M@ppemonde

Les investissements directs étrangers, révélateurs de l'attractivité des territoires à l'échelle mondiale

François BOST

Département de Géographie - Université Paris-X-Nanterre

Résumé.— La dynamique spatiale des investissements directs étrangers constitue un indicateur encore trop peu utilisé pour appréhender la question de la mondialisation de l'économie. Cette approche permet cependant d'aborder de manière renouvelée le thème du découpage du monde selon le degré d'attractivité des pays auprès des firmes transnationales.

• Firmes transnationales • Flux • Investissement international • Mondialisation • Pays émergents • Stratégies d'entreprise

Abstract.— Foreign direct investment reveals the attractiveness of territories on a global scale.— The spatial dynamics of foreign direct investment are still an under-utilised indicator of the globalisation of the economy. They offer a new view of the division of the world according to countries' attractiveness to multinational firms.

• Corporate strategy • Emerging markets • Flows • Globalisation • International investment • Multinational coporations •

Resumen.— Las inversiones directas foráneas : reveladoras de la atractividad de territorios en la escala mundial.— La dinámica espacial de las inversiones directas foráneas constituye un indicador todavia demasiado poco usado para estudiar la mundialización de la economía. Esta metodología permite sin embargo un nuevo tratamiento de la diferenciación del mundo en función del grado de atractividad para las transnacionales

• Empresas transnacionales • Estrategías empresariales • Flujos • Inversiones internacionales • Mundialización • Países emergentes

Comment appréhender un phénomène aussi complexe que celui de la mondialisation de l'économie par le biais de l'outil cartographique ? L'approche par les flux (commerce international, matières premières, transport de marchandises et de passagers, migrations de travailleurs, télécommunications, Internet, etc.) constitue la voie la plus communément choisie. Mais, curieusement, celle-ci en néglige encore une composante essentielle : les investissements réalisés à l'étranger par les firmes transnationales. Ils reflètent pourtant les stratégies spatiales des firmes transnationales — actrices majeures de la mondialisation — et surtout leurs arbitrages géographiques à l'échelle mondiale (Bost, 2002 et 2003). Sans doute cette faible prise en compte s'explique-t-elle par les difficultés d'accès aux sources, de même que par le caractère immatériel de ces flux, avec lesquels les géographes ne sont pas encore complètement familiarisés. Aussi la question est-elle surtout traitée par les économistes, les quelques travaux géographiques menés en la matière portant principalement sur leurs effets aux échelles

régionales et locales. Établies à partir des données statistiques de la CNUCED, les cartes proposées dans le cadre de cet article donnent quelques jalons sur la pertinence de cet indicateur de la mondialisation, en insistant notamment sur le nouveau découpage du monde qui en résulte selon le degré d'attractivité des pays auprès des firmes transnationales.

Créations ou participations

Selon la définition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI, les investissements directs étrangers (IDE) correspondent aux différentes opérations financières destinées à agir sur la marche et la gestion d'entreprises implantées dans un pays différent de celui de la maison mère.

Sous le terme d'IDE se regroupent en fait deux grands types d'opérations (fig. 1). D'une part, celles réalisées par croissance interne au sein d'une même firme transnationale entre la maison mère et ses différents établissements implantés à l'étranger (filiales, bureaux de représentation, etc.) : création *ex-nihilo* d'unités nouvelles ; extension des capacités de production des unités déjà existantes ; flux financiers entre établissements (augmentation de capital, prêts et avances

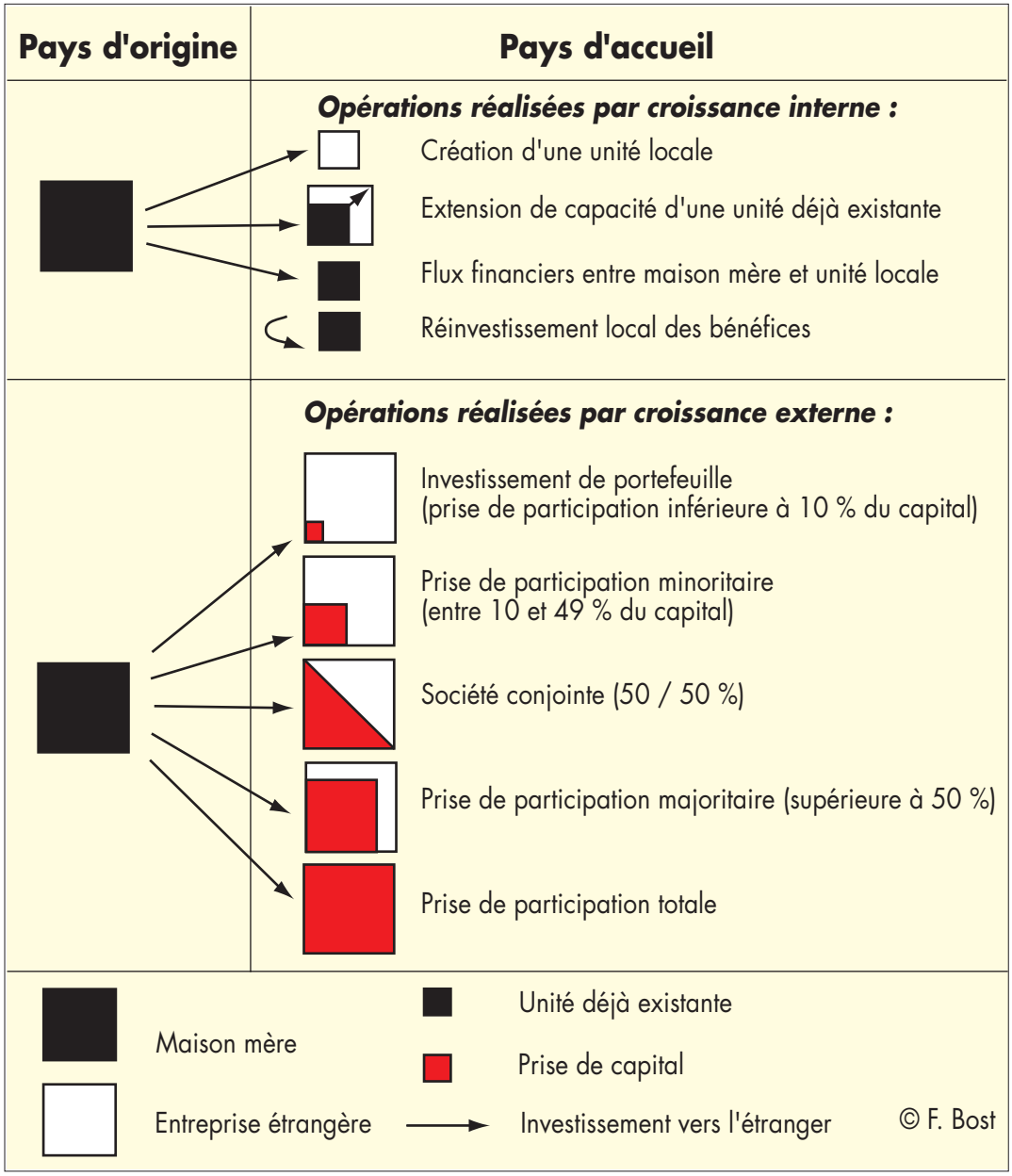


Figure 1.— Les différentes formes prises par les investissements directs vers l'étranger

de trésorerie par la maison mère, etc.) ; réinvestissement local des bénéfices. D'autre part, celles réalisées par croissance externe, à condition d'atteindre au moins 10 % du capital de l'entreprise étrangère convoitée : ce seuil est désormais retenu internationalement pour distinguer les IDE des « investissements de portefeuille », par définition beaucoup plus volatils et correspondant aux prises de participation inférieures à 10 % du capital d'une entreprise.

Les investissements directs étrangers se réalisent principalement par « croissance externe ». Deux vecteurs y contribuent : les programmes de privatisation d'entreprises publiques lancés dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement depuis le début des années 1980 ; les fusions-acquisitions géantes (OPA — offres publiques d'achat — « amicales » ou « inamicales ») destinées à placer les firmes transnationales en situation d'oligopole et à leur fournir dans les plus brefs délais la fameuse taille critique destinée à les protéger contre les tentatives concurrentes. Ces opérations d'achat sont souvent redoutées par les entreprises qui en sont l'objet, leur personnel et le pays hôte : elles se traduisent moins souvent par la création de nouvelles filiales et d'emplois que par la fermeture des établissements les moins performants ou en double emploi, de même que par des licenciements, l'objectif étant de maximiser les synergies entre les différentes unités de la maison mère organisées en réseau, voire de détruire la concurrence.

L'envolée des années 1985-2000

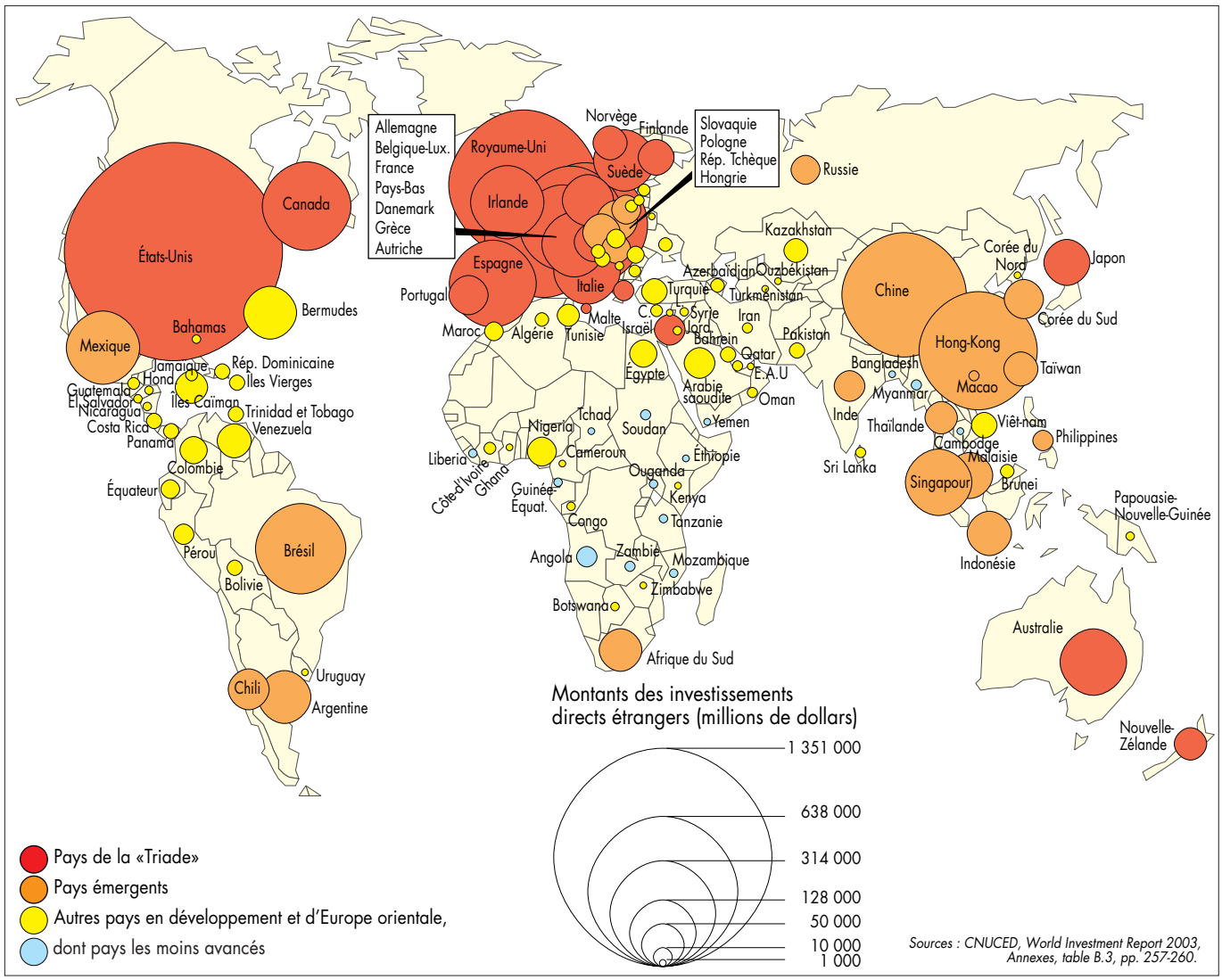
Les IDE avaient accompagné l'internationalisation des entreprises au cours du XIX^e^ et de la première moitié du XX^e^ siècle, notamment à la faveur de la constitution des empires coloniaux. Mais la libéralisation et le développement rapide des marchés financiers internationaux à partir de 1985, puis la mise en place corrélative de procédures de déréglementation des IDE (Tersen et Bricout, 1996) et les innovations dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ont provoqué une envolée spectaculaire des flux d'IDE dans le monde. Selon le *World Investment Report* de la CNUCED, ceux-ci n'ont cessé de croître jusqu'en 2000, pour culminer à cette date à 1 393 milliards de dollars. Le ralentissement de l'activité économique mondiale et le contexte d'incertitude consécutif aux événements du 11 septembre 2001 expliquent la régression sensible de ces flux (respectivement 824 et 651 milliards en 2001 et 2002).

Flux et stocks d'IDE

La carte 1 illustre les sensibles différences d'attractivité des territoires, tous secteurs d'activité confondus. Elles sont le produit des arbitrages géographiques particulièrement sélectifs opérés par les firmes transnationales, selon les occasions d'investissement offertes sur le long terme, la qualité de l'environnement local des affaires, la visibilité économique et politique, les risques encourus en matière économique, politique ou sociale.

Nous y avons représenté les stocks, plutôt que les flux annuels : ils sont en effet moins sensibles aux effets de conjoncture ; ils enregistrent les IDE à leur valeur comptable, figurant au bilan des firmes ; ils incorporent également la dépréciation des capitaux investis (stock effectif), de même que le réinvestissement des bénéfices réalisés localement. Ils évaluent ainsi l'ensemble des actifs détenus à l'étranger et non leur seul financement. Pour l'année 2002, le stock mondial d'IDE s'établissait ainsi à 7 122,5 milliards (cf. tableau).

Ces IDE sont concentrés sur certains pays phares, ce qui témoigne de la très inégale intégration de l'ensemble du monde dans la globalisation de l'économie, comme si cette dernière sécrétait parallèlement une dynamique d'exclusion au détriment des pays les plus pauvres et les moins bien armés pour y participer. Elle permet aussi d'identifier au moins quatre groupes de pays, selon leur degré d'intégration à la dynamique de mondialisation des firmes transnationales.

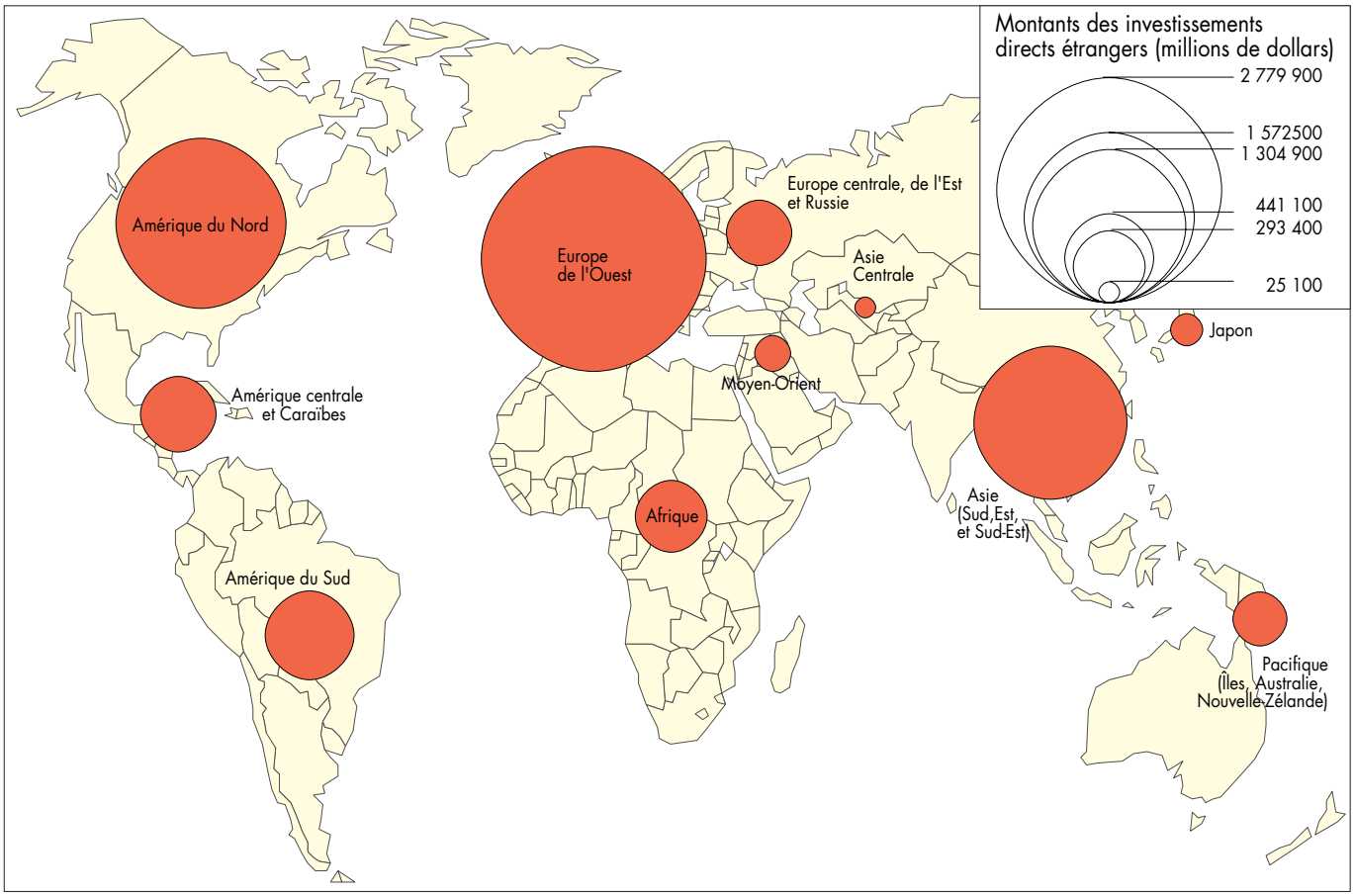


Carte 1.— Stocks mondiaux d'investissements directs étrangers en 2003

La « Triade » capitalise l'essentiel des stocks d'IDE

Les principaux stocks d'IDE (65 % du total mondial en 2002) se concentrent dans deux des trois pôles de la « Triade », pour reprendre la terminologie popularisée par Kenichi Ohmae : l'Union européenne (37 %) et les États-Unis (19 %) accompagnés du Canada (3 %). Le Japon (0,83 %) ou encore l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont très loin derrière (carte 2).

UE et Amérique du Nord offrent en effet les meilleures occasions, surtout en matière de fusions-acquisitions. On y dénombre de surcroît la très grande majorité des sièges sociaux des firmes transnationales. Le niveau de vie de la population y est très élevé et les consommateurs aspirent aux mêmes types de produits. Le risque y est de loin le plus faible. Leur économie se singularise par l'ancienneté de leur industrialisation, la qualité de leurs infrastructures, leur supériorité technologique et scientifique, l'excellence de la formation de leur main-d'œuvre, ou encore la taille considérable de leurs marchés de consommation. Pour l'Union européenne (carte 3), l'attrait exercé sur les firmes transnationales a bénéficié de la signature de l'Acte unique de 1986 (libre circulation des biens, capitaux et personnes), puis de l'arrivée de l'euro en 2002, qui met à l'abri d'éventuelles dévaluations compétitives. Toutefois il ne faut pas oublier que la division de l'UE en nombreux pays entraîne un biais statistique, lié à la multiplicité des investissements croisés entre ces pays mêmes.



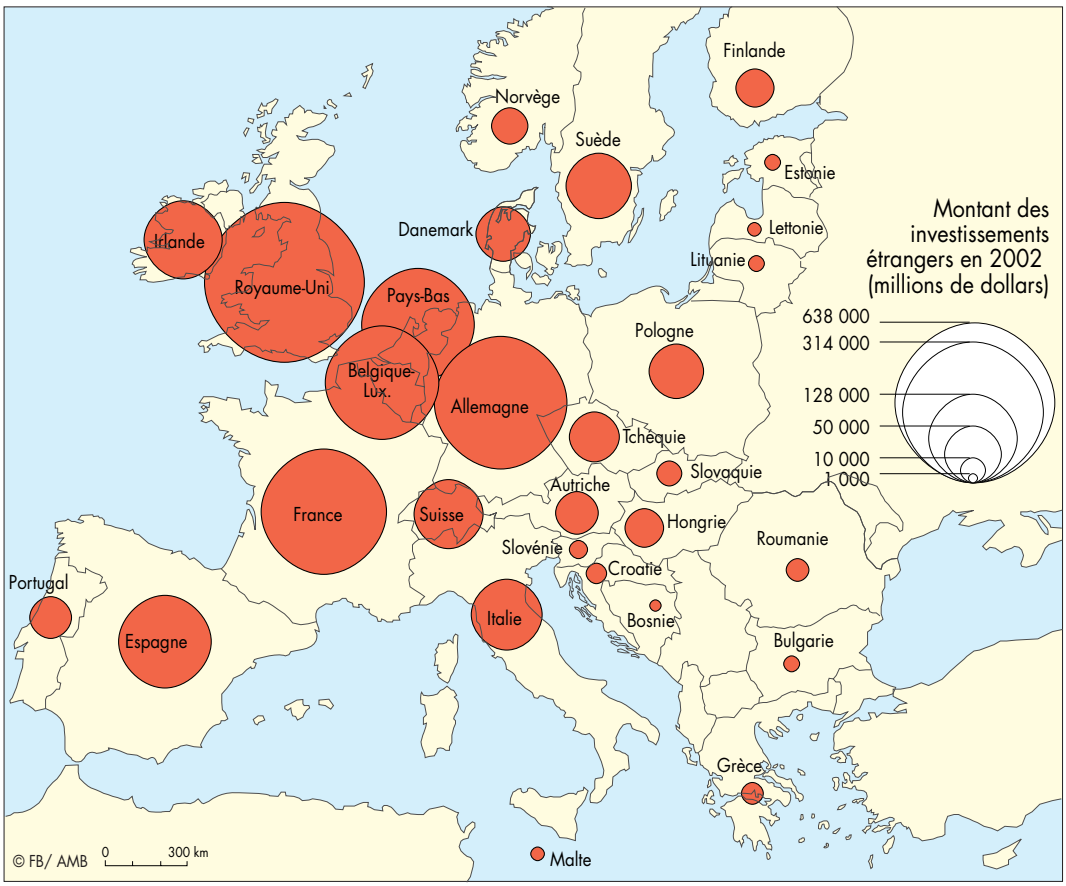
Carte 2.— Stocks mondiaux d'investissements directs étangers par grandes régions d'accueil en 2002

En revanche, la faiblesse des IDE au Japon montre que celui-ci reste un marché limité et protégé, alors même que les firmes japonaises investissent abondamment dans les autres pôles de la Triade. La structure financière des groupes nippons les rend très difficilement accessibles aux entreprises étrangères souhaitant entrer dans leur capital.

L'attractivité spectaculaire des « pays émergents »

Autour de la Triade gravite le groupe étroit des « pays émergents », expression forgée au cours des années 1990 dans les milieux financiers. Il s'agit d'un groupe d'une vingtaine de pays en voie de développement rapide et d'Europe orientale (leur inventaire ne donne lieu pour le moment à aucune liste officielle) ayant incontestablement tiré profit de la mondialisation de l'économie (Bost, 2002). La plupart d'entre eux sont en Asie orientale (Chine avec Hong Kong, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Malaisie, Taïwan, Philippines, Singapour, Thaïlande), en Amérique latine (Argentine, Brésil, Chili, Mexique) et en Europe centrale et orientale (Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Slovénie, Bulgarie, Russie). En revanche, le continent africain ne compte qu'un seul pays émergent (Afrique du Sud).

Signe tangible de l'engouement qu'ils suscitent depuis une dizaine d'années, ces pays attiraient à eux seuls 88 % du total des stocks d'IDE au sein du monde en développement et des pays en transition, et 29 % du total mondial des stocks d'IDE en 2002. Au sein de ce groupe, la Chine n'a cessé de se détacher irrésistiblement depuis le milieu des années 1990, au point de devenir le premier pays d'accueil mondial des flux d'IDE en 2002 (10 % du total mondial avec Hong Kong), devant les États-Unis. Bien qu'à la seconde place par les stocks d'IDE, l'ensemble formé par la Chine et Hong Kong (respectivement 447 et 433 milliards de dollars) reste pourtant encore loin derrière les États-Unis (1 351 milliards de dollars). Au contraire, l'Inde se singularise



Carte 3.— Stocks d'investissements directs étrangers en Europe en 2002

par ses faibles résultats eu égard à sa population (25,7 milliards de dollars de stock en 2002, à peine plus que la Hongrie ou Israël), alors que ses performances économiques et ses dynamiques endogènes sont bien connues, notamment dans le secteur des nouvelles technologies. Cette anomalie s'explique au moins en partie par les difficultés juridiques et institutionnelles opposées aux investisseurs étrangers sur ce marché immense.

Très différents par leur population, leur histoire ou leur culture, ces pays émergents n'en présentent pas moins un certain nombre de caractéristiques communes : une croissance économique souvent plus forte que dans les pays industrialisés ; de réelles capacités industrielles et technologiques soutenues par un tissu d'entreprises locales performantes ; des marchés de consommation attractifs en raison du développement rapide d'une classe moyenne active ; une main-d'œuvre nombreuse et souvent bien formée dans les secteurs porteurs ; enfin une politique économique favorable à l'ouverture sur l'extérieur (convertibilité des monnaies nationales, ouverture aux investissements étrangers, adhésion à l'Organisation mondiale du commerce, privatisations, etc.). Les risques qu'ils présentent sont généralement faibles à quelques exceptions près (l'Argentine, depuis son entrée en crise). Dans la nouvelle division internationale du travail, ces pays ont su en particulier devenir des lieux d'accueil privilégiés pour les transferts d'industries en provenance des pays industrialisés (textile et habillement, chaussure, jouet, électronique grand public, électroménager, etc.), notamment grâce à la création de zones franches industrielles. En revanche, et à l'exception de la Corée du Sud, ils ne figurent pas encore dans les pays qui investissent notablement à l'extérieur.

Les pays à l'attractivité encore limitée

Un troisième groupe de pays, très hétérogène, peut ensuite être identifié (Égypte, Indonésie, Roumanie, Turquie, Viêt-nam, etc.). Moins étroitement intégrés que les précédents dans la

mondialisation de l'économie, ils n'en multiplient pas moins les efforts pour améliorer leur attractivité vis-à-vis des investisseurs étrangers et diversifier les structures de leur économie. Leurs relations avec la Triade sont encore plus asymétriques que dans le cas précédent. Les stratégies des firmes transnationales à leur égard semblent pour le moment marquées par l'attentisme, comme s'il était toujours temps d'« y aller », à la grande différence des pays émergents.

Au sein de ce groupe, il convient de distinguer clairement le sous-groupe des paradis fiscaux. Ces micro-États, en général de petites îles (Bermudes, Caïman, Trinidad et Tobago, Vierges, etc.) manipulent des flux financiers non négligeables mais le plus souvent par l'intermédiaire de simples boîtes aux lettres, favorisant l'opacité des transactions (« blanchiment de l'argent sale »); les capitaux transférés par des banques d'affaires, des filiales de firmes transnationales et des sociétés plus ou moins occultes n'y restent guère, mais y transitent en attendant de nouvelles destinations.

Le reste du monde délaissé

Un quatrième et dernier groupe est formé par les « pays les moins avancés » (PMA), selon la classification établie par les Nations unies. Cette catégorie n'a cessé de s'étoffer depuis les origines : 24 pays en 1971, 31 en 1981, 42 en 1991, enfin 49 en 2003 (dont 35 pays d'Afrique subsaharienne). Le stock d'IDE y est dérisoire (0,64 % du total mondial en 2002 et 2 % seulement de celui des pays en voie de développement, soit l'équivalent du stock de la seule Pologne). Dépourvus de tout, souvent lourdement endettés et n'ayant au mieux que des produits primaires agricoles et miniers à exporter, ces PMA sont presque totalement délaissés par les investisseurs étrangers à l'exception de quelques très rares secteurs d'activité (hydrocarbures, certaines matières premières minérales et agricoles). Plus que jamais, ces 49 pays se révèlent donc particulièrement tributaires de l'aide au développement internationale et de ses atermoiements.

Références bibliographiques

Bost François (2002). « La localisation des activités économiques », in Charvet Jean-Paul et Sivignon Michel, *Géographie humaine*. Paris : Armand Colin, p. 221- 254.

Bost François (2003). « Les risques économiques », in Veyret Yvette (coord.), *Les Risques*. Paris : SEDES, p. 198-220.

Bost François (2003). « La mondialisation », in *Encyclopédie Clartés*, Paris, octobre, p. 1-18.

Carroué Laurent (2003). *Géographie de la mondialisation*. Paris : Armand Colin, 254 p.

CNUCED (2002). *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York : United Nations, 350 p.

Manzagol Claude (2003). *La Mondialisation. Données, mécanismes et enjeux*. Paris : Armand Colin, 191 p.

Michalet Charles-Albert (1999). *La Séduction des Nations. Ou comment attirer les investissements*. Paris : Economica, 134 p.

Michalet Charles-Albert (2002). *Qu'est-ce que la mondialisation ?* Paris : La Découverte, 211 p.

Mucchieli Jean-Louis (1998). *Multinationales et mondialisation*. Paris : Le Seuil, 373 p.

Rainelli Michel (1999). *Les Stratégies des entreprises face à la mondialisation*. Paris : Éditions EMS, 111 p.

Tersen Denis, Bricout Jean-Luc (1996). *L'Investissement international*. Paris : Armand Colin, 249 p.

Adresse de l'auteur

François Bost, maître de conférences, Université Paris-X-Nanterre, Département de Géographie, 200, av. de la République, 92001 Nanterre Cedex. Tél. : 01 40 97 75 70. Fax : 01 40 97 70 86. Courriel : francois.bost@u-paris10.fr

Stock d'IDE (millions de dollars US). Année 2002. Monde : 7 122 506

Pays développés 4 594 850

Europe occidentale 2 779 857

Union européenne 2 623 903

Allemagne	451 589	Grèce	12 056
Autriche	42 539	Irlande	157 298
Belgique et Luxembourg	203 580	Italie	126 481
Danemark	71 784	Pays-Bas	314 569
Espagne	217 769	Portugal	43 962
Finlande	35 509	Royaume-Uni	638 561
France	401 305	Suède	110 482

Hors UE 155 954

Gibraltar	609
Islande	864
Malte	2 891
Norvège	33 452
Suisse	118 139

Amérique du Nord 1 572 561

Canada	221 468
États-Unis	1 351 093

Autres pays développés 242 432

Australie	128 696
Israël	24 762
Japon	59 646
Nouvelle-Zélande	29 328

Pays en développement 2 339 32

Afrique 170 876

Afrique du Nord 48 310

Algérie	5 702
Égypte	20 746
Libye	N.C.
Maroc	9 994
Soudan	2 651
Tunisie	14 061

Reste de l'Afrique 122 566

Afrique du Sud	50 998	Côte-d'Ivoire	3 674	Liberia	2 431	São Tomé et Príncipe	11
Angola	11 435	Djibouti	40	Madagascar	442	Sénégal	952
Bénin	673	Guinée équatoriale	2 396	Malawi	163	Seychelles	699
Botswana	1 946	Érythrée	322	Mali	678	Sierra Leone	26
Burkina Faso	166	Éthiopie	1 036	Mauritanie	113	Somalie	4
Burundi	48	Gabon	N.C.	Maurice	746	Swaziland	656
Cameroun	1 417	Gambie	264	Mozambique	1 755	Tanzanie	2 351
Cap Vert	197	Ghana	1 601	Namibie	978	Tchad	1 519
Centrafrique	105	Guinée	295	Niger	457	Togo	649
Comores	26	Guinée-Bissau	295	Nigeria	22 570	Zambie	2 619
Congo	2 217	Kenya	1 097	Ouganda	1 756	Zimbabwe	1 114
Congo (RDC)	650	Lesotho	382	Ruanda	259		

Amérique latine et Caraïbes 762 229

Amérique du Sud 441 110

Argentine	76 992	Pérou	12 565
Bolivie	6 392	Surinam	N.C.
Brésil	235 908	Uruguay	1 291
Chili	46 296	Venezuela	31 710
Colombie	19 375		
Équateur	9 686		
Guyana	859		
Paraguay	867		

Autres 321 119

Anguilla	293	Caïman	29 451	Honduras	1 826	Sainte-Lucie	846
Antigua et Barbuda	642	Costa Rica	6 302	Jamaïque	4 409	Saint-Vincent et Grenadines	529
Antilles néerlandaises	61	Cuba	82	Mexique	154 003	Salvador	2 431
Aruba	738	Dominicaine (Rép.)	7 254	Montserrat	86	Trinidad et Tobago	710
Bahamas	1 888	Dominique	297	Nicaragua	1 710	Vierges (îles)	8 806
Barbade	338	Grenade	436	Panama	7 314		
Belize	362	Guatemala	4 155	Saint-Christophe et Nevis	653		
Bermudes	78 070	Haïti	226				

Asie et Pacifique 1 406 527

Asie 1 402 488

Asie occidentale 72 376

Arabie saoudite	25 633
Bahrein	6 205
Chypre	4 867
Émirats arabes unis	1 413
Irak	N.C.
Iran	2 561
Jordanie	2 414
Koweït	387
Liban	1 622
Oman	2 582
Palestine	206
Qatar	2 541
Syrie	2 129
Turquie	18 558
Yémen	1 336

Asie centrale 25 139

Arménie	680
Azerbaïdjan	5 354
Géorgie	679
Kazakhstan	15 354
Kirghizstan	415
Ouzbékistan	1 332
Tadjikistan	162
Turkménistan	1 163

Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est 1 304 973

Afghanistan	18	Mongolie	302
Bangladesh	1 107	Myanmar	3 395
Bhoutan	4	Népal	126
Brunei	5 418	Pakistan	6 359
Cambodge	1 503	Philippines	11 579
Chine	447 892	Singapour	124 083
Chine Hong Kong	433 065	Sri Lanka	2 713
Chine Macao	3 008	Taïwan	33 478
Corée (RDP)	1 034	Thaïlande	30 226
Corée (Rép. de)	43 689	Viêt-nam	17 124
Inde	25 768		
Indonésie	55 836		
Laos	599		
Malaisie	56 505		
Maldives	142		

Îles du Pacifique 4 039

Fidji	1 183
Kiribati	6
Nouvelle-Calédonie	144
Papouasie-Nouvelle Guinée	2 119
Samoa	56
Salomon	107
Tonga	25
Tuvalu	1
Vanuatu	399

Europe centrale et orientale 187 868

Albanie	988	Estonie	4 226	Moldavie	717	Slovaquie	10 225
Biélorussie	1 602	Hongrie	24 416	Pologne	45 150	Slovénie	5 074
Bosnie-Herzégovine	828	Lettonie	2 723	Roumanie	8 786	Tchèque (Rép.)	38 450
Bulgarie	3 889	Lituanie	3 981	Russie	223 563	Ukraine	5 355
Croatie	6 029	Macédoine	907	Serbie-Monténégro	1 959		

(Source : UNCTAD, FDI/TNC DATABASE. D'après *World Investment Report* 2003, p. 257 - 260)