



HAL
open science

Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales

Sandrine Levasseur

► **To cite this version:**

Sandrine Levasseur. Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales. Revue de l'OFCE, 2002, 83 bis, pp.103-152. 10.3917/reof.074.0103 . hal-01017815

HAL Id: hal-01017815

<https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-01017815>

Submitted on 3 Jul 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER ET STRATÉGIES DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

Sandrine Levasseur

Département des études de l'OFCE

Les investissements directs à l'étranger constituent certainement l'un des aspects les plus visibles de la mondialisation. Les entreprises multinationales représentent une part croissante de la production, de l'emploi et des échanges commerciaux dans le monde. La production, si elle devient de plus en plus internationale, tend aussi à s'organiser selon un mode bien spécifique. Les différentes étapes du processus de production sont réparties sur un nombre croissant de sites, localisés dans différents pays. Le bien final vendu aux consommateurs dans un pays donné est de plus en plus issu d'un assemblage de composants fabriqués dans plusieurs pays. Si la fragmentation internationale de l'activité productive n'est pas un phénomène récent, l'ampleur du phénomène est, elle, bien nouvelle. Elle accroît, tout en les modifiant, les interdépendances entre les pays : ceux-ci sont liés via l'activité des multinationales le long de la chaîne des valeurs. Un nombre croissant de pays en développement participe au processus d'intégration verticale de la production. Toutefois, ces pays ne sont pas seulement des récipiendaires de l'investissement direct étranger. Des multinationales originaires de pays en développement, certes de taille modeste pour la plupart, apparaissent. Cet article s'attache essentiellement à montrer comment s'organise la production internationale, à quels motifs et déterminants elle répond, et quels facteurs la rendent possible.

Depuis le milieu des années 1980, les investissements directs étrangers (IDE) connaissent une croissance sans précédent. Plus encore, les IDE, lesquels consistent en la création d'unités de production à l'étranger ou en l'acquisition d'unités existantes, ont atteint ces dernières années des montants sans cesse records. Les fusions et acquisitions (FA) ont constitué le moteur essentiel de ces IDE. Ceci est tout particulièrement vrai pour l'implantation dans les pays développés où les FA transnationales, c'est-à-dire les FA entre des entités appartenant à des pays différents, ont représenté plus de 80 % des IDE à partir de 1995. Dans les pays en développement, si les

Mars 2002

Hors série

créations d'unités de production constituent toujours la principale modalité d'implantation, les acquisitions ont aussi augmenté en raison des privatisations d'entreprises et des dérégulations de certains secteurs d'activité.

Dorénavant, presque tous les pays disposent d'une réglementation très favorable aux IDE. Selon la CNUCED (2001), entre 1991 et 2000, 1185 modifications au total ont été apportées aux régimes nationaux réglementant les IDE, dont 1121 (soit 95 %) visaient à faciliter ces investissements. Attirer les investisseurs étrangers — ou les maintenir sur le territoire — constitue en effet une préoccupation pour bon nombre de pays, compte tenu de leur impact vraisemblable sur des variables économiques clés comme l'emploi, l'investissement, la R&D, et donc *in fine* la croissance.

L'assouplissement considérable du cadre réglementant les IDE a des incidences importantes sur les choix de localisation des entreprises : il permet aux entreprises de rechercher les sites qui correspondent le mieux aux différentes étapes de leur processus de production. Ceci est d'autant plus possible que les échanges commerciaux sont eux-mêmes libéralisés et que les progrès en matière de communication — notamment les nouvelles technologies de l'information et de la communication — permettent de lier à moindre coût les différents sites de production. L'ensemble de ces facteurs favorisent une plus grande dispersion des étapes du processus productif de l'entreprise au moment même où la concurrence se fait de plus en plus sur des produits à fort contenu technologique. Les différentes fonctions de l'entreprise s'internationalisent en vue d'optimiser les coûts, l'efficacité et la flexibilité de l'activité productive. Il en résulte une réorganisation de la production dans le monde, dans laquelle un nombre croissant de pays en développement sont intégrés.

Le présent article dresse tout d'abord un état des lieux sur le phénomène d'IDE. L'analyse sera en outre complétée par une présentation des opérations des FA transnationales. En effet, si données d'IDE et de FA transnationales sont l'image d'une même réalité (*i.e.* l'internationalisation croissante de la production), elles fournissent cependant deux types d'informations complémentaires. L'IDE est typiquement un concept de balance des paiements : il informe sur l'ampleur des flux de capitaux — de long terme — entre les économies. Les statistiques de FA transnationales constituent un point de départ pour analyser les stratégies d'entreprises à l'œuvre : elles informent sur les modalités d'implantation à l'étranger. Finalement, un ensemble d'indicateurs visant à rendre compte des opérations des entreprises multinationales complètera l'analyse. Il s'agira de faire un point sur l'organisation de la production internationale, sur ses motifs et déterminants ainsi que sur les facteurs qui la rendent possible.

Quelques définitions

Si l'on se réfère à la définition du FMI¹, il y a investissement direct (ID) lorsqu'une entité non-résidente prend un intérêt durable dans une entreprise résidente. Cela implique l'existence d'une relation de long terme entre l'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.

D'un point de vue statistique, conformément aux recommandations du FMI et de l'OCDE, dès lors qu'une entité non-résidente détient au moins 10 % du capital social d'une entreprise résidente, on considère qu'il y a ID. Toute participation au capital d'une entreprise résidente par une entité non résidente inférieure à 10 % sera comptabilisée, dans la balance des paiements, comme un investissement de portefeuille (IP). Le seuil des 10 % constitue donc la distinction statistique entre ID et IP. Dès que le seuil des 10 % est atteint, toutes les opérations subséquentes en capital entre l'investisseur étranger et l'entreprise résidente sont recensées dans les ID. Ces opérations recouvrent les augmentations de participation au capital de l'entreprise, les prêts de court terme et long terme entre l'investisseur étranger et l'entreprise investie, les bénéfices réinvestis.

Précisons succinctement quelques autres définitions. Tout d'abord, la notion de résidence : est résidente d'un pays toute entreprise dont le siège social est situé dans ce pays et toute personne physique dont le principal centre d'intérêt est situé sur le territoire du pays. La notion de résidence n'est donc pas superposable à celle de nationalité. Si, par exemple, un ou plusieurs associés de nationalité française implantent le siège social de leur entreprise aux Pays-Bas, la dite entreprise (la société-mère) est résidente des Pays-Bas et toute opération entre la société-mère et ses filiales implantées à l'étranger (e.g. en France) sera recensée comme un flux d'ID entre les Pays Bas et le reste du monde (la France). Cet exemple n'est pas le fruit du hasard. De fait, le siège social d'un certain nombre de sociétés multinationales (ou de *holdings* exécutant les opérations financières et gérant les ressources de trésorerie du groupe multinational dont ils dépendent) se trouve aux Pays-Bas. Cela a clairement des répercussions sur l'ampleur des flux d'ID, mais aussi sur l'orientation géographique de ces flux d'ID comme il apparaîtra au long de cet article².

1. Cinquième édition du *Manuel de la Balance des paiements du FMI*.

2. EUROSTAT, par exemple, ne fournit pas de détail sur le secteur des *holdings*. Cela tient au fait (p. 540 du manuel statistique d'EUROSTAT) que le terme en lui-même a des significations différentes selon les pays. Cela peut simplement signifier une « société boîte aux lettres » créée pour exploiter des avantages fiscaux d'un pays particulier, une compagnie qui gère les nombreuses filiales d'une grande multinationale, une société créée seulement dans le but de fournir un accès au marché financier à la société parente, etc. Inclure les *holdings* tend à grossir les flux d'IDE si, effectivement, les capitaux entrent et... sortent quasiment simultanément. Mais les exclure produit une sous-estimation si les mouvements sont dans une seule direction, par exemple s'ils sont redistribués à d'autres filiales dans le même pays.

Ensuite, parmi les modalités d'implantation à l'étranger, on distingue les investissements *greenfield* (ou investissements en « rase campagne ») consistant en la création d'une unité de production des investissements *brownfield* consistant en l'acquisition d'une unité de production existante. Par la même occasion, soulignons que le concept d'IDE est un concept de balance des paiements. L'investissement dont il est question ne constitue pas forcément un investissement au sens de la comptabilité nationale. Au moment précis de l'opération, seul un investissement *greenfield* se traduit de facto par un investissement au sens de la comptabilité nationale. L'investissement *brownfield*, au moment précis de l'opération, se traduit juste par un changement dans la répartition des droits de propriété. À long terme, l'impact différent des deux modalités d'implantation à l'étranger sur le stock de capital du pays d'accueil tendrait cependant à disparaître (Thomsen, 2000 ; CNUCED, 2000).

Enfin, une multinationale (entreprise ou firme) est une entité qui réalise des opérations de production dans au moins deux pays. Elle est constituée d'une société-mère (résidente d'un pays) et d'au moins une filiale (résidente d'un autre pays). Est filiale toute société dont le capital social est « contrôlé » par une autre entité. D'un point de vue statistique, on considère que dès qu'une entreprise possède au moins 10 % du capital d'une entreprise étrangère, cette dernière est une filiale de la première. Les organismes statistiques fournissent en général une information supplémentaire en distinguant le contrôle minoritaire (détention de 10 à 50 % du capital de l'entreprise) du contrôle majoritaire (au-delà de 50 % du capital).

Les IDE dans le monde : évolution et caractéristiques

Une croissance sans précédent ...

Depuis le milieu des années 1980, la croissance des flux d'IDE dans le monde a été quasiment ininterrompue. Abstraction faite du début de la décennie 1990 et de l'année 2001, marqués par une diminution des flux d'IDE au niveau mondial, la tendance qui se dégage est celle d'une internationalisation croissante de la production³.

3. Les flux d'IDE sont en effet sensibles au cycle conjoncturel à la fois du pays investisseur et du pays d'accueil. Le début des années 1990 et l'année 2001, marqués par un ralentissement de l'activité économique au niveau mondial, se sont donc traduits par une diminution des flux d'ID dans le monde. Voir notamment Thomsen (2000) sur ce point. Voir également la CNUCED (www.unctad.org) pour une estimation provisoire des flux de janvier-septembre 2001.

La CNUCED fait état de flux d'ID dans le monde de l'ordre de 55 milliards de dollars en 1980, 240 milliards en 1990, puis 347 milliards en 1996. En l'an 2000, les flux d'ID dans le monde ont atteint le montant record de 1 200 milliards de dollars, après 1 000 milliards en 1999. Au total, en vingt ans, les flux d'ID dans le monde ont ainsi été multipliés par plus de 20. Cependant, « l'investissement international n'est pas un phénomène récent, apparu au cours des années 1980 [...]. L'investissement international est un phénomène économique significatif dès le début du siècle » (Tersen et Bricout, 1996). Le milieu des années 1980 se démarque toutefois par l'intensification du phénomène d'investissement international, par une croissance très soutenue des flux d'IDE (en moyenne de 30 % par an) tandis que la croissance du revenu mondial a été bien moindre. Par conséquent, le ratio des stocks d'IDE au PIB mondial est passé de 6,5 % en 1985 à 10 % en 1995, pour atteindre 17 % en 2000. Aussi peut-on parler d'une production internationale, c'est-à-dire d'une « production de biens et services dans des pays dont les entreprises sont contrôlées et gérées par des maisons-mères se trouvant dans d'autres pays » (CNUCEDa, 1999).

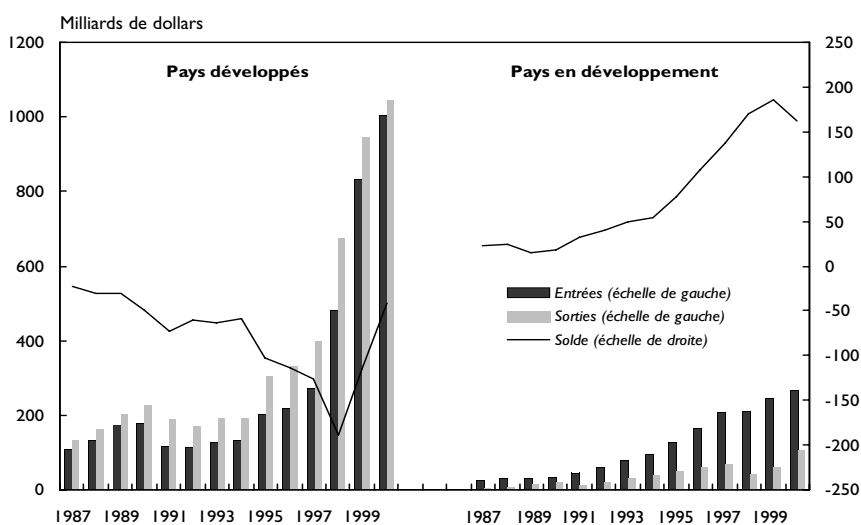
... mais inégalement répartie entre les pays

Les IDE ont cependant pour caractéristique d'être inégalement répartis entre les pays, à la fois en termes absolus et relatifs (*i.e.* en proportion du PIB).

Tout d'abord, en termes absolus, les IDE sont avant tout le fait des pays développés (graphique 1 ; tableaux en annexe A1 et A2). D'une part, sur la période 1996-2000, les pays développés ont été à l'origine de 90 % des flux sortants d'IDE, d'autre part, ils ont reçu 70 % des flux (entrants) d'IDE. Plus spécifiquement, les États-Unis ont été les premiers investisseurs à l'étranger avec une part dans les flux d'IDE sortants de 17,4 % (en moyenne annuelle sur les cinq dernières années), suivis de près par le Royaume-Uni (16,2 %). Les pays de l'Union européenne (UE) ont été à l'origine de presque 60 % des flux sortants. De plus, sur la même période, les États-Unis ont reçu une partie importante des flux d'IDE, comptant pour 23,8 % dans les flux d'IDE entrants, suivis à nouveau par le Royaume-Uni (8,3 %), les pays de l'UE attirant 37 % des flux. Finalement, si l'on compare l'évolution temporelle des flux entre 1985-1995 et 1996-2000, les IDE apparaissent de plus en plus comme le fait de deux grands zones (les États-Unis et l'Union européenne). Le Japon ne reçoit que peu d'investissements directs étrangers et joue un rôle de moins en moins important comme investisseur à l'étranger dans la dernière décennie. Au contraire, les flux d'IDE entre les États-Unis et l'Union européenne sont particulièrement intenses. Sur la période 1996-2000, les États-Unis ont réalisé presque 50 % de leur IDE dans

les pays de l'UE⁴. Le Royaume-Uni a d'ailleurs constitué le premier pays d'accueil des ID américains à l'étranger (il a reçu 22 % des flux américains sur la période 1996-2000), suivi des Pays-Bas (10,2 %) et du Canada (9,8 %). Sur la même période, les pays de l'UE ont réalisé presque 55 % de leur IDE extra-UE aux États-Unis, le Royaume-Uni expliquant à nouveau une large part des flux⁵. Toutefois, les IDE des pays de l'UE se caractérisent avant tout par la prédominance des flux intra-UE. Ainsi, en 1999 et 2000, plus de 80 % des flux entrants dans les pays de l'UE provenaient d'autres pays de l'UE. L'approfondissement du processus d'intégration en Europe — notamment l'introduction de l'euro — explique l'importance des flux croisés d'IDE entre les pays de l'UE⁶.

I. Flux entrants, sortants et solde net



Source : CNUCED, diverses années.

Au regard de ces données, il est manifeste que les flux d'IDE sont concentrés géographiquement et, en l'occurrence, cantonnés principalement aux pays développés que sont les États-Unis et les pays de l'UE. Seule la Chine fait figure d'exception : au cours des années 1996-2000, elle a reçu une part importante des flux d'IDE (6,6 % en moyenne annuelle), soit un peu moins que le montant reçu par le Royaume-Uni, mais bien plus que celui reçu par tous les autres pays, y compris développés (tableau A2). Si on y ajoute les flux d'IDE reçus

4. Source : BEA (*Bureau of Economic Analysis*).

5. Source : EUROSTAT. Pour l'année 2000, les données de flux sont provisoires. Notons que les statistiques du BEA et d'EUROSTAT ne sont pas directement comparables : les statistiques fournies par EUROSTAT n'incorporent pas les bénéfices réinvestis.

6. Pour une description précise des IDE intra-UE et extra-UE, voir Fitoussi (ed., 2002).

par Hong Kong, la part de la Grande Chine dans les flux entrants s'élève à presque 11 % sur la période 1996-2000. Selon la CNUCED (2001), en vue de l'adhésion de la Chine à l'OMC, les multinationales qui prévoient d'investir en Chine Populaire ont récemment « parqué » des capitaux à Hong Kong. Mais, pour des raisons qui seront précisées ultérieurement, il est vraisemblable que les IDE réalisés en Chine soient un peu surestimés.

Les parts d'IDE précédemment mises en évidence reflètent en partie la taille économique du pays investisseur ou investi. En effet, de par ses ressources financières et technologiques, un grand pays est plus à même de réaliser un montant important d'investissements sortants qu'un petit pays. De plus, puisque la taille du marché du pays d'accueil constitue un déterminant important des IDE entrants, plus un pays est grand, plus — toutes choses égales par ailleurs — il recevra un montant élevé d'IDE. Les montants d'IDE sortants (respectivement entrants) corrigés par la taille du pays investisseur (investi) sont alors plus à même de révéler la capacité des pays à investir à l'étranger (à attirer les ID de l'étranger).

Le tableau A3 présente les stocks d'actifs détenus à l'étranger en proportion du PIB du pays investisseur et, symétriquement, les stocks d'actifs détenus par l'étranger en proportion du PIB du pays investi. Tenir compte de la taille économique des pays (du PIB) atténue la différence entre pays développés et pays en développement : d'une part, en 1999, les stocks d'actifs détenus à l'étranger par les pays développés représentaient 19 % de leur PIB contre 10 % pour les pays en développement ; d'autre part, tandis que les stocks d'actifs détenus par l'étranger dans les pays développés représentaient 14,5 % de leur PIB, cette part atteignait 28 % pour les pays en développement. Le poids des investissements étrangers dans l'économie locale est donc beaucoup plus important pour les pays en développement que pour les pays développés, bien que les pays en développement reçoivent — relativement aux pays développés — des montants d'investissements étrangers beaucoup plus modestes. De même, dès lors que l'on raisonne en termes relatifs (*i.e.* en proportion du PIB), il apparaît que les pays en développement réalisent des investissements non négligeables à l'étranger. Notamment, la croissance des ID réalisés à l'étranger par les pays en développement, corrigée de l'effet taille, mérite d'être soulignée : les stocks d'actifs détenus à l'étranger par les pays en développement représentaient 1,9 % de leur PIB en 1985 ; aujourd'hui (en 1999), ils en représentent plus de 10 %. Un nombre croissant d'entreprises originaires de pays en développement sont en effet devenues des multinationales ; certaines représentent dorénavant un poids non négligeable en termes d'actifs, de production et d'emploi (CNUCED, 2001, et section suivante).

Notons qu'à l'intérieur même des sous-groupes, il existe des différences importantes en matière d'IDE. À titre d'exemple, la part de stocks d'actifs détenus par l'étranger en proportion du PIB a évolué de façon très contrastée en Irlande et en Grèce. En 1999, cette part atteint plus de 50 % pour l'Irlande contre 18 % pour la Grèce, alors qu'en 1985, elle était de 25 % pour les deux pays (tableau A3). De même, en matière d'ID réalisés à l'étranger, les pays ont des comportements très différents, qu'ils soient développés ou en développement. Par exemple, parmi les pays en développement, ce sont clairement les pays du Sud-Est asiatique qui investissent le plus à l'étranger en proportion de leur PIB.

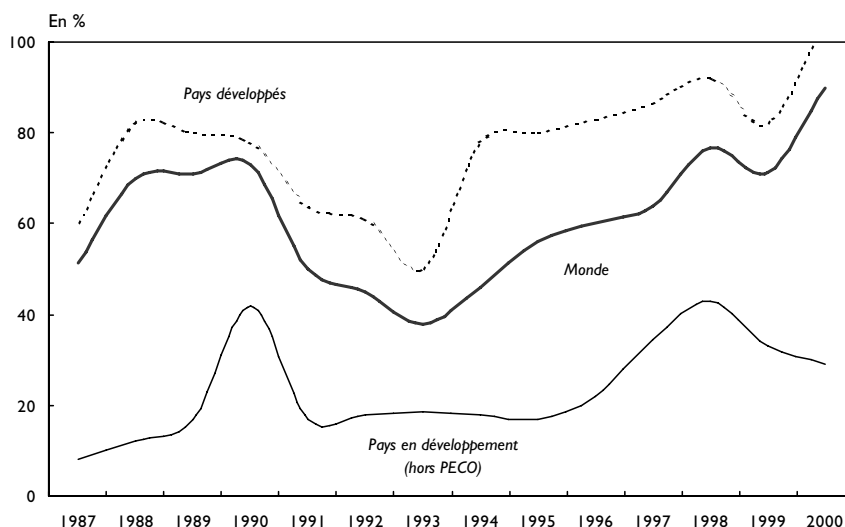
Les fusions-acquisitions, moteur essentiel des IDE

Des deux modes d'implantation à l'étranger, les FA ont constitué la modalité privilégiée par les entreprises, tout particulièrement dans les pays développés (graphique 2)⁷. À partir de 1995, mais ce fut aussi le cas à la fin des années 1980, les ventes d'entreprises localisées dans les pays développés à des entités étrangères ont représenté plus de 80 % des ID entrants dans ces pays. La fin des années 1990 se distingue toutefois de la fin des années 1980 par la réalisation de méga-opérations, c'est-à-dire des opérations de FA de plus d'un milliard de dollars. Citons la plus grosse opération de FA internationale jamais réalisée, l'absorption de Mannesmann (Allemagne) par VodafoneAirTouch (Royaume-Uni) au cours de l'année 2000, pour un montant de 200 milliards de dollars. En 1999, les méga-opérations, au nombre de 109, ont atteint plus de 60 % de la valeur cumulée des opérations internationales de FA.

Dans les pays en développement, si les IDE réalisés continuent d'être dominés par les investissements en installations nouvelles, les acquisitions sont toutefois en augmentation. En 1987, les ventes d'entreprises localisées dans les pays en développement à des entités étrangères représentaient 10 % des ID entrants dans ces pays (hors PECO). À la fin des années 1990, elles en représentent plus de 30 %. Dans ces pays, les privatisations et dérégulations de certains secteurs d'activité expliquent une bonne part de ce *boom*. Dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO), la part des ventes d'entreprises à des entités étrangères dans les IDE entrants est très fluctuante : elle est étroitement liée au *timing* des privatisations. À titre d'exemple, au cours des années 1996-1998, cette part a été de 25 à 30 % ; en 2000, elle a atteint 65 %.

7. Notons que les données d'IDE et FA ne sont pas directement comparables. Par exemple, les données publiées sur les FA transnationales sont fondées sur l'annonce de l'opération, tandis que les transactions financières afférentes, les règlements effectivement réalisés — et donc figurant dans les statistiques d'IDE —, peuvent être étalés dans le temps. Voir notamment DREE (2001a) sur ce point. Toutefois, la contribution des FA transnationales aux IDE des pays développés est, elle, indéniable.

2. Valeur des fusions-acquisitions internationales en pourcentage des entrées d'IDE*



*Ventes effectuées dans le cadre de fusions-acquisitions internationales en pourcentage des entrées d'IDE.
Source : CNUCED (2000, 2001).

Le tableau A4 fournit la valeur des ventes et achats d'entreprises au niveau international, autrement dit la valeur des opérations de FA internationales. La valeur de ces opérations est passée de 150 milliards de dollars en 1990 à 187 milliards en 1995, pour atteindre 1 150 milliards en 2000. Sur les six dernières années, la valeur des FA internationales a ainsi été multipliée par plus de 6. L'augmentation du nombre des FA internationales est tout aussi notable : entre 1980 et 1999, le nombre de FA internationales a crû en moyenne de 10 % par an. Pendant la seule année 1999, plus de 6 400 opérations de FA ont été réalisées (CNUCED, 2000). En conformité avec les statistiques d'IDE, les pays développés comptent pour une part substantielle de ces opérations, tant en termes d'achats que de ventes. En particulier, les pays de l'UE ont réalisé les 3/5 de leurs achats d'entreprises dans les pays développés en 1998 et 1999 (CNUCED, 2001), tandis que les entreprises américaines ont fait l'objet d'un nombre important d'acquisitions (tableau A4)⁸.

Aujourd'hui, environ 90 % des 100 premières multinationales dans le monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, ont leur siège dans un pays de la Triade (États-Unis, UE et Japon)⁹. Plus de la moitié d'entre elles appartiennent aux secteurs du matériel électronique et électrique,

8. Pour une description des opérations de FA impliquant des entreprises de l'UE, on consultera par exemple Fitoussi (ed., 2002), *Economie européenne* (2000) ou *Sociétal* (2000).

9. Il s'agit des multinationales non financières.

de l'automobile et du pétrole (prospection et distribution). Elles jouent un rôle important dans la production internationale : en 1999, elles représentaient respectivement 12 %, 16 % et 15 % des actifs, du chiffre d'affaires et des effectifs à l'étranger de l'ensemble des multinationales (CNUCED, 2001). Pour l'année 2000, la CNUCED (2001) dénombre 63 000 multinationales, qui opèrent dans le monde par le biais de 820 000 filiales. En 1995, les données correspondantes étaient de 39 000 sociétés-mères et de 279 000 filiales. Sur la période 1995-2000, le nombre de sociétés-mères a été multiplié par 1,6 et celui des filiales à l'étranger par presque 3.

Les achats d'entreprises étrangères par des entités originaires de pays en développement ont également augmenté sur les cinq dernières années (tableau A4). En 1999, pour la première fois, trois sociétés de pays en développement figurent parmi les 100 principales multinationales dans le monde¹⁰. Les 50 premières multinationales de pays en développement (hors PECO) sont originaires de 13 nouveaux pays industriels d'Asie et d'Amérique latine ainsi que de l'Afrique du Sud. Elles sont concentrées dans les secteurs du bâtiment et des travaux publics, dans les industries de denrées alimentaires et boissons. Un grand nombre de ces multinationales sont originaires de pays qui étaient anciennement des pays d'accueil des investisseurs étrangers et elles opèrent plutôt dans leur région d'origine.

Il apparaît ainsi que l'internationalisation croissante des activités productives concerne non seulement les pays développés, mais aussi les pays en développement. L'indice de transnationalité calculé par la CNUCED a augmenté pour les 50 premières multinationales originaires de pays en développement, passant de 37 % en 1998 à 39 % en 1999, tandis que celui des 100 premières multinationales dans le monde est resté stable, à 53 %. En outre, pour les 25 premières multinationales originaires des PECO, l'indice est passé de 26 % en 1998 à 32 % en 1999 (CNUCED, 2001)¹¹.

Parallèlement à cet essor des FA internationales, on a assisté à une augmentation tout aussi soutenue des opérations de FA nationales. Selon la CNUCED (2000), depuis 1990, les FA internationales — tant en nombre qu'en valeur — représentent annuellement environ 25 % du total des opérations de FA (nationales et internationales).

10. Ces trois sociétés sont Hutchinson Whampoa, Petroleos de Venezuela et Cemex. Leur siège social est respectivement implanté à Hong Kong (Chine), au Venezuela et au Mexique. Parmi les 100 premières multinationales au niveau mondial, elles sont respectivement classées 48, 84 et 100^e. Leurs actifs totaux (sur le territoire et à l'étranger) représentent respectivement 12 %, 11,5 % et 3 % des actifs totaux de la première multinationale dans le monde (*i.e.* General Electric dont le siège est aux États-Unis).

11. L'indice de transnationalité est la moyenne de trois rapports : le rapport entre les actifs à l'étranger et le total des actifs, le rapport entre le chiffre d'affaires à l'étranger et le chiffre d'affaires total, et le rapport entre les effectifs à l'étranger et l'effectif total.

La réalisation massive d'opérations de FA, soutenue sur plusieurs années, n'est pas non plus un phénomène récent. Depuis le début de l'industrialisation, on distingue en effet cinq vagues de FA : la 1^{er} durant les années 1890, une autre dans les années 1920, la 3^e durant les années 1960, la 4^e du milieu jusqu'à la fin des années 1980. La 5^e vague a débuté en 1995. On peut penser qu'elle est en partie en voie d'achèvement ou, dans tous les cas, que les montants records de 1999 et 2000 ne seront plus atteints dans le proche avenir (DREE, 2000a ; CNUCED, 2001). Notons que le phénomène de FA internationales, lui, n'a véritablement émergé que lors des 4^e et 5^e vagues.

Fondements des fusions-acquisitions

La vague spectaculaire de FA de ces dernières années a suscité un grand nombre de travaux sur ses facteurs explicatifs. De ces travaux, il ressort que la vague récente de FA — tout comme les précédentes — répond à des motifs fondamentaux (qui existent de façon continue au sein de chaque entreprise), mais dont l'importance devient exacerbée lorsque l'environnement se libéralise et connaît des mutations technologiques profondes¹². Ces motifs fondamentaux sont pour l'entreprise (ou ses détenteurs) :

- la conquête de nouveaux marchés ou l'accroissement des parts de marché existantes, jusqu'à l'obtention d'une position dominante sur le marché ;

- l'accès aux actifs et ressources d'autres entreprises, notamment ceux de nature intangible (brevets sur les technologies et produits, savoir-faire spécifique, marques etc.) ;

- la réalisation de gains de productivité liés aux synergies ;

- l'augmentation de la taille ;

- la diversification des risques ;

- les motivations financières ;

- les motivations personnelles (volonté de puissance du *manager*).

Ces motifs fondamentaux ont pris une importance d'autant plus grande pour les entreprises que l'environnement dans lequel elles opéraient connaissait des modifications profondes, parmi lesquelles on distingue :

- les modifications réglementaires (libéralisation progressive des régimes réglementant les IDE et libéralisation des échanges commerciaux de biens et services) ;

- les modifications technologiques (innovations, progrès technique).

¹². Sur ce thème, le lecteur pourra aussi consulter l'article de Ayadi et alii (2002) dans le présent numéro (application au domaine bancaire).

La vague récente de FA peut s'analyser comme le résultat des interactions dynamiques entre l'ensemble de ces facteurs, le tout dans un contexte économique et boursier très favorable (CNUCED, 2001). Plus précisément, il apparaît que les modifications de l'environnement réglementaire et technologique ont eu pour effet de modifier la dimension spatiale de la concurrence, mais aussi les formes mêmes de la concurrence. D'une part, le marché de référence pour l'entreprise est devenu le marché mondial. « La course à la grande dimension est à l'échelle du marché sur lequel les firmes opèrent ou doivent opérer » (Thuillier et alii, 2000). Une opération de FA transnationale est alors le moyen le plus rapide d'atteindre la taille critique pour réaliser des activités internationales et pour faire face à la concurrence. D'autre part, et relié au point précédent, la concurrence se faisant de plus en plus sur des produits à fort contenu technologique, l'entreprise doit mobiliser des ressources importantes, notamment en R&D, pour lesquelles la grande taille est nécessaire en raison des économies d'échelle qui y sont associées. Finalement, au-delà de leurs effets sur les formes de la concurrence, les innovations technologiques se sont traduites par une diminution des coûts de transactions internationaux — entendus au sens large — puisque couvrant aussi bien les coûts de transport purs (e.g. avions), les coûts d'assurance de l'échange international, les coûts de communications et d'informations internationales (e.g. développement de l'Internet). D'aucuns avancent que sans cette diminution des coûts de transactions internationaux, jamais IDE et FA internationales n'auraient connu cet essor¹³. Deardoff (2001) insiste notamment sur le rôle crucial joué par les services en la matière : la diminution du coût des services internationaux (transport par avion, finance & assurance des échanges internationaux) est en grande partie due à leur libéralisation.

Dans cet environnement de modifications technologiques et réglementaires profondes, les stratégies de FA ont été avant tout offensives : il s'agit d'atteindre la dimension critique, en l'occurrence celle qui assure les moyens d'une politique de R&D, qui permet de supporter les investissements irrécupérables accompagnant inévitablement les formes modernes de la concurrence. Une opération de croissance externe (acquisition d'unités de production) offre en outre un « raccourci de croissance » relativement à une opération de croissance interne (création d'unités ou développement d'unités existantes). Elle permet d'acquérir très rapidement un portefeuille d'actifs corporels et incorporels liés au site d'implantation (e.g. réseau de distribution). Ces actifs sont une source essentielle de compétitivité dans une économie en voie de mondialisation (CNUCED, 2000). Les stratégies de FA ont aussi été défensives : il s'agit d'acquérir ou de fusionner afin de ne pas être acquis. Les FA participent donc de la recherche d'un nouvel équilibre

¹³. La diminution des coûts de transactions internationaux est au centre de la prochaine section.

dans un environnement en mutation, certaines répondant à des comportements d'imitation et de réaction, au risque parfois d'une perte d'efficacité de la nouvelle entité créée (Thuillier et *alii*, 2000 ; CNUCED, 2000 & 2001) ¹⁴.

L'ensemble de ces FA a été réalisé dans un contexte économique et boursier très favorable. Longtemps, un certain nombre de restructurations d'entreprises avaient été différées. Dans la seconde moitié de la décennie 1990, l'amélioration de la conjoncture économique a permis de réaliser ces restructurations, sans trop entacher l'image de marque de l'entreprise et tout en satisfaisant l'actionnaire. Enfin, la hausse des cours boursiers a exercé un effet de levier important. Puisque les opérations de FA concernent en grande partie des entreprises cotées en Bourse, la hausse des cours conduit mécaniquement à gonfler la valeur unitaire des opérations ¹⁵. Comme le note de Perthuis (2000), on pourrait penser que tout « comme sur le marché de biens et services, la demande présente une élasticité-prix négative, et donc baisse lorsque les prix montent. Or, c'est l'inverse qui se produit, notamment en raison de la montée très rapide des opérations totalement financées par échanges de titres : l'inflation boursière accroît le pouvoir d'achat des acquéreurs potentiels ». En 1995, deux opérations de FA sur trois étaient entièrement financées en numéraire et seulement 10 % par échanges de titres. En 1998, moins de 40 % des opérations ont été financées en numéraire et près d'une sur deux par de simples échanges de titres. De Perthuis (2000) montre aussi que si la valeur des opérations de FA est corrigée de l'inflation boursière (déflatée par l'indice des cours boursiers), le montant réel des opérations mettant en jeu des entreprises européennes (au moins une, en tant que cible ou acquéreur) a été multiplié seulement par deux entre 1994 et 1998 (contre une multiplication par cinq sans correction). La valeur des opérations de FA, corrigée de l'inflation boursière, apparaît alors bien corrélée au cycle économique de la production manufacturière de l'Union européenne (de Perthuis, 2000, graphique p.62).

14. L'évaluation de « l'efficacité » des opérations de FA est un exercice particulièrement difficile. Notamment, quelle(s) mesure(s) utiliser ? L'évolution du cours boursier ? Celle des bénéfices, de la productivité etc. ? Juger de l'efficacité d'une opération est d'autant plus ardu que les synergies escomptées peuvent ne pas se manifester immédiatement. Des études empiriques et des rapports de consultants concluent en l'échec de certaines opérations (acquisitions surpayées dans un contexte d'euphorie boursière, grevant fortement le potentiel futur de la nouvelle entité ; impossibilité de fusionner des équipes dont les cultures sont différentes etc.).

15. Toutes les entreprises ne sont pas cotées en Bourse. Cependant, puisque leur valorisation se fait en général relativement à des entreprises cotées en Bourse opérant dans le même secteur d'activité, la hausse des cours boursiers conduit à une hausse de la valeur unitaire de toutes les opérations de FA.

Les stratégies des entreprises implantées à l'étranger

Les modifications de l'environnement réglementaire et technologique ont offert aux entreprises de nouvelles options pour réorganiser la production. Au-delà de la possibilité pour les entreprises de produire en dehors des frontières, ces facteurs ont affecté l'organisation même des multinationales. Par exemple, Fontagné (1999) parle d'une « production internationale (qui) est, dans une large mesure, en passe de s'internaliser dans le cadre des entreprises multinationales ».

Cette partie sur le mode d'organisation de la production des entreprises multinationales se veut une revue empirique et théorique de la question. Pour des raisons essentiellement de contraintes statistiques, nous utilisons dans un premier temps les données du BEA (*Bureau of Economic Analysis*) portant sur les opérations des « entreprises sous contrôle américain implantées à l'étranger ». Puis l'analyse sera étendue, autant que possible, à l'étude du comportement d'autres multinationales, en l'occurrence celles sous le contrôle d'investisseurs asiatiques et européens¹⁶.

Les opérations des multinationales américaines

Produit, emploi et dépenses de capital

Le poids des multinationales américaines (sociétés-mères dont le siège social est aux États-Unis et leurs filiales implantées à l'étranger) est important à l'aune d'un certain nombre de variables économiques clés¹⁷. Par exemple, en 1998, le produit brut total (i.e. la valeur ajoutée

16. Au niveau européen, il n'existe pas de base de données unifiée sur les opérations réalisées par les multinationales à l'étranger. Seul l'IUI (*Institute of Industrial Economics*) de Stockholm fournit des informations détaillées sur les multinationales suédoises.

Le JETRO (*Japan External Trade Organization*) fournit une base de données sur les filiales japonaises implantées à l'étranger. Nous avons choisi de nous intéresser plus spécifiquement aux multinationales américaines car elles sont plus implantées à l'étranger que ne le sont les multinationales japonaises ou suédoises (cf. tableaux A1 et A4). Il apparaît toutefois qu'il existe *a priori* de fortes similitudes dans les stratégies des multinationales, quelle que soit leur nationalité ou résidence.

17. Les filiales dont il est question ici sont des filiales contrôlées *majoritairement* (à plus de 50 %). Dans les faits, les filiales contrôlées *minoritairement* par une société-mère américaine ne représentent qu'une part relativement modeste de toutes les filiales sous contrôle américain implantées à l'étranger. Dans certains cas, les sociétés-mères américaines peuvent être elles-mêmes contrôlées par un groupe étranger. Mais cette proportion est également modeste : 9 % des sociétés-mères américaines étaient sous contrôle étranger en 1998. La dernière année disponible pour la plupart des variables est 1998.

totale) des multinationales américaines représentait 32 % du produit brut (privé) américain et 7,5 % du PIB mondial. Si plus de 75 % du produit brut total des multinationales américaines continue d'être engendré sur le territoire des États-Unis, la part du produit imputable à leurs filiales implantées à l'étranger croît au cours du temps : en 1982, elles représentaient 21,9 % du produit total des multinationales américaines ; en 1998, elles en représentaient 24,1 %. Le poids croissant des filiales est également notable en termes de dépenses de capital et d'emploi. En 1998, 22,9 % des dépenses de capital des multinationales américaines ont été le fait de leurs filiales, contre 19,2 % en 1982. De même, l'emploi dans les filiales représentait 21,2 % de l'emploi total des multinationales américaines en 1982 et 25,6 % en 1998, ce qui correspond à 6,9 millions d'emplois (contre 5 millions en 1982)¹⁸. En outre, sur les années récentes, la croissance des emplois a été bien plus soutenue dans les filiales à l'étranger que dans les sociétés-mères américaines : de 1995 à 1998, la croissance de l'emploi dans les filiales a été de 16,5 %, contre 8 % dans les sociétés-mères.

Les principaux pays et zones d'implantation des filiales

La présence des filiales à l'étranger est concentrée dans un petit nombre de pays. En 1998, les 16 premiers pays d'implantation¹⁹ qui comptent pour 65 % du PIB mondial hors États-Unis, concentraient à eux seuls :

- 82 % des actifs détenus à l'étranger par les États-Unis,
- 84 % des ventes de biens réalisées par les filiales sous contrôle américain,
- 72 % de l'emploi dans ces filiales.

L'implantation des filiales à l'étranger a, dans certains cas, peu de choses à voir avec le poids économique du pays dans le PIB mondial. Par exemple, Singapour compte pour 4,3 % des ventes de biens des filiales sous contrôle américain, alors que son poids dans le PIB mondial (hors États-Unis) est de 0,4 %. Par opposition, le Japon, qui représente 18,7 % du PIB mondial (hors États-Unis), compte seulement pour 4,7 % du total des ventes. Les pays de l'UE constituent la zone d'implantation privilégiée des multinationales américaines avec 48,3 % des ventes, 55,7 % des actifs et 41,1 % des emplois des filiales sous contrôle américain à l'étranger (tableau A5).

18. Si on prend aussi en compte les filiales sous contrôle minoritaire, l'emploi est passé de 6,6 millions en 1982 à 8,4 millions en 1998.

19. La liste des 16 premiers pays d'implantation, en termes d'actifs, est donnée dans le tableau A6.

Le poids des multinationales américaines dans les échanges commerciaux

Le poids des multinationales américaines dans les échanges commerciaux américains est très important. Les exportations de biens des sociétés-mères américaines représentent plus des 2/3 des exportations de biens américaines et leurs importations, environ 40 % des importations de biens américaines. Une partie importante (et croissante) de ces échanges commerciaux est, en outre, de type intra-firme, c'est-à-dire consiste en échanges entre les sociétés-mères et leurs filiales. En 1998, 42 % des exportations de biens des sociétés-mères américaines étaient destinées à leur filiales (contre 37 % en 1989), et 50 % des importations de biens des sociétés américaines provenaient de leurs filiales (contre 38 % en 1989). Pour les secteurs de services, l'importance des échanges intra-firmes est toutefois bien moindre, compte tenu de l'importance du facteur « proximité » dans la délivrance du service (BEA, 2000).

L'importance des échanges intra-firmes et leur croissance au cours du temps — qui n'est pas seulement le fait des multinationales américaines — a des implications importantes. Elle modifie notre compréhension des interdépendances entre pays, du mode d'organisation de la production des entreprises qui, s'il devient plus mondial, devient aussi beaucoup plus complexe. La production des entreprises multinationales se fait de plus en plus sur le mode de la fragmentation ou de l'intégration verticale²⁰ : les activités productives sont réparties sur un réseau international de sites, chaque site étant spécialisé dans la production d'un ou quelques biens intermédiaires, lesquels constituent des inputs pour d'autres sites, ce qui génère des échanges intra-firmes. Aujourd'hui, une grande partie de l'échange international consiste en l'échange de biens intermédiaires, et le bien final vendu aux consommateurs dans un pays donné est souvent issu d'un assemblage de composants fabriqués dans différents pays (Hummels et alii, 1998).

Les données relatives aux filiales sous contrôle américain permettent de mettre en évidence cette hypothèse de production internationale fragmentée : tous pays d'implantation confondus, les filiales sous contrôle américain revendent 10,7 % de leur production à leur société-mère (tableau A5)²¹. De grandes différences émergent cependant selon le niveau de développement des pays dans lesquelles les filiales sont implantées et/ou la proximité géographique des États-Unis : environ 43 % des ventes des filiales implantées au Mexique sont des exportations vers les sociétés-mères américaines ; pour les filiales au Canada, la part

20. Dans la littérature, plusieurs termes ou expressions sont utilisés pour décrire cette organisation de la production : intégration verticale, fragmentation, segmentation, outsourcing. Voir Hummels et alii (1998) sur ce point.

21. Les données du tableau A5 constituent une réactualisation des données de Shatz et alii (2000).

est de 32 %²². Par opposition, moins de 4 % des ventes des filiales implantées en UE (moins de 3 % de celles implantées au Japon) sont des exportations vers les sociétés-mères des États-Unis. L'activité internationale dans les pays à revenu élevé (Union européenne, Japon) est donc principalement de type horizontal, c'est-à-dire que la production est avant tout vendue sur le marché du pays (ou de la zone) d'accueil. Par opposition, dans les pays en développement (Mexique, Grande Chine), une forte proportion de l'activité est verticale, c'est-à-dire consiste en la fabrication de composants d'étapes intermédiaires du processus de production. L'implantation à l'étranger des multinationales américaines révèle donc deux stratégies distinctes. Dans le premier cas, il s'agit de « produire pour vendre sur place », tandis que dans le second cas, il s'agit de « produire pour (ré)-importer ». Ces différences de stratégies apparaissent aussi clairement lorsque l'on compare les ratios « ventes totales des filiales sur exportations américaines totales » (et plus seulement les exportations des sociétés-mères américaines). Le ratio est de 5,7 pour les pays de l'UE, de 1,3 pour le Canada et seulement de 0,8 pour le Mexique. Plus généralement, le ratio est de 4 pour les pays développés, contre 1,6 pour les pays en développement (tableau A5)²³.

Fragmentation internationale de la production : une synthèse théorique et empirique

Le renouveau de la théorie des avantages comparatifs

La fragmentation internationale de la production se traduit par la renaissance de la théorie des échanges fondés sur l'avantage comparatif, avec toutefois quelques nuances. Les activités productives d'une entreprise multinationale sont réparties sur un réseau international de sites de production selon leurs avantages comparatifs dans les différentes phases du processus productif. Les phases de production

22. La section suivante fera clairement apparaître l'importance du « niveau de développement » du pays d'accueil et de la « proximité géographique » entre pays investisseur et investi. Il est cependant clair qu'au moins deux d'autres facteurs peuvent expliquer la fragmentation de la production réalisée au Canada et au Mexique par les multinationales américaines.

23. Notons que, dans certains cas, la distinction ID horizontal/vertical n'est pas aussi clairement tranchée (cf. les développements qui vont suivre concernant l'Irlande). Hanson et alii (2001) vont, par exemple, distinguer une autre stratégie, celle de « plate-forme d'exportation » : dans ce cas, les biens produits par les filiales sont exportés vers les marchés tiers plutôt que d'être vendus dans le pays d'accueil ou dans le pays d'origine de l'investisseur. Cette distinction supplémentaire se justifie avant tout au niveau empirique, lorsqu'il s'agit d'étudier les déterminants des IDE, et moins au niveau théorique.

intensives en travail sont réalisées dans les pays où le coût du travail est peu élevé, tandis que les phases intensives en capital, les phases de R&D et de distribution du produit final (dites phases fondamentales dans la littérature théorique) sont réalisées dans le pays d'origine de la multinationale. Selon la théorie de la fragmentation, les investissements directs à l'étranger et les échanges commerciaux qui leur sont associés sont mutuellement avantageux : un pays abondant en travail qui n'est pas compétitif dans la production d'un bien entier peut toutefois être capable de produire certains segments intensifs en travail. De même, un pays relativement abondant en capital qui a perdu son avantage comparatif dans un bien intensif en travail peut retrouver son avantage comparatif dans les étapes plus fondamentales de la production du bien. La part de production qui fera l'objet d'une fragmentation internationale sera fonction décroissante des coûts de transactions internationaux. Dans la littérature théorique, ceux-ci incluent les coûts d'installation et de coordination des différents sites de production, ainsi que les coûts d'acheminement des biens intermédiaires entre les différents sites et ceux du bien final vers le consommateur (coûts de transport purs et d'assurance, tarifs douaniers). Finalement, dans sa formulation la plus élémentaire, la théorie postule que la délocalisation d'étapes du processus productif résulte d'un arbitrage entre des coûts salariaux plus faibles et des coûts de transactions internationaux plus élevés²⁴. Soulignons à nouveau que les développements théoriques de Deardoff (2001) accordent une importance toute particulière aux secteurs de services comme facteurs servant la fragmentation internationale de la production, puisque jouant à la fois sur les coûts d'acheminement (avions, assurance) et sur les coûts de coordination des différents sites.

Davantage d'informations sur les stratégies des multinationales américaines

À cette étape, il est tentant d'analyser plus précisément à quel point les stratégies des multinationales américaines correspondent aux développements théoriques précédents. Dans cette optique, compte tenu des données statistiques disponibles, nous avons calculé trois indicateurs : (i) la part des dépenses de R&D dans le produit brut des unités (sociétés-mères *versus* filiales) selon le pays d'exercice de leurs

24. Cette littérature théorique, dont la structure de base est essentiellement un modèle à la Heckscher-Ohlin, comprend, par exemple, les travaux de Feenstra et Hanson (1996), de Markusen et Venables (2000), Amiti (2001), Jones et Kierkowski (2001). Certains travaux, notamment les plus récents, intègrent aussi des éléments de concurrence monopolistique, des effets d'agglomération pour expliquer où, comment et à quel degré va s'opérer la production internationale fragmentée.

activités productives (États-Unis versus autres pays), (ii) le salaire moyen perçu dans ces unités, et (iii) la productivité moyenne des employés ²⁵.

Au regard du tableau A6, il apparaît que la part des dépenses de R&D dans le produit brut est effectivement la plus élevée pour les sociétés-mères américaines (6,9 % en moyenne sur 1997-1998), puis dans les filiales implantées dans les pays développés comme le Japon, l'Union européenne et le Canada (respectivement 4,2 %, 3,6 % et 3,2 %). Par opposition, la part de R&D réalisée par les filiales implantées à Singapour, Hong Kong et au Mexique (en proportion de leur produit brut) est bien plus faible (entre 0,8 et 1,2 % sur la période 1997-1998). En outre, les salaires moyens perçus par les employés dans les filiales de ces pays (évalués relativement à ceux perçus dans les sociétés-mères américaines) sont plus faibles, tandis que ceux perçus dans les filiales implantées au Japon et dans l'UE, sont plus élevés. Enfin, on remarque qu'il existe une forte corrélation entre salaire et productivité moyenne du travail (seule l'Irlande fait figure d'exception, cf. encadré I). Par exemple, si le salaire perçu par un employé mexicain dans une filiale sous contrôle américain vaut 1/5 de celui perçu par un employé américain dans une société-mère, sa productivité vaut aussi 1/4 de celle d'un employé américain.

I. Échanges intra-firmes et problèmes afférents

Les échanges intra-firmes posent des problèmes d'ordre fiscal, qui ont des répercussions d'ordre statistique non négligeables.

Puisqu'il existe des différences de taxation entre les pays, une entreprise multinationale peut être incitée à manipuler le *prix de transfert* des biens entre ses différentes unités afin de maximiser son profit. Dès lors, la valeur des échanges entre filiales et sociétés-mères — plus généralement la *valeur* de leurs opérations — incorpore la manipulation des prix de transfert. Toute comparaison internationale de leurs opérations est alors biaisée.

L'OCDE publie une convention visant à régir la facturation des échanges intra-firmes, convention qui recommande l'usage du principe de « pleine concurrence ». Cependant, dans la pratique, l'application de ce principe est difficile à faire respecter. Le principe de « pleine concurrence » exige que le prix des échanges entre les différentes unités d'une multinationale soit le même que celui appliqué (ou qui s'appliquerait) à des échanges similaires entre des parties non liées. Le problème d'application de ce principe est dû essentiellement au fait que pour beaucoup d'échanges intra-firmes, il n'existe pas de marché comparable pour vérifier si le prix de transfert fait l'objet ou non d'une manipulation de l'entreprise multinationale. Comme le notent Bartelsman et Beetsma (2000), l'inexistence d'un marché comparable est particulièrement claire pour les biens

25. Les indicateurs (i) et (iii) doivent être considérés avec prudence, en raison de l'arbitrage fiscal auquel se livrent les multinationales. Voir encadré I sur ce point.

intermédiaires « intangibles » (e.g. ceux de la propriété intellectuelle), développés par une unité de la multinationale et utilisés par les unités localisées dans d'autres pays.

Un certain nombre d'études empiriques démontrent l'existence — dans le principe — d'une manipulation des prix de transfert en vue de maximiser le profit des multinationales. Par exemple, Grubert (1998) met en évidence une relation négative entre le revenu comptable reporté par une filiale et le taux de taxe (statutaire) sur le bénéfice des sociétés dans le pays d'accueil. Les résultats de l'étude économétrique de Bartelsman et Beetsma (2000) vont dans le même sens : une augmentation du taux de taxe sur le bénéfice des sociétés dans un pays (de l'OCDE) se traduit par une augmentation des profits comptables reportés dans les autres pays (de l'OCDE). Cet effet est le plus élevé dans les secteurs reliés à la chimie (e.g. produits pharmaceutiques). Bartelsman et Beetsma (2000) expliquent que dans ces secteurs où la R&D est particulièrement importante, les biens intermédiaires intangibles échangés entre les unités le sont aussi ; les multinationales opérant dans ces secteurs peuvent donc manipuler plus facilement les prix de transfert. Plus généralement, les différences de taux de taxes entre les pays vont se traduire dans les statistiques par des reports de valeur de ventes, de produit brut etc. qui ne sont pas forcément liées à l'activité réelle des différentes unités. Les comparaisons internationales de productivité sont donc difficiles : dans un pays où les taux de taxes sont faibles, la valeur des ventes risque d'être surévaluée, tandis que celle des biens intermédiaires risque d'être sous-évaluée (Bartelsman et Beetsma, 2000). Du fait de cette manipulation de la valeur des revenus et dépenses, la productivité mesurée des pays qui ont des taux de taxes peu élevés tend à être surestimée. Barrell et Velde (1999) notent qu'à partir des années 1980, et encore plus dans les années 1990, les multinationales ont reporté en Irlande des profits élevés pour des raisons fiscales. « Les exportations de biens intermédiaires (et, dans une moindre mesure, de biens finals) provenant d'Irlande sont facturées à un prix élevé, de façon à ce que les profits soient localisés en Irlande. Les profits sont alors envoyés aux sociétés-mères à l'étranger et cela est reflété dans la différence entre le Produit intérieur brut (PIB) et le Produit national brut (PNB), ce dernier excluant les profits, dividendes et intérêts payés à l'étranger » (Barrell et Velde, 1999). En 1980, en Irlande, le PIB était supérieur de 4 % au PNB. Pour 2000, le chiffre correspondant est de 14 %. Clausing (1998) aboutit à une même conclusion : « les États-Unis équilibrent moins leurs échanges intra-firmes avec les pays à faible taxation ». À titre illustratif, les données du BEA montrent qu'en 1998, le ratio « exportations des filiales vers les sociétés-mères américaines / importations des filiales en provenance des sociétés-mères américaines » était de presque 3 pour l'Irlande contre 0,6 pour les pays de l'UE dans leur ensemble. Certes, ce ratio peut différer de 1 pour de multiples raisons (exportations vers des pays tiers, incorporation de valeur ajoutée dans les exportations des filiales vers les sociétés-mères etc.). Le lecteur pourra consulter Clausing (1998) pour une étude des déterminants du ratio « exportations des filiales vers les sociétés-mères américaines/importations des filiales en provenance des sociétés-mères américaines » ou de ce que Clausing appelle « l'équilibre des échanges intra-firmes ».

Ces quelques indicateurs confirment donc les principaux enseignements de la théorie de la fragmentation : les comportements des sociétés-mères américaines et de leurs filiales à l'étranger diffèrent d'autant moins que les filiales sont implantées dans des pays d'un niveau de développement proche de celui des États-Unis. Ceci est en accord avec les comportements escomptés, selon que l'entreprise multinationale réalise un investissement de type horizontal ou vertical. Lorsque les multinationales américaines vont s'implanter dans les pays développés (investissement horizontal), elles « reproduisent » à l'étranger leurs opérations domestiques. Dès que les différences de niveaux de développement sont importantes, les stratégies des multinationales américaines répondent à un investissement de type vertical, pour lequel la dotation en facteur travail et/ou la proximité géographique deviennent importantes dans le choix du pays d'implantation. À ce titre, le Mexique constitue l'exemple-type de pays proche géographiquement des États-Unis où sont réalisées des phases intensives en travail. Les données sur le Canada sont particulièrement intéressantes. Si le Canada est plus développé que, disons Hong Kong ou Singapour, ce sont également des phases du processus de production intensives en travail qui sont réalisées au Canada : les salaires moyens et la productivité moyenne des employés canadiens sont en effet relativement faibles (tableau A6). Cependant, parce que proche géographiquement des États-Unis, une plus grande part des investissements américains (et d'opérations subséquentes de production, d'échanges intra-firmes etc.) est réalisée au Canada par opposition — disons — à Hong Kong ou Singapour (tableau A5).

En ce qui concerne le Canada et le Mexique, deux points doivent être soulignés. D'une part, ces deux pays participent, avec les États-Unis, à l'ALENA (association de libre échange nord-américain), accord consistant en la quasi-suppression des droits de douane et en la diminution des obstacles non tarifaires pour la majeure partie des biens et services échangés depuis 1994 (depuis 1989 pour les États-Unis et le Canada). De plus, bien avant cette date, des exemptions tarifaires sectorielles existaient (par exemple, dès 1965, pour le secteur automobile, entre les États-Unis et le Canada), qui se sont traduites très rapidement par une intégration verticale des processus productifs des secteurs concernés (Hummels et *alii*, 1998 ; Pain, 2000). D'autre part, au Mexique, le programme des *maquiladoras* (dès 1965, mais surtout à partir de 1983) a, lui aussi, largement contribué à la fragmentation de la production des multinationales américaines. Ces *maquiladoras* sont des unités de production (essentiellement des usines de montage) possédées par des entités étrangères (essentiellement américaines). Ces unités sont exemptées des droits de douane sur les importations de composants utilisés dans l'assemblage. Avant 1994, lorsqu'elles étaient dirigées vers les États-Unis, les exportations de biens résultant de l'assemblage étaient exemptées de droits de douane. Les

principaux secteurs des *maquiladoras* sont ceux des composants électriques et électroniques, de l'équipement des transports et du textile (73 % des travailleurs et 81 % de la production des *maquiladoras*; selon Hummels et *alii*, 1998). Ainsi, les exemptions tarifaires sectorielles du passé, le programme des *maquiladoras* et, plus récemment l'ALENA ont incité les multinationales américaines à réaliser des investissements de type vertical au Canada et au Mexique, puisqu'il en résulte de plus faibles coûts de transactions internationaux relativement aux autres localisations. Notons toutefois que l'implantation au Canada vise aussi en grande partie à satisfaire la demande locale (par exemple, en automobiles, comme documenté par Hummels et *alii*, 1998). Pour rappel, le ratio « ventes totales des filiales sur exportations américaines totales » est de 1,3 pour le Canada.

Les mesures reportées dans le tableau A7 constituent une autre façon d'approcher le phénomène de fragmentation internationale de la production : il s'agit de considérer la part des importations de biens intermédiaires dans les importations totales d'un pays donné²⁶. Plus précisément, les données sont reprises de Görg (2000) qui considère la part des importations de biens intermédiaires dans les importations totales de chacun des pays de l'UE, la provenance des importations étant restreinte aux seuls États-Unis. Il s'agit donc toujours d'analyser les stratégies des multinationales américaines, mais dans une zone d'implantation bien spécifique, l'Union européenne²⁷. Il apparaît qu'entre 1988 et 1994, la part de biens intermédiaires importés a augmenté dans tous les pays de l'UE (à l'exception de la Grèce et des Pays-Bas), ce qui peut s'interpréter comme l'évidence d'une fragmentation accrue de la production des multinationales américaines sur la même période. Cette fragmentation accrue a concerné principalement les pays de la périphérie de l'UE (+ 10 points de pourcentage), et, dans une bien moindre mesure, les pays du cœur (+ 0,8 point de pourcentage)²⁸. Dans

26. Les données du BEA présentées précédemment ne distinguent pas le type de biens échangés entre les sociétés-mères et les filiales. Si l'échange de biens intermédiaires « purs » (visant à être incorporés dans la technologie de production des filiales) ne fait pas de doute, l'échange de gros (biens produits dans les sociétés-mères et transitant par les filiales en vue d'approvisionner le marché local) introduit toutefois un biais dans les statistiques.

27. La mesure utilisée par Görg (2000) présente aussi une limite. Görg (2000, p.405) note que si la part de biens intermédiaires importés dans les importations totales constitue un bon indicateur du degré de fragmentation transfrontalière, elle ne distingue pas (faute de données disponibles) l'échange *intra-firme international* (échanges entre les différents sites à l'intérieur d'une multinationale) de l'échange *inter-firme international* (échanges internationaux entre des entreprises sans lien de « réseau »).

De plus, la période d'analyse de Görg (2000) s'arrête en 1994. Depuis lors, l'approfondissement du processus d'intégration en Europe, notamment l'ouverture à l'Est, a pu modifier l'organisation de la production internationale. Voir les travaux empiriques de Braconnier et Eklom (2001) sur ce point.

Toutefois, l'analyse de Görg (2000) permet de montrer de façon synthétique quels secteurs sont plus à même de donner lieu à une fragmentation internationale, selon le niveau de développement du pays.

28. Les pays du cœur de l'UE sont l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et le Royaume-Uni ; ceux de la périphérie sont l'Espagne, la Grèce, l'Irlande, le Portugal.

les pays périphériques, la fragmentation de la production apparaît plus importante dans les secteurs intensifs en travail (cuir, produits minéraux non métalliques et électronique). Par opposition, dans les pays du cœur, la fragmentation est la plus élevée dans les secteurs à fortes valeur ajoutée et intensité en R&D (machines industrielles, équipement des transports). Au sein de l'UE, il existe donc des différences importantes entre les pays en matière de participation au processus de fragmentation internationale de la production, lesquelles semblent liées aux dotations factorielles des pays. L'Irlande constitue le pays le plus engagé dans le processus de fragmentation internationale de la production des multinationales américaines. Selon la mesure de Görg (2000), la part des biens intermédiaires importés des États-Unis atteignait 44,1 % du total des importations irlandaises de provenance américaine en 1994. Selon les données du BEA, 13,6 % des ventes des filiales implantées en Irlande étaient des exportations vers les sociétés-mères américaines en 1998. Le chiffre correspondant pour tous les pays de l'UE confondus est 3,9 % (tableau A5).

La ventilation sectorielle de l'emploi manufacturier montre qu'en 1998, les secteurs de l'électronique et des équipements électriques représentaient 27 % du total de l'emploi dans les filiales sous contrôle américain implantées en Irlande. Le chiffre correspondant pour toutes des filiales de l'UE sous contrôle américain (Irlande exclue) est de 12 %²⁹. Toutefois, cela ne signifie pas que tout l'investissement réalisé en Irlande est de type vertical. Barry et Bradley (1997) montrent que les filiales sous contrôle américain implantées en Irlande exportent 96 % de leurs produits — dont une part est à destination américaine —, mais surtout que presque 80 % des exportations est à destination des pays de l'UE. L'Irlande est une plate-forme d'exportation à la fois de biens intermédiaires et finals. Barry et Bradley (1997) expliquent cela par l'importance des économies d'agglomération. Des enquêtes effectuées auprès d'investisseurs étrangers des secteurs de l'électronique, de l'informatique, de la chimie-parachimie montrent que leur décision de se localiser en Irlande est fortement influencée par la présence d'autres entreprises dans ces secteurs. D'autres facteurs ont été avancés pour expliquer la forte présence d'investisseurs étrangers en Irlande parmi lesquels figure en bonne place la faible fiscalité pesant sur les entreprises³⁰.

Les États-Unis et le Royaume-Uni sont les deux premiers investisseurs en Irlande. En 1998, la part des entreprises sous contrôle étranger dans la production manufacturière de l'Irlande était supérieure à 50 %. Pour les investisseurs américains, l'implantation en Irlande s'inscrit dans une stratégie de pénétration du marché européen en réponse à la crainte d'une « forteresse Europe ».

29. Source : BEA.

30. Voir notamment Bénassy et alii (2000), Bretin et alii (2001) pour une comparaison internationale des taux de taxes (statutaires et effectifs).

Les stratégies des multinationales asiatiques

Shatz et Venables (2000) montrent que les multinationales japonaises ont un comportement similaire à celui des multinationales américaines. Fortement présentes dans les pays développés (États-Unis et Union européenne), elles y réalisent avant tout un investissement de type horizontal (une production pour vendre sur place). Dans les années 1970 et jusqu'au milieu des années 1990, l'ID japonais réalisé aux États-Unis et en UE visait en partie à contourner les barrières à l'importation (Shatz et Venables, 2000). De plus, à la fin des années 1980, l'appréciation du yen a eu pour effet d'inciter les entreprises japonaises à approvisionner ces deux marchés par une implantation directe plutôt que par des exportations traditionnelles. Moins présentes dans les pays en développement, les multinationales japonaises y réalisent avant tout un investissement de type vertical (une production pour la ré-importation). La part des ventes des filiales sous contrôle japonais revendues au Japon est de 12,2 % pour les filiales japonaises implantées aux États-Unis, de 9,5 % pour celles implantées dans les pays de l'UE. Par opposition, pour celles implantées dans les pays en développement, et notamment ceux qui sont proches géographiquement du Japon (Grande Chine, Singapour, Thaïlande, Malaisie), 20 % des ventes des filiales sont des exportations vers le Japon (Shatz et Venables, 2000). Nous avons ici l'évidence d'une production internationale fragmentée, pour laquelle coûts salariaux et proximité géographique constituent *a priori* des déterminants importants. Certes, les données reportées dans Shatz et Venables (2000) sont anciennes : elles concernent l'année 1991. Toutefois, les travaux plus récents ne remettent pas en question les conclusions sur les stratégies d'implantation à l'étranger des entreprises japonaises. Plus spécifiquement, Lipsey (1999) montre que 42 % des ventes du secteur manufacturier des filiales sous contrôle japonais implantées en Asie de l'Est étaient réalisées dans le seul secteur des machines électriques en 1995 (électronique et, dans une moindre mesure, matériel informatique). Environ 29 % des ventes des filiales de ce secteur était des exportations vers le Japon. Les deux autres secteurs dont les exportations vers le Japon représentent une part importante des ventes des filiales sont ceux des machines non électriques (26 %) et des instruments (52 %). Hummels et alii (1998) montrent comment s'organise la production du secteur électronique entre les sociétés-mères japonaises et leurs filiales implantées dans la région asiatique. En 1995, les exportations de composants et mécanismes du Japon vers l'Asie représentaient environ 75 % des exportations du secteur électronique vers l'Asie (contre 45 % en 1985). Ces composants sont utilisés pour produire d'autres composants ou biens finals comme les VCR ou les télévisions couleur. Cette production *offshore* effectuée en Asie par les entreprises japonaises est exportée, soit vers le Japon, soit vers des pays tiers tels que les États-Unis. Hummels et alii (1998) ajoutent que

la production *offshore* est telle qu'elle a dépassé la production domestique japonaise de télévisions couleur (en 1988) et de VCR (en 1994).

Lipsey (1999) souligne que la structure industrielle des pays de l'Asie de l'Est a été considérablement modifiée par la présence de multinationales originaires de pays développés, essentiellement du Japon et des États-Unis. Disposant au début des années 1970 d'un avantage comparatif dans l'industrie du textile et de l'habillement, les pays de l'Asie de l'Est ont peu à peu acquis un avantage comparatif dans les machines électriques et non électriques via l'implantation d'entreprises étrangères. Les données de Lipsey (1999) montrent en effet que si les multinationales japonaises et américaines ont contribué initialement à une part élevée des exportations de l'Asie de l'Est, leur poids dans les exportations a fortement diminué au cours du temps. Dans certains pays et certains secteurs, « les filiales sous contrôle étranger semblent avoir agi comme des professeurs pour des étudiants aptes » (Lipsey, 1999). Par exemple, la part du secteur des machines électriques dans les exportations manufacturières de huit pays d'Asie en développement (Hong Kong, Corée, Taïwan, Singapour, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie) est passée d'un peu plus de 13 % en 1977 à 26 % en 1995 (Chine incluse pour 1995). Dans le même temps, la part des filiales sous contrôle américain dans les exportations de ce secteur est passée de 37 % en 1977 à moins de 6 % en 1995, et celle des filiales sous contrôle japonais est restée stable aux alentours de 15 % (tableaux 4, 6 et 8 dans Lipsey, 1999). La composition sectorielle de la production et des exportations manufacturières des pays de l'Est asiatique a été transformée au cours des vingt dernières années : la part des secteurs intensifs en travail et à faible intensité en R&D (alimentation, textile-habillement) dans les exportations a considérablement diminué tandis que celle des industries plus intensives en R&D (machines électriques, chimie) a augmenté. Lipsey (1999) explique ces évolutions par la présence d'investisseurs directs dès le début des années 1970 : les entreprises étrangères, notamment américaines et dans une moindre mesure japonaises, ont intégré les pays de l'Est asiatique dans des réseaux de production internationaux, tout d'abord dans l'électronique, puis dans certaines étapes de l'industrie informatique. Les firmes étrangères ont offert la technologie, mais aussi les liens aux autres parties du réseau de production, nécessaires pour le développement de ces industries. Lemoine (2000) montre que « la Chine, tout en maintenant de fortes spécialisations dans ses industries traditionnelles (textile) a réussi à acquérir de nouveaux avantages comparatifs dans des secteurs technologiquement plus avancés (équipement informatique, électronique grand public, appareils ménagers et appareils électriques) ». Certes, à l'heure actuelle, les entreprises sous contrôle national contribuent peu aux exportations chinoises de ces secteurs : celles-ci sont avant tout le fait d'entreprises sous contrôle étranger. L'analyse de Lipsey (1999) nous semble avoir le mérite de souligner comment la présence d'investis-

seurs étrangers peut contribuer à intégrer un pays en développement dans l'économie mondiale. Si, dans un premier temps, son intégration se fait essentiellement *via* la segmentation internationale de la production, dans un second temps, une dynamique vertueuse peut se mettre en place sous certaines conditions : les investisseurs étrangers ne doivent pas protéger leur technologie entendue au sens large (techniques de production, savoir-faire, réseaux de distribution etc.) et les entreprises locales doivent être en mesure d'assimiler cette technologie (ressources suffisantes, moindre distorsion fiscale entre les investisseurs étrangers et nationaux etc.).

La Chine mérite une attention toute particulière, pour au moins deux raisons. D'une part, rappelons que la Chine a reçu durant les années 1990 une part non négligeable des flux d'IDE (tableau A2). D'autre part, elle a mené une politique explicite de promotion de son territoire ; elle a privilégié les projets d'investissements orientés vers l'exportation et la haute technologie (Lemoine, 2000; Cheng et alii, 2000 ; OCDE, 2000a). Les nouveaux pays industrialisés (NPI) sont les principaux investisseurs en Chine : ils possèdent plus des 2/3 du stock d'actifs chinois détenus par l'étranger, la plus grande part étant possédée par Hong Kong (52 %), suivi très loin par Taïwan (8 %), Singapour (4 %) et la Corée du Sud (3 %). Le Japon, les États-Unis et l'Europe de l'Ouest n'en possèdent qu'une part modeste (entre 7 et 8 % chacun selon OCDE, 2000a). Certes, comme le souligne Lemoine (2000), il est difficile d'avoir une idée précise tant des montants d'IDE effectivement réalisés en Chine que de leur véritable provenance géographique. Par exemple, il y a des transferts illégaux de fonds des firmes chinoises vers Hong Kong, lesquels sont ensuite réinvestis en Chine populaire afin de bénéficier du traitement préférentiel offert aux IDE. De plus, un certain nombre d'IDE réalisés par Hong Kong en Chine populaire sont le fait de pays tiers (Taïwan et pays développés) opérant *via* Hong Kong. Toutefois, l'ampleur de ces « opérations de carrousel » doit être relativisée : les NPI dans leur globalité sont des investisseurs importants en Chine (voir Lemoine, 2000 ; CNUCED, 2001).

Les entreprises étrangères, motivées par des considérations de coûts, ont transféré en Chine des étapes de production intensives en travail. Au-delà des coûts salariaux purs, il apparaît que c'est la politique des « exportations de composants » (*export processing* dans la littérature anglo-saxonne) et la création de « Zones économiques spéciales » (ZES) proches de Hong Kong et Taïwan, qui ont attiré les investisseurs étrangers, notamment ceux des NPI. En substance, la politique chinoise ne diffère pas beaucoup de la politique mexicaine des *maquiladoras*. Les ZES sont des zones franches offrant aux investisseurs étrangers des incitations fiscales, bénéficiant de traitement prioritaire dans l'obtention des services d'infrastructures basiques (Cheng et alii, 2000 ; OECD, 2000a, p.15). La politique d'*export processing* consiste en exemptions

tarifaires sur les biens intermédiaires importés et utilisés pour la production de biens exportés. Selon l'OCDE (2000a), les importations bénéficiant d'exemptions tarifaires ont représenté 49 % du total des importations chinoises en 1998, contre 39 % en 1992. Les exportations associées aux importations exemptées de taxes ont atteint 57 % du total des exportations chinoises en 1998 (47 % en 1992). Les entreprises sous contrôle étranger ont été responsables de 70 % des importations et de 66 % des exportations chinoises de biens intermédiaires en 1998. Plus généralement, en 1998, les exportations (respectivement importations) de biens intermédiaires des entreprises étrangères ont représenté 38 % du total des exportations chinoises (34 % du total des importations). Pour 1994, les chiffres correspondants sont 25 % et 24 %. Les exportations des entreprises étrangères implantées en Chine sont destinées principalement vers quatre destinations : l'UE (12 %), le Japon (20 %), les États-Unis (24 %) et Hong Kong (25 %), dont l'essentiel est redirigé vers les États-Unis et l'Europe. Les données de OCDE (2000a) montrent que tous les secteurs d'activité de la Chine se sont davantage intégrés dans la segmentation internationale du processus productif ; la seule exception notable est l'industrie du vêtement, dont les exportations demeurent principalement le fait d'entreprises possédées par les Chinois.

Les stratégies des multinationales de l'Union européenne

Malheureusement, il n'existe pas à l'heure actuelle de base de données unifiée sur les opérations des multinationales originaires des pays de l'UE. Un certain nombre d'études de cas et de données éparses permettent cependant de montrer où les multinationales de l'UE s'implantent pour réaliser des investissements de type vertical. Il s'agit, avant tout, des pays d'Europe centrale et orientale (PECO). Les pays de l'UE sont, de loin, les premiers investisseurs dans les PECO. Selon Eurostat, en 1998, les pays de l'UE détenaient dix fois plus d'actifs dans les PECO candidats à l'UE que les États-Unis. Les stocks d'IDE de l'UE dans les PECO candidats à l'UE sont détenus principalement par l'Allemagne (à hauteur de 41,1 % en 1998), puis par les Pays-Bas (13,5 %) et l'Autriche (11 %). Trois pays ont reçu la plus grande part des IDE : la Pologne, la République tchèque et la Hongrie concentrent à elles seules plus des 3/4 des stocks d'IDE de l'UE détenus dans les PECO candidats à l'UE (tableau A8). Les stocks d'IDE évalués en proportion du PIB révèlent toutefois une image quelque peu différente : à un extrême, on trouve l'Estonie dont la part des stocks d'IDE (entrants) dans le PIB atteint 48 % en 1999 ; à l'autre extrême, on trouve la Slovaquie avec une part de « seulement » 13 % (tableau A8). Les PECO ne se sont ouverts que très tardivement aux investisseurs étrangers, relativement aux autres pays en développement. Datant du début de la

décennie 1990, les IDE ont été suscités, dans un premier temps, essentiellement par les privatisations d'entreprises.

Les entreprises sous contrôle étranger implantées dans les PECO sont responsables d'une part significative des ventes, des exportations et importations de ces pays. Par exemple, en Hongrie, 70 % des ventes du secteur manufacturier et 86 % des exportations étaient le fait d'entreprises à capitaux étrangers en 1998 (tableau A8). On estime qu'une part importante de ces exportations sont des échanges intra-firmes, puisque beaucoup des entreprises sous contrôle étranger sont des filiales de grandes multinationales connues pour leur réseau de production internationalisée. À titre illustratif, Kaminski et Riboud (1999) notent que l'exportation de pistons de la Hongrie a fortement augmenté du fait de l'implantation de Volkswagen via Audi Hungary Motor dans le pays. Plus généralement, la présence étrangère dans les PECO est particulièrement importante dans les secteurs manufacturiers de la construction et de l'équipement automobiles, dans le secteur des composants électroniques et électriques. En 1998, les entreprises sous contrôle étranger réalisaient plus de 80 % des ventes de véhicules de la République tchèque, de la Hongrie, de la Pologne et de la Slovénie ; entre 42 et 83 % des ventes du secteur de l'équipement des communications, téléphone et radio. Dans le secteur automobile, on trouve, par exemple, les constructeurs Fiat, Volkswagen, BMW, Renault, PSA, Volvo etc. (pour ne citer que les européens), et les équipementiers Michelin et Valéo. Dans le secteur des composants électroniques et électriques, on trouve Philips, Thomson, Alcatel etc.³¹. Très souvent, les investisseurs étrangers recherchent la constitution d'un réseau de production régional : ils s'implantent dans plus d'un pays et réalisent des échanges de composants entre les différents sites. À titre d'exemples, Fiat est présent en Pologne et Hongrie ; Volkswagen, en République tchèque et Hongrie ; Renault s'est construit un réseau paneuropéen dans un triangle Slovénie/Roumanie/Turquie (DREE, 2001c). Kaminski et Smarzynska (2001) notent que la part des firmes sous contrôle étranger dans les exportations de la Pologne vers les autres pays candidats est passée de 19 % en 1995 à 45 % en 1998 (celle dans les exportations totales de la Pologne de 34 % à 48 %). Ils en concluent que « le paradoxe est que les multinationales réussissent là où le CAEM a échoué, c'est-à-dire à intégrer ces économies »³². Baldone et alii

31. Pour plus de détails, on pourra consulter www.dree.org/elargissement ou pour une synthèse Boillot et Lepape (2002).

32. Le CAEM (Conseil d'Assistance Économique Mutuelle) a régi les échanges intra-zones jusqu'en juin 1991. Dans les années 1988-1991, la part des échanges mutuels dans les échanges totaux des PECO s'est particulièrement détériorée et, en 1991, les PECO ont manifesté leur volonté d'adhérer au plus vite à l'UE. Entre 1991 et 1995, des accords d'association entre l'UE et chacun des dix PECO candidats ont été signés. Ces accords ont consisté en l'abrogation immédiate des contingents sur les produits industriels, en la disparition progressive des droits de douane sur ces produits entre 1992 et 1997, en la suppression des restrictions quantitatives et des droits de douane sur les textiles au plus tard en 1999. Voir Slim (2001) sur ce point. Il en a résulté, entre 1995 et 1999, une croissance soutenue des échanges entre l'UE et les pays associés (supérieure à celle des échanges mondiaux, supérieure à celles des échanges entre les pays de l'UE).

(2001) s'intéressent plus spécifiquement aux modifications de la production du textile et de l'habillement en Europe. Ils montrent que la part des importations de vêtements en provenance des PECO et à destination de l'Allemagne (respectivement des Pays-Bas) dans la production de vêtements de l'Allemagne (des Pays-Bas) est passée de 11 % sur la période 1988-90 à 24 % sur la période 1994-96 (de 20 % à 42 % pour les Pays-Bas). Dans le même temps, la part des exportations de textile de l'Allemagne (en pourcentage de la production allemande de textile) vers les PECO est passée de 5 % à 14 % (celles des Pays-Bas de 2 % à 7,5 %). Les études de cas mettent ainsi en évidence la fragmentation internationale de la production³³. Considérons plutôt les déterminants de l'implantation à l'étranger, tels qu'ils ressortent des travaux économétriques et des études de cas.

Les déterminants de l'implantation à l'étranger : enseignements des travaux économétriques et études de cas

Cette section n'a pas pour objet de présenter une revue exhaustive des travaux portant sur les déterminants de l'implantation à l'étranger. Ces travaux sont très nombreux et, comme le souligne Chakrabarti (2001), ils se caractérisent par l'absence de consensus. Seule la **taille du pays d'accueil** (quelle que soit la mesure retenue) est unanimement reconnue comme déterminant :

- (1) soit les **flux** d'investissements directs **entrants** dans le pays (éventuellement, mesurés en stocks) ;
- (2) soit les **opérations** réalisées par les entreprises sous contrôle étranger dans le pays (opérations mesurées généralement par les ventes de biens des filiales ou leur produit brut).

Signalons un troisième type de variable expliquée qui, depuis peu, fait l'objet d'un nombre croissant d'études :

- (3) la part de **biens intermédiaires importés** ou **exportés** dans les importations ou exportations totales du pays.

Les autres déterminants potentiels ne sont pas unanimement reconnus comme facteurs explicatifs. Plusieurs éléments peuvent expliquer cette absence de consensus : l'absence de forts fondements

33. Pour une analyse sectorielle très détaillée de l'évolution de la segmentation internationale des processus de production entre les membres de l'UE et les PECO candidats, voir par exemple Freudenberg et Lemoine (1999).

Le lecteur pourra se référer aux travaux de Braconier et Eklom (2001) portant sur les opérations des multinationales suédoises selon les pays (zones) d'implantation. Les conclusions mises en évidence précédemment demeurent inchangées.

théoriques, notamment pour la variable IDE ou variable de type (I) ; des problèmes de mesures de certaines variables explicatives ; des problèmes de méthodes d'estimation. Cependant, le problème majeur est sans doute celui de la mesure de la variable expliquée.

Chakrabarti (2001) explique l'absence de consensus empirique sur ce qui détermine une entreprise à investir à l'étranger (ou à y réaliser une partie de ses opérations) par la rareté des travaux théoriques sur le sujet. Depuis lors, quelques nouveaux modèles formalisés sont apparus. En sus des travaux portant sur la fragmentation internationale de la production déjà mentionnés, citons ceux de Neary (2001), Haufler et Wooton (2001), portant spécifiquement sur l'investissement direct. Cette absence de théorie s'est traduite au niveau empirique par l'introduction de tout un ensemble de facteurs explicatifs dont le choix a souvent été intuitif, fonction de l'échantillon temporel et géographique, ainsi que de la question que souhaite traiter plus spécifiquement l'économètre (contournement des barrières à l'importation, concurrence des pays à faibles coûts salariaux, concurrence fiscale etc.). L'interprétation de l'impact de la variable explicative sur la variable expliquée se fait *ex post* et relève d'un jugement subjectif, puisqu'il s'agit essentiellement d'une « mesure sans théorie » (Chakrabarti, 2001). Aussi forte soit la critique de Chakrabarti (2001), elle n'en demeure pas moins fondée. Par exemple, il n'est pas rare qu'un même échantillon de pays (investis et investisseurs), une même période d'analyse et une même méthode d'estimation génèrent des résultats différents selon qu'une variable est introduite ou non dans la relation testée. L'utilisation des résultats à des fins de politique économique est alors très difficile, voire impossible.

Les déterminants potentiels les plus communément testés sont présentés dans le tableau I qui est non exhaustif des études empiriques réalisées sur le sujet ³⁴.

Précisons succinctement l'impact escompté — ou l'interprétation qui en est faite *ex post* — de chacune des variables testées sur l'implantation étrangère ³⁵.

Une grande **taille du marché** est nécessaire pour une utilisation efficiente des ressources et l'exploitation des économies d'échelle ; lorsque la taille du marché atteint une certaine valeur critique, l'implantation étrangère doit s'accroître.

34. Pour une revue exhaustive des études moins récentes sur les déterminants des IDE (variable de type (I) uniquement), le lecteur pourra consulter Chakrabarti (2001). Son analyse ne porte pas directement sur les déterminants des IDE : elle consiste à calculer les intervalles de confiance pour chaque déterminant potentiel en utilisant une « approche de frontière limite ». Son analyse confirme sans ambiguïté le pouvoir explicatif de la taille de marché du pays d'accueil comme déterminant des IDE. En revanche, la probabilité que les autres variables explicatives soient acceptées est beaucoup plus faible. Parmi les variables testées, Chakrabarti (2001) trouve, par ordre décroissant de probabilité, que l'ouverture commerciale, les salaires, les taxes, les tarifs douaniers, le taux de change ont un bien moindre pouvoir explicatif.

35. Pour une présentation plus détaillée des déterminants potentiels et des mesures précisément utilisées, voir les différentes études mentionnées dans le tableau I, ainsi que Chakrabarti (2001).

Les **coûts salariaux** du pays d'accueil, de même que la **fiscalité** pesant sur les entreprises, sont supposés avoir un impact négatif sur l'implantation étrangère, puisqu'ils augmentent le coût d'exercice de l'activité productive dans le pays. Cependant, si on interprète le salaire et la fiscalité comme respectivement des *proxies* de la qualification de la main-d'œuvre et du montant des infrastructures publiques du pays d'accueil, l'impact de ces deux variables sur l'implantation dans le pays peut être positif.

Les **infrastructures** au sens large (équipements en réseau routier, en téléphone...), parce qu'elles facilitent la réalisation des opérations de production et de distribution, sont censées avoir un impact positif sur la localisation de l'activité dans le pays.

L'impact des **tarifs douaniers** (et de toute autre variable du même type : **quotas à l'importation** etc.) dépend du caractère substituable ou complémentaire entre échange international et investissement international. Si échanges commerciaux et investissements directs à l'étranger sont deux moyens alternatifs d'approvisionner un marché (hypothèse de substitution), plus les tarifs douaniers sont élevés, plus l'IDE doit être important, puisque c'est alors un moyen moins coûteux d'approvisionner le marché relativement à l'échange international traditionnel. Il en résulte que tout facteur relatif à la libéralisation des échanges commerciaux (suppression des tarifs douaniers, diminution des barrières non tarifaires, appartenance à un accord régional de type UE, ALENA, ASEAN) doit diminuer l'investissement à l'étranger. En revanche, si échanges commerciaux et IDE sont des compléments, plus les tarifs douaniers sont faibles, *ceteris paribus*, plus la production va se faire sur le mode de la fragmentation internationale, et plus les investissements et les échanges internationaux doivent à la fois augmenter.

L'existence d'une **spécialisation sectorielle** du pays d'accueil (qui va souvent de pair avec la performance du secteur) est supposée exercer un impact positif sur l'implantation de firmes étrangères dans le pays (de ce secteur ou d'autres secteurs). Par exemple, les entreprises du secteur performant bénéficieront, en se localisant dans le pays, d'externalités positives (existence d'un bassin d'emploi spécifique à l'activité du secteur, débordements technologiques etc.). De même, les entreprises d'autres secteurs tireront profit de l'agglomération dans un pays donné (liens amont/aval, liens client/fournisseur).

Enfin, parmi les autres facteurs supposés exercer un impact positif sur les investisseurs étrangers, citons l'existence d'**institutions politiques stables** (nécessaire pour la sécurité des affaires) et la **proximité culturelle et linguistique** (nécessaire pour faciliter la réalisation des affaires). Parmi les autres facteurs dont on attend un impact négatif sur l'implantation étrangère, mentionnons l'exigence d'un **minimum de contenu local des productions** (obligation

d'employer des travailleurs nationaux, des matières premières locales etc.) et la **distance géographique** entre le pays investi et investisseur ou, plus généralement, la distance entre le pays investi et le marché, puisqu'elle accroît le coût d'exercice de l'activité à l'étranger, les frais de transport des biens intermédiaires et finals etc..

Au regard des résultats du tableau I, il est manifeste qu'à l'exception de la taille du pays d'accueil, il n'existe pas de consensus sur ce qui détermine les choix de localisation des entreprises dans un pays donné. Ceci est vrai malgré les multiples tentatives visant à améliorer soit la mesure de la variable explicative, soit celle de la variable expliquée, ou encore la méthode d'estimation³⁶. Tandis que par le passé, les économètres se sont essentiellement attachés à améliorer la mesure de la variable explicative, ils accordent aujourd'hui davantage d'importance à l'amélioration de la mesure de la variable expliquée. De fait, l'observation de plusieurs stratégies d'implantation à l'étranger ont amené à penser que le manque de robustesse des résultats pouvait être dû à la non distinction — dans les études empiriques — de stratégies d'IDE différentes. Potentiellement, celles-ci répondent à des facteurs différents ou, à de mêmes facteurs, mais à un degré différent. Les travaux de Hanson et alii (2001), dont seule une petite partie des résultats est reportée dans le tableau I, s'inscrivent typiquement dans ce mouvement visant à améliorer la mesure de la variable expliquée. Par exemple, ils cherchent à expliquer les ventes des filiales nettes des exportations totales ou nettes des exportations vers les sociétés-mères. Toutefois, les résultats des dix régressions présentés dans Hanson et alii (2001) montrent que les déterminants mêmes de chacune des stratégies ne sont pas clairement identifiés.

De l'ensemble de ces études, il résulte un grand flou pour le décideur public, qui ne peut en déduire quel type de politiques — ou quelles combinaisons de politiques — sont souhaitables afin d'attirer ou de maintenir l'implantation d'entreprises sur son territoire. Par exemple, faut-il ouvrir l'économie ou non ? Si oui, comment ? Les questions d'écart de salaires, de même que celles de différentiels de fiscalité constituent des sujets politiques très sensibles, sur lesquels les études empiriques n'ont pas (encore) fourni de réponses tranchées. Finalement, les enquêtes effectuées auprès des entreprises concernées, qui souffrent d'une limite importante puisqu'elles sont soumises à la discrétion du répondant, semblent montrer que salaires et fiscalité ne constituent pas des déterminants de premier ordre dans les choix de localisation³⁷. Cela ne veut pas dire que ces facteurs de coûts n'ont pas d'importance pour les entreprises. Mais, il apparaît que lorsqu'un pays offre d'autres avantages (accès ou proximité d'un grand marché, qualité des infrastructures, main-d'œuvre qualifiée, stabilité politique etc.), des coûts salariaux ou une fiscalité plus élevés qu'ailleurs ne sont pas des facteurs

36. Pour une discussion sur la mesure de la « charge fiscale » pesant sur les entreprises, voir par exemple Bretin et Guimbert (2001).

37. Cf. CNUCED (1999b), Morrisset et Pirnia (2000).

prohibitifs pour la localisation des activités dans le pays. Par exemple, la DREE qui dispose de bureaux de représentation dans les PECO candidats à l'Union européenne rapporte que le choix de localisation des investisseurs étrangers dans ces pays ne suit pas seulement le critère des coûts salariaux unitaires. La demande à satisfaire (quels que soient les secteurs d'activité), la disponibilité des matières premières (dans l'industrie agroalimentaire), les stratégies de suivisme d'entreprises situées en amont du processus productif (dans le secteur de la construction automobile) ont constitué des facteurs décisionnels importants pour une implantation dans les PECO (DREE, 2001b). De fait, il est manifeste, au regard du tableau A8, que les coûts salariaux unitaires ne peuvent suffire à expliquer les choix de localisation des entreprises. Compte tenu des différentiels de coûts salariaux entre les PECO et les pays de l'UE, on aurait dû assister à une délocalisation massive des activités intensives en travail dans les PECO. À un niveau plus désagrégé, l'analyse comparative de Havlik (2001) portant sur quatorze secteurs de la République tchèque, de la Hongrie, de la Pologne et de la Slovénie montre que la relation entre salaires (ajustés de la productivité) et implantation étrangère n'est pas clairement tranchée.

Pour conclure, soulignons que dans certaines études empiriques, la relation testée est inversée : il ne s'agit plus de rechercher si l'implantation étrangère dans un pays est d'autant plus forte que les salaires sont faibles, mais si les salaires sont d'autant plus élevés que les firmes étrangères sont présentes³⁸. Faggio (2001) montre ainsi que, sur la période 1994-1997, en Pologne, Bulgarie et Roumanie, une plus forte présence de firmes étrangères s'est traduite par de plus forts salaires pour l'ensemble de l'économie. En outre, dans le cas de la Pologne, les résultats de Faggio (2001) montrent l'existence de *spill-overs* positifs des salaires perçus dans les entreprises sous contrôle étranger sur ceux perçus dans les entreprises sous contrôle national. Ainsi, le taux de salaire est une variable endogène plus qu'une donnée. La DREE (2001d) note qu'un cercle vertueux cumulatif est à l'œuvre dans les régions des PECO récipiendaires des IDE : forte demande de travail, salaires élevés et demande croissante.

38. Citons sans exhaustivité les études de Lipsey et alii (2001) pour l'Indonésie, Aitken et alii (1996) pour le Mexique et le Venezuela, Faggio (2001) pour la Pologne, la Bulgarie et la Roumanie. Le lecteur trouvera dans ces articles d'autres références.

La relation théorique entre présence étrangère et salaires repose sur deux effets : un effet « demande » sur le marché du travail et un effet « productivité », ce dernier pouvant inclure un effet « démonstration ». D'une part, la présence d'entreprises étrangères se traduit par une augmentation de la demande de travail laquelle, à offre de travail inchangée, se traduit par une augmentation des salaires. D'autre part, si l'on suppose que les investisseurs étrangers possèdent un avantage productif relativement aux firmes nationales, la présence étrangère se traduit par un niveau de productivité agrégé plus élevé et donc par un taux de salaire agrégé lui aussi plus élevé. Enfin, s'il y a transfert technologique, *managerial*, organisationnel des entreprises étrangères vers les entreprises nationales (imitation du savoir-faire grâce à la mobilité des travailleurs entre les deux types d'entités), la productivité du travail, et donc les salaires, peuvent aussi augmenter dans les entreprises nationales. L'effet de « démonstration » ne peut toutefois apparaître que si certaines conditions sont satisfaites. Par exemple, les entreprises nationales doivent être en mesure d'acquérir des machines équivalentes à celles des entreprises étrangères.

I. Variables explicatives de l'implantation étrangère dans un pays : les résultats de quelques études récentes

Variables explicatives de l'implantation étrangère (mesures communément utilisées)	Impact trouvé sur l'implantation étrangère		
	Positif	Négatif	Non significatif
Taille du pays (absolue, relative ; PIB ou PNB, par tête ; population)	Kumar (2000) ; Bénassy et <i>alii</i> (2001) ; Dupuch et <i>alii</i> (2001) ; Bevan et <i>alii</i> (2000) ; Hanson et <i>alii</i> (2001) ; Rieber (2000)		
Salaires (nominal, réel ; absolu, relatif ; ajusté de la qualité, du taux de scolarisation, de la productivité)	Kumar (2000) ; Görg (2000) ; Rieber (2000)	Baldone et <i>alii</i> (2001) ; Holland et <i>alii</i> (1998) ; Bevan et <i>alii</i> (2000)	Dupuch et <i>alii</i> (2001) ; Rieber (2000)
Fiscalité (taux de taxes sur le bénéfice des entreprises, statutaire ou effectif ; absolu ou relatif)	Kumar (2000)	Kumar (2000) ; Bénassy et <i>alii</i> (2001) ; Hanson et <i>alii</i> (2001)	Dupuch et <i>alii</i> (2001) ; Rieber (2000)
Accords régionaux (participation à l'accord)	Dupuch et <i>alii</i> (2001)		
Tarifs douaniers, quotas et obligations diverses (e.g. minimum de contenu local des produits)		Baldone et <i>alii</i> (2001)	Baldone et <i>alii</i> (2001)
Distance géographique (absolue, relative ; par rapport à l'investisseur, par rapport à un « cœur » d'activité, à un marché)	Holland et <i>alii</i> (1998)	Kumar (2000) ; Baldone et <i>alii</i> (2001) ; Bevan et <i>alii</i> (2000) ; Rieber (2000)	Bevan et <i>alii</i> (2000) ; Hanson et <i>alii</i> (2001)
Spécialisation (et/ou performance) sectorielle du pays d'accueil (poids relatif des secteurs dans l' <i>output</i> total ; avantage comparatif révélé par les échanges)	Görg (2000)		Baldone et <i>alii</i> (2001)
Infrastructures (taux d'investissement public ; index de l'UNESCO : réseau routier, équipement en téléphones...)	Kumar (2000) ; Dupuch et <i>alii</i> (2001) ; Rieber (2000)	Kumar (2000)	
Ouverture commerciale (part des exportations et/ou importations dans le PIB ; exportations nettes)	Kumar (2000) ; Bénassy et <i>alii</i> (2001) ; Dupuch et <i>alii</i> (2001) ; Holland et <i>alii</i> (1998)		Bevan et <i>alii</i> (2000)
Proximité culturelle et linguistique (même langue, anciens liens coloniaux)	Kumar (2000)	Kumar (2000)	Hanson et <i>alii</i> (2001)

Méthodologie succincte des études	
Baldone, Sdogati et Tajoli (2001)	Variable expliquée de type (3) : importations des 4 grands pays de l'UE en provenance d'un PECO en % des importations totales en provenance des PECO. Période 1988-1996. Secteurs de textile-habillement uniquement.
Bénassy, Fontagné et Lahrèche-Révil (2001)	Variable expliquée de type (1) : flux d'ID entrants (bilatéraux) pour 9 pays de l'UE, le Japon et les États-Unis. Période : 1984-1996.
Bevan et Estrin (2000)	Variable expliquée de type (1) : flux d'IDE entrants dans 11 pays PECO et provenant de l'UE15, Suisse, Japon, Corée, États-Unis (données bilatérales). Période : 1994-1998.
Dupuch, Mazier, Oudinet et Saglio (2001)	Variable expliquée de type (1) : flux d'IDE entrants (agrégés ou bilatéraux) pour les pays de l'UE et en provenance d'autres pays de l'UE (flux intra-UE). Période : 1980-1996.
Görg (2000)	Variable expliquée de type (3) : part des biens intermédiaires importés dans les importations totales du pays. Pays de destination des importations : les pays de l'UE ; pays de provenance : les États-Unis. Sous-échantillons : pays du cœur / de la périphérie de l'UE. Période : 1988-1994. Secteurs manufacturiers : 14.
Hanson, Mataloni, Slaughter (2001)	Variable expliquée de type (2) : ventes des filiales sous contrôle américain dans 58 pays d'accueil. Echantillon temporel : 1989 et 1994. Secteurs manufacturiers et non manufacturiers: 12.
Holland et Pain (1998)	Variable expliquée de type (1) : flux d'IDE entrants (en % du PIB) dans 11 PECO. Période : 1992-1996. Sous échantillons : pays baltes/non-baltes.
Kumar (2000)	Variable expliquée de type (2) : ventes des filiales sous contrôle américain et japonais dans 74 pays d'accueil (avec un sous-ensemble de pays en développement). Période : 1982-1994.
Rieber (2000)	Variable expliquée de type (1) : flux d'ID bilatéraux pour 12 pays de l'UE. Période : 1985-1994.

Note : la majeure partie des études inclut soit d'autres variables explicatives, soit d'autres variables expliquées. Nous n'avons reporté ici que les variables explicatives les plus communément testées. De même, nous n'avons reporté que les variables expliquées de type (1)-(3). Seules les études utilisant des méthodes d'estimation standard (MCO, effets fixes et aléatoires, GMM) ont été retenues.

Conclusion

Depuis le milieu des années 1980, les IDE connaissent une croissance soutenue, sans précédent. Plus encore, dans la seconde moitié de la décennie 1990, l'implantation des firmes étrangères s'est considérablement étendue à un plus grand nombre de pays et de secteurs. La production, si elle devient plus internationale, tend aussi à s'organiser selon un mode bien spécifique, celui de la fragmentation ou de l'intégration verticale.

Le continent africain apparaît exclu du processus, même si individuellement, quelques pays (par exemple l'Angola) ont enregistré ces dernières années des entrées d'IDE non négligeables (relativement à leur taille). Au niveau sectoriel, la production de biens manufacturés, plus que toute autre, fait l'objet d'une fragmentation internationale. Néanmoins, la production de certains services tend, elle aussi, à s'organiser selon cette modalité. À notre connaissance, il n'existe pas de statistiques sur le sujet. Des expériences valident toutefois la thèse de l'intégration verticale. Par exemple, dans le domaine de la comptabilité, l'existence de l'Internet permet à des entreprises de pays développés de localiser dans les pays en développement l'étape de saisie informatique des données (étape intensive en travail peu qualifié), tandis que le service d'expertise comptable (étape intensive en travail qualifié) est effectué au sein de la société-mère. Plus généralement, la production d'un certain nombre de services professionnels, elle-même étroitement liée à la production et à l'échange des biens, s'inscrit dans une logique de segmentation internationale. On pense par exemple à la production des services de finance et d'assurance, aux services juridiques, aux études de marché etc. : le bien intermédiaire « information » — indispensable — est fourni par les filiales implantées à l'étranger, tandis que le traitement de l'information (la production du service final) est réalisé au sein de la société-mère, le tout grâce à un échange d'information entre les différentes unités. À ce titre, les progrès techniques réalisés en matière de télécommunications jouent un rôle important : plus les barrières réglementaires à l'IDE diminuent, plus ils permettent de lier directement, à moindre coût, des sites de production géographiquement éloignés.

En dépit du poids des 100 premières multinationales, l'univers des multinationales apparaît très varié, composé d'un nombre croissant de petites et moyennes entreprises. De plus, des multinationales originaires de pays en développement (très souvent d'anciens pays d'accueil des IDE) émergent. L'apparition de ces multinationales, certes de taille modeste pour la plupart, doit être soulignée tant le phénomène de production internationale est souvent présenté comme le seul fait de grosses multinationales originaires de pays développés. La DREE résume bien les véritables enjeux de ce que l'on appelle la mondialisation ou

globalisation : « Pour financer leur développement international, les entreprises vendent souvent d'autres actifs. Il n'y a donc pas nécessairement concentration de la richesse mondiale dans les mains de quelques multinationales, mais apparition d'acteurs de plus en plus mondialisés, alors même que les règles sociales, environnementales ou de concurrence n'ont pas encore la même envergure géographique » (DREE, 2001a).

Les multinationales originaires de pays en développement opèrent principalement dans leur région d'origine. L'organisation de leurs activités productives ne diffère pas beaucoup de celles originaires des pays développés : les étapes les plus intensives en travail sont réalisées chez les voisins les plus proches, les plus abondamment dotés en travail. Cette stratégie est aussi suivie par les multinationales américaines (au Mexique), par les multinationales européennes (dans les PECO) et par les multinationales japonaises (en Asie). L'implantation à l'étranger, dès lors qu'elle s'inscrit dans une stratégie d'IDE vertical, est en effet marquée par une certaine régionalisation. En revanche, la stratégie d'IDE horizontal a pour caractéristique d'être véritablement mondiale. Dans ce dernier cas, les fusions-acquisitions (observées avant tout entre pays développés) constituent la principale modalité d'implantation à l'étranger : c'est le moyen le plus rapide d'acquérir des actifs exclusifs (brevets, marques, réseau de distribution locale etc.). Par opposition, dans le cas d'IDE vertical, la nécessité d'acquérir des actifs exclusifs perd beaucoup, voire toute son importance : il s'agit de produire un bien intermédiaire (généralement intensif en travail) pour l'exporter vers d'autres sites. Dès lors, on comprend pourquoi la création d'unités de production constitue toujours la principale modalité d'implantation dans les pays en développement même si, ces dernières années, les acquisitions ont augmenté.

En conséquence, le potentiel d'IDE à réaliser dans les pays en développement semble loin d'être épuisé, et ce pour plusieurs raisons. Tout d'abord, dans les pays en développement, l'assouplissement des réglementations régissant les IDE est relativement récent et encore très inégal. L'Inde, par exemple, n'a supprimé que très récemment les obstacles majeurs à l'IDE ; l'Afrique, dans sa globalité, n'est pas pour l'instant très ouverte aux IDE. Par opposition, dans les pays développés, les barrières qui demeuraient ont été pour la plupart supprimées au tout début des années 1990. Ensuite, l'instabilité macroéconomique dans certains pays en développement (e.g. en Amérique latine, Asie, ex-URSS) a aussi contribué à freiner les stratégies d'implantation dans ces pays. Parmi les pays d'Amérique latine, le Mexique fait clairement figure d'exception pour les raisons explicitées précédemment. De la même façon, la Chine a été isolée des conséquences de la crise asiatique de 1997-1998 : sa politique de promotion du territoire ainsi que son potentiel de croissance ont continué à attirer les investisseurs étrangers,

tandis que les autres pays de la zone enregistraient une stagnation (ou une baisse) des entrées d'IDE. Enfin, dans les PECO, là aussi le potentiel de croissance des pays, de même que leur intégration dans l'UE, devraient se traduire dans le futur par de nouveaux flux d'IDE.

Références bibliographiques

- AMITI M., 2001 : « Location of Vertically Linked Industries : Agglomeration versus Comparative Advantage », *CEPR Discussion Paper*, n° 2800, may.
- AITKEN B., H. HARRISON et R. LIPSEY, 1996 : « Wages and Foreign Ownership : a Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States », *Journal of International Economics*, 40, pp. 345-371.
- AYADI R., P. de LIMA et G. PUJALS, 2002 : « Les restructurations bancaires au sein de l'Union européenne : état des lieux et perspectives », *Revue de l'OFCE*, 81 (ce numéro), mars.
- BALDONE S., F. SDOGATI et L. TAJOLI, 2001 : « Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production : Evidence from Outward Processing Trade between the EU and Central Eastern European Countries », *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137 (1), pp. 80-104.
- BARTELSMAN E., R. BEETSMA, 2000 : « Why pay more ? Corporate Tax Avoidance Through Transfer pricing in OECD Countries », *CEPR Discussion Paper*, n° 2543, august.
- BARRELL R.B. et TE VELDE, 1999 : « Labour Productivity and Convergence Within Europe : East German and Irish Experience », *NIESR Working Papers*, october.
- BEA, 2000 : « U.S. International Services : Cross-Border Trade in 2000 and sales Through Affiliates in 1999 », *Survey of Current Business*, november.
- BÉNASSY-QUÉRÉ A., L. FONTAGNÉ, A. LAHRÈCHE-RÉVIL, 2001 : « Tax Competition and Foreign Direct Investment », papier présenté au CEPII, avril.
- BÉNASSY-QUÉRÉ, A., L. FONTAGNÉ et A. LAHRÈCHE-RÉVIL, 2000 : « Foreign Direct Investment and the Prospects for Tax Co-ordination in Europe, *Document de travail du CEPII*, n° 2000-06.
- BEVAN A. et S. ESTRIN, 2000 : « The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies, *William Davidson Institute Working Papers*, n° 342, october.

- BERGER S., T. STURGEON, C. KURZ , U. VOSKAMP, et V. WITTKE, 1999 : « Globalization, Value Networks and National Models, *MIT IPC Globalization Working Paper*, n° 99-000.
- BOILLOT J.J. et Y. LEPAPE, 2002 : « Évolution des localisations dans les pays candidats à l'élargissement, convergence et conséquences possibles sur la géographie économique de l'Europe : enseignements de 10 ans d'intégration européenne », papier présenté à la Conference *Innovation and Growth : New challenges for the Regions*, Sophia-Antipolis, January 18-20.
- BRACONIER H., K. EKHOLM, 2001 : « Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe : Employment Effects in the EU », *CEPR Discussion Paper*, n° 3052, november.
- BRETIN E. et S. GUIMBERT, 2001 : « Tax Competition for Firms : To Cure or To Care ? », papier présenté au CEPPII, avril.
- CHAKRABARTI A., 2001 : « The Determinants of Foreign Direct Investment : Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions », *Kyklos*, vol. 54, Fasc. I, 89-114.
- CHENG L. et Y. KWAN, 2000 : « What are the Determinants of the Location of FDI ? The Chinese Experience », *Journal of International Economics*, pp. 379-400.
- CLAUSING K., 1998 : « The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade », *NBER Working Papers* n° 6688, august.
- CNUCED, 2001 : « Rapport sur l'investissement dans le monde 2001 : Vers de nouvelles relations interentreprises », *Publication des Nations Unies*.
- CNUCED, 2000 : « World Investment Report 2000 : Cross-border Mergers and Acquisitions and Development », *Publication des Nations Unies*.
- CNUCED, 1999a : « World Investment Report 1999 : Foreign Direct Investment and the Challenge of Development », *Publication des Nations Unies*.
- CNUCED, 1999b : « Report of The Ad Hoc Expert Group Meeting on Efficiency and Cost Benefit Assessment of Host Country Tax Incentives and Technical Assistance Needs », *Publication des Nations Unies*, UNCTAD/ITE/IIP/7.
- DEARDOFF A., 2001 : « International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation », *Review of International Economics*, 9, pp. 233-248, may.
- DREE, 2001a : « Les investissements directs dans le monde en 1999/2000 », ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

- DREE, 2001b : « Spécial IDE », *Revue Élargissement des Postes d'Expansion Économique dans les pays candidats à l'UE*, décembre.
- DREE, 2001c : « Investissements directs étrangers, Europe émergente et convergence européenne », *Revue Élargissement des Postes d'Expansion Économique dans les pays candidats à l'UE*, février.
- DREE, 2001d : « La grande inégalité des IDE régionaux », *Revue Élargissement des Postes d'Expansion Économique dans les pays candidats à l'UE*, décembre.
- DUPUCH S., J. MAZIER, J. OUDINET, S. SAGLIO, 2001 : « Flexibilité du travail et mobilité du capital dans l'Union Monétaire Européenne », *Rapport du CEPN/CNRS-Université de Paris 13, Programme L'Identité Européenne en question*, mars.
- ÉCONOMIE EUROPÉENNE, 2000 : « Fusions et Acquisitions, Commission Européenne, Direction Générale « Affaires Économiques et Financières », Supplément A, *Analyses Economiques*, n° 5/6.
- FAGGIO G., 2001 : « Foreign Direct Investment and Wages in Central and Eastern Europe », *Norwegian School of Economics and Business Administration Discussion Paper 16/2001*, september.
- FEENSTRA R. et G. HANSON, 1996 : « Foreign investment, outsourcing and relative wages, in Feenstra », Grossman et Irwin (eds), *Political Economy of Trade Policy : Essays in Honor of Jaddish Bhagwati*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 89-127.
- FITOUSSI J.P., 2002 : *L'État de l'Union*, Fayard (à paraître).
- FONTAGNÉ L., 1999 : « L'investissement étranger direct et le commerce international : sont-ils complémentaires ou substituables ? », *Document de Travail de l'OCDE, DSTI/DOC (99) 3*.
- FREUDENBERG M. et R. LEMOINE, 1999 : « Central and Eastern European countries in the International Division of labour in Europe », *Documents de travail du CEPIL*, n° 5, avril.
- GÖRG H., 1998 : « Fragmentation and Trade : US Inward processing Trade in the EU », *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 136/3, pp. 403-422.
- GRUBERT H., 1998 : « Taxes and the Division of Foreign Operating Income among Royalties, Interest, Dividends and Retained Earnings », *Journal of Public Economics*, 68, pp. 269-290.
- HANSON G., R. MATALONI et M. SLAUGHTER, 2001 : « Expansion Strategies of US Multinationals Firms », *NBER Working Papers*, n° 8433, august.
- HAUFLER A. et I. WOOTON I., 2001 : « Regional Tax Coordination and Foreign Direct Investment », *CEPR Discussion Paper*, n° 3063, november.

- HAVLIK P., 2000 : « Trade and Cost Competitiveness in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia », *World Bank Technical Paper* n° 482, november.
- HEAD K, J. RIES, D. SWENSON, 1995 : Agglomeration benefits and location choice : evidence from Japanese manufacturing investment in the United States », *Journal of International Economics* 38, pp. 223-247.
- HOLLAND D. et N. PAIN, 1998 : « The diffusion of Innovations In Central And Eastern Europe : A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment », *National Institute of Economic and Social Research Working Paper* n° 137.
- HUMMELS D., D. RAPOPORT, et K. YI, 1998 : « Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade », Federal Reserve Bank of New York, *Economic Policy Review*, 4(2) :79-99.
- JONES R. et H. KIERKOWSKI 2001 : « A Framework for Fragmentation, in Cheng and H. Kierkowski », (eds) *Fragmentation and International trade*, Oxford University Press, forthcoming.
- KAMINSKI B. et M. RIBOUD, 1999 : « Foreign Investment and Restructuring : the Evidence from Hungary », *World Bank Working Paper*, july.
- KAMINSKI B. et B. SMARZYNSKA, 2001 : « Foreign Direct Investment and Integration into Global Production and Distribution Networks : The case of Poland », *World Bank Working Paper*, july.
- KUMAR N., 2000 : « Explaining the Geography and Depth of International Production : the Case of US and Japanese Multinational Enterprises », *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 136/3, pp. 442-477.
- LEMOINE R., 2000 : « FDI and the Opening Up of the China's Economy », *Documents de travail du CEPII*, n° 11, juin.
- LIPSEY R., 1999 : « Affiliates of US and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade », *NBER Working Papers*, n° 7292, august.
- LIPSEY R. et F. SJHOLM, 2001 : « Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing », *NBER Working Paper*, n° 8299.
- MARKUSEN J. et A. VENABLES, 2000 : « The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade », *Journal of International Economics*, vol. 52, n° 2, pp. 209-234.
- MORRISSET J. et N. PIRNIA, 2000 : « How Tax Policy and Incentives affect foreign Direct Investment : a Review », *World Bank Working Papers*, n° 2509, december.
- NEARY J., 2001 : « Foreign Direct Investment and the Single Market, Department of Economics », University College Dublin, *Working Paper* 01/24.

- OCDE , 2000a : « Main determinants and impacts of Foreign direct Investment on China's economy », *OECD Working Papers on International Investment*, number 2000/4.
- OCDE, 2000b : « Recent Trends, Policies and Challenges in SEE Countries », *OECD Working Papers on International Investment*, number 2000/5.
- PAIN N., 2000 : « Openness, Growth and Development : Trade and Investment Issues for Developing Economies », *NIESR Working Paper*, december.
- DE PERTHUIS, 2000 : « La fièvre européenne », *Sociétal*, n° 28, 2nd trimestre, *Publication de la SERPE*.
- RIEBER A., 2000 : « Les déterminants des investissements directs intra-européens », in LEHMANN P.-J. et MONNIER L. (eds), *Politiques Economiques et Construction Communautaire*, Presse de L'Harmattan.
- SHATZ H. et A. VENABLES, 2000 : « The Geography of International Investment », *World Bank, Policy Research Working Paper 2338*, may, Forthcoming (eds) G.L.CLARK, M.FELDMAN and M.S GERTLER : *The Oxford Handbook of Economic Geography*.
- SLAUGHTER M., 2000 : « Production transfer within multinational enterprises and American wages », *Journal of International Economics*, vol. 50, n° 2, pp. 449-472.
- SLIM A., 2001 : « UE-Europe Centrale et Orientale », *Le Courrier des Pays de l'Est*, n° 1012, pp. 32-44.
- SOCIÉTAL, 2000 : « Fusions-acquisitions : le capitalisme en effervescence », n° 28, 2nd trimestre, *Publication de la SERPE*.
- TERSEN D. et J.L. BRICOUT, 1996 : *L'investissement international*, Armand Colin, Paris.
- THOMSEN S., 2000 : « Investment Patterns in a Long-Term Perspective », *OECD Working Papers on International Investment*, n° 2000/2, april.
- THUILLIER J-P. et D.VANHAECKE, 2000 : « Intégration régionale, globalisation : les multinationales et l'Europe », in LEHMANN P.-J. et MONNIER L. (eds) : *Politiques Economiques et Construction Communautaire*, Presse de L'Harmattan.

ANNEXE

AI. Flux d'IDE sortants (investissements à l'étranger)

	Montants en milliards de dollars							En % des flux mondiaux	
	1985-1995 ¹	1996	1997	1998	1999	2000	1996-2000 ¹	1985-1995 ¹	1996-2000 ¹
Monde	199,5	390,8	466,0	711,9	1005,8	1149,9	744,9	100,0	100,0
<i>Pays développés</i>	<i>178,6</i>	<i>332,0</i>	<i>396,9</i>	<i>672,0</i>	<i>945,7</i>	<i>1046,3</i>	<i>678,6</i>	<i>89,5</i>	<i>89,9</i>
États-Unis	41,0	84,4	95,8	131,0	142,6	139,3	118,6	20,6	17,4
Japon	25,2	23,4	26,1	24,2	22,7	32,9	25,9	12,6	4,0
Union européenne	93,4	182,3	220,4	454,3	720,1	772,9	470,0	46,8	59,3
<i>dont</i> : Royaume-Uni	26,0	34,0	61,6	121,8	205,8	249,8	134,6	13,0	16,2
France	15,4	30,4	35,6	48,6	120,6	172,5	81,5	7,7	9,8
Allemagne	17,6	50,8	41,8	88,6	109,8	48,6	67,9	8,8	9,9
Pays-Bas	11,1	31,2	24,6	37,4	61,3	73,1	45,5	5,6	6,2
Espagne	2,3	5,4	12,6	18,9	42,1	53,7	26,5	1,2	3,1
Suède	6,4	4,7	12,6	24,4	21,9	39,5	20,6	3,2	2,6
Italie	4,7	8,7	10,4	12,4	6,7	12,1	10,1	2,4	1,6
Irlande	0,4	0,7	1,0	3,9	4,3	2,1	2,4	0,2	0,3
<i>Pays en développement</i>	<i>20,9</i>	<i>58,8</i>	<i>69,1</i>	<i>39,9</i>	<i>60,1</i>	<i>103,6</i>	<i>66,3</i>	<i>10,5</i>	<i>10,1</i>
Afrique	0,9	ε	1,7	0,9	0,6	0,7	0,8	0,5	0,1
Amérique latine et Caraïbes	2,9	5,8	14,4	8,0	21,8	13,4	12,7	1,5	1,8
<i>dont</i> : Brésil	0,5	0,5	1,7	2,6	1,4	3,0	1,8	0,3	0,3
Argentine	0,4	1,6	3,7	2,3	1,2	0,9	1,9	0,2	0,3
Mexique	0,2	0	1,1	1,4	1,2	1,6	1,1	0,1	0,1
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	16,5	49,5	49,5	30,0	34,4	83,6	49,4	8,3	7,6
<i>dont</i> : Chine	1,6	2,1	2,6	2,6	1,8	2,3	2,3	0,8	0,4
Hong Kong (Chine)	4,0	10,5	11,4	14,8	24,6	64,4	12,3	2,0	3,1
Asie de l'Ouest	0,4	2,4	- 0,3	- 1,7	0,7	1,3	0,5	0,2	0,1
Asie centrale	—	ε	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	—	ε
Pays d'Europe centrale et orientale	0,1	1,1	3,4	2,1	2,1	4,0	2,5	0,1	0,4
<i>dont</i> : Pologne	ε	ε	ε	ε	ε	ε	0,1	ε	ε
Hongrie	ε	0	ε	ε	ε	ε	0,3	ε	ε
République tchèque	ε	ε	ε	ε	ε	ε	0,1	ε	ε

1. Moyenne annuelle.
Source : CNUCED.

A2. Flux d'IDE entrants (investissements à l'étranger)

	Montants en milliards de dollars							En % des flux mondiaux	
	1985-1995 ¹	1996	1997	1998	1999	2000	1996-2000 ¹	1985-1995 ¹	1996-2000 ¹
Monde	180,3	377,5	477,9	692,5	1075,0	1270,8	778,7	100,0	100,0
<i>Pays développés</i>	<i>126,4</i>	<i>219,8</i>	<i>271,4</i>	<i>483,2</i>	<i>829,8</i>	<i>1005,2</i>	<i>561,9</i>	<i>70,1</i>	<i>68,2</i>
États-Unis	44,4	84,5	103,4	174,4	295	281,1	187,7	24,6	23,8
Japon	0,7	0,2	3,2	3,3	12,7	8,2	5,5	0,4	0,6
Union européenne	64,5	108,6	127,6	261,1	467,2	617,3	316,4	35,8	37,0
<i>dont</i> : Royaume-Uni	17,0	24,4	33,2	70,6	82,9	130,4	68,3	9,4	8,3
France	10,7	22	23,2	31	47,1	44,2	33,5	5,9	4,6
Allemagne	3,3	6,6	12,2	24,3	55,9	176,1	55,0	1,8	5,4
Pays-Bas	6,1	15,1	11,2	37,9	42,6	55	32,4	3,4	4,0
Espagne	8,2	6,6	7,7	14,2	15,8	36,6	16,2	4,5	2,0
Suède	3,5	5,1	11	19,6	60,8	21,5	23,6	1,9	2,8
Italie	3,3	3,5	3,7	2,6	6,7	11,4	5,6	1,8	0,7
Irlande	0,7	0,7	2,7	11	14,9	16,3	9,1	0,4	1,0
<i>Pays en développement</i>	<i>53,9</i>	<i>157,7</i>	<i>206,5</i>	<i>209,3</i>	<i>245,2</i>	<i>265,6</i>	<i>216,86</i>	<i>29,9</i>	<i>31,8</i>
Afrique	3,5	5,5	7,2	7,7	9,0	8,2	—	1,9	1,1
Amérique latine et Caraïbes	15,3	45,9	71,2	83,2	110,3	86,2	79,4	8,5	11,2
<i>dont</i> : Brésil	1,8	10,5	18,7	28,5	31,4	33,5	24,5	1,0	3,3
Argentine	2,2	6,5	9,2	7,3	24,1	11,2	11,7	1,2	1,6
Mexique	5,3	9,2	13,8	11,6	11,9	13,2	11,9	2,9	1,8
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	29,8	88,0	98,5	86,0	96,2	137,3	101,2	16,5	15,2
<i>dont</i> : Chine	11,7	40,2	44,2	43,8	40,3	40,8	41,9	6,5	6,6
Hong Kong (Chine)	8,0	26,5	24,4	17,0	19,3	63,0	17,4	4,4	4,3
Asie de l'Ouest	1,3	2,4	5,5	6,6	0,9	3,4	3,8	0,7	0,6
Asie centrale	0,4	2,0	3,2	3,0	2,6	2,7	2,7	0,2	0,4
Pays d'Europe centrale et orientale	3,2	12,7	19,2	21,0	23,2	25,4	20,3	1,8	2,9
<i>dont</i> : Pologne	0,7	4,5	4,9	6,3	7,2	10,0	6,6	0,4	0,9
Hongrie	1,0	2,2	2,1	2,0	1,9	1,9	2,1	0,6	0,3
République tchèque	0,5	1,4	1,3	3,7	6,3	4,6	3,5	0,3	0,4

1. Moyenne annuelle.

Source : CNUCED.

A3. Stocks d'IDE par zones et pays

	Stocks d'actifs détenus à l'étranger					Stocks d'actifs détenus par l'étranger				
	Montants ¹	En % du PIB du pays (zone) investisseur				Montants ¹	En % du PIB du pays (zone) investisseur			
	1999	1985	1990	1995	1999	1999	1985	1990	1995	1999
Monde	5004,8	6,4	8,6	10,2	16,7	5196,0	7,8	9,2	10,3	17,3
<i>Pays développés</i>	4380,0	7,5	9,8	11,8	19,0	3353,7	6,1	8,4	9,2	14,5
Etats-Unis	1130,8	6,2	7,8	9,9	13,0	965,6	4,6	7,1	7,6	11,1
Canada	187,2	12,4	14,8	20,6	30,6	171,0	18,6	19,7	21,5	27,9
Japon	248,8		6,8	4,6	5,7	46,1	0,4	0,3	0,7	1,0
Union européenne	2448,7	10,3	11,7	15,5	29,6	1835,0	8,3	11,0	13,4	22,2
<i>dont</i> : Royaume-Uni	684,2	21,9	23,4	27,4	49,8	367,6	14,0	20,8	18,0	26,8
France	348,3	7,1	10,1	13,5	24,7	240,8	6,4	8,4	12,1	17,1
Allemagne	394,3	8,6	9,1	10,7	18,9	284,9	5,3	7,3	8,0	13,7
UEBL	256,7	11,4	19,7	30,4	97,5	285,0	22,0	28,3	40,1	108,3
Suède	107,3	10,7	21,5	31,6	47,4	74,0	4,3	5,4	13,4	32,7
Pays-Bas	252,8	37,3	36,2	42,4	65,7	192,6	19,5	23,6	28,4	50,1
Italie	181,9	3,9	5,2	10,0	15,8	108,5	4,5	5,3	5,8	9,4
Irlande	13,9	1,1	4,8	6,4	16,4	43,0	24,5	12,2	18,6	50,7
Grèce	0,6	2,6	1,0	0,7	0,4	22,0	24,9	16,9	16,6	17,7
<i>Pays en développement</i>	611,4	1,6	2,6	4,8	10,1	1740,4	14,1	13,4	15,6	28,0
<i>dont</i> : Amérique Latine et Caraïbes	97,9	2,0	1,8	2,9	4,9	520,3	10,9	10,3	11,8	25,6
<i>dont</i> : Mexique	7,0	0,3	0,2	1,4	1,5	78,1	10,4	8,5	14,4	16,4
Argentine	19,3	6,9	4,3	3,8	6,8	62,3	7,4	6,4	9,9	22,1
Afrique	18,8	2,7	4,4	5,5	4,9	88,8	7,4	11,1	18,2	21,0
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	485,4	1,0	2,7	6,8	16,2	1046,7	21,2	18,4	19,7	34,4
<i>dont</i> : Singapour	48,9	24,8	20,9	41,2	57,6	82,9	73,6	76,3	70,0	97,5
Chine	24,9		0,7	2,3	2,5	305,9	3,4	7,0	19,6	30,9
Asie de l'Ouest	6,8	1,3	3,3	1,0	1,1	57,3	7,5	6,0	7,0	9,3
<i>dont</i> : Turquie	1,6		-	-0,2	0,9	8,4	0,5	0,9	3,0	4,4
Inde	1,0	0,5	-	0,1	0,2	16,7	0,5	0,6	1,7	3,6
Asie Centrale	0,5	-	-	-	2,2	14,4	-	-	8,8	32,0
Pays d'Europe centrale et orientale	13,5	-	0,3	0,8	1,8	102,0	0,2	1,5	5,2	13,3
<i>dont</i> : Hongrie	1,6	-	0,6	0,9	3,2	19,3	0,2	1,7	22,4	39,9
Pologne	1,4	-	0,2	0,5	0,9	26,5	-	0,2	6,6	17,2
Roumanie	0,1	-	0,2	0,3	0,4	5,4	-	2,0	3,2	16,1
République tchèque	0,7	-	-	0,7	1,3	17,6	-	4,3	14,5	33,0

1. En milliards de dollars.
Source : CNUCED.

A4. Fusions et acquisitions internationales : ventes et achats par région, 1990-2000

En milliards de dollars

Pays/Régions	Ventes d'entreprises						Achats d'entreprises					
	1990	1995	1997	1998	1999	2000	1990	1995	1997	1998	1999	2000
<i>Pays développés</i>	134,2	164,6	234,7	445,1	681,1	1057,2	143,2	173,1	272	551,4	677,3	1094
<i>dont :</i>												
Union européenne	62,1	75,1	114,6	187,9	357,3	586,5	86,5	81,4	142,1	284,4	517,2	801,8
États-Unis	54,7	53,2	81,7	209,5	252	324,5	27,6	57,3	80,9	137,4	120,3	159,3
Japon	0,1	0,5	3,1	4	16,5	20,8	14	3,9	2,7	1,3	10,5	20,8
<i>Pays en développement</i>	16,1	15,9	64,3	80,7	73,6	69,6	7	12,8	32,4	19,2	57,7	42,1
<i>dont :</i>												
Afrique	0,5	0,2	1,7	0,7	1,2	2	-	0,1	-	0,2	0,4	0,3
Amérique latine et Caraïbes	11,5	8,6	41,1	63,9	42	45,2	1,6	4	10,7	12,6	44,8	18,6
Europe	-	-	-	-	0,3	0,2	-	-	-	-	-	-
Asie	4,1	6,9	21,3	16,1	28,9	22,2	5,4	8,8	21,7	6,4	12,9	23,2
Pacifique	-	0,1	0,3	-	0,1	-	-	-	-	-	-	-
Europe centrale et orientale	0,3	6	5,8	5,1	9,1	16,9	-	0,1	0,3	1	1,5	1,6
Monde	150,6	186,6	304,8	531,6	766	1143,8	150,6	186,6	304,8	531,6	766	1143,8

Source : CNUCED.

A5. Filiales sous contrôle américain à l'étranger: zones d'implantation et principales opérations (en 1998)

En milliards de dollars américains et en % du total

	Actifs détenus par les États-Unis	Part	Ventes de biens réalisées par les filiales	Part	Exportations des sociétés-mères à destination des filiales	Importations des sociétés-mères en provenance des filiales	Exportations des filiales vers les États-Unis en % de leur ventes	Ventes des filiales en % des exportations américaines totales
Total	3466428	100,0	1710545	100,0	210634	178150	10,4	2,7
<i>Pays développés</i>	2669454	77,0	1232430	72,0	145181	101629	8,2	4,0*
Union européenne	1929726	55,7	826658	48,3	53121	32025	3,9	5,7
<i>dont</i> : Royaume-Uni	973745	28,1	224010	13,1	13803	9854	4,4	5,8
Allemagne	233313	6,7	163050	9,5	8304	4519	2,8	6,2
Pays-Bas	226984	6,5	100262	5,9	13605	2739	2,7	5,3
France	146118	4,2	103204	6,0	5362	3729	3,6	5,9
Canada	284995	8,2	209454	12,2	65988	67601	32,3	1,3
Japon	232322	6,7	77238	4,5	12185	2003	2,6	1,4
<i>Pays en développement</i>	796974	23,0	478115	28,0	35765	66553	13,9	1,6*
Amérique latine	251467	7,3	169143	9,9	33573	63909	37,8	0,8
<i>dont</i> : Mexique	55006	1,6	60791	3,6	23802	26061	42,9	0,8
Brésil	84673	2,4	52930	3,1	4015	2753	5,2	3,9*
Asie	467254	13,5	261438	15,3	39654	35165	13,5	1,7*
<i>dont</i> : Singapour	55911	1,6	70530	4,1	6757	14733	20,9	4,3*
Grande Chine ¹	80568	2,3	51502	3,0	7562	7621	14,8	1,9*
Afrique	35867	1,0	18260	1,1	856	1542	8,4	1,9*
<i>dont</i> : Afrique du Sud	6905	0,2	5930	0,3	363	38	0,6	1,8*
Moyen Orient	19591	0,6	6253	0,4	696	855	13,7	0,5*
Europe de l'Est ¹	18372	0,5	15989	0,9	334	134	0,8	2,1

Les montants sont exprimés en millions de dollars.

*. Données de 1996.

1. La Grande Chine comprend la Chine et Hong Kong.

2. L'Europe de l'Est inclut les républiques de l'ex-Union soviétique (données de 1997).

Sources : BEA (Juillet, 2000, Table 12.2) et Shatz & Venables (2000).

A6. Dépenses de R&D, salaires et productivités dans les multinationales américaines (moyenne 1997-1998)

	R&D en % du produit brut	Salaires moyens	Productivité moyenne
Sociétés-mères américaines	6,9	100 *	100 *
Filiales à l'étranger	2,9	73	97
<i>dont (16 principaux pays d'implantation) ¹</i>			
Royaume-Uni	3,3	92	122
Canada	3,2	70	81
Allemagne	5,3	115	122
Japon	4,2	154	173
Pays-Bas	2,5	103	152
France	3,6	103	106
Suisse	2,7	164	222
Belgique	2,4	126	163
Brésil	1,9	64	90
Irlande	2,3	72	236
Australie	1,9	76	100
Italie	2,6	101	152
Hong Kong	0,8	68	89
Mexique	1,2	21	27
Singapour	0,8	60	100
Espagne	1,9	83	88
Pour mémoire :			
Union européenne	3,6	101	127
Argentine	0,7	62	99
Chine	1,5	16	25
Taïwan	2,9	50	58
Thaïlande	0,1	17	46
Europe de l'Est	1,5	21	34

Le salaire moyen est calculé par le ratio masse salariale/emploi total, tous secteurs et types d'emploi confondus. La productivité moyenne du travail est calculé par le ratio produit brut/emploi total, tous secteurs et types d'emploi confondus.

* 100 = sociétés-mères américaines.

1. Il s'agit des 16 premiers pays d'implantation en termes d'actifs.

Sources : BEA, calculs de l'auteur.

A7. Importations de biens intermédiaires en pourcentage des importations totales

En provenance des États-Unis uniquement

	Par pays de l'UE		1994	Par secteur manufacturier		
	1988	1994		UE à 12	Cœur	Périphérie
UEBL	12,5	16,9	Produits alimentaires, boissons & tabac	4,4	5,2	0,8
Danemark	8,3	11,5	Chimie	16,0	14,7	28,1
France	29,8	31,1	Cuir	21,7	11,4	62,3
Allemagne	13,1	16,7	Caoutchouc	12,4	12,3	13,0
Grèce	12	4	Liège & bois	2,4	2,6	0,4
Italie	9,9	11,1	Papier	13,7	14,4	5,2
Irlande	23,7	44,1	Textile	11,0	9,6	24,9
Pays-Bas	24,1	14	Produits minéraux non métalliques	6,7	4,2	53,0
Portugal	4,6	6,2	Métaux	19,2	19,5	16,4
Espagne	10,3	11,9	Manufacture des métaux	17,4	15,8	32,9
Royaume-Uni	16,3	18,6	Machines industrielles	34,6	36,4	11,7
Cœur ¹	18,1	18,9	Electronique	21,0	17,5	46,2
Périphérie ²	13,7	23,7	Équipement des transports	24,8	27,6	4,6
UE à 12	17,7	19,8	Autres secteurs manufacturiers	10,3	9,6	17,3
			Total des secteurs manufacturiers	19,8	18,9	23,7

1. Le **cœur** comprend la Belgique, le Danemark, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et le Royaume-Uni2. La **périphérie** comprend la Grèce, l'Irlande, le Portugal et l'Espagne.

Source : Görg (2000).

A8. Part des entreprises à capitaux étrangers dans le secteur manufacturier de quelques PECO candidats à l'UE

En %

	Part des entreprises à capitaux étrangers en termes de			Part du pays dans le stock d'IDE des pays de l'UE dans les PECO ³	Part du stock d'IDE (entrants) dans le PIB ³	Indice du coût salarial unitaire (UE = 100) ³
	Ventes ¹	Exportations ¹	Actifs ²			
Pologne	41	52	-	29	17	88
Hongrie	70	86	67	28	40	54
République tchèque	32	47	22	28	33	70
Slovénie	24	33	15	3	13	85
Estonie	28	35	-	1	48	78
Roumanie	-	-	-	4	16	56
République slovaque	-	-	19	4	15	55
Bulgarie	-	-	-	1	20	62
Lituanie	-	-	-	1	20	89
Lettonie	-	-	-	0,5	27	96
Pays baltes (a)	-	-	-	3	-	-
Total	-	-	-	100	-	-

1. Données 1998.

2. Données 1996.

3. Données 2000.

4. Données 1999.

5. Données 1998.

(a) Les pays baltes comprennent l'Estonie, la Lituanie et la Lettonie.

Sources : Hunya (2000) pour les ventes et exportations ; Cnuced (2001) pour la part des stocks d'IDE dans le PIB en 2000 ; Havlik (2000) pour les actifs ; DREE (2001b) pour le coût salarial unitaire ; Eurostat pour les stocks d'IDE en 1998.