenu réalise trouve sa source 24 sur son territoire (conflit de qualification); internationalisation de l'économie ainsi que les complexités et les contradictions des dispositifs fiscaux nationaux.

c. Les formes de doubles ou de multiples impositions

D'une manière générale, deux situations de double imposition à distinguer, à savoir : une double imposition juridique et une double imposition économique.

[13] Roger Duccini, « *Fiscalité des contrats internationaux* », Ed Litec, Paris, 1991, p. XXIII.
[14] BRUNO Gouthière, « *Les impôts dans les affaires internationales* », Ed FRANCIS LEFEBVRE, 7ème édition, Paris, 2007, p.130.

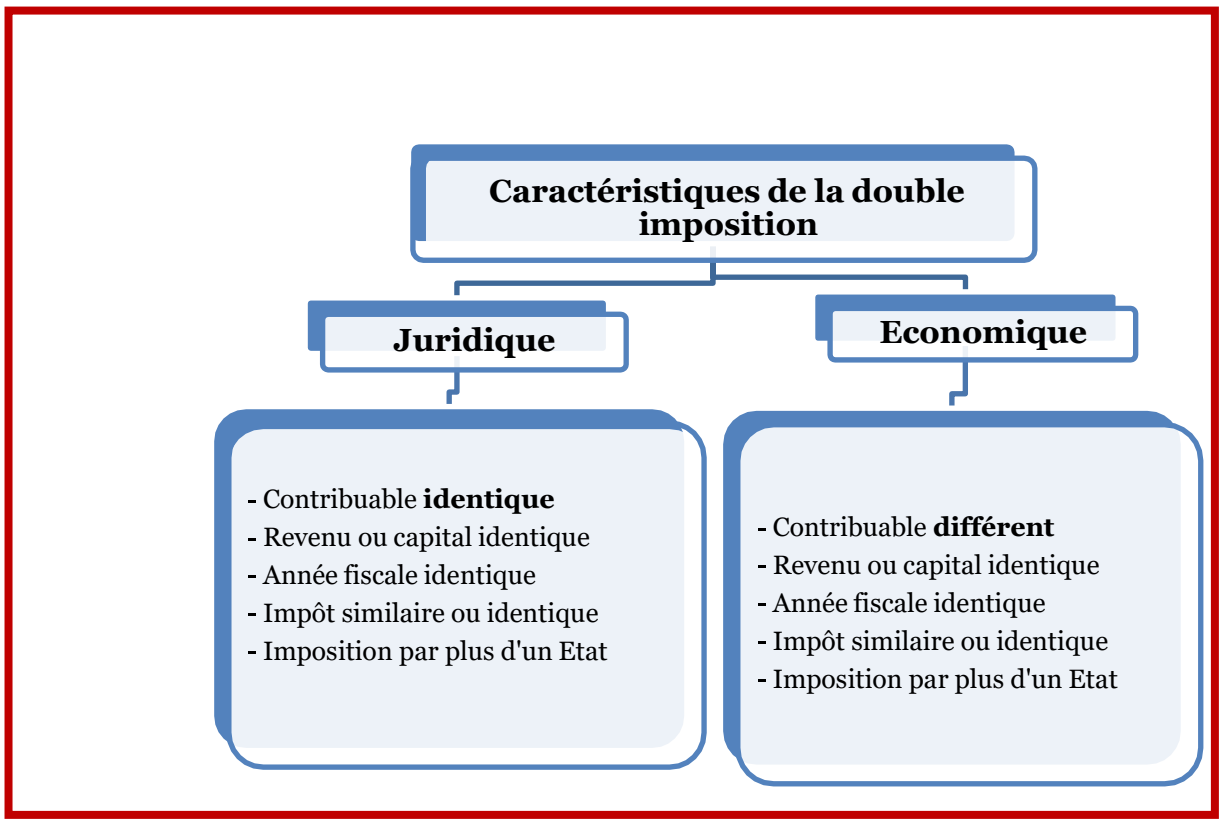


Figure 1 : Caractéristique de la double imposition

Source : Olivier R. Hoor, « Le modèle OCDE de convention fiscale, analyse technique détaillée », Editions juridiques et fiscales, Édition 2011, p.28.

I.2.3.2. Les préalables pour la mise en œuvre d'une stratégie fiscale à l'international

Face à la complexité des systèmes fiscaux mondiaux, les contribuables ne sont pas désarmés. Étant donné que le système fiscal est l'œuvre de législateur fiscal, les textes qu'il élabore peuvent contenir des verrouillages et bien évidemment des vides juridiques. La détection des scénarios possibles pour contourner la loi dépend de l'habileté ou de l'intelligence du contribuable et de son mode de gestion fiscale.

Toutefois, le contribuable peut affranchir les limites définies par la loi à cause des excès et tombe dans une situation d'abus de droit ou d'acte anormal de gestion. C'est pour cette raison que toute firme devrait être prudente en matière de gestion de sa fiscalité.

I.2.3.3. Le dispositif nécessaire pour une stratégie fiscale à l'international

Le dispositif d'une stratégie fiscale internationale est habituellement une opération sophistiquée qui comprend plusieurs étapes et qui fait appel à des mécanismes complexes nécessitant des compétences d'un haut niveau.

Un dispositif d'une stratégie fiscale internationale exploite des imperfections ou des lacunes dans une, sinon dans plusieurs législations à la fois. Il implique fréquemment des mouvements de fonds circulaires, des sociétés-relais ou l'utilisation d'entités ou d'instruments financiers traités de façon différente selon les juridictions fiscales.

Le dispositif d'une stratégie fiscale internationale mesure souvent l'écart entre le risque financier assumé par le contribuable et le rendement fiscal attendu de la stratégie.

I.2.3.4. Le rôle des intermédiaires fiscaux

Un montage fiscal international suppose l'existence d'une partie tierce, d'un haut niveau de professionnalisme, entre le contribuable et les administrations fiscales. Cette partie tierce prend le nom d'intermédiaire fiscal : avocats, comptables, banques d'affaires. Ceux- ci disposent d'une connaissance pousse des différents régimes fiscaux ainsi que d'une expertise sophistiquée permettant une gestion intégrée de la fiscalité de leurs clients sur une base mondiale. D'ailleurs, le marché des services-conseillers en fiscalité a alimenté l'appétit des contribuables pour réduire davantage leurs coûts fiscaux. Ils (contribuables) encouragent davantage leurs conseillers dans l'élaboration de stratégies pour contourner la loi fiscale.

En outre, l'habileté des conseillers en matière fiscale transparaît, notamment, dans leur capacité d'innovation dont ils devraient faire preuve de sorte que l'administration fiscale reste incapable de démonter le puzzle fiscal.

Connaisseur de la matière, le conseiller fiscal peut non seulement éluder délibérément l'impôt, mais, également, brouiller les pistes pour se mettre à l'abri de contrôles éventuels[15].

De ce fait, le rôle du conseiller fiscal est de définir des options, de multiplier les choix, de fixer les priorités, de transférer des connaissances, de développer des compétences de supervision.

[15] 27 Maurice Cozian, « Précis de la fiscalité des entreprises », Ed Litec, Paris, 1990, p.40.

Ainsi, ce métier a donné naissance à un nouveau modèle d'affaires. Il s'agit, notamment, de la commercialisation d'un produit fiscal prêt à l'emploi. Les caractéristiques de la commercialisation comprennent souvent des exigences quant à la confidentialité de la planification : interdiction au contribuable de révéler, pendant une période donnée, le dispositif utilisé ainsi que l'intermédiaire fiscal, dégagement de responsabilité.

I.2.3.5. Exploitation des réseaux des conventions fiscales : Treaty shopping

Les conventions fiscales28 présentent un intérêt et un risque pour les entreprises en raison de leurs caractéristiques. Une entreprise peut en présence d'une convention éviter une double imposition, en son absence elle risque une double imposition. Il est, alors, nécessaire de vérifier avant le choix de pays d'implantation l'existence ou l'absence des conventions fiscales internationales.

Actuellement, le réseau des conventions fiscales pour l'élimination de double imposition contient plus de deux mille cinq cents conventions. Si nous nous référons seulement à l'année 2009, il a conclu 109 conventions de double imposition (CDI). [16]Ce foisonnement de conventions constitue une véritable sécurité pour le contribuable : prévenir les situations de double imposition.

Toutefois, les préoccupations des contribuables sont autres que celles des États. En effet, chaque contribuable utilise son habileté, à des degrés différents, afin de diminuer sa charge fiscale. Ainsi, ils cherchent comment se placer dans des situations de double non- imposition, et se soustraire à l'impôt dans le pays de la résidence et de la source31 tout en restant dans un cadre légal vis-à-vis des administrations fiscales.

Cette pratique est qualifiée de treaty shopping. Ce phénomène est considéré comme la forme la plus abusive de la planification fiscale (tax planning), qui n'est pas en soi illicite, mais il consiste à créer les conditions du bénéfice de l'avantage fiscal conventionnel, permettant ainsi la remontée du produit au moindre coût fiscal.

[16] Olivier R. Hoor, « Le modèle OCDE de convention fiscale, analyse technique détaillée », Éditions juridiques et fiscales, Édition 2011, p.28.

I.2.4. Revue de la littérature empirique sur l'impact de la pression fiscale sur les IDE

Les économistes (Smith, 1776 ; Solow, 1956 ; Feldstein, 1974), soutiennent que les structures fiscales, c'est-à-dire les impôts, leur niveau et la façon dont ils sont combinés (OCDE, 2009, 146) influent sur les décisions des individus concernant l'épargne, le travail, les décisions des entreprises en matière de production, de création d'emplois, d'investissement et d'innovation. Leurs effets sur la croissance peuvent être positifs ou négatifs. De nombreux travaux ont démontré l'impact positif des structures fiscales sur la croissance économique. Corlett et Hague (1953) et Heady (1987) ont par exemple, analysé l'incidence des structures des impôts sur la croissance économique.

Cependant, Poterba (1989), Levine et Renelt (1992), Chambas (1994) et Engen et Skinner (1996) ont abouti à des résultats contraires à savoir que les structures fiscales entretiennent des relations négatives sur la croissance économique. Poterba (1989) étudient les effets de l'impôt sur les gains en capital sur l'investissement. Ils confirment que l'impôt sur les gains en capital bloque l'investissement et empêche une réallocation efficace du capital.

De même, Levine et Renelt (1992) explorent les effets des impôts sur les sociétés, des impôts sur les personnes physiques et des prélèvements sociaux sur la croissance. Ils trouvent que ces variables réduisent le taux de croissance. Dans la même lignée, Chambas (1994) et Engen et Skinner (1996) confirment ce résultat lorsqu'ils étudient l'incidence des impôts directs sur l'économie des nations. Ils concluent que les taux d'imposition ont des effets néfastes sur l'activité de production.

Dans cette manière de voir les choses, l'effet négatif du taux d'imposition sur l'IDE est le résultat de taux d'imposition élevés, qui rendent les investisseurs réticents à faire des affaires parce qu'ils réduisent les bénéfices des investisseurs (Agostini, 2007 ; Ang, 2008 ; Aqeel et al., 2004 ; Gastanaga et al., 1998 ; Mandinga, 2015). Par conséquent, la fiscalité est le principal facteur déterminant dans la prise de décision en matière d'IDE, car les investisseurs comparent les taxes entre les pays (Clark, 2008).

Les travaux de recherche de Romer (1986), Lucas (1988) et Aghion et Howitt (1988) vont plus loin en soulignant que la fiscalité est un outil de la croissance économique : une meilleure politique fiscale encourage les entreprises à investir dans le capital physique et dans l'innovation.

Cela favorise la création de richesses, des emplois et permet d'élargir l'assiette fiscale. Slemrod (1990) constate que les structures fiscales ne peuvent être mises en place sans dispositif coercitif visant à assurer la collecte effective de l'impôt.

En effet, la littérature antérieure a identifié le rôle dynamique des IDE dans le développement économique et la croissance, le transfert de connaissances et de technologies, l'amélioration de la productivité, l'afflux de capitaux et les opportunités d'emploi. Par conséquent, les flux d'IDE dans l'économie sont définis par le taux d'imposition (Carkovic & Levine, 2005 ; Contractor, Dangol, Nuruzzaman, & Raghunath, 2020 ; Hartman, 1984). A cet égard, de nombreux pays fournissent différents types d'incitations aux entreprises d'autres pays pour qu'elles investissent dans leurs économies. (Gorg et Greenaway (2004).

Slemrod (1990) a effectué le même type de travail aux États-Unis en utilisant un modèle standard. L'étude a conclu que le taux d'imposition efficace des Etats-Unis nuisait aux investissements étrangers directs.

Aqeel, Nishat et Bilquees (2004) ont étudié les facteurs de l'IDE au Pakistan. Ils ont montré que différents facteurs de libéralisation des secteurs financier, fiscal et commercial avaient eu un impact sur l'IDE au Pakistan. L'étude a utilisé des données secondaires collectées entre 1961 et 2003 avec des techniques de co-intégration et de correction d'erreur ; et a présenté que le faible taux tarifaire sur les importations et le taux d'imposition des sociétés ont un impact significatif sur la croissance de l'IDE.

Certes, afin d'accroître les IDE, le taux d'imposition des sociétés a été ramené à 15 % pour les entreprises étrangères, alors qu'il était de 33 % pour les entreprises locales. Le taux moyen des droits de douane a été réduit de 9,4 % après l'adhésion à l'OMC en 2001. En raison du taux d'imposition des sociétés plus faible pour les entreprises étrangères que pour les entreprises nationales, la Chine est devenue la première destination des IDE.

Mandinga (2015) a utilisé des données de panel de 22 petits États insulaires en développement (PEID) pour la période 2004-2013 et a montré qu'une augmentation de 10 % du taux d'imposition des sociétés réduisait l'IDE de 3,5 % à court terme et de 4,7 % à long terme.

Par conséquent, l'étude propose que les PEID réduisent leur taux d'imposition sur les sociétés afin de capter davantage d'IDE. De même, Demirhan et Masca (2008) ont appliqué un modèle économétrique sur des données transversales de 38 pays moins développés entre 2000 et 2004 et ont constaté que les taux d'imposition des sociétés et de l'inflation avaient un impact négatif significatif sur l'IDE.

Dans le même ordre d'idées, (Ang ,2008) a conclu que les entrées d'IDE réagissaient de manière indésirable à l'augmentation du taux d'imposition des sociétés. (Gastanaga et al, 1998) ont analysé les facteurs affectant l'IDE en utilisant les données de 49 économies en développement dans une analyse multivariée de 1970 à 1995. L'étude a conclu que le taux d'imposition des sociétés avait une influence négative sur l'IDE. La localisation de l'investissement est devenue une variable cruciale qui affecte les taux d'imposition. Compte tenu des nombreuses possibilités de production, il n'est pas surprenant que les décisions dépendent dans une large mesure d'un taux d'imposition plus faible. Il ne fait aucun doute que les politiques fiscales internationales ont un effet positif sur la taille et le lieu des IDE. Les données internationales actuelles prouvent que les différences de taux d'imposition déterminent les entrées d'IDE dans une économie (Hines, 1999).

De plus, Keller (2004), (Griffith et al, 2004) et (Bloom et al, 2007) s'interrogent sur les effets des taux de l'impôt sur les sociétés et l'investissement direct étranger dans les pays développés. Pour eux, une augmentation des taux de l'impôt sur les sociétés, décourage l'investissement direct étranger et, donc, la présence d'entreprises multinationales étrangères, ce qui se traduit par des effets négatifs des taux de l'impôt sur les sociétés sur la productivité. (Johansson et al, 2008) ont étudié la relation entre le système fiscal et la croissance à long terme. Pour ce faire, ils ont utilisé un panel de 21 pays de l'OCDE sur une période de 34 années pour analyser l'impact de la taxation sur la croissance à court et moyen termes. Ils trouvent que la taxation de la consommation et l'imposition des biens immobiliers sont les moins nuisibles à la croissance économique, alors que les impôts sur le revenu corporatif et les impôts sur le revenu personnel sont les plus nuisibles. Ils constatent également qu'une augmentation du taux d'imposition du revenu corporatif diminue la productivité totale des facteurs et celle de l'investissement au niveau des firmes. Et, une augmentation du taux marginal d'imposition du revenu personnel a des effets néfastes importants sur la productivité totale des facteurs pour les industries où l'entrée de nouvelles firmes est plus fréquente.

Les travaux de l'OCDE (2009) analysent l'impact des impôts sur les bénéfices des sociétés, des investissements nationaux, investissements étrangers et des incitations des entreprises à investir dans des activités novatrices sur la production. Ces travaux montrent une incidence négative entre ces variables et la production. Ils confirment également les effets négatifs des impôts sur le revenu du travail, des cotisations de sécurité sociale sur les incitations des travailleurs à fournir de la main-d'œuvre. Ngoc et Arseneau (2012) sur la base d'un échantillon des pays de l'OCDE et sur une période de 36 années, étudient l'incidence de l'imposition du revenu personnel, le revenu corporatif, la masse salariale et la consommation sur la croissance du PIB par habitant. Ces auteurs utilisent dans un premier temps, le ratio des trois premiers types de taxes relatives à la consommation qu'ils transforment sous la forme logarithmique.

Enfin de compte, nous soutenons la position de l'étude de l'OCEDE en 2012 laquelle souligne que l'impact des impôts sur les bénéfices des sociétés, des investissements nationaux, investissements étrangers et des incitations des entreprises à investir dans des activités novatrices sur la production. Ces travaux montrent une incidence négative entre ces variables et la production. Ils confirment également les effets négatifs des impôts sur le revenu du travail, des cotisations de sécurité sociale sur les incitations des travailleurs à fournir de la main-d'œuvre.

Conclusion du premier chapitre

Dans ce premier chapitre, nous avons examiné les concepts théoriques et empiriques liés à l'investissement direct étranger (IDE) et à la fiscalité. Nous avons analysé les théories, modèles et études empiriques pour mieux comprendre leurs relations et impacts, établissant ainsi les bases pour les chapitres suivants de notre étude.

Ce chapitre aborde également les controverses et les raisons soutenant différentes conceptions économiques. Nous avons mis en lumière les relations théoriques entre l'IDE et la fiscalité, en nous concentrant sur la région étudiée.

La littérature indique clairement que la pression fiscale a une influence négative sur l'IDE. Nous proposons plusieurs pistes pour améliorer la conception et la gouvernance des dispositifs, tant au niveau national qu'international. Au niveau national, il est possible d'optimiser les régimes incitatifs en privilégiant des dispositifs basés sur les coûts plutôt que sur les profits, en améliorant la qualité de la gouvernance (notamment grâce à la transparence, à une législation fiscale améliorée, et à un renforcement du rôle du ministre des Finances) et en réalisant des évaluations systématiques. Sur le plan international, une coordination des politiques d'incitations fiscales à l'échelle régionale pourrait atténuer les effets négatifs de la concurrence fiscale.

Les avancées nécessitent une action concertée de diverses parties prenantes. Les réformes nationales des incitations fiscales et la coordination internationale sont souvent complexes à mettre en œuvre pour diverses raisons. Pour atteindre nos objectifs, les décisions politiques concernant les incitations fiscales doivent reposer sur une analyse rationnelle de leur efficacité et de leur efficience, exigeant transparence et collecte systématique d'informations.

Les parties prenantes doivent assumer leurs responsabilités respectives. La société civile, y compris les organisations non gouvernementales et les médias, joue un rôle essentiel dans l'évaluation des décisions gouvernementales, la détection de pratiques dysfonctionnelles et la mobilisation de l'opinion publique. Elle peut attirer l'attention sur les pertes de revenus dues aux incitations fiscales, réduisant ainsi les ressources disponibles pour le développement.

Les entreprises, y compris les multinationales détenues par des actionnaires étrangers bénéficiant d'incitations fiscales, ont également une responsabilité sociale envers la population locale, les États, les employés, les consommateurs et les autres parties prenantes.

CHAPITRE II : ANALYSE DESCRIPTIVE DE l'IMPACT DE LA PRESSION FISCALE SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU BURUNDI : FAITS STYLISES

La plupart des investisseurs étrangers encore présents au Burundi aujourd'hui l'étaient avant le conflit. Bien que les conditions s'améliorent, des contraintes majeures demeurent et limitent la venue de nouveaux investisseurs. Toutefois, les réformes en cours ouvrent la voie à l'IDE et des potentialités existent, notamment grâce à l'initiative d'intégration régionale avec d'autres pays d'Afrique de l'Est.

Au Burundi, les investissements directs étrangers ont connu une courbe descendante depuis des années. Le climat des affaires est à l'origine de cette situation qui étouffe l'économie nationale. Le renforcement de la gouvernance est l'une des conditions nécessaires pour attirer l'entrée des IDE au Burundi.

Pour faciliter la présentation, le chapitre est organisé en trois sections distinctes : la première section présente un aperçu détaillé analyse la structure de l'économie burundaise, les flux d'IDE, leur impact et les potentialités d'investissement existantes. Il ressort de cette analyse que tous les secteurs de l'économie ont énormément souffert de la période de crise et l'agriculture reste prédominante. C'est pourquoi le présent chapitre a pour objet d'analyser l'état des lieux des investissements directs étrangers entrants au Burundi.

La deuxième section présente un aperçu détaillé des investissements directs étrangers, en mettant en évidence les tendances des investissements directs étrangers, de la pression fiscale ainsi la croissance économique pour le Burundi. Dans cette section même, nous utilisons une approche comparative basée sur des graphiques pour analyser l'évolution de l'investissement direct étranger, de la pression fiscale et de la croissance économique au fil du temps.

La troisième section aborde l'état des lieux de la gouvernance au Burundi. Cette analyse comparative offre une perspective montre la corrélation entre ces variables et permet de mieux comprendre leur impact potentiel sur les investissements directs étrangers. Cela est tout à fait important de savoir notamment le facteur qui peuvent justifier l'entrée des IDE dans ce pays.

Section 1 : Analyse la structure de l'économie burundaise, les flux d'IDE, leur impact et les potentialités d'investissement existantes

II.1.1. Structure économique et impact des investissements directs étrangers

Au cours des trois dernières décennies, le cadre politico-économique du Burundi s'est caractérisé par des tensions sociopolitiques et une guerre fratricide dans les années 1990, conduisant à des conséquences humaines et économiques dévastatrices. Les Accords d'Arusha signés en août 2000 ont permis le retour progressif de la paix et la stabilisation sur le plan politique. Ils ont aussi permis la mise en place des conditions minimales pour établir des institutions démocratiquement élues.

Le Burundi est le huitième pays le plus pauvre du monde et fait face à des défis de développement majeurs. L'économie du pays connaît de fortes contraintes structurelles, telles que son enclavement, la petite taille de son marché, une pauvreté élevée et généralisée, un faible capital humain, sa dépendance aux cours internationaux des matières premières, et celle à l'aide internationale.

Les conditions de guerre ont eu des conséquences dévastatrices sur le secteur privé, en raison des pertes de ressources humaines, la baisse du volume d'activité industrielle et la désorganisation des circuits de commercialisation. Le processus de réformes entamé à partir de 1986 en vue d'améliorer l'environnement des affaires, notamment en ce qui concerne le cadre macroéconomique, institutionnel, législatif et réglementaire, a été interrompu par l'éclatement du conflit armé en 1993.

La dégradation de la conjoncture et les incertitudes économiques ont conduit à un désinvestissement dans le secteur privé alors que le taux d'investissement annuel moyen est passé de 15 pour cent du produit intérieur brut (PIB) au début des années 1990 à 6 pour cent entre 1998 et 2000. Le secteur privé est donc très peu développé et l'économie repose essentiellement sur l'agriculture, qui occupe la grande majorité de la population.

Les IDE sont restés à un niveau extrêmement faible, quasi nul, durant les deux dernières décennies. Le processus de privatisation et de libéralisation a cependant été entamé par le Gouvernement, ouvrant la voie au développement du secteur privé et à un contexte plus favorable aux investisseurs étrangers. La question générale peut se poser : pourquoi moins d'attractivité des IDE au Burundi ?

II.1.2. Les contraintes liées à l'investissement direct étranger

Le désintéressement des investisseurs étrangers au Burundi dépend de plusieurs facteurs, mais le plus connu est le climat d'affaires défavorable et l'instabilité politique que traverse le Burundi.

De façon générale, le secteur privé est très faiblement développé au Burundi. Depuis l'arrêt de l'aide internationale et l'embargo économique des années 1990, l'Etat s'est engagé dans la majorité des secteurs économiques. Par conséquent, une dynamique de décapitalisation et de désinvestissement privé a eu lieu alors que le taux d'investissement annuel moyen est passé de 15% du PIB au début des années 1990 à 6% entre 1998 et 2000 (FMI, 2007). Bien que le processus de privatisation et de libéralisation ait débuté, l'Etat reste encore le principal opérateur de la plupart des activités économiques formelles. Parallèlement aux secteurs publics et parapublics, le secteur privé est marginal et sa production est quasiment exclusivement destinée au marché local (CNUCED, 2010).

De plus, la crise socio-politique de 2015 aggrave la situation, les investissements directs étrangers tarissent, passant de 47millions USD en 2014 à 7millions USD en 2015, soit une chute de (-3.9%) de la croissance économique. Ceci décourage les investisseurs étrangers qui ont peur d'investir dans une économie fragile qui ne résiste pas aux chocs économiques qu'ils soient internes ou externes (Kuriyo, 2020).

Ensuite, l'environnement des affaires est particulièrement défavorable au Burundi, comme le témoigne son classement à l'indice de la Banque mondiale « Doing Business 2010 », le Burundi se retrouve au 176ème rang sur 183 pays. Les composantes les plus critiques relevées par l'indice sont les facilitées limitées de la fermeture d'entreprise, l'octroi des permis de construire, de commerce transfrontalier et l'exécution des contrats. Ainsi, avec le système fiscal, un taux d'imposition particulièrement plus élevé est très défavorable aux entreprises privées et contribue à faire des obstacles aux IDE (CNUCED, 2010). De plus, les déficiences dans l'approvisionnement en électricité et en eau restent également un défi majeur auquel le pays doit faire face pour attirer les IDE. En 2005, les entreprises manufacturières du pays signalent qu'environ 11 coupures d'électricité par mois d'une durée moyenne de 10.9heures se manifestent, lesquelles ont provoqué une perte moyenne de production d'environ 11.5% des chiffres d'affaires (EEC, 2008).

Puis, l'insuffisance des infrastructures de base dans le domaine de l'énergie, des transports, le faible accès aux ressources financières constituent une entrave au développement du pays. Selon la (CNUCED, 2010), le faible niveau de développement des infrastructures constitue aussi une contrainte majeure aux investissements. Au Burundi, le réseau routier est très défectueux et les infrastructures ferroviaires semblent inexistantes, le pays dispose d'un petit aéroport international à Bujumbura et le transport aérien est aussi handicapé par des équipements anciens et le manque d'entrepôts dans la capitale.

Le Burundi étant un petit pays enclavé, les infrastructures de transport sont particulièrement importantes pour l'acheminement des marchandises ou des moyens de productions. Or, la faiblesse de liaisons internationales implique un coût de transport très élevé pour les investisseurs étrangers. Le Burundi n'a pas d'accès direct à l'Océan, les marchandises et les matières premières transitent principalement par le port de Dar-Es-Salam ; de là, les cargaisons sont acheminées par voie routière jusqu'à Bujumbura sur une distance d'environ 1500km ; ce qui augmente les coûts de production pour les entreprises.

Une autre contrainte qui réduit la confiance des investisseurs étrangers est la dépréciation du FBu par rapport aux devises. « Il est difficile d'investir dans une monnaie instable » déplore les membres de la commission économique de la CEA. Une spirale inflationniste se retrouve dans le pays où le taux d'inflation a augmenté de 11 points passant de -2.4% à 9.2% entre Mai 2019 et Mai 2020 ; la dépréciation continue du Fbu induit une inflation.

En outre, un autre obstacle à l'attrait des IDE au Burundi est le faible développement du capital humain. Le taux d'alphabétisation des personnes capables à lire et à écrire est passé de 37.7% en 2007 à 69.4% en 2022. Des capacités humaines limitées, un matériel défaillant et le manque d'infrastructures scolaires freinent considérablement le secteur de l'éducation. D'autres facteurs structurels de l'économie burundaise qui constituent des contraintes supplémentaires à l'investissement étranger est l'insuffisance des ressources naturelles ainsi qu'une taille de marché limitée et peu diversifiée, dont les exportations reposent essentiellement sur les cultures de café et de thé.

II.1.3. Répartition sectorielle des activités principales bénéficiaires des IDE au Burundi

Le développement du secteur industriel au Burundi a été limité et, comme dans le cas du secteur agricole, l'Etat en a été l'acteur principal. Après l'indépendance, la politique industrielle burundaise s'est concentrée presque exclusivement dans la gestion du potentiel des unités industrielles héritées du colonialisme. Il s'agissait notamment de quelques petites unités agro-alimentaires, de textiles, de produits chimiques et de matériaux de constructions.

La taille du secteur est toujours restée très limitée et les coûts additionnels imposés par la situation d'enclavement ont constamment affaibli sa compétitivité.

Par conséquent, la croissance de la production industrielle est passée d'un taux moyen de 2,8 pour cent pour la période 1970-1975 à un taux moyen de 13,4 pour cent pour la période 1975-1979.

Le projet de développement du secteur a été suivi par le Programme d'Ajustement Structurel de 1986, qui avait comme objectif la privatisation de l'appareil industriel et la libéralisation du secteur. Néanmoins, les tentatives de réformes et de modernisation de l'industrie burundaise ont finalement échoué, notamment à cause du modèle de substitution aux importations en place.

Ainsi, au moment de l'éclatement du conflit en 1993, le secteur industriel burundais était essentiellement constitué de l'industrie de première transformation des produits agricoles, soit environ 70 pour cent de la production industrielle totale, ainsi que de certaines unités textiles et de quelques industries mécaniques et chimiques. De plus, la plupart du secteur manufacturier burundais dépendait des importations d'intrants étrangers, à l'exception de l'industrie agro-alimentaire.

Le secteur manufacturier a été très affecté par la crise des années 1990, ainsi que par le blocus international et le gel de l'aide étrangère qui s'ensuivirent. Seuls quelques produits, tels que la bière, les cigarettes, le sucre et le savon, ont gardé un niveau de production similaire entre 1991 et 1996.

Depuis lors, le secteur a connu une certaine croissance de sa production. En 2005, la production de bière Primus et de limonades par la brasserie monopolistique BRARUDI (Brasseries et Limonades du Burundi), filiale du groupe brassicole néerlandais Heineken, était de 44 pour cent supérieure à celle de 2001.

La production a encore enregistré une augmentation en 2008. La production de matériaux de construction et surtout, dans le secteur chimique, celle de savons a également fortement progressé en 2008. Néanmoins, le secteur textile reste moribond, comme le montre le nombre de mètres de textiles produit, passé de 6 millions en 2001 à 2,9 millions en 2006. Un défi majeur pour le secteur industriel est de pouvoir tabler sur des avantages comparatifs par rapport aux pays de la sous-région où les secteurs industriels sont beaucoup plus compétitifs. D'autre part, un autre défi déterminant pour la croissance du secteur secondaire est l'approvisionnement en électricité, dont la défaillance pose un sérieux problème aux firmes manufacturières. Le secteur des services est celui qui crée le plus de richesses et contribue à hauteur de 45 pour cent du PIB burundais. La capacité de l'économie burundaise et la croissance des services, notamment de télécommunications, durant la décennie 2000 semblent indiquer que le potentiel de développement et la croissance de ce secteur sont plus évidents que dans d'autres secteurs. A ce jour, il reste néanmoins limité et peu diversifié et la participation du secteur privé est réduite.

Il existe huit banques commerciales au Burundi, dont les trois plus importantes sont la Banque Commerciale du Burundi, Interbank et la Banque du Crédit de Bujumbura. Toutes les trois sont d'appartenance étrangère, principalement belge. Le secteur bancaire est faiblement développé, il souffre d'une bureaucratie excessive, propose des services limités aux consommateurs et dispose d'une technologie obsolète comparée à la sous-région. En général, nous constatons que la branche d'activité met en évidence l'importance de la part des IDE entrants au Burundi détenus par branche. La première branche est celle de « Transport et communication » avec (52.2%). Son stock est évalué à 104.4 milliards BIF en 2012 ; soit 72 millions USD. La seconde branche est « Banque et assurance » avec (34.1%) ; la troisième est « Commerce et réparation » avec (9.7%); la quatrième est « Autres services marchands » qui représente (4.1%). En dernier lieu se retrouve la branche des industries agroalimentaires avec (0.2%.).

II.1.4. Impact des investissements directs étrangers sur le développement économique du Burundi

L'impact des IDE au Burundi est extrêmement limité et difficile à mesurer en raison de leur très faible niveau. Cependant, en 2000, la part des investissements est remarquée dans le secteur des télécommunications où la formation intérieure brute de capital fixe était de 21.8% pour redescendre à une moyenne de 0.1% pour la période 2001-2008, suite à son enclavement et la faiblesse des infrastructures du pays. Le pays n'a pas été en mesure d'attirer les IDE orientés vers la production des biens et services destinés à l'exportation ; c'est pourquoi la majorité des investisseurs étrangers a comme objectif principal d'approvisionner le marché local.

La BRARUDI est aujourd'hui un des investisseurs étrangers le plus importants dans le pays et constitue le gros contributeur d'impôts. En 2004, les ventes de l'entreprise s'élevaient à 63millions de dollars avec 650 employés au sein de cette entreprise. Elle dessert en priorité le marché local, ses exportations vers les pays limitrophes restent marginales (moins de 2% de ventes). Ainsi, en 2008, dans le même secteur, une autre société belge UTEMA, chargée de matériaux de construction fait croître les activités de production avec 65 personnes employées.

Cependant, la téléphonie mobile est le secteur où l'impact des IDE est le plus souvent visible vu que l'attribution de nouvelles licences en 2000 a amené un développement dans ce service.

Ainsi, une hausse de la qualité, une plus grande diversité des services et une baisse des prix, grâce à une concurrence accrue, les rendent compétitifs sur le marché sous régional. Il s'agit d'un secteur en expansion rapide, avec un taux de pénétration de 5.75% en 2008 à 64.98% en 2022. Il en va de même dans le secteur de l'internet où le taux de pénétration est passé de 1.5% en 2003 (sur 1000habitants) à 5% en 2008 pour atteindre 22.6% en 2022(CNUCED, 2010).

II.1.5. Les Institutions et l'Investissement Privé

II.1.5.1. L'Etat et les Institutions

Les institutions publiques fixent les règles en fonction desquelles les entrepreneurs arrêtent leur stratégie d'investissement. La manière dont l'État s'acquitte de ses tâches régaliennes en termes de sécurité des personnes et des biens, ainsi que de fourniture de services publics, marchands et non marchands, affecte la rentabilité ex ante des entreprises. On utilise ici deux bases de données qui renvoient, l'une et l'autre, aux informations disponibles les plus récentes : le rapport Doing Business 2013 (Banque mondiale) dans lequel le Burundi se classe 159e sur 185 pays évalués, et le Rapport sur la compétitivité mondiale 2012-2013 (Forum économique mondial) où il figure à la 144e place sur les 144 pays classés.

Les deux rapports affichent une convergence des vues sur le diagnostic et le chantier des réformes. En revanche, ils diffèrent sur la manière dont sont perçus les changements de l'économie. Dans le premier cas, on insiste davantage sur une dimension bureaucratique qui favorise des changements rapides, notamment par la simplification des formalités administratives, grâce à l'élimination des obstacles de type réglementaire. C'est précisément ce à quoi se sont attelés les pouvoirs publics, en novembre 2010, avec la création de structures de réflexion chargées de renforcer la coordination interministérielle en instaurant un pilotage stratégique des réformes. On reviendra sur cette architecture institutionnelle de travail, mais d'ores et déjà, on peut dire que le Comité décisionnel, localement appelé Comité Doing Business, a en partie rempli cette fonction d'animation du changement en faisant progresser le pays sur un petit nombre d'indicateurs susceptibles de modifier rapidement la perception externe des affaires.

L'indice de compétitivité mondiale est, en revanche, beaucoup plus centré sur des indicateurs qui n'évoluent que lentement, d'où la relative inertie du classement ces dernières années : 133e /133 en 2009/2010, 137e /139 en 2010/2011,140e /142 en 2011/2012 et 144e /144 en 2012/2013. 3.1.2 Sur les critères d'évaluation Doing Business, en un an, le Burundi a progressé de 10 places dans le classement mondial avec des résultats largement attribuables à l'allègement des procédures relatives à la création d'entreprise dont le nombre est tombé de neuf à quatre (cf. tableau 2).

Le nombre de jours nécessaires pour cette création est par ailleurs passé de 14 à 8 et l'on avance localement la possibilité d'aller rapidement sur un objectif de deux jours couvrant la confection des statuts, l'immatriculation au registre du commerce et l'obtention d'un identifiant fiscal. Le temps requis pour obtenir un permis de construire a lui aussi sensiblement baissé. Il est passé de 135 à 99 jours entre les deux derniers rapports, avec un coût qui aurait lui-même diminué de plus de 50 %.

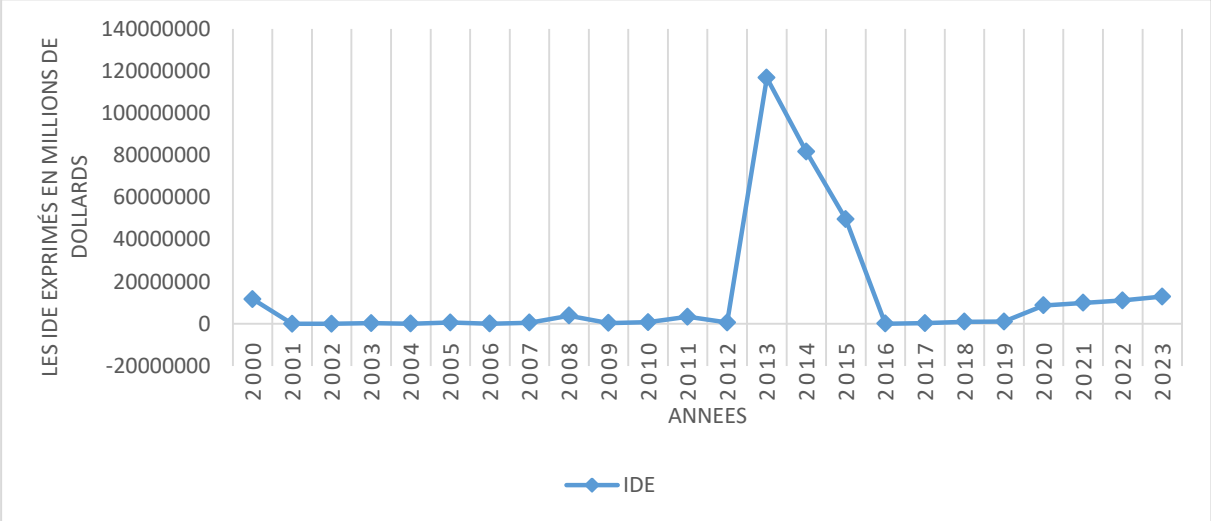
Section 2. Tendances des investissements directs étrangers, en mettant en évidence les tendances des investissements directs étrangers, de la pression fiscale ainsi la croissance économique au Burundi.

II.2.1. Evolution des investissements directs étrangers au Burundi

Le secteur privé est donc très peu développé et l'économie repose essentiellement sur l'agriculture, qui occupe la grande majorité de la population. Les IDE sont restés à un niveau extrêmement faible, quasi nul, durant les deux dernières décennies. Le processus de privatisation et de libéralisation a cependant été entamé par le Gouvernement, ouvrant la voie au développement du secteur privé et à un contexte plus favorable aux investisseurs étrangers.

Par ailleurs, le système fiscal burundais, avec un taux d'imposition particulièrement élevé, est très défavorable aux entreprises privées et contribue donc à faire obstacle aux IDE.

Figure 1 : Evolution des investissements directs étrangers, entrées nettes en pourcentage du PIB exprimes en millions de dollars au Burundi (2000-2023)



Source : Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale en 2022

En analysant le graphique, nous observons une évolution constante des Investissements Directs Étrangers (IDE) au Burundi de 2000 à 2012, passant de 11 683 246 à 604 919,65. Cependant, une tendance à la hausse a été observée à partir de 2012-2013, les IDE augmentant de manière significative de 604 919,65 à 116 727 136,5.

Entre 2013 et 2016, les IDE ont subi une baisse considérable, chutant de 116 727 136,5 à 55 420,35666. Cette diminution peut être attribuée à plusieurs facteurs tels que l'instabilité politique, les conditions économiques internationales changeantes, ou des politiques d'investissement moins attractives.

De 2016 à 2023, la croissance des IDE est restée faible. Cette stagnation pourrait être due à des facteurs persistants tels que l'incertitude politique continue, des défis structurels dans l'économie burundaise, ou une concurrence accrue sur le marché mondial des investissements.

Le faible niveau de développement des infrastructures constitue aussi une contrainte majeure aux investissements. Le réseau routier est très limité et les infrastructures ferroviaires sont inexistantes. Le pays dispose d’un petit aéroport international à Bujumbura mais le transport aérien est également handicapé par la vétusté des équipements et le manque d’entrepôts dans la capitale. Au-delà des avantages liés au Code des investissements, pour développer le secteur privé et promouvoir les IDE, il a été suggéré que le Gouvernement du Burundi devrait en outre: (i) prendre à bras le corps le problème des infrastructures et la question de l'énergie; (ii) consolider la paix, la sécurité et la stabilité politique; (iii) améliorer la bonne gouvernance par la lutte contre la corruption et l'instauration d'une justice indépendante et impartiale; (iv) informer le monde des progrès accomplis, etc.

II.2.2. Evolution de la fiscalisation sur le PIB au Burundi

Depuis l'avènement de l'OBR le l " juillet 2009, de nouvelles réformes fiscales ont vu le jour. D'aucuns interprètent celles-ci comme une réaction devant l'érosion des bases d'imposition, érosion due notamment au niveau élevé des taux d'imposition et du développement de l'évasion et de la fraude fiscales (Ntawundorera et Al, 2013). D'autres ajoutent la nécessité de se mettre en harmonie avec les pratiques fiscales et douanières des pays membres de la Communauté Est-Africaine, communauté à laquelle le Burundi a adhéré depuis juillet 2007. La création de l'OBR est venue comme une bouffée d'oxygène en vue d'un meilleur rendement fiscal.

Néanmoins, certains contribuables se lamentent de la création de cette institution en stipulant que la fiscalité en vigueur, au lieu de favoriser la rentabilité de leurs activités économiques, la réduit sensiblement en les dépouillant de toutes capacités de satisfaire leurs besoins familiaux et de pouvoir continuer leurs activités génératrices de revenus (Ntawundorera et Al, 2013)

Les programmes gouvernementaux, essentiellement les taxes, peuvent réduire l'output et partant le revenu national en réduisant la motivation des gens à travailler, à épargner et à investir. Une pression fiscale exagérée peut aboutir à des recettes fiscales faibles si la base de la taxe (ici la production) baisse en conséquence.

Malheureusement, les exonérations fiscales accordées n'ont pas eu d'impact positif significatif sur l'économie burundaise. En effet, elles n'ont pas influencé le volume des Investissements Directs Etrangers (ces derniers sont restés très faibles, voire pratiquement inexistants).

Le phénomène d'incivisme fiscal entrave une mobilisation accrue des recettes fiscales. Le civisme fiscal est l'accomplissement volontaire pour un contribuable de remplir ses obligations fiscales, en particulier les obligations de déclarer ce qu'il doit au fisc mais aussi et surtout les obligations de payer l'impôt. Celui-ci remplit une double mission de couverture des coûts des biens et services publics et de redistribution des revenus et des richesses. On observe néanmoins une insuffisance du civisme fiscal au Burundi.

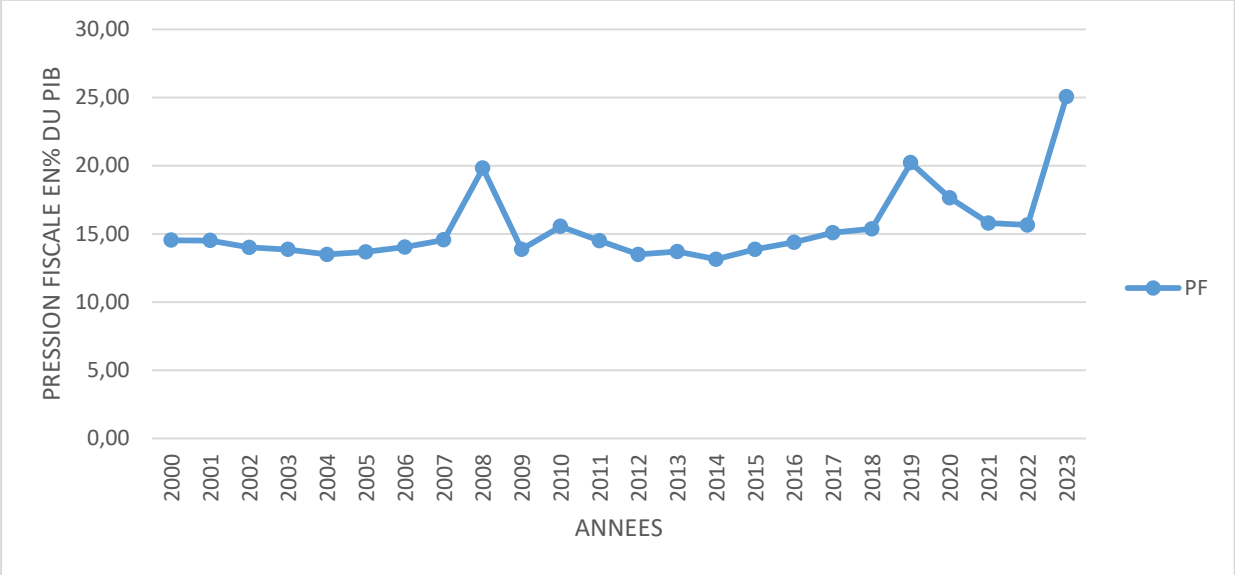
En effet, l'OBR est de temps en temps confronté au problème de moins-values fiscales. A titre d'exemple, il a enregistré un déficit de 23,3 milliards de fbu au premier trimestre 2013 (Burundi Eco, 2013).

En effet, la 378 politique fiscale doit avoir une fonction plus incitative que coercitive. Certains se plaignent de payer les impôts (d'autres ne paient même pas) alors qu'ils bénéficient des services publics. D'autres bénéficient très peu ou même pas du tout de ces services alors qu'ils payent comme les premiers. Dès lors, il faut alléger la charge fiscale pour les seconds. L'impôt doit être universel, c'est-à-dire payé par tous les contribuables sur la totalité de leurs matières imposables. Les problèmes de mobilisation accrue des recettes fiscales mises en exergue à travers ce travail nous amènent aux suggestions ci-après :

- Face à la faiblesse du PIB, les autorités burundaises doivent toujours être préoccupées de la hausse de la production. Il faut qu'elles aiment et fassent aimer le travail. D'ailleurs, ce qui fatigue le moins c'est le travail.

- A terme, il faut repenser les impôts. Ils jouent un rôle social entre les contribuables et les citoyens d'un pays. La nouvelle 379 conception d'un impôt est que celui-ci doit être considéré comme le ciment d'une société, une marque de solidarité".

Figure 2: Evolution de la pression fiscale au Burundi, exprimés en pourcentage du PIB



Source : Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale 2022

Une analyse de l'évolution de la pression fiscale au Burundi révèle des tendances intéressantes sur la période étudiée. De 2000 à 2007, le taux d'imposition est resté relativement stable, passant de 14,52% à 14,55%.

Entre 2007 et 2008, une augmentation significative a été observée, le taux passant de 14,55% à 19,80%. Cependant, cette tendance s'est inversée de 2008 à 2009, avec une baisse marquée du taux d'imposition de 19,80% à 13,86%. Cette baisse a été suivie d'une nouvelle hausse de la fiscalité de 2009 à 2010.

De 2010 à 2018, la pression fiscale a connu une évolution constante. En revanche, une augmentation a été enregistrée de 15,36% à 20,21% entre 2018 et 2019, suivie d'une baisse de 20,21% à 15,64% de 2019 à 2022.

Cependant, une inversion de tendance s'est produite de 2022 à 2023, avec une augmentation marquée du taux d'imposition de 15,64% à 25,06%. Ces variations peuvent être attribuées à des changements dans les politiques fiscales, l'économie nationale, ou d'autres facteurs socio-économiques spécifiques à cette période."

Le taux de pression fiscale est essentiellement un indicateur de mesure de la part des ressources issues de la production qui alimentent le Trésor public. Cela est fait via un processus d'affectation obligatoire de ces ressources au lieu qu'elles soient laissées aux mains du producteur. Le taux de pression fiscale, outre qu'il donne une indication du degré d'éviction du secteur privé dans l'utilisation des ressources, indique également l'effort fiscal d'un pays quant au degré d'utilisation de sa capacité contributive. Cet effort fiscal fait référence donc à l'action engagée par un pays dans la mobilisation de sa capacité contributive qu'on peut représenter par le PIB. Cette fiscalisation du PIB peut être appréciée par l'analyse de l'évolution du taux de pression fiscale. Nous présentons, à travers le tableau suivant, l'évolution des taux de pression fiscale au Burundi sur une période de 42 ans, c'est-à-dire de 1970 inclus à 2011 inclus.

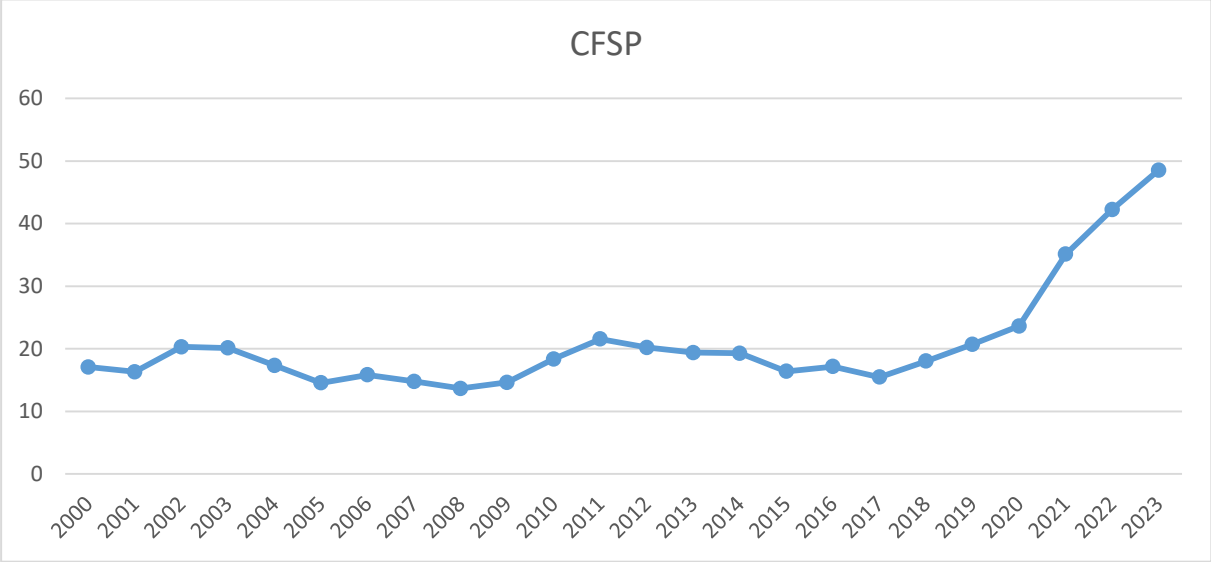
II.2.3. Evolution du secteur Privé au Burundi

L'étendue du secteur privé peut s'entendre de manière très différente selon qu'on y inclut ou non l'ensemble des agents producteurs en milieu rural et bien sûr les petits commerçants et artisans (ce qui renvoie assez largement à la dimension « informelle » du secteur) ou que l'on fait référence au périmètre des activités délimitées par la notion d'entreprise, ce qui amène davantage à restreindre l'objet d'analyse au secteur « formel » des activités de transformation et de services.

Le dénombrement de ces entreprises peut donner lieu à des interprétations ambiguës.

• Le Document de stratégie pays 2012-2016 (BAD, 2011) indique que le secteur privé burundais se composerait d'environ 3 000 entreprises, pour la plupart petites et moyennes, employant au total 37 000 personnes et contribuant à hauteur de 13 % à l'investissement dans le PIB. Ces informations, qui se rapportent notamment aux structures certes enregistrées mais dont l'activité s'inscrit très largement dans le secteur informel, sont reprises dans le Cadre stratégique de croissance et de lutte contre la pauvreté (CSLP, 2012).

Figure 3: Evolution de crédits fournis au secteur privé au Burundi, exprimés en % du PIB



Source : Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale (2022)

Une analyse descriptive des crédits octroyés au secteur privé au Burundi met en lumière des fluctuations significatives au fil des années. Entre 2000 et 2009, ces crédits ont connu une diminution, passant de 17,08 % à 14,63 %.

De 2009 à 2020, une tendance à la hausse a été observée, les crédits alloués au secteur privé augmentant de 14,63 % à 23,63 %.

Cependant, de 2020 à 2023, une augmentation considérable des crédits accordés au secteur privé au Burundi a été enregistrée, passant de 23,63 % à 48,53 %.

Ces variations peuvent être attribuées à divers facteurs économiques et politiques, tels que les politiques de prêt des institutions financières, les conditions macroéconomiques, les réformes réglementaires, et l'environnement des affaires.

L'étude réalisée en octobre 2011 par l'Université du Lac Tanganyika pour le compte du ministère du Plan et du Développement communal avance des chiffres sensiblement différents. Il ressort d'un recensement provisoire des entreprises datant de 2009 que le secteur privé formel se composerait de 1 369 entreprises, dont 75 % seraient dans le secteur des services lato sensu, avec une contribution de 40 % pour les seules activités commerciales. Les entreprises relevant du secteur industriel seraient quant à elles en nombre très limité, leur part dans le PIB étant de moins de 10 %.

L'effectif d'environ 90 % de ces entreprises serait par ailleurs inférieur à 50 salariés. En procédant à une ventilation en fonction de la taille du personnel, il apparaît que 42,1 % des entreprises ou 576 des 1 369 sociétés seraient des microentreprises, 47,8 % des petites ou moyennes unités et seulement 138 appartiendraient à la catégorie des grandes entreprises. À près de 83 %, ce système productif est localisé à Bujumbura.

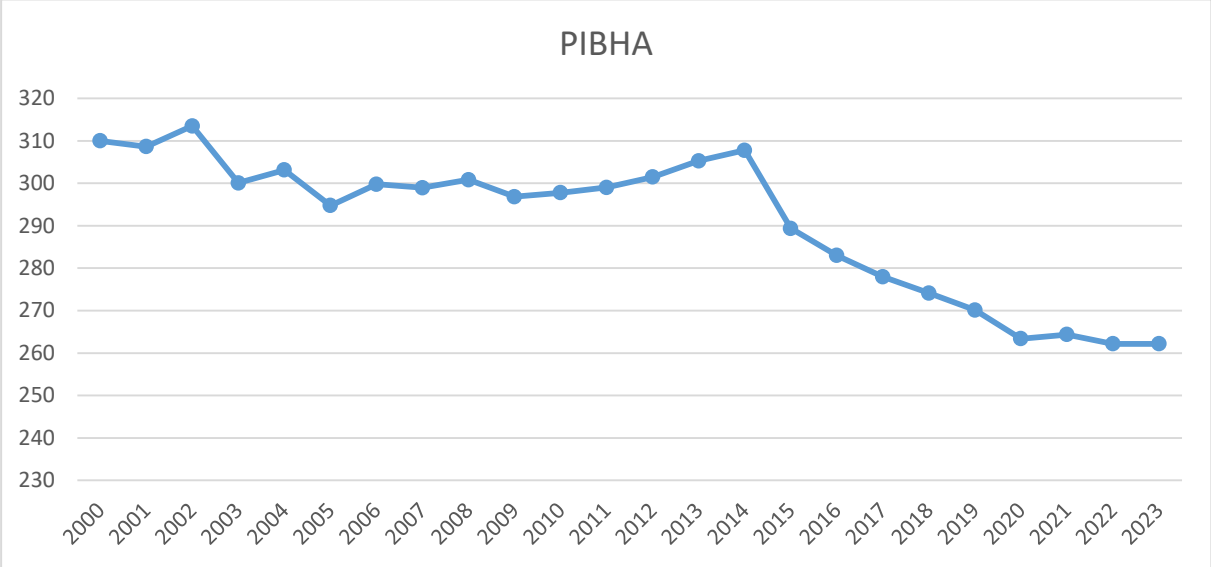
• Une autre manière d'analyser le secteur privé, avec des chiffres finalement assez comparables à l'étude de 2011 sus évoquée, consiste à interroger les services fiscaux de l'OBR. On fait ici état de 1 200 entreprises immatriculées et donc appartenant au secteur formel de l'économie, avec une répartition faisant apparaître 750 entreprises qu'on peut classer dans la catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) (chiffre d'affaires de moins de 300 millions de francs burundais FBu et 450 autres qui sont des grandes entreprises, avec un chiffre d'affaires excédant les 300 millions de FBu. Dans cette sous-catégorie, 15 % des entités, soit moins de 70 entreprises, fourniraient au total 90 % des recettes de l'État.

II.2.4. Evolution du produit intérieur brut au Burundi

Si le retour à la paix sociale recrée un contexte propice à la relance de l'économie, des politiques et des réformes novatrices doivent être initiées pour panser les plaies d'un conflit qui a duré plus d'une décennie. En effet, en raison des effets conjugués des destructions du capital productif, des déplacements massifs des populations et de la baisse de l'aide publique, l'économie burundaise a subi un déclin considérable.

Depuis la crise, le PIB a diminué de 3% en moyenne par an, portant à ce jour la baisse cumulée de la production à 30%. Cette régression du PIB a entraîné une réduction du revenu par tête jusqu'à $83 en 2004, alors qu'il était de $214 au début de la dernière décennie.

Figure 4 : Evolution de la croissance économique du Burundi mesurée par le PIB par habitant, exprimés en dollars



Source : Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale (2022)

L'analyse du PIB par habitant (PIBHa) au Burundi révèle des tendances fluctuantes au cours des années. Entre 2000 et 2005, le PIBHa a enregistré une diminution, passant de 310,006$ à 294,738$.

De 2005 à 2014, une croissance modérée du PIBHa a été observée, le chiffre passant de 294,738$ à 307,765$.

Cependant, une baisse significative du PIBHa a été constatée de 2014 à 2023, passant de 307,765$ à 262,165$.

Ces variations peuvent être influencées par divers facteurs économiques tels que l'instabilité politique, les chocs externes, les fluctuations des prix des matières premières, les investissements publics, les politiques économiques, et d'autres variables socio-économiques propres au Burundi.

L'économie burundaise est basée essentiellement sur l'agriculture, elle fournit 90% des emplois et 50 % du PIB environs.

A titre d'exemple, le PIB était de 208,3 milliards de FBu en 1992 et de 168,6 milliards de FBu en 1998 : soit une baisse cumulative de 18,12 %. Le taux de croissance du PIB réel en 1998 était de 4,79 % alors qu'il était de 1,8 % en 1992. Le taux d'investissement intérieur

brut est passé de 15,7 % à 6,54 % et l'inflation a atteint 31 % en 1997. Le Ratio dette publique/PIB est passé de 111,2% en 1992 à 143,6 % en 1998 (PNUD, 1998).

La part du budget alloué à la santé est passée de 5,01% (2415 millions de FBu) en 1992 à 2,97 % (2501 millions de FBu) en 1998 du budget national et celle du budget d'investissement alloué à l'éducation est passée de 3,45 % (237 millions de FBu) en 1992 à 3,99 % (157 millions de FBu) en 1997 (Table ronde de Genève sur le Burundi, 1999).

II.2.5. Faits stylisés sur la relation entre les investissements directs étrangers, la pression fiscale, crédits fournis au secteur privé et la croissance économique au Burundi : Analyse comparative

Dans cette section, nous présentons une analyse comparative de l'évolution des investissements directs étrangers, la pression fiscale, crédits fournis au secteur privé et la croissance économique.

II.2.5.1. Etude comparative de la relation les investissements directs étrangers et de la pression fiscale au Burundi.

L'analyse de la relation entre les investissements directs étrangers (IDE) et la pression fiscale au Burundi est d'une importance capitale pour comprendre les dynamiques économiques qui influencent l'attractivité du pays pour les investisseurs. Dans un contexte où le Burundi cherche à stimuler son développement économique, il est essentiel d'examiner comment les politiques fiscales peuvent influencer les décisions d'investissement et, par conséquent, la croissance économique.

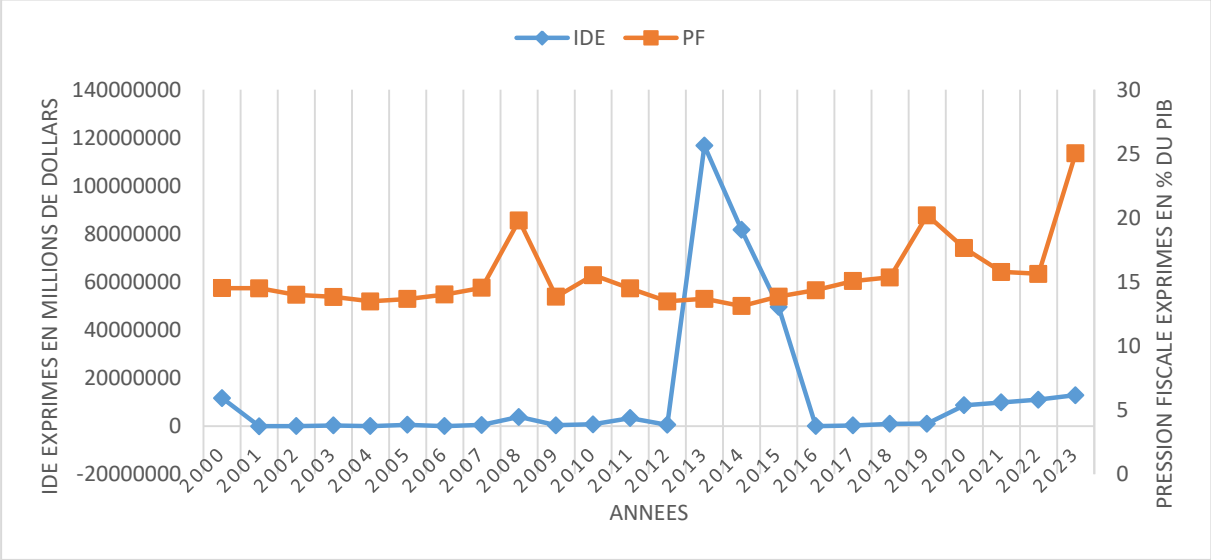
Les IDE jouent un rôle crucial dans le développement des économies en développement, car ils apportent des capitaux, des technologies et des compétences qui peuvent contribuer à la création d'emplois et à l'amélioration des infrastructures. Cependant, la pression fiscale, qui englobe les impôts et les charges fiscales imposés aux entreprises, peut avoir un impact significatif sur la décision des investisseurs d'entrer sur un marché. Une fiscalité trop élevée peut dissuader les IDE, tandis qu'une fiscalité compétitive peut attirer des investissements.

Réaliser une analyse comparative sur ce sujet est particulièrement utile pour plusieurs raisons. Tout d'abord, elle permet d'identifier les seuils de pression fiscale qui pourraient soit favoriser, soit freiner les flux d'IDE. En comprenant cette relation, les décideurs politiques peuvent ajuster les politiques fiscales pour créer un environnement plus attractif pour les investisseurs.

De plus, cette étude peut offrir des insights sur l'équilibre à trouver entre la nécessité de générer des recettes fiscales pour financer le développement et l'importance de maintenir une pression fiscale raisonnable pour encourager les investissements.

Cela est particulièrement pertinent dans le contexte burundais, où la mobilisation des ressources internes est essentielle pour soutenir les programmes de développement.

Figure 5 : Evolution de la relation les investissements directs étrangers et de la pression fiscale au Burundi



Source : Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale (2022)

Au vu de ce graphique, nous constatons une analyse comparative d'IDE et de la pression fiscale au Burundi, on remarque des variations significatives, surtout en ce qui concerne la pression fiscale par rapport aux IDE tout au long de la période d'étude.

Les fluctuations observées peuvent être attribuées à divers facteurs économiques et politiques. Par exemple, une hausse des IDE en 2012-2013 pourrait résulter de changements dans les politiques d'investissement, de la stabilité politique ou économique accrue à cette période, ou de la mise en place d'incitations fiscales attractives pour les investisseurs étrangers.

En revanche, les variations importantes de la pression fiscale pourraient être influencées par des réformes fiscales, des ajustements des taux d'imposition, des changements dans la structure de l'économie burundaise, ou des besoins budgétaires du gouvernement.

Il est possible que des événements économiques mondiaux aient également eu un impact sur ces fluctuations, tout comme des facteurs internes tels que la stabilité politique, les niveaux de corruption, les conditions du marché financier, et d'autres éléments spécifiques à l'économie burundaise.

En général, ces variations dans les IDE et la pression fiscale au Burundi reflètent la complexité des facteurs économiques, politiques et sociaux qui influent sur le climat des affaires et l'attrait des investissements étrangers dans le pays.

II.2.5.2. Etude comparative de la relation l'investissement direct étranger et la croissance économique au Burundi

L'étude de la relation entre l'investissement direct étranger (IDE) et la croissance économique au Burundi est essentielle pour comprendre les dynamiques qui sous-tendent le développement du pays. Dans un contexte où le Burundi cherche à renforcer son économie et à améliorer les conditions de vie de sa population, il est crucial d'examiner comment les IDE peuvent influencer la croissance économique et vice versa.

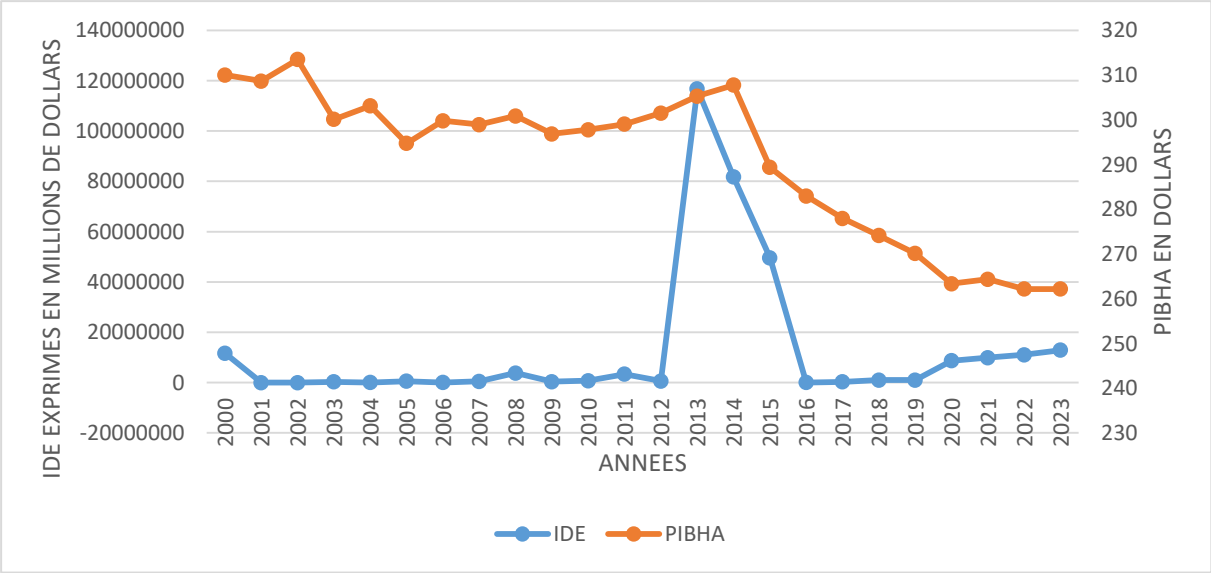
Les IDE sont souvent perçus comme un moteur de croissance pour les économies en développement. Ils apportent non seulement des capitaux nécessaires pour financer des projets d'infrastructure et des initiatives industrielles, mais également des technologies avancées et des compétences managériales. En intégrant des entreprises étrangères, le Burundi peut bénéficier du transfert de savoir-faire et de l'accès à de nouveaux marchés, ce qui peut dynamiser son tissu économique.

D'autre part, la croissance économique peut également avoir un impact sur l'attractivité du pays pour les investisseurs étrangers. Un environnement économique en expansion, soutenu par des politiques favorables aux affaires, peut inciter les IDE à affluer. En examinant cette relation, il devient possible de déterminer comment les fluctuations économiques influencent les décisions d'investissement et comment les IDE, à leur tour, peuvent catalyser une croissance durable.

Réaliser cette analyse comparative est particulièrement utile pour plusieurs raisons. Premièrement, elle permet d'identifier les facteurs qui favorisent ou freinent l'attractivité des IDE au Burundi. Deuxièmement, elle aide à éclairer les décideurs politiques sur les stratégies à adopter pour créer un environnement propice à l'investissement, ce qui est essentiel pour stimuler la croissance économique.

Enfin, cette étude peut fournir des indications sur la manière de maximiser les bénéfices des IDE pour le développement local, garantissant ainsi que les investissements étrangers contribuent véritablement à la prospérité du pays.

Figure 6: Evolution de la relation les investissements directs étrangers et la croissance économique au Burundi



Source : Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale (2022)

L'analyse des investissements directs étrangers (IDE) et du produit intérieur brut par habitant (PIBHA) du Burundi entre 2000 et 2023 révèle des tendances intéressantes et interconnectées. De 2000 à 2012, les IDE et le PIBHA ont montré une évolution similaire, ce qui suggère une relation positive entre les investissements étrangers et la croissance économique. Cette période a probablement été marquée par une certaine stabilité politique et des réformes économiques qui ont favorisé l'attractivité du pays pour les investisseurs.

Cependant, entre 2012 et 2013, une divergence est apparue : les IDE ont connu une augmentation significative, tandis que le PIBHA n'a pas suivi ce même rythme de croissance. Cette situation peut être attribuée à plusieurs facteurs. D'une part, l'augmentation des IDE pourrait résulter d'initiatives gouvernementales visant à attirer les investissements, telles que l'établissement de zones économiques spéciales ou l'offre d'incitations fiscales. D'autre part, le PIBHA pourrait ne pas avoir réagi immédiatement à cette augmentation des IDE en raison de la lenteur des effets de l'investissement sur l'économie réelle et la création d'emplois.

À partir de 2013, une chute importante des IDE et du PIBHA a été observée, indiquant une tendance préoccupante. Plusieurs éléments peuvent expliquer cette baisse. Tout d'abord, l'instabilité politique et les conflits internes ont pu créer un climat d'incertitude, décourageant les investisseurs. Les tensions politiques, les troubles civils et un environnement d'affaires instable peuvent avoir des répercussions négatives sur la confiance des investisseurs, entraînant une fuite des capitaux et une réduction des nouveaux investissements.

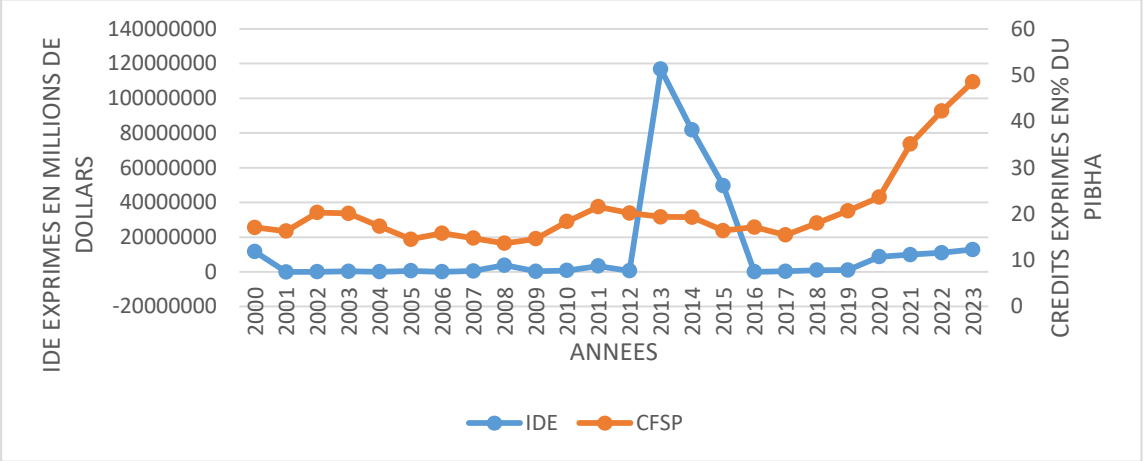
De plus, des facteurs économiques internes, tels qu'une inflation élevée, une dévaluation de la monnaie ou des problèmes de gouvernance, peuvent également jouer un rôle dans cette chute. Un manque d'infrastructures adéquates, comme les routes, l'électricité et l'accès aux services de base, limite la capacité d'un pays à attirer des IDE et à stimuler la croissance économique.

Il est également crucial de considérer le contexte global. Les fluctuations des marchés internationaux, notamment les variations des prix des matières premières, peuvent affecter l'économie burundaise, dépendante de l'agriculture et des ressources naturelles. Les crises économiques mondiales, comme celles provoquées par la pandémie de COVID-19, ont eu des répercussions sur les flux d'IDE et la croissance économique dans de nombreux pays, y compris le Burundi.

II.2.5.3. Etude comparative de la relation les investissements directs étrangers et les crédits fournis au secteur privé au Burundi

Les IDE représentent des ressources vitales pour le pays, car ils apportent non seulement des fonds, mais aussi des technologies, des compétences et des opportunités d'emploi. Ils peuvent également favoriser le transfert de savoir-faire et renforcer la compétitivité des entreprises locales. D'un autre côté, les crédits fournis au secteur privé sont essentiels pour stimuler l'initiative entrepreneuriale, soutenir les PME et favoriser l'innovation. Ces crédits permettent aux entreprises de financer leur croissance, d'améliorer leur infrastructure et de développer de nouveaux produits.

Figure 7: Evolution de la relation les investissements directs étrangers et les crédits fournis au secteur privé au Burundi (2000-2023)



Source : Auteur, à partir des données de la Banque Mondiale (2022)

L'analyse des investissements directs étrangers (IDE) et des crédits fournis au secteur privé au Burundi entre 2000 et 2023 révèle des tendances distinctes et des variations significatives.

Entre 2000 et 2012, une tendance constante est observée tant pour les IDE que pour les crédits accordés au secteur privé. Cette stabilité peut s'expliquer par plusieurs facteurs. Tout d'abord, des réformes économiques et des politiques favorables aux investissements ont été mises en place, incitant les banques à accorder davantage de crédits au secteur privé et attirant des IDE. De plus, une relative stabilité politique durant cette période a contribué à instaurer un climat de confiance pour les investisseurs étrangers et les institutions financières locales. Enfin, une croissance économique modérée a permis aux entreprises de prospérer, augmentant ainsi la demande de crédits pour financer des projets d'investissement.

Cependant, entre 2012 et 2013, une variation importante des IDE par rapport aux crédits fournis au secteur privé a été constatée. Plusieurs éléments peuvent expliquer cette situation. Les fluctuations économiques mondiales, comme la crise financière ou les variations des prix des matières premières, ont pu affecter les IDE, incitant les investisseurs à se retirer ou à réduire leurs engagements au Burundi. Par ailleurs, des événements politiques ou sociaux, tels que des tensions ou des incertitudes, ont pu saper la confiance des investisseurs, entraînant une forte variation des IDE. De plus, les banques locales, face à une demande accrue de crédits, ont peut-être choisi de privilégier le financement du secteur privé, ce qui a conduit à une augmentation des crédits au détriment des IDE.

Entre 2013 et 2023, une augmentation notable des crédits fournis au secteur privé par rapport aux IDE est observée. Cette tendance peut être attribuée à plusieurs facteurs. D'une part, la croissance des entreprises locales et des initiatives entrepreneuriales a entraîné une demande accrue de crédits, poussant les banques à augmenter leur offre de financement. D'autre part, l'expansion et l'amélioration des institutions financières ont permis un meilleur accès au crédit pour les entrepreneurs, favorisant ainsi la croissance du secteur privé. De plus, des politiques visant à soutenir le secteur privé, telles que des programmes d'incitation et des prêts à taux réduit, ont encouragé les banques à accorder davantage de crédits. Enfin, les IDE, souvent plus sensibles aux chocs externes et aux incertitudes politiques, ont pu connaître une baisse en raison de l'instabilité qui a suivi les événements politiques de 2015, tandis que le secteur privé a bénéficié d'un soutien plus direct à travers le crédit.

Section 3 : Etat des lieux de la gouvernance au Burundi

Depuis près de trois ans, le Burundi est en proie à une crise politique majeure aux conséquences dévastatrices sur les plans humanitaire, sécuritaire et économique. Le pays est désormais isolé de la communauté internationale, comme en témoignent les sanctions ciblées de l'Union Européenne et de l'Organisation des Nations Unies, ainsi que l'arrêt de certaines coopérations internationales et le retrait du Burundi de la Cour pénale internationale en octobre dernier (nzunogera,et Al, 2005). La situation semble figée, notamment après l'échec de la médiation internationale par la Communauté des États d'Afrique de l'Ouest. Les autorités burundaises montrent peu de volonté de dialogue, et l'absence d'une opposition forte, couplée à l'exil des membres de la société civile, limite les perspectives de changement.

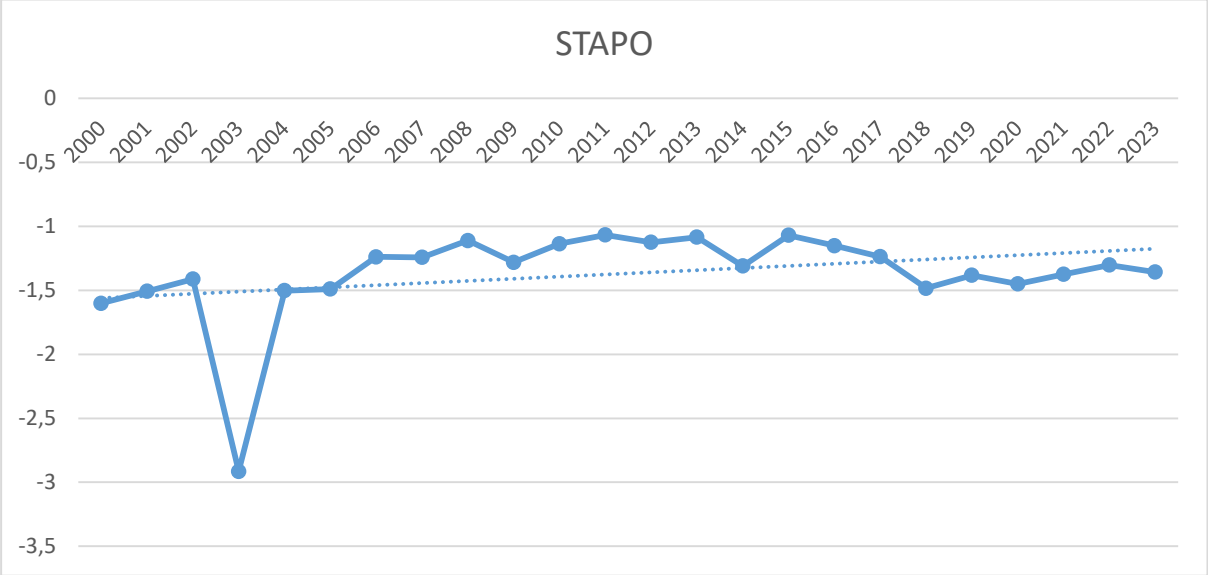
Historiquement, la stabilité politique au Burundi a été marquée par des périodes de turbulence, exacerbées par des tensions ethniques. La guerre civile de 1993 à 2005 a laissé des séquelles profondes, malgré les tentatives de réconciliation, comme l'Accord d'Arusha de 2000, qui visait à établir une gouvernance inclusive. Les élections, souvent entachées d'irrégularités et de violences, ont culminé en 2015 avec des troubles politiques significatifs.

Actuellement, le Burundi fait face à des critiques internationales concernant les droits de l'homme, la liberté d'expression et les restrictions politiques. Malgré des efforts pour promouvoir la réconciliation, des défis importants subsistent en matière de gouvernance. Un dialogue entre les parties prenantes et la communauté internationale est essentiel pour trouver des solutions durables et instaurer un climat politique plus stable et inclusif.

II.3.1. Etat des lieux de la stabilité politique au Burundi

La situation politique au Burundi est marquée par une instabilité persistante, influencée par des facteurs historiques, sociaux et économiques complexes. Voici un aperçu de l'état actuel de la stabilité politique dans le pays.

Figure 9 : Evolution de la stabilité politique et absence de violence au Burundi



Source : Auteur à partir des données fournies par l'indice de gouvernance mondiale (WGI.2022).

Ce graphique illustre l'évolution de la stabilité politique au Burundi sur la période de 2000 à 2022. L'analyse de la courbe révèle une tendance générale à la baisse de la stabilité politique durant l'ensemble de cette période d'étude. En effet, le score de stabilité politique, qui inclut des indicateurs tels que l'absence de violence, est tombée à -1,19.

Cependant, il est important de noter que quelques améliorations ont été observées en 2011 et 2014, période durant laquelle le score a atteint -0,78. Ces années semblent avoir marqué des moments de relative stabilité, probablement en raison de mesures politiques ou économiques temporaires visant à renforcer la paix et la sécurité.

Malheureusement, cette embellie a été de courte durée. À partir de 2008, la situation politique a commencé à se détériorer de manière significative. Le score de la stabilité politique a chuté de -1,94 en 2015, une année marquée par des troubles politiques majeurs, à -1,19 en 2023.

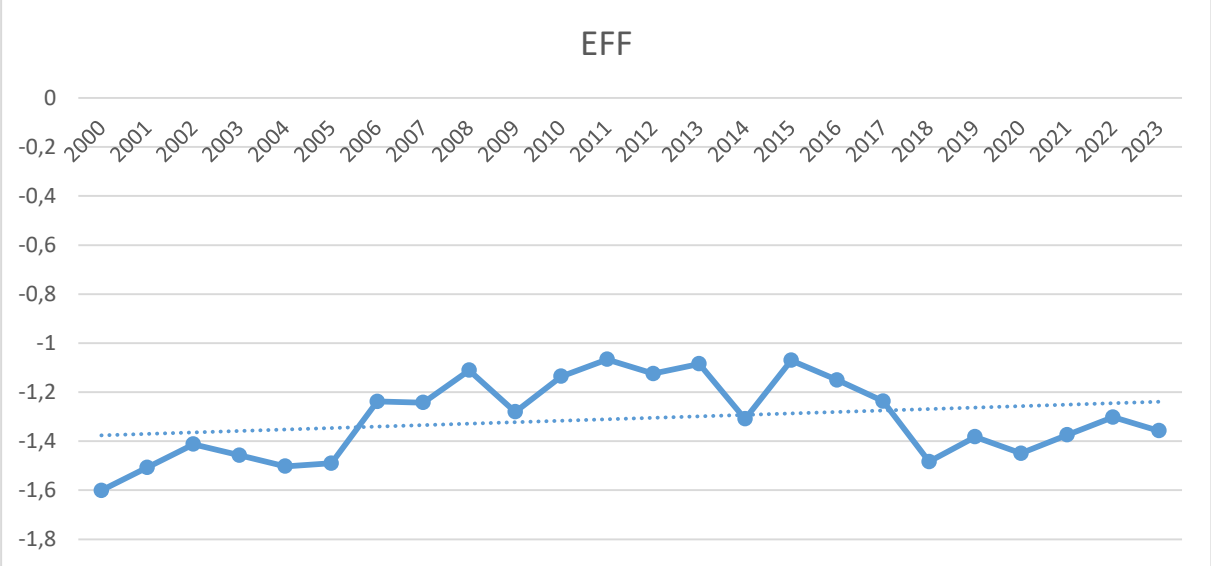
Cette détérioration est le résultat de divers facteurs, tels que des coups d'État, des crises politiques répétées, et la montée du terrorisme, qui ont tous contribué à créer un climat d'insécurité et d'instabilité.

II.3.2. Structure des pouvoirs publics et efficacité administrative au Burundi

Les pouvoirs publics au Burundi se composent de trois branches principales : l'exécutif, le législatif et la judiciaire. Le président exerce une part significative du pouvoir exécutif, ce qui peut souvent nuire à la séparation des pouvoirs et à l'indépendance des autres institutions. Ce système politique est fréquemment perçu comme autoritaire, se traduisant par la répression de l'opposition et des limitations des libertés fondamentales.

Sur le plan administratif, les pouvoirs publics rencontrent plusieurs défis majeurs. Tout d'abord, la corruption constitue un obstacle important à l'efficacité des institutions. Elle érode la confiance des citoyens dans leurs dirigeants et entrave le développement économique du pays. De plus, les ressources financières et humaines disponibles pour les institutions publiques sont souvent insuffisantes. Cette situation limite leur capacité à réaliser des projets et à fournir des services de qualité à la population. Enfin, le manque d'infrastructures adéquates, notamment dans les secteurs de la santé, de l'éducation et des transports, impacte directement l'efficacité de l'administration publique.

Figure 10 : Evolution des pouvoirs publics et efficacité administrative au Burundi



Source : Auteur à partir des données fournies par l'indice de gouvernance mondiale (WGI, 2022)

L'analyse des données présentées dans le graphique révèle que l'efficacité des pouvoirs publics au Burundi a connu une évolution fluctuante entre 2000 et 2023. Le score est passé de -1,601 à -1,357, ce qui indique des variations significatives dans la perception de l'efficacité administrative et de la gouvernance au sein du pays.

En effet, l'évolution de l'efficacité des pouvoirs publics au Burundi entre 2000 et 2023 illustre un parcours marqué par des hauts et des bas. Si des progrès ont été réalisés, notamment grâce à des initiatives de réconciliation et des réformes, de nombreux défis subsistent. Pour continuer sur cette voie d'amélioration, il est crucial que le pays s'engage dans des réformes structurelles visant à renforcer la transparence, la responsabilité et la participation citoyenne dans la gouvernance.

Au début de la période, en 2000, le score de -1,601 témoigne d'une situation particulièrement préoccupante. Cette époque est marquée par les séquelles de la guerre civile qui a ravagé le pays entre 1993 et 2005, laissant des institutions affaiblies et une population désillusionnée. Les effets de la guerre, combinés à une gouvernance instable, ont eu des répercussions sur la capacité des pouvoirs publics à répondre aux besoins fondamentaux des citoyens.

Cependant, des signes d'amélioration sont perceptibles à partir de 2010, lorsque le score commence à remonter. Cette période coïncide avec des efforts de réconciliation nationale et des réformes politiques visant à stabiliser le pays. Les accords de paix, notamment ceux issus du processus d'Arusha, ont permis d'établir des bases pour un gouvernement plus inclusif et participatif. Ces changements ont contribué à renforcer la confiance des citoyens dans les institutions publiques.

Malgré cette amélioration, la situation reste fragile. Les élections de 2015, marquées par des violences et des accusations d'irrégularités, ont entraîné une nouvelle détérioration de la situation politique. Le score est tombé à son niveau le plus bas en 2015, illustrant l'impact négatif de l'instabilité politique et de la répression de l'opposition sur l'efficacité des pouvoirs publics. Les événements de cette période ont exacerbé la méfiance envers les autorités et ont conduit à une émigration de nombreux acteurs de la société civile et de l'opposition. Entre 2016 et 2023, bien que le score montre une légère remontée à -1,357, cela indique que l'efficacité des pouvoirs publics reste en deçà des attentes. Les défis persistants, tels que la corruption, le manque de ressources et les infrastructures inadéquates, continuent d'entraver le bon fonctionnement des institutions. De plus, la répression des libertés fondamentales et la limitation du dialogue politique demeurent de sérieux obstacles à une gouvernance efficace.

Conclusion du deuxième chapitre

Le second chapitre intitulé l'état des lieux de la pression fiscale et les investissements directs étrangers au Burundi.

Ce chapitre présente l'état de l'économie du Burundi en mettant en évidence l'évolution des IDE, pression fiscale, du crédit fourni au secteur privé, du PIB, la masse monétaire ainsi que l'évolution, la stabilité politique et l'efficacité des pouvoirs publics pour la période d'étude (à l'aide des graphiques).

Concernant l'analyse des investissements directs étrangers (IDE), de la pression fiscale et de la croissance économique au Burundi met en lumière une réalité complexe, marquée par des interactions dynamiques entre ces éléments. De 2016 à 2023, la stagnation des IDE, en raison de l'incertitude politique persistante et des défis structurels, a contribué à un environnement économique fragile. Les infrastructures insuffisantes et le climat d'investissement peu attractif ont également joué un rôle significatif dans cette situation.

La pression fiscale, quant à elle, a connu des fluctuations notables au cours des années, reflet des changements dans les politiques fiscales et des besoins de financement du gouvernement. Les variations du taux de pression fiscale, allant de périodes de stabilité à des hausses significatives, indiquent les efforts du Burundi pour mobiliser ses ressources. Cependant, une pression fiscale élevée peut également dissuader les investissements, créant un dilemme pour les décideurs politiques entre la nécessité de générer des revenus et celle d'attirer des IDE.

Parallèlement, l'évolution du PIB par habitant révèle une tendance inquiétante, avec une baisse significative entre 2014 et 2023. Cette diminution peut être attribuée à l'instabilité politique, aux chocs externes et aux fluctuations du marché, qui ont tous impacté la croissance économique et la capacité du pays à améliorer le niveau de vie de sa population.

En général, bien que les IDE aient le potentiel de stimuler la croissance économique, leur impact peut être atténué par des facteurs intérieurs et extérieurs. Les initiatives gouvernementales visant à attirer les investissements, telles que la création de zones économiques spéciales, doivent être accompagnées d'une amélioration des infrastructures et d'une stabilité politique accrue pour être véritablement efficaces.

CHAPITRE III : APPROCHE METHODOLOGIQUE SUR L'ANALYSE DE L'IMPACTDE LA PRESSION FISCALE SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU BURUNDI.

La recherche scientifique académique repose sur des méthodes et des procédures rigoureuses pour obtenir des informations et découvrir les liens entre différentes variables au sein d'une communauté spécifique. Ces études jouent un rôle central dans la planification nationale et l'organisation institutionnelle, en fournissant des informations précieuses aux décideurs politiques et aux acteurs de la société civile. Une méthodologie scientifique solide est essentielle pour mieux comprendre la société, élaborer des politiques et des programmes, et favoriser un développement positif durable.

La présente étude est essentielle dans le domaine de l'analyse économique, car elle permet d'évaluer objectivement les différentes théories économiques à partir de données empiriques. Les décisions économiques prises par les nations, les entreprises et les collectivités sont complexes et nécessitent une compréhension approfondie des phénomènes économiques.

L'objectif de ce chapitre est d'appliquer des méthodes statistiques et économétriques afin d'étudier l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi. Des données pertinentes ont été utilisées pour établir les conclusions et fournir des informations précieuses pour les décideurs politiques et les acteurs économiques.

Dans cette étude, nous utilisons l'économétrie des données séries temporelles pour une période de 2000 à 2023. Cette approche nous permet d'étudier les phénomènes économiques de manière approfondie.

Effectivement, ce chapitre se subdivise en deux sections. Dans la première section, nous présentons le modèle ARDL, en tandis que dans la deuxième section, nous présentons les variables faisant objet d'analyse empirique, leurs sources ainsi que leurs effets attendus.

Section 1 : Présentation du Modèle

III.1.1. Présentation du modèle ARDL

La littérature a proposé diverses techniques pour trouver la relation d'intégration entre les variables, parmi lesquelles les techniques les plus populaires sont l'approche basée sur les résidus d'Engle et Granger (1987) et l'approche du maximum de vraisemblance de Johansen et Juselius (1990). Toutes les variables doivent avoir le même ordre d'intégration pour que les deux approches conviennent.

Toutefois, un problème se pose lorsque l'ordre d'intégration est différent, comme c'est le cas dans la présente analyse. Afin de résoudre ce problème, l'approche ARDL (Autoregressive Distributed Lag) de Pesaran, Shin et Smith (1996, 2001) est utilisée pour l'analyse. L'ARDL est applicable pour les ordres d'intégration I(0), I(1) et mixte.

La vérification de la stationnarité des données est la première étape de l'analyse des séries temporelles afin d'éviter les régressions erronées. Le test de Dicky Fuller augmenté est utilisé pour vérifier la stationnarité des données. L'ARDL est utilisé pour capturer les relations à long terme entre les variables en co-intégration, tandis que le modèle de correction d'erreur (ECM) est appliqué pour capturer la dynamique à court terme.

Dans notre cas, nous choisissons le modèle ARDL (*Autoregressive Distributed Lag Model)* ou (*Modèle Autorégressif à Retard échelonnés*). C'est un modèle développé par Pesaran (1997), Pesaran et Smith (1998), Pesaran et al. (2001).

Notre choix de ce modèle se justifie par les avantages qu'il représente par rapport aux autres modèles ; d'abord, il nous donne la possibilité d'estimer simultanément les paramètres à court terme et à long terme des variables testées ; de plus, et à l'opposé des autres modèles, l'approche ARDL n'exige pas que les séries soient intégrées dans le même ordre, c'est-à-dire que cette approche permet d'estimer des variables avec un niveau d'intégration différents soit *I & I (1).* En outre, dans le cas de petits échantillons, cette approche est plus efficace et donne des résultats plus significatifs pour déterminer la relation de cointégration (HAMUDA M., 2013).

Cependant, les Modèles Autorégressifs à Retards échelonnés ou distribués et/ou AutoRegressive Distributed Lag Model, sont des modèles dynamiques. Ils ont la particularité de prendre en compte la dynamique temporelle dans l'explication d'une variable, améliorant ainsi les prévisions et l'efficacité des politiques. Les Modèles autorégressifs à retard échelonnés (ARDL) combinent les caractéristiques de deux modèles (Autorégressifs, AR) et (Retards échelonnés ou Distributed Lag, DL). On trouve, parmi les variables explicatives (X_t), la variable dépendante décalée (Y_{t-p}) et les valeurs passées de la variable indépendante (X_{t-q}).

Le modèle autorégressif à retards échelonné s'écrit comme suit :

$Y_{t=}\varphi+\alpha_1 Y_{t-1}+\ldots+\alpha_p Y_{t-p}+\beta_0 X_t+\ldots+\beta_q X_{t-q}+u_t$ avec u_t est iid $(0,\sigma)$ (1)

Ou bien

$Y_{t=}\ \varphi+\sum_{i=1}^{p}\alpha_i Y_{t-p}+\sum_{j=0}^{q}\beta_J X_{t-q}+u_t(2)$

β_0 qui traduit l'effet de court de terme de X_t surY_t. Si on considère la relation de long terme, on aura $Y_{t=}k+\omega X_t+u_t$

L'effet de long terme de $X_t$sur Y_t se calcule en déterminant la valeur de $\omega = {\sum \beta_j}\Big/{(1-\sum \alpha_i)}$

Avec μ_t ~ii(O, δ), terme d'erreur, « γ_0 » traduit l'effet à court terme de X_t surY_t. Si l'on considère la relation de long terme d'équilibre suivant « $Y_t = K + \theta X_t + \mu_t$ », l'on peut calculer l'effet à long terme de X_t sur Y_t (soit « θ ») avec la régression du modèle ARDL (1,1) comme suit :

$Y_t = ØY_{t-1} + \theta_0 X_t + \theta_1 X_{t-1} + \mu_t \qquad (3)$

Avec |Ø|<1 pour que le modèle soit dynamiquement stable.

Après la transformation, le modèle ARDL peut se reparamétriser dans le modèle à correction d'erreur comme suit :

$Yt = Yt{-}1 - Yt{-}1 + ØYt{-}1 + \theta 0Xt + \theta 1Xt{-}1 + \theta 0Xt{-}1 - \theta 0Xt{-}1 + \mu t$ (4)

$Y_t - Y_{t-1} = -Y_{t-1} + ØY_{t-1} + \theta_0 X_t - \theta_0 X_{t-1} + \theta_1 X_{t-1} + \theta_0 X_{t-1} + \mu_t \quad (5)$

$\Delta Y_t = -(1-Ø)\, Y_{t-1} + (\theta_0 + \theta_1)\, X_{t-1} + \theta_0 \Delta X_t + \mu_t \quad (6)$

$\Delta Y_t = \alpha Y_{t-1} + \theta X_{t-1} + \varphi \Delta X_t + \mu_t \qquad (7)$

Où $\alpha = -(1-Ø)$, $\theta = (\theta_0 + \theta_1)$, $\varphi = \theta_0$

La technique d'ARDL est utilisée plus récemment en tant que méthode de vérifier la cointégration entre les variables économiques proposée par Pesaran et Shin (1999), puis développée par Pesaran et al (2001). Elle est considérée comme la dernière de ces techniques de cointégration pour analyser les relations dynamiques et d'équilibre entre les variables dépendantes et indépendantes. L'approche ARDL possède des avantages par rapport à d'autres techniques d'estimations. Selon Pesaran et al (2001), l'approche ARDL suppose une seule équation de forme réduite de long terme entre les variables endogènes et les variables explicatives. Le modèle à correction d'erreur est obtenu à partir du modèle ARDL par une simple transformation linéaire. On intègre les ajustements de court terme sans perdre les informations de long terme.

Ainsila technique ARDL permet d'utiliser les différents retards pour les régresseurs par opposition aux modèles VAR de Cointégration où les retards mixtes pour les variables ne sont pas autorisés (Pesaran et Al 2011). Les auteurs (Laurenceson et Chai, 2003) argumentaient que l'application de ARDL permet d'éviter le problème de stationnarité des donnes temporelles.

Haug (2002) a noté que la technique d'ARDL est la technique meilleure pour un petit échantillon, contrairement au test cointégration de Johansen qui demande un grand nombre d'échantillon. Wooldridge (2006) a argumenté l'avantage d'ARDL est de résoudre le problème d'endogénéité avec la force d'ajouter des variables retardées dans les régresseurs.

Dans cette étude, nous nous référons aux travaux antérieurs d'autres chercheurs récents tels que Aqeel et al. (2004), Du et al. (2014), Hartman (1984) et Mandinga (2015), qui ont utilisé le modèle ARDL dans leurs recherches pour examiner les effets de la fiscalité sur les investissements directs étrangers.

Nous sommes en mesure de formuler l'expression suivante :

Nous pouvons écrire l'expression ci-après :

$$\boldsymbol{IDE = f(\ PF, PIBHA, CFSP, OUVCOM, FBCF, POPAT\ , STAPO\ , EFF, C)}\ \textbf{(3)}$$

La version de correction d'erreur conditionnelle du modèle ARDL dans le cadre d'intérêt du présent travail de recherche est spécifié comme suit :

$$\Delta \ln IDE_t = \beta_0 + \sum_{k=1}^{p} \beta_{1k} \Delta ln\, IDE_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{2k} \Delta ln\, PF_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{3k} \Delta ln\, PIBHA_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{4k} \Delta ln\, CFSP_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{5k}\, \Delta lnOUVCOM_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{6k} \Delta\, lnFBCF_{t-k} + + \sum_{k=0}^{q} \beta_{7k} \Delta\, lnPOPAT_{t-k} + + \sum_{k=0}^{q} \beta_{8k} \Delta\, STAPO_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{9k} \Delta\, EFF_{t-k} + \beta_1 lnIDE_{t-1} + \beta_2 \ln\ PF_{t-1} + \beta_3 \ln\ PIBHA_{t-1} + \beta_4\ lnCFSP_{t-1} + \beta_5\ lnOUVCOM_{t-1} + + \beta_6 \ln\ FBCF_{t-1} + \beta_7 \ln POPAT_{t-1} + \beta_8\, STAPO_{t-1} + \beta_9\, EFF_{t-1} + U_t \quad (4)$$

Les coefficients $\beta_{1k}, \beta_{2k}\ , \beta_{3k}, \beta_{4k}, \beta_{5k}, \ldots\ \beta_{9k}$ traduisent les effets de court terme et $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5\ , \beta_6\ \beta_7\ \beta_8\ \beta_9$ montrent les effets de long terme.

III.1.2. Modèle économétrique

Pour faire l'analyse empirique du modèle ARDL, les tests économétriques s'effectuent dans l'analyse de la stationnarité des variables, l'estimation du modèle ARDL, la détermination du nombre de retards optimal, le test de cointégration de Pesaran et al (2001) et l'estimation du modèle à correction d'erreur. Les tests robustesses du modèle ARDL s'établissent pour évaluer le modèle.

On débute d'abord de tester la stationnarité des variables pour vérifier que leurs caractéristiques (la moyenne, la variance et l'autocovariance) ne varient pas dans le temps.

Puisque le travail des données non stationnaires donne des résultats qui produisent le biais de prévision, la prévision inefficace, la mauvaise inférence. Les tests de Dickey–Fuller Augmenté et Phillips–Perron ont été employés. Ces tests sont pertinents car l'approche ARDL ne peut pas s'appliquer en cas des variables intégrées d'ordre deux. En cas de présence des variables intégrées d'ordre deux, les statistiques de Fisher ne semblent pas valables. Tous les deux tests se reposent sur trois modèles :

Modèle 1 : Modèle sans constante ni tendance déterministe : $\Delta Y_t = \text{ø} Y_{t-1} + \sum_{J=0}^{p} z_j \, \Delta Y_{t-j} + n_t$

Modèle 2 : Modèle avec constante sans tendance déterministe

$\Delta Y_t = \text{ø} Y_{t-1} + \sum_{J=0}^{p} z_j \, \Delta Y_{t-j} + \text{c} + n_t$

Modèle 3 : modèle avec constante et tendance déterministe : $\Delta Y_t = \text{ø} Y_{t-1} + \sum_{J=0}^{p} z_j \, \Delta Y_{t-j} + \text{c} + b_t + n_t$

Avec $n_t \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$

Les hypothèses sont formulées ainsi :

H_0 : ø=1 : présence de racine unitaire

H_1 : Ø<1 : absence de racine unitaire

Règle de décision du test d'ADF et de PP

Si la valeur calculée est supérieure à la valeur critique on décide l'hypothèse nulle de la présence de racine unitaire ; qui indique la non- stationnarité. Mais si la valeur calculée est inférieure à la valeur critique ; on décide l'hypothèse alternative de l'absence de racine unitaire qui confirme la stationnarité.

Ensuite, nous estimons le modèle ARDL qui est la base de la détermination des autres tests. Ce modèle d'ARDL s'écrit :

$$\Delta \ln IDE_t = \beta_0 + \sum_{k=1}^{p} \beta_{1k} \Delta ln\, IDE_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{2k} \Delta ln\, PF_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{3k} \Delta ln\, PIBHA_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{4k} \Delta ln\, CFSP_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{5k}\, \Delta lnOUVCOM_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{6k} \Delta\, lnFBCF_{t-k} + + \sum_{k=0}^{q} \beta_{7k} \Delta\, lnPOPAT_{t-k} + + \sum_{k=0}^{q} \beta_{8k} \Delta\, STAPO_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{9k} \Delta\, EFF_{t-k} + U_t \quad (8)$$

La justification de cette forme en logarithmique est qu'elle facilite de trouver immédiatement les élasticités. Wooldrige (2006) argumente que les variables exprimées en logarithme réduisent le problème de non- linéarité. Le nombre de retards p et q est déterminé à partir du critère d'information de Schuartz. Le nombre de retard optimal consiste à choisir un modèle sur la base d'une mesure de l'écart entre la vraie loi inconnue et le modèle estimé. Le choix du critère Schuartz est motivé par le fait qu'il offre les résultats statistiquement significatifs avec moins de paramètres. De plus, Hannan (1980) a démontré que seules les estimations des ordres p et q déduites des critères SIC et HQ sont convergentes. Elles conduisent à une sélection asymptotique correcte du modèle. Les trois critères les plus fréquemment utilisés sont :

Le critère d'information d'Akaike :

$$\text{AIC} = \ln \sigma_\varepsilon^2 + \frac{2(p+q)}{n}$$

Avec p est le retard de la partie AR et q est l'ordre de la partie MA

Le critère d'information de bayésien d'Akaike ou de Schwarz

$$\text{SIC} = \ln \sigma_\varepsilon^2 + (p+q)\ \frac{\ln(n)}{n}$$

Le critère d'information de Hannan-Quinn

$$\text{HQ} = \ln \sigma_\varepsilon^2 + \alpha(\text{p+q}) ln\ (\frac{\ln(n)}{n})$$

Où $\alpha(\alpha > 2)$ est une constante

Nous testons aussi la relation de long terme entre les variables. Cette relation est détectée par le test de cointégration de Pesaran et al (2001). Il s'emploie dans le cas les séries intégrées d'ordres différents (I (0), I (1)). Ce test facilite de trouver l'existence d'une relation de cointégration entre les variables dans un modèle ARDL. En partant de l'expression (6) ; le test de cointégration entre les variables porte sur les variables sans retards. Les hypothèses du test sont formulées ainsi :

H_0 : β_1=β_2=β_3=β_4=β_5=β_6 =0 : absence de cointégration

H_1 : $\beta_1 \neq \beta \neq_2 \beta_3 \neq \beta_4 \neq \beta_5 \neq \beta_6$ ≠0 : présence de cointégration

La démarche du test pour confirmer la cointégration est la comparaison la valeur de Fisher obtenue aux valeurs critiques (bornes inférieures et supérieures). La borne inférieure indique que les variables sont intégrées d'ordre 0 (I (0)) ; qui montre l'absence de cointégration. Mais la borne supérieure stipule les variables intégrées d'ordre 1 (I (1)) qui révèle la cointégration. La règle de décision est la suivante :

Si la valeur de la borne supérieure $<$ la valeur calculée de Fisher : la cointégration existe

Si la valeur de la borne inférieure $>$ la valeur calculée de Fisher : la cointégration n'existe pas

Si la valeur de la borne inférieure $<$ la valeur calculée de Fisher $<$ la valeur de borne supérieure : pas de conclusion

Pendant cette situation de ne pas conclure, certains chercheurs (Benerjee et al, 1998 ; Kremers et al, 1992) ont proposé pour remédier la vérification de la significativité du coefficient du terme de correction d'erreur. Même les auteurs comme (Pahlavani et al, 2005 ; Bahmani –Oskooee &Nasir, 2004) ont employé cette technique pour valider leurs travaux. Il existe aussi un test équivalent t-test (student) qui s'applique dans le même cheminement que les statistiques de Fisher.

Après la confirmation de la relation de cointégration, la suite est d'estimer les coefficients de long terme. L'expression est la suivante : Ln$\boldsymbol{IDE_t}$ =$\boldsymbol{\beta_0}$+$\boldsymbol{\beta_1}$ ln $\boldsymbol{PF_t}$+$\boldsymbol{\beta_2}$ln $\boldsymbol{PIBHA_t}$+ $\boldsymbol{\beta_3}$ $\boldsymbol{lnCFSP_t}$+ $\boldsymbol{\beta_4}$ $\boldsymbol{lnOUVCOM_t}$+ $\boldsymbol{\beta_5}$ $\boldsymbol{lnFBCF_t}$ + $\boldsymbol{\beta_6}$ $\boldsymbol{lnPOPAT_t}$ + $\boldsymbol{\beta_7}$ $\boldsymbol{STAPO_t}$ + $\boldsymbol{\beta_8}$ $\boldsymbol{EFF_t}$+$\boldsymbol{U_t}$(9).

Où les variables du modèle sont définit dans le tableau suivant.

Tableau 3: Vue d'ensembles des variables incluses dans notre étude, sources de données et méthodes de mesure utilisées

Variables	Définitions	Sources	Mesures
$LIDE_t$	Le logarithme naturel des Investissements Directs Etrangers, entrées nettes.	IDM	Exprimée en millions de dollars
PF_t	Pression fiscale	IDM	Exprimée en % du PIB
$LPIBHa_t$	Le logarithme naturel du Produit Intérieur Brut par Habitant du pays.	IDM	GDP per capita (constant 2015 US$)
$LFBCF_t$	Le logarithme naturel de la Formation Brute du Capital Fixe en pourcentage du Produit Intérieur Brut.	IDM	Exprimée en % du PIB
$LPOPACT_t$	Le logarithme naturel de la population active totale.	IDM	exprimée en nombre total (absolu de personnes)
$LOUVCOM_t$	Le logarithme naturel du degré d'ouverture au commerce extérieur du pays.	IDM	Exprimée en % du PIB
$LCFSP_t$	Logarithme naturel de Crédit intérieur fourni au secteur privé.	IDM	Exprimée en % du PIB
$STAPO_t$	Stabilité politique et absence de violence.	WGI	Valeurs estimées[-2.5 ; +2,5]
EFF_t	Efficacité des pouvoirs publics.	WGI	Valeurs estimées[-2.5 ; +2,5]

N.B : Ces paramètres de long terme s'obtiennent avec la technique de moindres carrés ordinaires avec l'expression (7)

$\bar{\beta}_0 = \beta_0/(1 - \sum_{k=1}^{p} \bar{\beta}_{1k})$,

$\bar{\beta}_1 = \sum_{k=0}^{q} \bar{\beta}_{2k}/(1 - \sum_{k=1}^{p} \bar{\beta}_{1k})$,

$\bar{\beta}_2 = \sum_{k=0}^{q} \bar{\beta}_{3k}/(1 - \sum_{k=1}^{p} \bar{\beta}_{1k})$,

$\bar{\beta}_3 = \sum_{k=0}^{q} \bar{\beta}_{4k} / (1 - \sum_{k=1}^{p} \bar{\beta}_{1k})$,

$\bar{\beta}_4 = \sum_{k=0}^{q} \bar{\beta}_{5k} / (1 - \sum_{k=1}^{p} \bar{\beta}_{1k})$,

$$\bar{\beta}_5 = \sum_{k=0}^{q} \bar{\beta}_{6k} \Big/ (1 - \sum_{k=1}^{p} \bar{\beta}_{1k})$$

Nous établissons également le modèle à correction d'erreur dans ARDL. Engle et Granger (1987) ont montré que toutes les séries cointégrées peuvent avoir un modèle de correction d'erreur. Cela permet de modéliser les ajustements court terme. La relation de long terme montre que pour capturer la convergence du modèle vers l'équilibre, le terme de correction d'erreur est déterminé par U_{t-1}= LnIDE_{t-1} -$\beta_0 -$ ln PF_{t-1}-$\beta_2$ln $PIBHA_{t-1} - \beta_3$ $lnCFSP_{t-1}$- β_4 $lnOUVCOM_{t-1}$- $\beta_5$ln $FBCF_{t-1} -$ $\beta_6$ln $POPAT_{t-1}\beta_7$ $STAPO_{t-1}\beta_8$EFF$_{t-1}$(10)

Pour que le modèle dirige vers le long terme, la nouvelle série des données qui U_{t-1} doit diminuer.

Le modèle dynamique de court terme est constitué de variables différenciées de l'expression (6), en remplaçant les variables retardées par l'expression de U_{t-1}. Il s'écrit ainsi :

$\Delta \ln IDE_t = \beta_0 + \sum_{k=1}^{p} \beta_{1k} \Delta ln\, IDE_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{2k} \Delta ln\, PF_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{3k} \Delta ln\, PIBHA_{t-k} +$
$\sum_{k=0}^{q} \beta_{4k} \Delta ln\, CFSP_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{5k}\, \Delta lnOUVCOM_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{6k} \Delta\, lnFBCF_{t-k} +$
$+ \sum_{k=0}^{q} \beta_{7k} \Delta\, lnPOPAT_{t-k} + + \sum_{k=0}^{q} \beta_{8k} \Delta\, STAPO_{t-k} + \sum_{k=0}^{q} \beta_{9k} \Delta\, EFF_{t-k} + \omega U_{t-1} + \varepsilon_t$(11)

ω est le coefficient d'ajustement de court terme qui doit être négatif et significatif. Il doit être compris entre 0 et -1.

U_{t-1} est le terme de correction d'erreur. La représentation de correction d'erreur indique que l'erreur d'équilibre de la période précédente constitue une variable explicative.

Ainsi l'évaluation des résultats du modèle ARDL par les tests robustesses est nécessaire. On prend le test de Student pour confirmer la significativité individuelle des variables. Celui de Fisher pour vérifier la significativité globale des variables. Les coefficients de détermination R^2 et de R^{-2} ajusté aident à juger la qualité d'ajustement linéaire du modèle. Les tests de stabilité se construisent sur les tests de Cusum qui n'exigent pas de connaitre a priori la date de modification structurelle. Le test de Cusum est utilisé pour détecter l'instabilité structurelle. Celui de Cusum of Squares est employé pour la stabilité ponctuelle.

Enfin, les tests sur les résidus portent sur le test d'autocorrélation d'erreurs, le test de normalité des résidus et de l'hétéroscédasticité. L'autocorrélation d'ordre p doit vérifier puisque les dépenses publiques sont prévues d'une année à l'autre. On servit le test de corrélogramme de Box-Ljung. La vérification de la normalité des résidus est effectuée par le test de Jarque-Berra. Car la détermination des intervalles de confiance prévisionnels et les tests de Student sur les paramètres du modèle est vérifié si les résidus suivent une loi normale. Le test d'hétéroscedasticité est indispensable dans le cas de vérifier si le carré des résidus est expliqué par les variables indépendantes. Le test de Breusch –Pagan est utilisé qui suppose que les résidus sont normalement distribués.

Section 2 : Présentation des variables et signe attendu

Dans cette section, nous présentons toutes les variables qui sont au cœur de cette étude et en décrivant les effets attendus associés à chacune d'entre elles.

III.2.1. Présentation des définitions des variables, anticipations

i) Investissements directs étrangers : variable dépendante

Etant donné que les entrées nettes des investissements direct étranger en million de dollars sont considérés comme favorisant la croissance économique en apportant des capitaux et des technologies de valeur aux pays bénéficiaires (Berthelemy et Demurger, 2000 ; Boukliahassane et Zatla, 2001).

Ainsi les IDEs ont une influence positive sur l'économie lorsqu'ils sont combinés avec d'autres variables comme l'ouverture commerciale et la bonne gouvernance institutionnelle (Alaya, 2004 ; Dalila Nicet-Chevet et Eric R., 2010). A cet effet, le signe attendu est donc positif.

- **Les variables indépendantes**

ii) Pression fiscale

La pression fiscale sur les Investissements Directs Étrangers (IDE) se réfère à la charge fiscale imposée aux investissements provenant de l'étranger. Cette mesure reflète généralement les taxes et impôts qui pèsent sur les IDE. Il est courant de constater un effet négatif de la pression fiscale sur les IDE, indiquant que des niveaux plus élevés de taxation peuvent dissuader les investisseurs étrangers et réduire ainsi les flux d'investissements directs étrangers vers un pays donné (CNUCED, 2019).

Parmi le large éventail de mesures incitatives mises en place par les pays d'accueil, les plus fréquentes sont des avantages financiers et fiscaux, tel que la réduction d'impôts, la restitution des droits de douane et l'exemption de droits. Ces types de subventions réduisent le coût initial de l'investissement et minimisent ainsi le risque encouru par le projet. A cet effet, Benassy-Quere, Fontagne et Lahreche-Revil (2005) montrent que les différences fiscales entre 11 pays de l'OCDE « jouent un rôle significatif dans la compréhension des décisions de localisation des investissements étrangers ».

iii) Croissance économique (taille du marché)

La taille du marché reste l'un des déterminants traditionnels de l'investissement étranger. Elle est exprimée généralement par le taux de croissance économique du pays d'accueil et le revenu moyen par habitant. Dans une étude sur l'investissement dans 28 pays en développement, Nunnenkamp et Spatz (2002) démontrent l'importance de la taille du marché intérieur en tant que principal facteur déterminant des IDE. Le même résultat a été trouvé par Anyanwu (2011) dans une étude sur les déterminants des IDE en Afrique sur la période 1980-2007. En outre, Ferrara et Henriot (2004) trouvent que les tailles du pays investisseur et du pays d'accueil apparaissent comme des déterminants privilégiés de l'importance du degré d'internationalisation des économies.

Le niveau de développement économique est mesuré par le PIB/habitant, qui est un indicateur couramment utilisé. Le PIB par habitant reste par ailleurs un des principaux sous indicateur du développement humain, sans plus de réflexion sur l'information qu'il véhicule du point de vue du bien-être ainsi que du niveau de vie d'un pays (PNUD ,1990). Cet indicateur a été utilisé par plusieurs économistes comme (SOLOW, 1956) et (LUCAS, 1988).

iv) Le stock de capital physique (La Formation Brute du Capital Fixe)

Le capital physique, se définit comme étant à la fois le stock d'équipements, d'outils, d'instruments, d'infrastructures, ainsi que les structures de production de biens et services. Il désigne également l'ensemble des acquisitions des éléments productifs et les infrastructures de base (routes, barrages, ponts, écoles, hôpitaux). Il est mesuré par le rapport de la formation brute de capital fixe sur le PIB. Selon les théories de la croissance, l'accumulation du capital physique est source de croissance. L'amélioration de la qualité des infrastructures abaisse les coûts (transport, énergie…) et par conséquent stimule la demande et l'offre, ce qui est de nature à favoriser la compétitivité et la croissance économique (Ahn et Hemmings, 2000 et

Gannon et Liu, 1997). On s'attend donc à ce que le capital domestique influence la croissance économique de manière significative. A cet effet, le signe attendu est donc positif.

v) La force de travail (la population active totale)

La force de travail occupe une place importante dans l'appareil productif (Mankiew, Romer et Weil (1992). C'est la population comprenant des personnes des deux sexes âgés entre 15 ans et 64 ans constituant la main d'œuvre aux fins de production des biens et services. Elle est la force d'un pays et doit être de qualité pour être compétitive.

Pourtant, l'effet attendu sur la croissance économique en Afrique Subsaharienne est ambigu, dans l'hypothèse que cette main d'œuvre ne jouit pas d'une meilleure formation ou d'un meilleur état sanitaire afin d'être plus productive. A cet effet, le signe attendu est donc positif.

vi) Ouverture commerciale

L'ouverture de l'économie sur le marché mondial exprimé par le ratio des exportations et des importations rapportées au PIB, garantie à la FMN, d'une part, une plus grande flexibilité en matière d'importation de biens de consommation intermédiaire nécessaires à la production et d'autre part, un accroissement de facilités et d'opportunités d'exportation des biens produits.

A cet égard, l'ouverture d'un pays sur l'extérieur, par son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la signature d'accords de libre-échange et la conclusion d'accords internationaux d'investissement, stimule l'implantation des investisseurs étrangers (El Aïdouni, 2003 et al ; CNUCED17, 2009). De ce fait, l'ouverture sur l'économie mondiale a des effets positifs sur l'attractivité de l'investissement étranger (Morisset, 2000 ; Chakrabarti, 2001 ; Sekkat et Varoudakis, 2007, Anyanwu, 2019). Des auteurs come Brainard (1997) observe une relation négative entre les droits de douane et les IDE, suggérant que des niveaux plus élevés de droits de douane peuvent dissuader les investissements étrangers. Les études précédentes, telles que celles de Law et Habibullah (2009), Ang (2008), Onyeiwu et Hemanta (2004), et Chakrabarti (2001), suggèrent que l'ouverture économique joue un rôle significatif dans l'attraction des IDE en favorisant des marchés concurrentiels et en limitant le pouvoir des élites politiques et économiques. Cependant, il est possible que dans certains cas, une économie ouverte puisse créer des conditions où le commerce remplace les flux d'investissements étrangers. Il est attendu une relation positive entre les IDE et le crédit domestique accordé au secteur privé.

vi) Le crédit intérieur accordé au secteur privé (% PIB)

Le crédit intérieur accordé au secteur privé (% PIB) (CD) : la plupart des études empiriques retiennent le crédit intérieur accordé au secteur privé en pourcentage du PIB comme mesure indiquant le degré de développement du système financier d'un pays. En effet, un système financier assurant convenablement le crédit nécessaire à l'activité des entreprises privées donne un signal positif aux investisseurs étrangers. Un secteur privé dynamique sous-entend la disponibilité des fournisseurs dans le pays d'accueil. Il est attendu une relation positive entre la croissance économique et le crédit domestique accordé au secteur privé.

vii) La stabilité politique et non-violence

Cette variable institutionnelle permet de quantifier la probabilité de perturbations par des moyens non constitutionnels ou violents, englobant des changements de régime soudains, des menaces majeures à l'ordre public et le terrorisme. Il sert à évaluer la stabilité politique, où un score élevé reflète une stabilité accrue et vice versa. En d'autres termes, il mesure la perception du risque de déstabilisation et offre des informations sur le niveau de stabilité politique d'un pays. Les variations de cet indicateur institutionnel peuvent être attribuées à plusieurs facteurs, notamment les conflits armés, les coups d'Etat, les troubles sociaux, les menaces terroristes et la violence politique, les tensions ethniques, la fragmentation du spectre politique, les mesures coercitives visant à maintenir le pouvoir, ainsi que les changements constitutionnels. L'estimation donne le score du pays sur l'indicateur agrégé, en unités d'une distribution normale standard, c'est-à-dire allant d'environ -2,5 à 2,5.

Dans son étude sur la Côte d'Ivoire de 1975 à 2002, Koffi (2005) souligne l'importance de la stabilité politique, des mesures d'ajustement structurel et de la dévaluation dans la relation entre les IDE et la croissance économique. Un contexte politique stable et un environnement économique dynamique sont nécessaires pour attirer les IDE et favoriser la croissance économique, comme le confirme Esso (2005). Le signe attendu du coefficient de la variable stabilité politique est positif.

viii) Efficacité des pouvoirs publics

L'efficacité des pouvoirs publics se réfère à la capacité des autorités gouvernementales à mettre en œuvre des politiques et des mesures de manière efficace et efficiente pour atteindre des objectifs spécifiques tels que la croissance économique, la stabilité financière, et le développement durable.

Une gouvernance publique efficace, caractérisée par la transparence, la stabilité, l'absence de corruption, et la mise en œuvre cohérente des politiques, peut avoir un impact positif sur l'attraction des Investissements Directs Étrangers (IDE). Les investisseurs étrangers sont généralement attirés par des environnements politiques stables, prévisibles et propices aux affaires, où les réglementations sont claires et appliquées de manière constante. Ainsi, une gestion gouvernementale efficace peut renforcer la confiance des investisseurs étrangers et encourager les IDE en créant un climat favorable aux affaires.

Le signe attendu du coefficient de la variable efficacité des pouvoirs publics est négatif.

Tableau 4 : Signes attendus des variables

Variables	Définitions	Signe	Auteurs
$LIDE_t$	Investissements Directs Etrangers, entrées nettes.(Variable dépendante)	-	
PF_t	Pression fiscale	-	Lahreche-Revil (2005)
$LPIBHa_t$	Le logarithme naturel du Produit Intérieur Brut par Habitant du pays.	+	Anyanwu (2011)
$LFBCF_t$	Le logarithme naturel de la Formation Brute du Capital Fixe en pourcentage du Produit Intérieur Brut.	+	(Ahn et Hemmings , 2000 et Gannon et Liu, 1997)
$LPOPACT_t$	Le logarithme naturel de la population active totale.	+	(Singh et Jun 1995)
$LOUVCOM_t$	Le logarithme naturel du degré d'ouverture au commerce extérieur du pays.	+	(Aïdouni et Al.; 2003 CNUCED17, 2009).
$LCFSP_t$	Logarithme naturel de Crédit intérieur fourni au secteur privé.	+	(Ahmed et al, 2022)
$STAPO_t$	Stabilité politique et absence de violence.	+	Koffi (2005)
EFF_t	Efficacité des pouvoirs publics.	-	(Esso ,2005)

Source : Auteur à partir de la littérature

Conclusion du troisième chapitre

La méthode d'analyse économétrique des données de séries temporelles repose sur le modèle ARDL, qui permet d'étudier les effets à court et à long terme dans un contexte dynamique. Dans ce chapitre, nous avons présenté théoriquement le modèle ARDL ainsi que les tests économétriques utilisés dans les régressions, qui seront approfondis dans le chapitre suivant.

Nous avons également décrit les variables prises en compte dans cette étude. Sur le plan théorique, nous avons exposé différents estimateurs pour les modèles dynamiques de données de séries temporelles, qui seront employés pour l'estimation dans notre recherche. Dans le chapitre suivant, nous appliquerons ces méthodes et discuterons des résultats empiriques obtenus. Notre objectif principal est d'examiner l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi.

CHAPITRE IV: ANALYSE EMPIRIQUE DE L'IMPACT DE LA PRESSION FISCALE SUR LES IMVESTISSEMENT DIRECT ETRANGERS AU BURUNDI : RESULTATS, INTERPRETATION ET DISCUSSION

Introduction

Dans le but de déterminer la nature de l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi, nous avons utilisé une approche économétrique comprenant une série de régressions et de tests statistiques. L'interprétation générale des résultats de cette recherche repose sur l'analyse des signes des coefficients correspondant aux variables indépendantes choisies, ainsi que sur la probabilité qui y est associée pour évaluer leur significativité, tant au niveau des variables individuelles que du modèle dans son ensemble.

Pour déterminer si une variable indépendante a une influence statistiquement significative, nous vérifions si la probabilité associée à son coefficient est inférieure à un seuil prédéfini, généralement 1%, 5% et 10%. Si la probabilité est inférieure à ces seuils, cela indique que la variable indépendante a une contribution significative à la variation de la variable dépendante. De plus, le signe du coefficient nous renseigne sur la direction de cette contribution, un signe positif indiquant une influence positive et un signe négatif indiquant une influence négative.

IV.1. Présentation des résultats économétriques

Pour démontrer l'effet de chaque variable indépendante sur la balance commerciale, nous allons utiliser le modèle ARDL. Dans la présente section, nous allons faire les tests prioritaires tels que les tests de stationnarités des séries, de Cointégration de pesaran et al (2001), et nous allons faire des estimations des coefficients. Après les tests préliminaires que nous venons citer, nous allons également faire des tests de robustes. Cette section contient également, l'analyse des résultats et interprétations économiques. L'on note que nous nous sommes servis du logiciel Eviews12 pour recourir à ces tests cités ci-dessus.

Ce logiciel adapté pour les analyses économétriques, dans sa version « 12 » Offre la possibilité de faire plusieurs tests non intégrés avant (dans d'autres versions du logiciel) : le test de Cointégration au bornes.

IV.2. Analyse de la corrélation entre les variables

L'analyse de corrélation dans la recherche est une méthode statistique utilisée pour mesurer la force de la relation linéaire entre deux variables et calculer leur association. En termes simples, l'analyse de corrélation calcule le niveau de changement d'une variable en raison du changement de l'autre. Une forte corrélation indique une forte relation entre les deux variables, tandis qu'une faible corrélation signifie que les variables sont faiblement liées.

Tableau 5: Résultats de l'Analyse de la corrélation entre les différentes variables

```
. corr lide lpf lcfsp lfbcf louvcom lpibha lpopat eff stapo
(obs=22)
```

	lide	lpf	lcfsp	lfbcf	louvcom	lpibha	lpopat	eff	stapo
lide	1.0000								
lpf	0.1314	1.0000							
lcfsp	0.3229	0.1521	1.0000						
lfbcf	0.1311	0.0820	-0.0134	1.0000					
louvcom	0.1829	-0.0398	-0.1701	0.6679	1.0000				
lpibha	-0.1793	-0.5363	-0.5763	-0.2308	0.3785	1.0000			
lpopat	0.4701	0.3684	0.5416	0.4250	-0.0615	-0.7935	1.0000		
eff	0.1887	-0.0139	-0.1187	0.4855	0.4680	0.1273	0.3144	1.0000	
stapo	0.1877	0.1081	-0.0884	0.3576	0.3036	-0.0449	0.3849	0.6072	1.0000

Source : Auteur, à partir Résultats de l'Analyse de la corrélation entre les différentes variables avec Eviews 12

Les résultats indiquent que toutes les variables ont été incluses dans l'analyse des résultats. Cependant, ces variables ne fournissent pas la même information, ce qui suggère l'absence de multicolinéarité.

IV.3. Test de multicolinéarité

Dans une régression, la multicolinéarité est un problème qui survient lorsque certaines variables de prévision du modèle mesurent le même phénomène. Une multicolinéarité prononcée s'avère problématique, car elle peut augmenter la variance des coefficients de régression et les rendre instables et difficiles à interpréter.

Tableau 6 : Résultats du test de multicolinéarité

```
. vif
    Variable |       VIF       1/VIF
-------------+----------------------
       lpibha |      1.91    0.059136
     louvcom |      0.44    0.118502
       lfbcf |      0.14    0.122884
     lpopat |      1.21    0.148925
         eff |      0.79    0.358174
       lcfsp |      0.56    0.358449
         lpf |      2.73    0.366389
       stapo |      1.08    0.532383
-------------+----------------------
    Mean VIF |      1.36
```

Source : Auteur, à partir Résultats du test de multicolinéarité avec Eviews 12

Pour évaluer les risques de colinéarité, on examine le changement de la variance de chaque régresseur lors de son introduction dans la régression, mesuré par le facteur d'inflation de la variance (VIF). En pratique, la colinéarité est présente dans la régression si le VIF le plus élevé dépasse 10 ou si la moyenne des VIF est significativement supérieure à 1. Dans notre cas, ces deux critères semblent être respectés, ce qui nous permet d'être confiants quant à l'absence de multi-colinéarité.

IV.4. Résultats du test de stationnarité des variables au seuil de 5%

La méthodologie d'estimation porte sur des séries temporelles. En effet une série temporelle dont la moyenne (mobile) et/ou variance varie dans le sens est dite non stationnaire, si elle n'est pas traitée (stationarisation) peut conduire à des régressions fallacieuses. La démarche économétrique exige qu'avant toute chose, la première étape consiste à analyser les caractéristiques stochastiques et déterministes des séries. En c'est pourquoi, le test de stationnarité a été effectué sur les variables à l'aide des tests de Dickey-Fuller Augmented, de Philips-Perron et Andrews Zivot afin d'établir le niveau d'intégration des variables. L'étude effectue un test de racine unitaire en niveaux.

Tableau 7: Résultats du test de la racine unitaire en niveau de 5%

	ADF			PP		
Variables	V cal	V crit à 5%	Stationnaire	V cal	Vcri5%	Stationnaire
LIDEC&T	-2,97208	-4,246503	NON	-2,972088	-4,246503	NON
C	-3,130700	-3,259808	NON	-3,130700	-3,320969	NON
N	-0,035859	-2,006292	NON	-1,022941	-1,995865	N0N
LPF C&T	-2,064272	-4,450425	NON	-3,344766	-4,246503	NON
C	-3,253106	-5,320969	NON	-3,489572	-5,320969	NON
N	-1,518471	-4,995865	NON	-1,760534	-3,995865	NON
LPIBHa C&T	-4,28712	-52,450425	NON	-4,875590	-6,246503	NON
C	-3,72874	-29,403313	NON	-2,536218	-4,320969	NON
N	-1,623062	-3,995865	NON	-1,600418	-5,995865	NON
LCFSP C&T	-3,030047	-4,246503	NON	-5,606691	-4,246503	STAT
C	-3,150125	-3,259808	NON	-3,225644	-3,320669	NON
N	-2,792330	-1,995865	STAT	-2,814709	-1,995865	STAT
LFBCF C&T	-1,527131	-5,246503	NON	-0,713398	-2,246503	NON
C	-0,905620	23,3209669	NON	-3,553609	-6,320969	NON
N	-1,235490	-4,995865	NON	-1,212540	-4,995865	NON
LOUVCOM	-2,122380	-4,246503	NON	-2,327473	-4,246503	NON
&T	-2,194044	-3,320969	NON	-2,111379	-3,320969	NON
C	-2,125908	-1,995865	STAT	-2,134829	-1,995865	STAT
N						
LPOPAT	-3,801872	-2,450425	STAT	-5,606691	-4,246503	STAT
C&T	-4,069402	-3,403313	STAT	-6,243679	-3,403313	STAT
C	-2,792330	-1,995865	STAT	-2,814709	-1,995865	STAT
N						
EFFC&T	-2,593366	-4,246503	NON	-3,092740	-4,246503	NON
C	-2,750891	-3,320969	NON	-2,821287	-3,320969	NON
N	-2,948488	-1,995865	STAT	-2,969816	-1,995865	STAT
STAPO C&T	-4,854138	-4,450425	STAT	-1,937963	-4,246503	NON
C	-1,806192	-0,403313	STAT	-1,154975	-3,320969	NON
N	-1,154291	-1,995865	NON	-1,154291	-1,995865	NON

Source : Auteur, à partir des résultats des tests de stationnarité avec Ewieus12

A partir de ce tableau, il ressort que les résultats confirment que seule deux variables telles que la population active totale et la stabilité politique sont stationnaires en niveau. Ainsi, ces variables sont intégrées d'ordre zéro, c'est-à-dire qu'il s'agit d'une série intégrée I (0). Cependant, les autres variables ne sont pas stationnaires en niveau. La valeur calculée devient supérieure à la valeur critique. Cela conduit d'accepter l'hypothèse de présence de racine unitaire. Alors on continue de la différentiation des variables pour qu'elles deviennent stationnaires.

Tableau 8: Résultats de la racine unitaire en différence première

	ADF			PP		
Variables	V cal	V crit à 5%	Stationnaire	V cal	Vcri5%	Stationnaire
LIDEC&T	-4,446206	-2,773194	STAT	-21,02801	-4,450425	STAT
C	-6,388555	-3,403313	STAT	-6,002647	-3, 403313	STAT
N	-6,660655	-2,006292	STAT	-6,234138	-2,006292	STAT
LPF C&T	-3,801872	-2,450425	STAT	-5,606691	-4,246503	STAT
C	-4,069402	-3,403313	STAT	-6,243679	-3,403313	STAT
N	-2,792330	-1,995865	STAT	-2,814709	-1,995865	STAT
LPIBHa C&T	-2,844362	-1,246503	STAT	-4,403332	-3,450425	STAT
C	-3,083318	-2,403313	STAT	-4,327205	-3,403313	STAT
N	-2,125908	-1,995865	STAT	-2,134829	-1,995865	STAT
LCFSPC&T	-3,498154	-2,246405	STAT	-6,497429	-4,450425	STAT
C	-3,820710	-3,403313	STAT	-6,203116	-3,403313	STAT
N	-2,948488	-1,995865	STAT	-2,969816	-1,995865	STAT
LFBCFC&T	-4,589742	-1,450425	STAT	-4,624145	-2,646500	STAT
C	-1,806192	-0,403313	STAT	-5,699777	-3,320969	STAT
N	-4,908184	-1,995865	STAT	-2,890092	-1,995865	STAT
LOUVCOM C&T	-4,064272	-4,450425	STAT	-3,344766	-2,246503	STAT
C	-3,253106	-2,320969	STAT	-3,489572	-3,320969	STAT
N	-3,518471	-1,995865	STAT	-3,760534	-1,995865	STAT
EFF C&T	-52,28712	-4,450425	STAT	-5,875590	-4,246503	STAT
C	-29,72874	-3,403313	STAT	-4,536218	-3,320969	STAT
N	-3,623062	-1,995865	STAT	-3,600418	-1,995865	STAT
STAPO C&T	-4,102775	-3,450425	STAT	-5,564737	-4,246503	STAT
C	-2,330527	-1,320969	STAT	-2,518470	-1,995865	STAT
N	-1,650038	-0,995865	STAT	-1,662534	-0,998165	STAT

Source : Auteur de moi-même à partir des données dans Eviews12

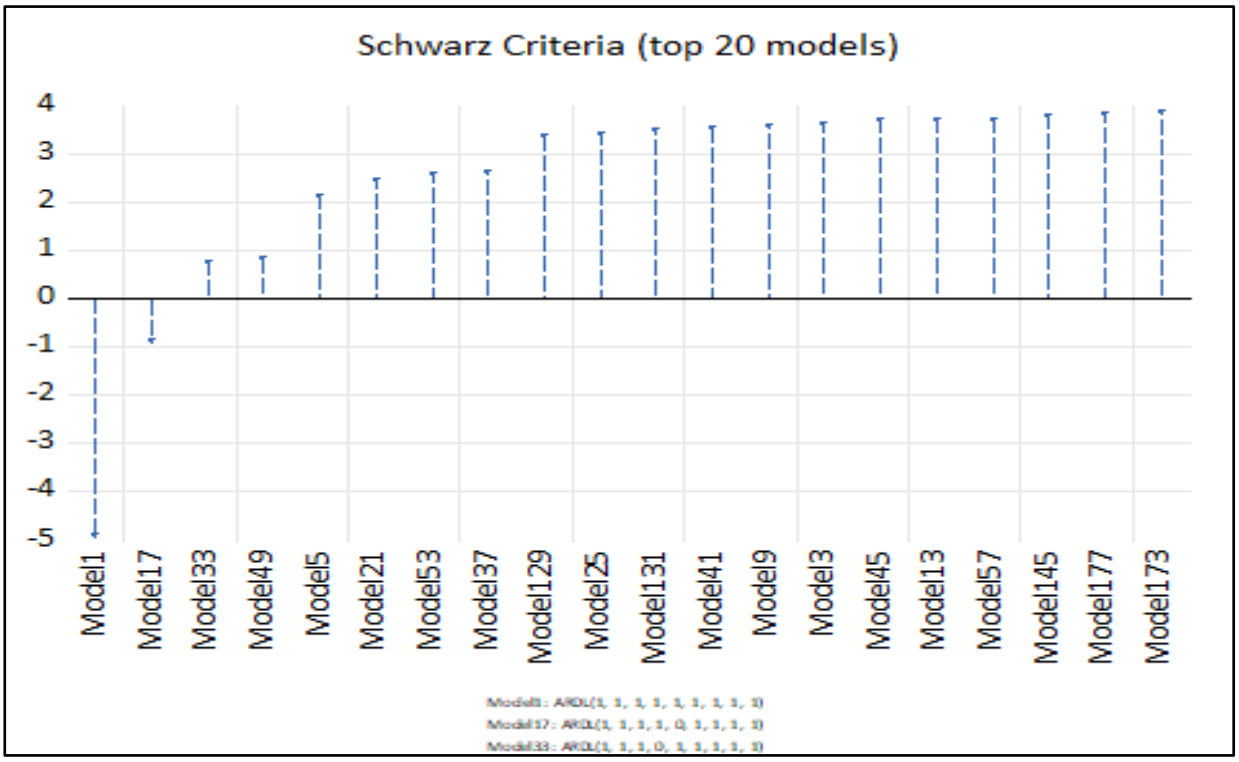
Les résultats suggèrent que tous les variables étaient non stationnaires à niveau à l'exception la population active totale et la stabilité politique mais sont devenues stationnaires en première différence, ce qui indique que les variables sont intégrées d'ordre mixte, c'est-à-dire des séries I (0) et I (1) ce qui valide l'utilisation du modèle ARDL.

Tous ces résultats nous permettent de valider l'utilisation du modèle ARDL. Dans ce cas, la démarche économétrique conduit à l'estimation du modèle ARDL (Autorégressive Distributed Lag) développé par Pesaran et al. (2001). Contrairement à l'approche de Johansen, le modèle autorégressif à retards échelonnées, n'exige pas que les séries soient intégrées au même ordre pour qu'une relation à long terme existe entre les variables, bien qu'aucune des séries ne doive être intégrée d'ordre deux ou plus. En outre, le modèle ARDL est plus fiable et possède de meilleures propriétés statistiques pour les petits échantillons et est capable de tenir compte des effets asymétriques à court et à long terme.

IV.4.1. Les résultats de la détermination du nombre de retards optimal selon Schuartz

Une condition préalable au test de cointégration est de déterminer la valeur optimale de l'indicateur de cointégration.

Figure 11 : Résultats de la détermination du nombre de retards optimale



Source : Estimations avec le logiciel Eviews 12

A partir de ce graphique, il ressort que la valeur la plus petite du critère d'information de Schuartz équivaut à -5. Le nombre de retards optimal dans la présente recherche avec l'application du modèle autorégressif à retards échelonnés confirmé est ARDL (1, 1, 1, 1, 1, 1,1,1).

IV.4.2. Résultats de l'estimation du modèle ARDL

Avec le modèle ARDL, les résultats obtenus permettent de connaitre l'influence de variables explicatives sur la variable expliquée. L'interprétation des variables se base sur le signe des résultats obtenus du modèle autorégressif à retards échelonnés avec la significativité au seuil de 5%. Car ces résultats ne montrent pas exactement si ce sont les résultats de court terme ou de long terme. La présentation de ces résultats se fait dans le tableau ci-dessous.

Tableau 9 : Résultats de l'estimation du model ARDL (1, 1, 1, 1, 1, 1, 1,1)

Variable dépendante IDE			
Variables exogènes	Coefficient	T-Statistic	Probabilité
IDE(-1)	0.4304***	67,4278	0.0094
LPF	-0,4629	-2,7620	0.2211
LPF(-1)	0,6236***	67,256	0.0095
LPIBHa	0,0627**	23,626	0.0269
LPIBHa(-1)	0,7902***	103,468	0,0062
LFBCF	-0,0839***	-75,4191	0,0084
LFBCF(-1)	2,3448**	18,1939	0,0350
LCFSP	0,0141***	93,204	0,0068
STAPO	1,3264***	0,0922	0,0047
LPOPAT	0,8782**	46,981	0.0178
LOUVCOM	0,1860**	32,179	0.0178
EFF	-0,0136***	-71,4048	0,0089
EFF(-1)	-0,5800***	-113,549	0,0056
R-Squared	0.9999995		
Adjusted RSquared	0.9989912		
Durbin -Watson Stat	2.78		
F-Statistic	11969,37		
Prob/F-Statistic	0,0071***		

****:** Significative à 5%

***:** Significative à 10%

*** : significative à 1%

Source : Auteur, à partir des résultats de la régression avec Eviews12

Au niveau de la significativité globale du modèle, le coefficient de détermination R^2 montre qu'il y a la bonne qualité d'ajustement linéaire. Les variables exogènes prises dans le modèle expliquent la balance commerciale à 99.9%. De même, le coefficient de R^2 ajusté montre que les variables incluses dans le modèle expliquent le modèle à 99.8%. On retient que la valeur de R^2 est proche à celle deR^2 ajusté.

Cela indique que le modèle est bien spécifié. Le test de Fisher qui permet de tester conjointement les coefficients du modèle, montre que le modèle est globalement bon car la probabilité associée à ce test est inférieure au seuil de 5%. Le test d'autocorrélation des erreurs de Durbin-Watson qui vaut de 2.78 implique qu'il est situé dans la zone de l'absence d'autocorrélation des erreurs.

IV.4.3. Résultats du test de cointegration de Pesaran et al. (2001)

Etant donné que certaines des variables ont été différenciées une fois pour garantir la stationnarité l'étude procède donc à un test de limite pour la cointegration afin de vérifier s'il existe une relation à long terme entre les variables. L'intuition qui sous-tend le test de limite est la suivante : si la statistique F est supérieure à la valeur limite supérieure à 1% ou 5%, nous rejetons l'hypothèse nulle qui suppose l'absence de cointegration et déduisons la présence de cointegration, ce qui indique l'existence d'une relation à long terme. Toutefois, la statistique F est inférieures à la valeur de la borne inferieure, nous acceptons l'hypothèse nulle et concluons à l'absence de cointégration.

Tableau 10: Résultats du test de limite pour la Cointégration

Test Statistic	**Value**	**Importance**	**I(0)**	**I(1)**
Statistique F	16,076	10%	1.85	2.85
K	8	5%	2.11	3.15
		1%	2.62	3.77

Source : Auteur, à partir des résultats de la cointégration avec Ewieus12

Le résultat du test de limite, tel qu'il apparait dans le tableau 4 indique que la statistique F de

16.076 est supérieure aux valeurs limites supérieures à 5%, ce qui confirme l'existence de la cointégration, indiquant de ce fait, qu'il existe une relation à long terme entre les variables incluses dans l'étude.

IV.4.4. Résultats de l'estimation d'ARDL à long terme

Une fois qu'une relation à long terme a été établie sur base des résultats de la cointegration, l'étude procède à l'estimation de l'équation à long terme. Les résultats sont présents dans le tableau 9.

Tableau 11: Résultats de l'estimation de ARDL de long terme

Variable dépendante IDE			
Variables exogènes	Coefficient	T-Statistic	Probabilité
LPF	0,0937**	69,133	0,0292
LPIBHa	0,0909***	104,06	0,0061
LFBCF	0,80833**	35,717	0,0178
LCFSP	0,5124***	123,95	0,0051
LSTAPO	0,0215	106,09	0,1260
LOUVCOM	-0,5001	-14,3940	0,1442
LPOPAT	0,0812	-63,2071	0,2101
EFF	-0,2366	-97,043	0,1066

Source : Auteur, à partir des résultats de long terme avec Ewieus12

**: Significative à 5%

*: Significative à 10%

*** : significative à 1%

Au regard des résultats du tableau ci-dessus, les résultats à long terme mettent en évidence que la pression fiscale, le produit intérieur brut par habitant et la formation brute du capital fixe jouent un rôle prépondérant dans l'influence des Investissements Directs Étrangers (IDE) au Burundi, étant dotés de coefficients statistiquement significatifs.

Notre analyse révèle également une corrélation positive mais non significative entre la stabilité politique, la population active totale et les IDE à long terme dans le contexte burundais.

En revanche, à l'opposé de ces constatations, des facteurs tels que l'ouverture commerciale et l'efficacité des pouvoirs publics exercent un impact négatif sur les IDE à long terme au Burundi.

En effet, une augmentation de 1 % de l'amélioration de la pression fiscale se traduit par une augmentation de 0,09 point de pourcentage des Investissements Directs Étrangers entrants (en % du PIB), toutes choses étant égales par ailleurs.

Cependant, la pression fiscale exerçant un effet positif et significatif sur les Investissements Directs Étrangers (IDE) à long terme au Burundi peut s'expliquer par divers facteurs économiques. Tout d'abord, une pression fiscale plus élevée peut résulter de politiques fiscales attractives offrant des incitations telles que des réductions d'impôts, ce qui rend le pays plus attrayant pour les investisseurs étrangers. De plus, des niveaux d'investissement public plus importants financés par une pression fiscale élevée peuvent améliorer l'environnement des affaires, réduire les coûts opérationnels et stimuler la croissance économique, favorisant ainsi l'attraction des IDE.

Une pression fiscale stable et prévisible peut également réduire l'incertitude fiscale pour les investisseurs étrangers, les incitants à planifier à long terme. De plus, des recettes fiscales plus élevées réinvesties dans le capital humain, tel que l'éducation et la formation professionnelle, peuvent rendre la main-d'œuvre plus qualifiée et productif, ce qui constitue un avantage pour les entreprises étrangères.

Par ailleurs, une pression fiscale accrue peut contribuer à l'amélioration des services publics essentiels, réduisant ainsi les coûts de production pour les investisseurs étrangers et améliorant leur efficacité opérationnelle. Dans l'ensemble, une pression fiscale élevée peut créer un environnement favorable aux affaires, offrir des incitations attractives, garantir la stabilité fiscale, et investir dans des secteurs clés, ce qui favorise l'attractivité des IDE à long terme au Burundi et stimule le développement économique du pays.

Les résultats de cette étude révèlent que pour chaque augmentation de 1 % du Produit Intérieur Brut par Habitant (PIBHA) au Burundi, l'attrait pour les Investissements Directs Étrangers (IDE) augmente de 0,09 point de pourcentage, toutes choses étant égales par ailleurs. Cette relation positive suggère que lorsque le niveau de richesse par habitant augmente, cela peut signaler un environnement économique plus favorable aux investisseurs étrangers, ce qui peut stimuler l'attraction des IDE.

En ce qui concerne les crédits accordés au secteur privé, une augmentation de 1 % des crédits fournis entraîne une amélioration de l'attractivité des IDE au Burundi de 0,51 point de pourcentage, toutes choses étant égales par ailleurs. Cette relation met en lumière l'importance du financement du secteur privé dans la promotion des IDE. Un accès accru au crédit peut stimuler les investissements et la croissance des entreprises locales, ce qui peut rendre le pays plus attractif pour les investisseurs étrangers.

Enfin, une augmentation de 1 % de la Formation Brute du Capital Fixe est associée à une amélioration de l'attractivité des IDE au Burundi. Cette relation suggère que des investissements accrus dans les actifs physiques tels que les équipements, les infrastructures et les technologies peuvent renforcer l'attractivité du pays pour les investissements étrangers. Ces investissements peuvent améliorer la productivité, la compétitivité et la capacité d'innovation des entreprises, des facteurs clés pour attirer les IDE à long terme.

IV.4.5. Résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur

Pour estimer un modèle à correction d'erreur, ARDL (1, 1,1, 1, 1, 1, 1, 1) est utilisée. Les résultats du modèle à correction d'erreur à partir d'un modèle ARDL (1, 1, 1, 1, 1, 1, 1,1) sont présentés dans le tableau 10. Généralement, les résultats du modèle ont confirmé la vitesse d'ajustement, une fois le modèle est en déséquilibre.

Tableau 12 : Résultats de la relation de court terme

Variable dépendante IDE			
Variables exogènes	**Coefficient**	**T-Statistic**	**Probabilité**
D(LPF)	-0,4629	-20,412	0.8312
D(LPIHa)	0,0627	287,22	0,1022
D(LFBCF)	0,0839**	813,28	0.0208
D(LCFSP)	0,1417***	413,12	0,0015
D(STOP)	0,6651**	971,92	0,0167
D(LOUVCOM)	0.1860**	300,04	0.0221
D(LPOPAT)	0,0678	351,29	0,0218
D(EFF)	-0,3813	-517,08	0,1202
ECM	– 0,6304***	-5.035	0,0005
R-Squared	0.959		
Adjusted R-Squared	0.946		
Durbin -Watson Stat	2.78		

***: Significative à 1%

** : Significativité a 5%

* : Significativité a 10%

Source : Auteur, à partir des résultats de long terme avec Ewies12

Le coefficient associé à la force de rappel est négatif (– 0.6304) et significativement différent de zéro au seuil statistique de 5%. Sa probabilité égale à 0,0005 est inférieure à 0.05. Il existe donc un mécanisme à correction d'erreur. L'ajustement vers l'équilibre .s'effectue à une vitesse de 63,04 %. En d'autre terme, un choc lie à la pression fiscale sera absorbé en un an et six mois, illustrant ainsi une rapide vitesse d'ajustement vers l'équilibre à long terme.

Au niveau de la significativité globale du modèle, le coefficient de détermination qui est R^2 avec sa valeur de 0.959. Alors il existe une bonne qualité d'ajustement linéaire des nuages des points. Cela signifie que les variables indépendantes expliquent à 95.9% la variable dépendante. Le coefficient de R^2 ajusté vaut 0.946. Le nombre des variables explicatives incluses dans le modèle explique le modèle à 94,6%. Le coefficient de Durbin-Watson montre qu'il y a l'absence d'autocorrélation des erreurs.

A court terme, ces résultats mettent en évidence que seules la Formation Brute du Capital Fixe, le Produit Intérieur Brut par Habitant (PIBHA), la stabilité politique, l'ouverture commerciale et les crédits alloués au secteur privé sont les principales variables qui influencent de manière significative les Investissements Directs Étrangers au Burundi. Ces facteurs ont un impact positif et significatif à court terme

En maintenant les autres variables explicatives constantes, une augmentation de 1 % de la Formation Brute du Capital Fixe entraîne une amélioration des Investissements Directs Étrangers de 0,8 point de pourcentage. Cela s'explique par le fait que des investissements accrus dans les actifs physiques tels que les équipements et les infrastructures peuvent renforcer l'attrait du pays pour les investisseurs étrangers, en améliorant la productivité et la compétitivité des entreprises locales.

Si le degré d'ouverture commerciale augmente de 1 %, les IDE augmentent de 0,18 point de pourcentage. Une plus grande ouverture commerciale peut accroître les opportunités d'échanges internationaux et favoriser l'entrée de capitaux étrangers, stimulant ainsi l'attrait pour les IDE.

Lorsque les crédits alloués au secteur privé augmentent de 1 %, les IDE augmentent de 0,14 point de pourcentage. Cela souligne l'importance du financement du secteur privé dans la promotion des IDE, en facilitant les investissements et la croissance des entreprises locales.

Une augmentation de 1 % de la population entraîne une augmentation des IDE de 0,06 point de pourcentage. Cette relation peut s'expliquer par le potentiel de marché plus vaste qu'offre une population plus importante, attirant ainsi les investisseurs étrangers en raison des perspectives de croissance du marché.

De même, une hausse de 1 % dans l'amélioration de la stabilité politique entraîne une augmentation des IDE entrants de 0,66 point de pourcentage. Une stabilité politique accrue peut accroître la confiance des investisseurs et réduire les risques liés à l'investissement, favorisant ainsi l'attrait pour les IDE.

Les autres variables n'influencent pas de manière significative la balance commerciale, soulignant ainsi l'importance relative des facteurs mentionnés précédemment dans l'attrait des IDE au Burundi.

IV.5. Tests de Diagnostic du modèle ARDL

Pour évaluer les résultats du modèle ARDL, les tests sur les résidus s'effectuent. La normalité des résidus se fait pour juger que si les résidus suivent une loi normale. De même, la spécification du modèle est nécessaire pour vérifier que le modèle est correctement spécifié ou linéaire. L'autocorrélation est testée où l'influence d'une erreur due à une mauvaise spécification d'une période sur l'autre est plausible. Le test de la constante de la variance doit vérifier pour voir si le carré des résidus est expliqué par les variables indépendantes. Pour mieux prévoir, les tests de stabilité sont nécessaires pour combler la série des tests économétriques. Les résultats de ces tests se trouvent dans les tableaux suivants :

Tableau 13: Les résultats des tests sur les résidus

Normality Test	**Jarque-Bera=1.239**	**Prob=0.538**
Ramsey Reset Test	F-Statistic=4,916	Prob=0.1570
Heteroskedasticity Test	Obs*17,38	Prob.Chi-Square(11)=0.496

Source : Auteur, à partir des résultats du test sur les résidus avec Ewies 12

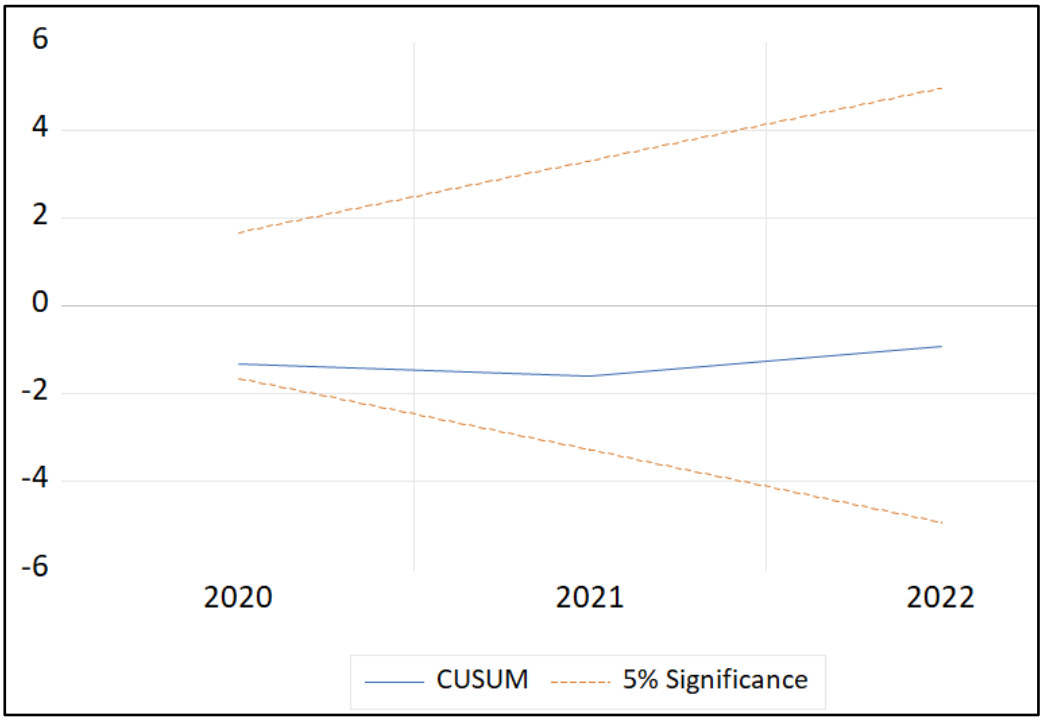
Le tableau ci-dessus montre que la probabilité du test de normalité vaut 0.538 qui est supérieur à 5%. On accepte l'hypothèse nulle. Donc la distribution des séries suit une loi normale. Autrement dit, les séries sont distribuées normalement. De même, la probabilité du test de Ramsay vaut 0.1570 supérieure à 5%.

Ce qui confirme que le modèle est linéaire et correctement spécifié. Également la probabilité du test d'hétéroscédasticité est 0.496, supérieure à 5%. Cela implique que l'hypothèse nulle qui indique que la variance des erreurs est constante est confirmée.

IV.5.1.Test de stabilité des coefficients

Pour analyser la stabilité de notre modèle, nous avons fait recours aux tests de résidus récursifs. CUSUM et CUSUM of squares test. Le CUSUM test analyse la présence ou non de la stabilité systématique et le CUSUM of squares test quant à lui, teste la présence ou non de la stabilité Aléatoire.

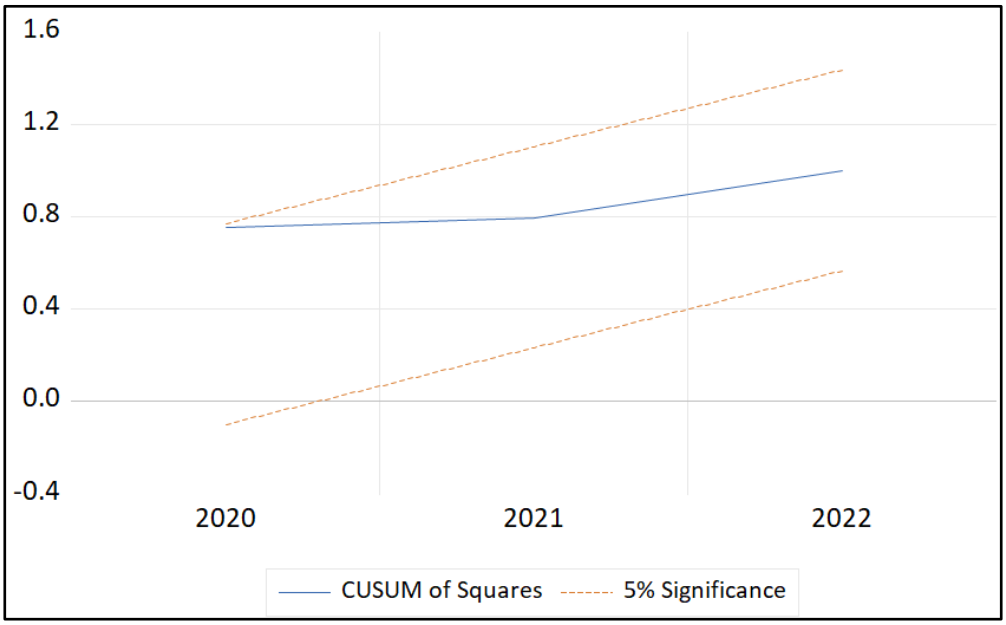
Figure 12 : Test de stabilité de Cusum



Source : Estimations avec le logiciel Eviews12

Le constat est que la courbe CUSUM reste à l'intérieur de l'intervalle de confiance. Ainsi, l'hypothèse de stabilité des coefficients est confirmée, ce qui rejette l'hypothèse d'une instabilité structurelle. En conséquence, cela indique que le modèle est stable dans le contexte conjoncturel.

Graphique 13 : Test de stabilité de Cusum squares



Source : Estimations avec le logiciel Eviews12

L'observation montre que la courbe CUSUM des carrés demeure à l'intérieur de l'intervalle de confiance. Ce graphique confirme l'hypothèse de stabilité des coefficients en rejetant l'éventualité d'une instabilité ponctuelle. Par conséquent, le modèle est considéré comme structurellement stable.

IV.6. Discussions et interprétations des résultats

Après avoir analysé les résultats des estimations à court et à long terme, il est essentiel d'engager une discussion comparative avec les conclusions d'autres chercheurs afin de valider nos résultats. Dans un premier temps, la discussion se penche sur les résultats à court terme en fournissant des explications spécifiques pour le contexte du Burundi. Ensuite, l'attention se tourne vers les résultats à long terme pour évaluer l'incidence de la pression fiscale sur les Investissements Directs Étrangers entrants au Burundi sur le long terme.

IV.6.1. Discussion des résultats de court terme

Le coefficient associé à la force de rappel est négatif (– 0.6304) et significativement différent de zéro au seuil statistique de 5%. Sa probabilité égale à 0,0005 est inférieure à 0.05. Il existe donc un mécanisme à correction d'erreur. L'ajustement vers l'équilibre .s'effectue à une vitesse de 63,04 %. En d'autre terme, un choc lie à la pression fiscale sera absorbé en un an et six mois, illustrant ainsi une rapide vitesse d'ajustement vers l'équilibre à long terme.

Ce résultat répond correctement aux attentes à priori ; ce qui corrobore avec les résultats trouvés par les autres chercheurs tels que (Agostini, 2007 ; Ang, 2008 ; Chambas ,1994 ; Engen et Skinner ,1996) etc.

Partant d'une analyse individuelle des résultats trouvés, nous constatons ce qui suit :

Les facteurs économiques tels que le PIB par habitant, le capital humain, la formation brute du capital fixe et les infrastructures influencent positivement l'attractivité des IDE au Burundi ; tandis que pour les facteurs institutionnels, seule la stabilité politique est significative à court terme.

En effet, la taille du marché mesurée par le PIB par habitant, exerce un effet positif et significatif sur les investissements directs entrants au Burundi à court terme. Cela veut dire que cette variable encourage l'entrée des IDE au Burundi. Ce résultat est compatible avec une large part de la littérature théorique et empirique qui soutient que la taille du marché est un déterminant important de l'attractivité des IDE (Chakrabarti, 2001), (Asiedu, 2005), (Bouoiyour, 2007), Quant à la variable concernant l'investissement domestique (mesurée par la formation brute du capital fixe), les résultats montrent que cette variable a une influence positive et significative à court terme. Ce qui nous amène à confirmer que la formation brute du capital fixe est parmi les déterminants qui attirent les investisseurs étrangers au Burundi car les investisseurs étrangers privilégient les pays dans lesquels l'investissement domestique est élevé. La réussite des investisseurs locaux explique ceux des étrangers. Cela est conforme à nos attentes et aux résultats de différents auteurs (Moujhahid et Khariss, 2021) ; (Zumbu et Sumata, 2020) ; (Bouioyour, 2003).

Concernant les variables telles que la Formation Brute du Capital Fixe, le Produit Intérieur Brut par Habitant (PIBHA), la stabilité politique, l'ouverture commerciale et les crédits alloués au secteur privé sont les principales variables qui influencent de manière significative les Investissements Directs Étrangers au Burundi. Ces facteurs ont un impact positif et significatif à court terme. Cela nous amène à conclure que la stabilité politique est compte tenue des déterminants des IDE au Burundi à court terme. Cela corrobore aux résultats de plusieurs auteurs tels que (Farouk, 2016), (Aqeel et al. 2004) ; (Gastanaga et al. 1998) ; Mandinga, 2015) qui soulignent que les investisseurs accordent une importance primordiale à la stabilité politique, à une croissance économique soutenue, à un investissement domestique dynamique et à un niveau accru d'ouverture commerciale lorsqu'il s'agit d'attirer les investissements directs étrangers dans un pays hôte.

Par contre, la pression fiscale exerce une influence négative et non significative sur les IDE au Burundi. Ce qui rejoint les résultats de Chambas (1994) et Engen et Skinner (1996) confirment ce résultat lorsqu'ils étudient l'incidence des impôts directs sur l'économie des nations. Ils concluent que les taux d'imposition ont des effets néfastes sur l'activité de production.

Dans cette manière de voir les choses, l'effet négatif du taux d'imposition sur l'IDE est le résultat de taux d'imposition élevés, qui rendent les investisseurs réticents à faire des affaires parce qu'ils réduisent les bénéfices des investisseurs (Agostini, 2007 ; Ang, 2008 ; Aqeel et al., 2004 ; Gastanaga et al., 1998 ; Mandinga, 2015). Par conséquent, la fiscalité est le principal facteur déterminant dans la prise de décision en matière d'IDE, car les investisseurs comparent les taxes entre les pays (Clark, 2008).

IV.6.2. Discussion des résultats de l'estimation de long terme

Les résultats de long terme montrent que les résultats à long terme mettent en évidence que la pression fiscale, le produit intérieur brut par habitant et la formation brute du capital fixe jouent un rôle prépondérant dans l'influence des Investissements Directs Étrangers (IDE) au Burundi, étant dotés de coefficients statistiquement significatifs.

Notre analyse révèle également une corrélation positive mais non significative entre la stabilité politique, la population active totale et les IDE à long terme dans le contexte burundais. Ce qui répond à nos attentes.

En revanche, à l'opposé de ces constatations, des facteurs tels que l'ouverture commerciale et l'efficacité des pouvoirs publics exercent un impact négatif sur les IDE à long terme au Burundi.

Dans cette manière de voir les choses, l'effet négatif du taux d'imposition sur l'IDE est le résultat de taux d'imposition élevés, qui rendent les investisseurs réticents à faire des affaires parce qu'ils réduisent les bénéfices des investisseurs (Agostini, 2007 ; Ang, 2008 ; Aqeel et al. 2004 ; Gastanaga et Al., 1998 ; Mandinga, 2015). Par conséquent, la fiscalité est le principal facteur déterminant dans la prise de décision en matière d'IDE, car les investisseurs comparent les taxes entre les pays (Clark, 2008).

Nos résultats sont cohérents avec les conclusions des autres travaux de recherche de Romer (1986), (Lucas, 1988) et (Aghion et Howitt ,1988) vont plus loin en soulignant que la fiscalité est un outil de la croissance économique : une meilleure politique fiscale encourage les entreprises à investir dans le capital physique et dans l'innovation.

Cela favorise la création de richesses, des emplois et permet d'élargir l'assiette fiscale. Slemrod (1990) constate que les structures fiscales ne peuvent être mises en place sans dispositif coercitif visant à assurer la collecte effective de l'impôt.

En effet, la littérature antérieure a identifié le rôle dynamique des IDE dans le développement économique et la croissance, le transfert de connaissances et de technologies, l'amélioration de la productivité, l'afflux de capitaux et les opportunités d'emploi. Par conséquent, les flux d'IDE dans l'économie sont définis par le taux d'imposition (Carkovic & Levine, 2005 ; Contractor, Dangol, Nuruzzaman, & Raghunath, 2020 ; Hartman, 1984). A cet égard, de nombreux pays fournissent différents types d'incitations aux entreprises d'autres pays pour qu'elles investissent dans leurs économies. (Gorg et Greenaway, 2004).

Slemrod (1990) a effectué le même type de travail aux États-Unis en utilisant un modèle standard. L'étude a conclu que le taux d'imposition efficace des Etats-Unis nuisait aux investissements étrangers directs.

Aqeel, Nishat et Bilquees (2004) ont étudié les facteurs de l'IDE au Pakistan. Ils ont montré que différents facteurs de libéralisation des secteurs financier, fiscal et commercial avaient eu un impact sur l'IDE au Pakistan. L'étude a utilisé des données secondaires collectées entre 1961 et 2003 avec des techniques de co-intégration et de correction d'erreur ; et a présenté que le faible taux tarifaire sur les importations et le taux d'imposition des sociétés ont un impact significatif sur la croissance de l'IDE.

Conclusion du quatrième chapitre

Ce chapitre est focalisé notamment sur l'analyse empirique de l'impact de la pression fiscale sur les des investissements directs étrangers au Burundi. Ainsi, nous avons mené des résultats avec des tests nécessaires pour atteindre les résultats fiables. Les résultats montrent que la majorité des variables utilisées ont une influence positive et significative que ce soit à court terme et à long terme. Cependant, les estimations du modèle ont été faites à l'aide du modèle ARDL de Pesaran et al. (2001). Les résultats trouvés présentent une stabilité du modèle avec une absence d'autocorrélation des résidus. Pourtant, les résultats montrent qu'à court terme, les variables telles que taux de croissance du PIB par habitant, FBCF, capital humain, stabilité politique et crédits fourni au secteur privé la population active totale ont une influence positive sur l'attractivité des IDE au Burundi. Néanmoins, la variable efficacité des pouvoirs publics influence négativement l'attractivité des IDE au Burundi à court terme.

A long terme, les variables comme la pression fiscale, le produit intérieur brut par habitant et la formation brute du capital fixe jouent un rôle prépondérant dans l'influence des Investissements Directs Étrangers (IDE) au Burundi, étant dotés de coefficients statistiquement significatifs.

Notre analyse révèle également une corrélation positive mais non significative entre la stabilité politique, la population active totale et les IDE à long terme dans le contexte burundais. Ce qui répond à nos attentes.

En revanche, à l'opposé de ces constatations, des facteurs tels que l'ouverture commerciale et l'efficacité des pouvoirs publics exercent un impact négatif sur les IDE à long terme au Burundi. Néanmoins, la variable la variable efficacité des pouvoirs publics et l'ouverture commerciale influencent négativement l'attractivité des IDE au Burundi à long terme.

CONCLUSION GENERALE, RECOMMANDATIONS ET LIMITES DU TRAVAIL

Conclusion générale

A partir du début de ce travail, l'objectif général était d'analyser l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi. A cet égard, nous avons gardé une cohérence entre les résultats théoriques et empiriques, l'analyse de l'impact de la pression fiscale sur les IDE au Burundi a été faite.

Cependant, ce travail est articulé en quatre chapitres. Le premier chapitre montre une nuance relative entre la revue de la littérature théorique et empirique des différents auteurs ainsi que leurs travaux de recherche. En effet, de nombreux travaux soulignent qu'il existe une relation significative entre les investissements directs étrangers et la pression fiscale à long terme et une relation négative est observée à court terme.

Le deuxième chapitre est concentré l'état des lieux de la pression fiscale et les investissements directs étrangers au Burundi.

Ce chapitre présente l'état de l'économie du Burundi en mettant en évidence l'évolution des IDE, pression fiscale, du crédit fourni au secteur privé, du PIB, la masse monétaire ainsi que l'évolution, la stabilité politique et l'efficacité des pouvoirs publics pour la période d'étude (à l'aide des graphiques).

Concernant l'analyse des investissements directs étrangers (IDE), de la pression fiscale et de la croissance économique au Burundi met en lumière une réalité complexe, marquée par des interactions dynamiques entre ces éléments. De 2016 à 2023, la stagnation des IDE, en raison de l'incertitude politique persistante et des défis structurels, a contribué à un environnement économique fragile. Les infrastructures insuffisantes et le climat d'investissement peu attractif ont également joué un rôle significatif dans cette situation.

La pression fiscale, quant à elle, a connu des fluctuations notables au cours des années, reflet des changements dans les politiques fiscales et des besoins de financement du gouvernement. Les variations du taux de pression fiscale, allant de périodes de stabilité à des hausses significatives, indiquent les efforts du Burundi pour mobiliser ses ressources. Cependant, une pression fiscale élevée peut également dissuader les investissements, créant un dilemme pour les décideurs politiques entre la nécessité de générer des revenus et celle d'attirer des IDE.

Parallèlement, l'évolution du PIB par habitant révèle une tendance inquiétante, avec une baisse significative entre 2014 et 2023. Cette diminution peut être attribuée à l'instabilité politique, aux chocs externes et aux fluctuations du marché, qui ont tous impacté la croissance économique et la capacité du pays à améliorer le niveau de vie de sa population.

Enfin, le troisième chapitre concerne l'approche méthodologique. Pour cela, l'analyse est faite à l'aide du modèle ARDL. La méthode d'analyse économétrique des données de séries temporelles repose sur le modèle ARDL, qui permet d'étudier les effets à court et à long terme dans un contexte dynamique. Dans ce chapitre, nous avons présenté théoriquement le modèle ARDL ainsi que les tests économétriques utilisés dans les régressions, qui seront approfondis dans le chapitre suivant.

Nous avons également décrit les variables prises en compte dans cette étude. Sur le plan théorique, nous avons exposé différents estimateurs pour les modèles dynamiques de données de séries temporelles, qui seront employés pour l'estimation dans notre recherche. Dans le chapitre suivant, nous appliquerons ces méthodes et discuterons des résultats empiriques obtenus. Notre objectif principal est d'examiner l'impact de la pression fiscale sur les investissements directs étrangers au Burundi.

Le quatrième chapitre était consacré sur résultats, interprétation et discussion des résultats.

En effet, avant d'entamer les estimations du modèle, nous avons d'abord testé la stationnarité des variables avec le test de stationnarité d'Augmented Dickey Fuller, de Phillips Perron pour voir si les variables sont intégrées de même ordre ou d'ordre différent. Le constant est que, les variables sont intégrées d'ordre différent. Les unes sont stationnaires en niveau et les autres sont intégrées en première différence. Pour cela, les estimations de ce modèle nous amènent à faire les estimations de court terme (MCE) et de long terme (MCO) afin de voir l'impact des variables explicatives sur la variable expliquée pour bien déterminer l'impact de la pression fiscale sur les IDE au Burundi en présence des autres variables exogènes. Cependant, A court terme, ces résultats mettent en évidence que seules la Formation Brute du Capital Fixe, le Produit Intérieur Brut par Habitant (PIBHA), la stabilité politique, l'ouverture commerciale et les crédits alloués au secteur privé sont les principales variables qui influencent de manière significative les Investissements Directs Étrangers au Burundi. Ces facteurs ont un impact positif et significatif à court terme.

A partir de ces résultats, nous pouvons conclure que la première hypothèse, qui postule que la pression fiscale a une influence positive sur les investissements directs étrangers (IDE) au Burundi, est infirmée à court terme mais confirmée à long terme.

De plus, la deuxième hypothèse, selon laquelle la taille du marché exerce une influence positive sur les IDE au Burundi, est validée. Les résultats obtenus sont en adéquation avec les découvertes faites par d'autres chercheurs dans ce domaine, ce qui confirme la concordance des conclusions.

Enfin, la troisième hypothèse, qui affirme que la stabilité politique influence positivement les investissements directs étrangers au Burundi, est également confirmée. Ces résultats concordent avec ceux trouvés par d'autres chercheurs.

Recommandations

En se basant sur les conclusions des résultats de l'analyse portant sur l'influence de la pression fiscale sur les Investissements Directs Étrangers (IDE) au Burundi, voici quelques suggestions qui pourraient être avancées pour améliorer l'attrait des IDE dans le pays :

i) Optimiser la pression fiscale pour améliorer les services publics **:** Considérer une pression fiscale accrue pour investir dans des services publics essentiels. Cela peut réduire les coûts de production pour les investisseurs étrangers et améliorer leur efficacité opérationnelle, créant ainsi un environnement favorable aux affaires.

ii) Stimuler le Produit Intérieur Brut par Habitant (PIBHA) **:** Viser une croissance soutenue du PIB par habitant pour signaler un environnement économique plus favorable aux investisseurs étrangers, ce qui peut augmenter l'attraction des IDE. Des politiques visant à accroître la richesse par habitant peuvent être bénéfiques.

iii) Encourager le financement du secteur privé **:** Promouvoir l'octroi de crédits au secteur privé pour stimuler les investissements locaux et favoriser la croissance des entreprises. Un accès accru au crédit peut rendre le pays plus attrayant pour les investisseurs étrangers en renforçant l'écosystème entrepreneurial.

iv) Investir dans la Formation Brute du Capital Fixe : Accroître les investissements dans les actifs physiques tels que les équipements, les infrastructures et les technologies pour renforcer l'attractivité du pays pour les IDE. Ces investissements peuvent améliorer la productivité, la compétitivité et l'innovation des entreprises, des éléments clés pour attirer des IDE à long terme.

v) Assurer la stabilité fiscale et offrir des incitations attractives **:** Garantir un environnement fiscal stable pour les investisseurs, tout en offrant des incitations attrayantes pour encourager les IDE à s'implanter au Burundi. La prévisibilité fiscale et des mesures incitatives peuvent renforcer la confiance des investisseurs étrangers.

vi) Amélioration de l'efficacité des pouvoirs publics : Travailler sur l'efficacité des pouvoirs publics en renforçant la transparence, la responsabilité et en réduisant la bureaucratie peut contribuer à créer un environnement plus attractif pour les investisseurs étrangers.

vii) Promotion de la main-d'œuvre active : Investir dans la formation et l'éducation de la main-d'œuvre pour accroître la productivité et l'employabilité. Une main-d'œuvre qualifiée et compétente peut rendre le Burundi plus attrayant pour les IDE à long terme.

Limites de la recherche

Dès le début de notre étude, notre objectif premier a été d'atteindre l'excellence en explorant méticuleusement tous les aspects prévus. Cependant, nous reconnaissons pleinement que l'excellence absolue est rare et que des lacunes peuvent surgir. Le manque de données a entravé notre avancée tout au long de notre recherche, avec de nombreuses informations manquantes qui ont nécessairement l'exclusion de variables potentiellement précieuses de notre analyse. Des éléments clés tels que l'infrastructure de transport, la recherche et le développement, ainsi que le climat des affaires, ont fait défaut, mettant en évidence les limitations résultant de ces lacunes en données.

Malgré nos efforts pour couvrir tous les aspects de notre sujet, il est important de reconnaître les limites de notre étude et les domaines qui n'ont pas été pleinement explorés. Nous encourageons les chercheurs futurs à poursuivre ces investigations en recherchant activement les variables manquantes, tout en tenant compte d'autres facteurs mentionnés mais non inclus dans notre analyse.

Nous sommes conscients de ces contraintes et sollicitons la compréhension de nos lecteurs, en soulignant qu'il s'agit d'un processus continu d'apprentissage dans le domaine de la recherche scientifique. Nous accueillons favorablement toute observation et recommandation pertinente et constructive, dans le souci.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Aghion, P. (1990). A model of growth through creative destruction.
2. Anyanwu, J. C. (2011). International remittances and income inequality in Africa. *Review of Economic and Business Studies (REBS)*, (7), 117-148.
3. Anyanwu, J. C. (2011). *Determinants of foreign direct investment inflows to Africa, 1980-2007* (pp. 1-32). Abidjan: African Development Bank Group.
4. Aqeel, A., Nishat, M., & Bilquees, F. (2004). The determinants of foreign direct investment in Pakistan [with comments]. *The Pakistan Development Review*, 651-664.
5. Arseneau, M., Dao, N. H., & Godbout, L. (2012). Le dosage des impôts et la croissance économique: des leçons pour le Québec.
6. Artana, D. (2015). The effectiveness of fiscal incentives: The case of the export free zone of Costa Rica, El Salvador and Dominican Republic. *Partners or Creditors?*, 121.
7. Azeroual, M., & Cherkaoui, M. (2015). Principaux déterminants des investissements directs étrangers au Maroc (1980-2012). *Revue Economie, Gestion et Société*, (4).
8. Bénassy-Quéré, A., Fontagné, L., & Lahrèche-Révil, A. (2005). How does FDI react to corporate taxation?. *International tax and public finance*, *12*, 583-603.
9. Bita, C. A., Bobbo, A., & Moussa, B. (2023). Les entreprises domestiques bénéficient-elles d'effet direct des investissements directs étrangers au Cameroun?. *International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing (IJFAEMA)*, *5*(3), 453-479.
10. Bouis, R., & Klein, C. (2008). La concurrence favorise-t-elle les gains de productivité? Analyse sectorielle dans les pays de l'OCDE. *Économie et statistique*, *419*(1), 73-99.
11. Brems, H. (1989). The mix of the mixed economy: a cross-country perspective. *BEBR faculty working paper; no. 1588*.
12. Chavagneux, C. (2008). Crise: mauvaise météo pour les multinationales. *Alternatives Economiques*, *274*(11), 73-73.
13. CNUCED, R. (2010). l'investissement dans le monde.
14. Dejardin, S., & Traversa, E. " Une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés: quel impact sur la concurrence fiscale dommageable au sein de l'Union européenne?

15. Des ministres de l'Éducation, C., & Statistics, S. (2012). À la hauteur: Résultats canadiens de l'étude PISA de l'OCDE. *Repere au: http://cmec. ca/Publications/Lists/Publications/Attachments/318/PISA2012_CanadianReport_FR_Web. pdf*.
16. Dubois, J. L. (1996). Quels systèmes d'information pour les politiqu& de lutte contre la pauvreté?.
17. Dunn, P. M., Arnetz, B. B., Christensen, J. F., & Homer, L. (2007). Meeting the imperative to improve physician well-being: assessment of an innovative program. *Journal of general internal medicine*, *22*, 1544-1552.
18. Dunning Jr, T. H., & Hay, P. J. (1977). Gaussian basis sets for molecular calculations. In *Methods of electronic structure theory* (pp. 1-27). Boston, MA: Springer US.
19. Ekodo, R., Ndam, M., & Ousmanou, K. (2020). Investissement direct étranger et croissance économique en zone CEMAC: Le rôle du contrôle de la corruption. *Repères et Perspectives Economiques*, *4*(2).
20. Engle, R. F., & Granger, C. W. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 251-276.
21. Ezeoha, A. E., & Cattaneo, N. (2012). FDI flows to sub-Saharan Africa: The impact of finance, institutions, and natural resource endowment. *Comparative Economic Studies*, *54*, 597-632.
22. Fabian, T. C., Patton Jr, J. H., Croce, M. A., Minard, G., Kudsk, K. A., & Pritchard, F. E. (1996). Blunt carotid injury: importance of early diagnosis and anticoagulant therapy. *Annals of surgery*, *223*(5), 513-525.
23. Ferrara, L., & Henriot 1, A. (2004). La localisation des entreprises industrielles: comment apprécier l'attractivité des territoires?. *Economie internationale*, (3), 91-111.
24. FMI No, R. (2007). Chad: Stratégie de Réduction de la Pauvreté Rapport d'Étape au titre de l'année 2005.
25. Fontagné, L., & Toubal, F. (2010). Investissement direct étranger et performances des entreprises. *Rapport du CAE*, *89*.
26. Gambotti, C. (2015). L'Agenda 2063, un cadre collectif et participatif pour une Afrique unie et prospère. *Géoéconomie*, (4), 129-140.
27. Gazaniol, A., Peltrault, F., & Siroen, J. M. (2010). Les performances des entreprises françaises implantées à l'étranger. *Economie et statistique*, *435*(1), 149-167.

28. Görg, H., & Greenaway, D. (2004). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?. *The World Bank Research Observer*, *19*(2), 171-197.
29. Hannan, E. (1980). Nondominance in goal programming. *INFOR: Information Systems and Operational Research*, *18*(4), 300-309.
30. Hood JR, C. R., & Miller, J. R. (2017). Intramedullary rodding of a toe–hammertoe correction using an implantable intramedullary fusion device–a case report and review. *Foot and Ankle Online Journal*, *9*(4), 1.
31. Inoua, S. M., & Smith, V. L. (2020). Classical Economics: Lost and Found. *The Independent Review*, *25*(1), 79–90
32. Jensen, B. S. (2009). Dynamic Extensions of the Solow Growth Model (1956). *German Economic Review*, *10*(4), 378-383.
33. Johansen, S., & Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration—with appucations to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, *52*(2), 169-210.
34. Kasman, S., Kasman, A., & Turgutlu, E. (2006). Fisher hypothesis revisited: A fractional cointegration analysis. *Emerging Markets Finance and Trade*, *42*(6), 59-76.
35. Kirkwood, A. E., Shea, T., Jackson, L. J., & McCauley, E. (2007). Didymosphenia geminata in two Alberta headwater rivers: an emerging invasive species that challenges conventional views on algal bloom development. *Canadian Journal of Fisheries and Aquatic Sciences*, *64*(12), 1703-1709.
36. Le monde 2013, dans rapport sur l'investissement.
37. Levine, R., & Renelt, D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *The American economic review*, 942-963.
38. Lo Iacono, N., Mantero, S., Chiarelli, A., Garcia, E., Mills, A. A., Morasso, M. I., ... & Merlo, G. R. (2008). Regulation of Dlx5 and Dlx6 gene expression by p63 is involved in EEC and SHFM congenital limb defects.
39. Mandinga, C. A. V. C. (2015). The effect of corporate income tax rate on foreign direct investment in small island developing states.
40. Mayer, T., & Mucchielli, J. L. (1999). La localisation à l'étranger des entreprises multinationales. Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprise japonaises en Europe. *Economie et statistique*, *326*(1), 159-176.

41. Michaels, B., Keller, C., Blevins, M., Paoli, G., Ruthman, T., Todd, E., & Griffith, C. J. (2004). Prevention of food worker transmission of foodborne pathogens: risk assessment and evaluation of effective hygiene intervention strategies. *Food Service Technology*, *4*(1), 31-49.
42. Moussavou, F. (2017). Impact des structures fiscales sur la croissance économique au Congo-Brazzaville. *European Scientific Journal*, *13*(34), 1857-7881.
43. Mucchielli, J. L. (1984). Investissements internationaux et dynamique des avantages comparatifs des nouveaux pays industrialisés. *Revue économique*, 537-570.
44. Natsiopoulos, K., & Tzeremes, N. G. (2022). ARDL bounds test for cointegration: Replicating the Pesaran et al.(2001) results for the UK earnings equation using R. *Journal of Applied Econometrics*, *37*(5), 1079-1090.
45. Nawaz, M. A., Azam, A., & Bhatti, M. A. (2019). Natural resources depletion and economic growth: evidence from ASEAN countries. *Pakistan Journal of Economic Studies (PJES)*, *2*(2), 155-172.
46. Ndi, E. P. M. (2015). *Attractivité économique des investissements directs étrangers en zone CEMAC: harmonisation des instruments juridiques aux règles internationales* (Doctoral dissertation, Université Nice Sophia Antipolis).
47. Nlerum, F. E., Unamma, R. P. A., & Ekumankama, O. O. (2011). Use of fishpond recommendations in the rural Niger Delta of Nigeria. *Journal of Agricultural & Food Information*, *12*(3-4), 287-293.
48. Nzirorera, C. (2014). Problématique de la mobilisation des revenus fiscaux au Burundi. *Cahiers du Curdes*, (14), 360-386.
49. Nzunogera, M. D., à l'Observatoire, C. D. P., de l'Action Gouvernementale, M. D., & de Pilotage, C. Etat des lieux du financement de l'éducation pour tous (EPT) au Burundi par le Royaume de Belgique (2005-2008).
50. Olken, B. A. (2020). Banerjee, Duflo, Kremer, and the rise of modern development economics. *The Scandinavian Journal of Economics*, *122*(3), 853-878.
51. Pasky, N. J., François, Kamajou., & Aloysius, N. M. (2014). The Determinants Of The Localisations Of Multinational Companies In Cameroon.
52. Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of applied econometrics*, *16*(3), 289-326.
53. Privé, D. P. D. S. (2022). Créer des marchés au Burundi.

54. Rahimi, M., & Shahabadi, A. (2011). Trade liberalization and economic growth in Iranian economy. *Available at SSRN 1976299*.
55. Rajib, M. H., Khuzaini, K., & Shaddiq, S. (2024). Optimizing Human Resources Behavior in Facing the Era of Society 5.0. *Proceeding: Islamic University of Kalimantan*.
56. Rugman, A. M. (1986). New theories of the multinational enterprise: An assessment of internalization theory. *Bulletin of economic research*, *38*(2).
57. Say, J. B. (1803). Traité d'économie politique: ou simple exposition de la maniéré dont se forment les richesses. De l'imprimerie de Crapelet, Chez Deterville libraire.
58. Shafiq, M. N., Hua, L., Bhatti, M. A., & Gillani, S. (2021). Impact of taxation on foreign direct investment: empirical evidence from Pakistan. *Pakistan Journal of Humanities and Social Sciences*, *9*(1), 10-18.
59. Sinha, C., Saha, S., & Vasilev, A. (2024). Institutional quality and US FDI outflows: Do political regimes matter?. *Economic Systems*, 101241.
60. Skinner, A. S. (2003). Adam Smith (1723–1790): Theories of political economy. *A companion to the history of economic thought*, 94-111.
61. Slemrod, J. (1990). Optimal taxation and optimal tax systems. *Journal of economic Perspectives*, *4*(1), 157-178.
62. Soulé-Kohndou, F. (2013). Histoire contemporaine des relations Sud-Sud. Les contours d'une évolution graduelle. *Afrique contemporaine*, *248*(4), 108-111.
63. Spatz, J., & Nunnenkamp, P. (2002). *Globalization of the automobile industry: traditional locations under pressure?* (No. 1093). Kiel Working Paper.
64. Tersen, D., & Bricout, J. L. (1996). L'investissement international. *(No Title)*.
65. Tristani, P. (2010). L'Iraq Petroleum Company, les États-Unis et la lutte pour le leadership pétrolier au Moyen-Orient de 1945 à 1973 1. *Histoire, économie & société*, *29*(2), 81-107.
66. Wilson, N. et J. Cacho (2007-03-20), « Relations entre l'investissement direct étranger, les échanges et la politique commerciale : Analyse économique appliquée au secteur alimentaire des pays de l'OCDE et études de cas au Ghana, au Mozambique, en Ouganda et en Tunisie », Éditions OCDE, Paris.
67. Wooldridge, J. M. (2006). Cluster-sample methods in applied econometrics: an extended analysis. *Michigan State University mimeo*.

68. Zhang, C., Kolodkin, A. L., Wong, R. O., & James, R. E. (2017). Establishing wiring specificity in visual system circuits: from the retina to the brain. *Annual review of neuroscience*, *40*(1), 395-424.
69. Zhou, P., & Ang, B. W. (2008). Linear programming models for measuring economy-wide energy efficiency performance. *Energy Policy*, *36*(8), 2911-2916.
70. Zouirchi, H., & Aziz, O. U. I. A. (2024). L'impact de volatilité du taux de change sur les investissements directs étrangers au Maroc: Etude empirique. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, *5*(2).
71. Nawaz, M. A., Azam, A., & Bhatti, M. A. (2019). Natural resources depletion and economic growth: evidence from ASEAN countries. Pakistan Journal of Economic Studies (PJES), 2(2), 155-172.
72. Sinn, H. W. (1987). Capital income taxation and resource allocation. Amsterdam et al.
73. Hammami, M., Ruhashyankiko, J. F., & Yehoue, E. B. (2006). Determinants of public-private partnerships in infrastructure
74. Bizimungu, Alexis. 2016. "Impact Des Avantages Du Code Des Investissements Accordés Ces Cinq Dernières Années Sur l'économie Nationale." *Gouvernance Financiere, Institutions Et Developpement Au Burundi* 134.
75. Privé, diagnostic-pays d u secteur. 2022. "CRÉER DES MARCHÉS AU BURUNDI." *International Finance Corporation (IFC)*.

ANNEXES

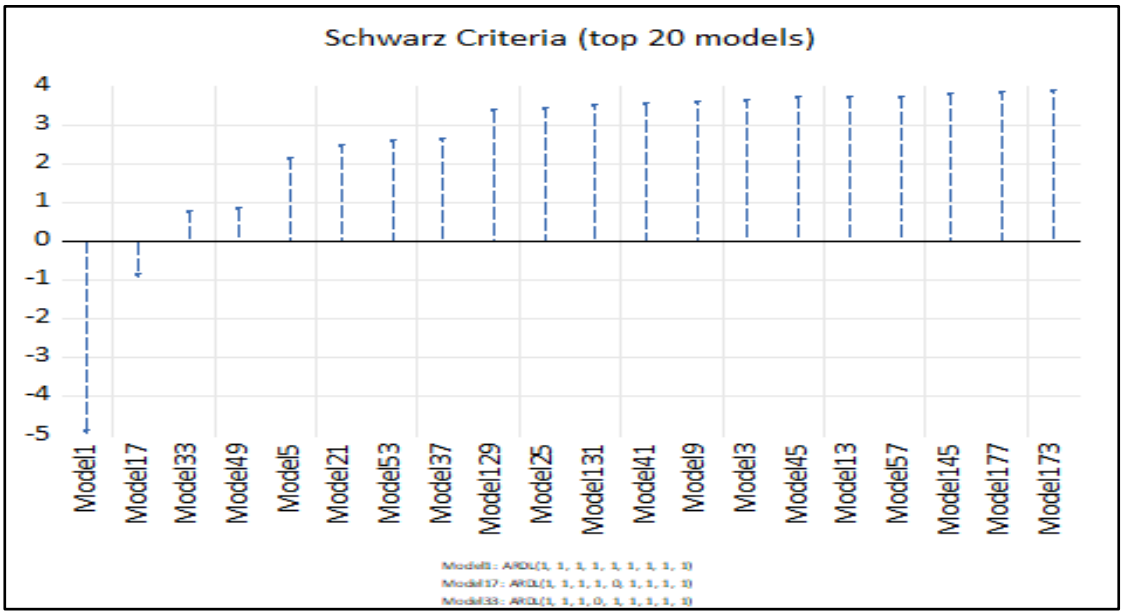
Annexe 1 : Résultats d'estimation du modèle ARDL

Model selection method: Schwarz criterion (SIC)
Dynamic regressors (1 lag, automatic): LPF LPIBHA LFBCF LCFSP STAPO LOUVCOM LPOPAT EFF
Fixed regressors: C @TREND
Number of models evaluated: 256
Selected Model: ARDL (1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
LIDE(-1)	0.430475	0.006384	-67.42789	0.0094
LPF	-0.462900	0.167592	-2.762071	0.2211
LPF(-1)	0.623600	0.306641	67.25655	0.0095
LPIBHA	0.062793	2.288264	23.62611	0.0269
LPIBHA(-1)	0.790223	2.462488	103.4686	0.0062
LFBCF	-0.083986	0.160224	-75.41913	0.0084
LFBCF(-1)	2.344829	0.128880	18.19394	0.0350
LCFSP	0.014178	0.162458	93.20452	0.0068
LCFSP(-1)	1.326468	0.164270	8.074912	0.0784
STAPO	0.665161	0.114884	136.3558	0.0047
STAPO(-1)	0.814784	0.092293	73.83849	0.0086
LOUVCOM	0.186094	0.192239	32.17917	0.0198
LOUVCOM(-1)	-0.193012	0.313467	-35.70720	0.0178
LPOPAT	0.878211	1.785330	46.98191	0.0135
LPOPAT(-1)	-0.849655	2.497060	-76.02926	0.0084
EFF	-0.013642	0.201406	-71.40482	0.0089
EFF(-1)	-0.580025	0.216469	-113.5498	0.0056

R-squared	0.999995	Mean dependent var	14.20678
Adjusted R-squared	0.999912	S.D. dependent var	2.394335
S.E. of regression	0.022485	Akaike info criterion	-5.847688
Sum squared resid	0.000506	Schwarz criterion	-4.901742
Log likelihood	77.47688	Hannan-Quinn criter.	-5.663029
F-statistic	11969.37	Durbin-Watson stat	2.784686
Prob(F-statistic)	0.007192		

Annexe 2 : Résultats du l'estimation du nombre de retards



Annexe 3 : Résultat de relation de court terme

ARDL Error Correction Regression
Dependent Variable: D(LIDE)
Selected Model: ARDL (1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1)
Case 5: Unrestricted Constant and Unrestricted Trend
Date: 10/25/24 Time: 09:38
Sample: 2000 2023
Included observations: 20

ECM Regression
Case 5: Unrestricted Constant and Unrestricted Trend

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LPF)	-0.462900	0.022677	-20.41280	0.8312
D(LPIBHA)	0.062796	0.188224	287.2253	0.1022
D(LFBCF)	.0839816	0.014858	813.2895	0.0208
D(LCFSP)	0.141782	0.036652	413.1281	0.0015
D(STAPO)	0.66516	0.016118	971.9228	0.0167
D(LOUVCOM)	0.186094	0.020618	300.0402	0.0221
D(LPOPAT)	0.067821	0.238766	351.2995	0.0218
D(EFF)	-0.381362	0.027812	-517.0895	0.1202
CointEq(-1)*	-0.630475	0.001216	-1176.758	0.0005

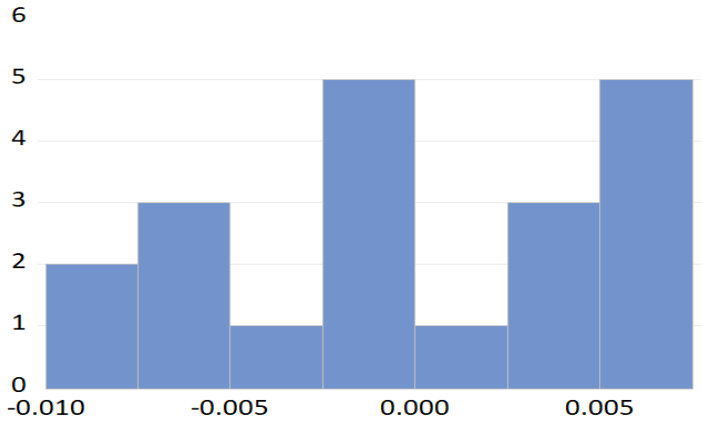
R-squared	0.959996	Mean dependent var	0.332641
Adjusted R-squared	0.946992	S.D. dependent var	2.629322
S.E. of regression	0.007495	Akaike info criterion	-6.647688
Sum squared resid	0.000506	Schwarz criterion	-6.100035
Log likelihood	77.47688	Hannan-Quinn criter.	-6.540780
F-statistic	233832.3	Durbin-Watson stat	2.784686
Prob(F-statistic)	0.000000		

Annexe 4 : Résultats des tests de relation de long terme

Levels Equation
Case 5: Unrestricted Constant and Unrestricted Trend

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LPF	0.093712	0.203863	69.13317	0.0292
LPIBHA	0.090941	2.074821	104.0617	0.0061
LFBCF	0.808336	0.190614	-35.71789	0.0178
LCFSP	0.512435	0.092876	123.9547	0.0051
STAPO	0.021502	0.148125	106.0929	0.1260
LOUVCOM	-0.500180	0.243168	-14.39408	0.1442
LPOPAT	0.081264	1.172039	-63.20716	0.2101
EFF	-0.236686	0.280665	-97.04343	0.1066

Annexe 5 : Résultats du test de normalité des résidus



Series: Residuals
Sample 2003 2022
Observations 20

Mean	5.60e-13
Median	-2.92e-12
Maximum	0.006939
Minimum	-0.009599
Std. Dev.	0.005158
Skewness	-0.365969
Kurtosis	2.024635
Jarque-Bera	1.239226
Probability	0.538153

Annexe 6: Résultats des tests d'Hétéroscédasticité

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey
Null hypothesis: Homoskedasticity

F-statistic	0.369462	Prob. F(18,1)	0.8827
Obs*R-squared	17.38573	Prob. Chi-Square(18)	0.4968
Scaled explained SS	0.022268	Prob. Chi-Square(18)	1.0000

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date: 10/25/24 Time: 10:02
Sample: 2003 2022
Included observations: 20

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.038216	0.025738	1.484777	0.3773
LIDE(-1)	-1.12E-05	1.17E-05	-0.949615	0.5164
LPF	-0.000173	0.000308	-0.559426	0.6753
LPF(-1)	0.000329	0.000564	0.583934	0.6635
LPIBHA	-9.58E-05	0.004210	-0.022759	0.9855
LPIBHA(-1)	0.005329	0.004531	1.176166	0.4486
LFBCF	0.000237	0.000295	0.804023	0.5689
LFBCF(-1)	7.82E-05	0.000237	0.329959	0.7971
LCFSP	0.000219	0.000299	0.733298	0.5972
LCFSP(-1)	-0.000106	0.000302	-0.351316	0.7849
STAPO	2.40E-05	0.000211	0.113308	0.9282
STAPO(-1)	-0.000133	0.000170	-0.784818	0.5764
LOUVCOM	0.000287	0.000354	0.812038	0.5658
LOUVCOM(-1)	-0.000442	0.000577	-0.766488	0.5837
LPOPAT	-0.002604	0.003285	-0.792714	0.5733
LPOPAT(-1)	-0.002038	0.004595	-0.443486	0.7343
EFF	0.000355	0.000371	0.957090	0.5140
EFF(-1)	0.000166	0.000398	0.417413	0.7483
@TREND	0.000189	0.000152	1.242642	0.4314

Annexe 7 : Résultats du test de Ramsey

Ramsey RESET Test
Equation: UNTITLED
Omitted Variables: Squares of fitted values
Specification: LIDE LIDE(-1) LPF LPF(-1) LOUVCOM LOUVCOM(-1) LFBCF LFBCF(-1) LCFSP LPIBHA LPIBHA(-1) LPOPAT LPOPAT(-1) STAPO STAPO(-1) EFF EFF(-1) C

	Value	df	Probability
t-statistic	2.216236	2	0.1570
F-statistic	4.911703	(1, 2)	0.1570
Likelihood ratio	24.80138	1	0.0000

Annexe 8: Résultats du test de cointégration de Pesaran et al. 2001

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	16.07637	10%	1.85	2.85
k	8	5%	2.11	3.15
		2.5%	2.33	3.42
		1%	2.62	3.77

Annexe 9: Résultats de la description des variables prises en compte dans l'étude

```
. sum lide lpf lcfsp lfbcf louvcom lpibha lpopat eff stapo

    Variable |        Obs        Mean    Std. dev.       Min        Max
-------------+---------------------------------------------------------
        lide |         22    14.09673      2.5173   9.718657   18.57535
         lpf |         24    2.721783    .1545001   2.574759   3.221249
       lcfsp |         24    2.978568    .3241657   2.614685   3.882273
       lfbcf |         24    2.413015    .4858342    1.02286   2.910984
     louvcom |         24    3.441957    .2695731   3.042809   3.854394
-------------+---------------------------------------------------------
      lpibha |         24     5.67175    .0588811   5.568977   5.747756
      lpopat |         24    15.19239     .233229   14.80925   15.55991
         eff |         24   -1.307191     .161481  -1.601485  -1.066739
       stapo |         24   -1.367918    .3655468   -2.91489  -1.066739
```