



A Dominique de Laubier,

Dominique de Laubier fut conseiller scientifique au CEPII depuis la création du Centre jusqu'à sa disparition brutale, survenue en février 1995. Au moment de sa mort, il travaillait à l'article qui ouvre ce numéro. Nous avons choisi de lui dédier cette livraison d'*Economie internationale*, en hommage de tous ses collègues et amis du CEPII. Le lecteur trouvera à la fin de son article un récapitulatif des travaux qu'il avait publiés dans cette revue.

Les investissements manufacturiers à l'étranger depuis 1980

Dominique de Laubier

Résumé

La composition de l'investissement direct à l'étranger montre, d'après les données du FMI, que la part de l'industrie manufacturière en termes de stocks est passée de 46 % en 1980 à 37 % en 1990, confirmant la montée des services amorcée depuis vingt ans. Cependant l'implantation de filiales à l'étranger demeure, à côté de l'exportation, une stratégie que privilégient les entreprises industrielles. Selon l'OCDE, de 1980 à 1990, le poids des filiales étrangères dans la production ou dans le chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière serait passé de 4 % à 15 % aux Etats-Unis et de 19 à 25 % au Royaume-Uni. D'après des calculs réalisés au CEPPII, le taux de contrôle de la production manufacturière mondiale par des producteurs étrangers serait de 22 % en 1990, contre 15 % en 1980. La poursuite de la mondialisation à travers les délocalisations a suscité des polémiques plus ou moins vives, quant à leurs conséquences sur l'emploi et sur les exportations dans les pays investisseurs. Face au manque de moyens, entre autres statistiques, pour réellement trancher ce débat, cet article fait le point sur l'évolution des investissements manufacturiers et leur orientation géographique comparée à celle des exportations ; puis à partir des statistiques plus détaillées fournies par l'administration américaine, il examine la place qu'occupent les filiales américaines, ou étrangères aux Etats-Unis, dans le commerce extérieur de ce pays, et quelle stratégie les multinationales ont récemment suivi en matière d'emploi.

Si l'investissement direct dans les services a crû plus rapidement, le stock d'investissement manufacturier à l'étranger n'en a pas moins été multiplié par trois en dix ans, l'Union européenne réalisant toujours en 1990 40 % du total de ces opérations et les Etats-Unis 25 % en 1990, au lieu de 33 % en 1980. Ce pays est

par contre devenu la première destination (25 % des actifs délocalisés dans le monde). Cette décennie a été marquée par le déclin relatif des pays en développement, résultat qui illustre que le critère de choix des implantations a plus été la recherche d'un vaste marché solvable que celle de salaires à faible niveau. Les années quatre-vingt auront reflété une propension croissante des pays industriels à investir entre eux, tendance qui, tous secteurs confondus, semblerait se modifier depuis 1990. Comparés à l'orientation des exportations manufacturières, les investissements directs se réalisent plutôt sur des zones géographiques différentes. L'observation des données disponibles dans le cas américain montre que la dépendance entre filiales et maisons-mères est très forte : en 1991, 80 % des exportations vers les filiales à l'étranger et 74 % des importations en provenance de celles-ci se sont réalisées avec les maisons-mères aux Etats-Unis. Ces courants d'échange intenses, qui existent aussi entre filiales étrangères implantées aux Etats-Unis et maisons-mères, traduisent la place prépondérante des groupes industriels dans les relations entre pays investisseur et d'accueil. Ces implantations étrangères américaines ont eu moins pour objet l'exportation vers les Etats-Unis que vers le marché local ou des pays tiers. Leur localisation géographique, observée de 1982 à 1991, ne reflète pas un déplacement massif vers des pays à bas salaires. Ainsi, une observation attentive des chiffres disponibles conduit à nuancer quelques idées reçues.

Les investissements réalisés par les entreprises des pays industriels et, très accessoirement, de quelques pays en développement, hors de leur territoire national respectif, se sont considérablement développés depuis le début des années quatre-vingt et plus encore après 1985.

Recensés par le FMI, les nouveaux investissements¹ effectués au cours d'une année dans l'ensemble des secteurs d'activité sont passés de 55 milliards de dollars en 1980 à 238 en 1990 avant de retomber à quelque 170 milliards en 1992 sous l'effet de la crise économique qui a touché les pays industriels (de Laubier, 1993). Mais, dès 1993, on a enregistré une reprise et les flux ont atteint près de 200 milliards.

Dans cette progression, les entreprises de services, et parmi elles essentiellement les établissements financiers, jouent depuis une douzaine d'années un rôle moteur. Par contrecoup, la part des industries manufacturières dans l'ensemble des investissements en termes de stocks (ou d'encours), qui était de loin la plus élevée il y a encore vingt ans, est revenue de 46 % en 1980 à seulement 37 % dix ans plus tard.

1. Les investissements directs visent, selon la définition du FMI, le contrôle d'une entreprise par voie d'acquisition de tout ou partie de son capital, ou création d'une filiale. Le contrôle n'implique pas nécessairement la majorité du capital et certains pays, comme les Etats-Unis, fixent le seuil du recensement à 10 % du capital.

Pourtant, ce sont bien les investissements industriels qui, plus que ceux des autres secteurs, suscitent les inquiétudes formulées ici ou là quant à leurs effets sur le commerce extérieur, l'emploi ou la désindustrialisation (Arthuis, 1993).

Certains voient dans l'implantation d'usines à l'étranger une substitution pour les maisons-mères des ventes de leurs filiales aux exportations, qu'elles réalisaient avant de s'établir à l'étranger, et une menace sur les emplois nationaux. Ils craignent également un gonflement des importations d'articles produits à bas prix en provenance d'usines implantées dans des pays où les salaires sont très faibles². D'autres dénoncent, dans l'arrivée de firmes étrangères, une main-mise, par des intérêts extérieurs au pays d'accueil, sur des secteurs importants de l'activité nationale et leur subordination à des centres de décision étrangers.

À l'inverse, nombreux sont les dirigeants de sociétés qui affirment la nécessité de l'expansion à l'étranger pour la croissance de leurs firmes, leur diversification géographique et sectorielle et la conquête ou le maintien de leurs marchés extérieurs. L'autre terme de l'alternative, selon eux, serait le dépérissement à l'intérieur des frontières nationales ou l'absorption par un concurrent plus dynamique, éventuellement étranger.

Un tel débat, faut-il le rappeler, n'a pas eu lieu qu'en France, mais aussi aux Etats-Unis, au Canada, en Belgique ou en Espagne, etc., son intensité variant selon les pays et leur propension à investir à l'extérieur ou à accueillir des firmes étrangères. Connue et déjà ancien, il peut pourtant difficilement être tranché, pour un certain nombre de raisons qu'il suffit de rappeler brièvement.

Tout d'abord, il est fort malaisé de savoir quelle serait, pour une entreprise ayant effectivement investi à l'étranger, l'orientation de ses effectifs salariés et de son chiffre d'affaires à l'étranger en l'absence de ses implantations hors de son territoire national. La réponse est de toute façon cas d'espèce et dépend aussi bien de la conjoncture que de la branche à laquelle appartient l'entreprise, de la qualité de ses produits et du dynamisme de ses dirigeants et de son personnel.

D'autre part, les données manquent cruellement sur les relations commerciales et financières entre maisons-mères et filiales à l'exception, notable, des Etats-Unis, qui interrogent par voie d'enquêtes régulières à la fois les multinationales américaines et les filiales d'origine étrangère opérant sur le territoire américain³. Cependant la connaissance de ces relations, si précieuse soit-elle, ne permet pas de mesurer le degré selon lequel les ventes des filiales se seraient substituées aux exportations des maisons-mères. On peut en revanche apprécier l'ampleur des importations américaines en provenance des filiales établies à l'étranger et rapprocher ces importations de l'ensemble des ventes de ces filiales pour juger si celles-ci

2. Cette étude ne traite que des investissements directs et non des opérations de sous-traitance qui sont un phénomène bien différent, n'impliquant pas de transferts de capitaux. Sur l'effet de ces opérations et des importations en provenance des pays de l'Asie du Sud-Est sur l'emploi en France, voir Mathieu & Sterdyniak, 1994.

3. Toutefois une première enquête vient d'être lancée par le ministère de l'Industrie (SESSI) auprès des entreprises françaises ayant investi à l'étranger. Les résultats devraient en être connus prochainement.

sont orientées d'abord vers l'approvisionnement du marché américain ou au contraire celui du marché local, et comment cette orientation a évolué au cours de la décennie passée.

Plutôt qu'une réponse précise aux questions qui se posent concernant l'effet des investissements directs sur l'économie du pays investisseur comme sur celle du pays d'accueil, cette étude vise seulement à apporter quelques éléments d'information sur l'importance prise par ce phénomène depuis le début des années quatre-vingt et sur les courants d'échanges commerciaux qu'il a générés, ainsi qu'un bref aperçu des emplois qui dépendent de l'activité des firmes multinationales.

On se bornera donc ici, dans un premier temps, à faire le point sur l'évolution générale, durant les années quatre-vingt, des investissements manufacturiers dans le monde et à comparer leur orientation géographique, pour cinq des principaux pays investisseurs, avec celle de leurs exportations⁴. On s'appuiera ensuite sur les statistiques de source américaine pour évaluer le rôle des filiales américaines puis, en sens inverse, celui des filiales d'entreprises étrangères dans le commerce extérieur des Etats-Unis, en relevant au passage l'importance du commerce intra-groupe dans ce dernier. Enfin, on rappellera sommairement la place des multinationales américaines comme employeurs ainsi que leur échelle des salaires selon les différentes parties du monde.

L'orientation géographique des investissements et des exportations

L'évolution des investissements industriels

Même s'il s'est développé moins rapidement que celui des services, le stock (ou en-cours) d'investissements directs des industries manufacturières dans le monde n'en est pas moins passé de quelque 260 milliards de dollars à la fin de 1980 à plus de 670 en 1990 (tableau 1).

Prise dans son ensemble, l'Union européenne tient une place à la fois équilibrée, prépondérante et stable. En effet, les pays qui en sont membres voient leurs firmes effectuer autant d'investissements à l'étranger, y compris dans les autres pays de l'Union, qu'ils en reçoivent, soit un peu plus de 40 % de l'ensemble des investissements industriels dans le monde, aussi bien en 1990 que dix ans plus tôt. En outre, à l'intérieur des investissements faits ou reçus par la Communauté, la place des

4. Dans la suite de cette étude, sauf précision contraire, il sera seulement question des investissements extérieurs de l'industrie manufacturière ou des filiales industrielles, et des exportations de produits manufacturés.

TABLEAU 1

Stocks d'investissements manufacturiers

En milliards de dollars

Vers	États-Unis		Europe		CEE		Japon		Canzas *		Pays industriels		PVD		Total		en % du total	
	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990
États-Unis	47	84	16	116	13	99	2	23	6	12	24	151	3	9	27	160	10,4	23,7
Europe	(45)	(81)	65	179	49	137	1	8	4	19	117	290	2	11	119	301	45,8	44,7
dont CEE (12)	3	11	(57)	(158)	(43)	(121)	(1)	(8)	(4)	(18)	(107)	(265)	(2)	(10)	(109)	(275)	41,9	(40,8)
Japon	3	11		4		4					3	15		1	3	16	1,2	2,4
Canzas *	23	39	28	31	26	24	1	3	2	2	3	75			54	77	20,8	11,4
Pays industriels	73	134	109	330	88	264	4	34	12	33	198	531	5	23	203	554	78,1	82,2
PVD	18	34	26	40	22	36	10	28	2	6	56	108	1	12	57	120	21,9	17,8
dont Amérique latine	14	23	14	24	12	22	3	6	1	2	32	55	2	2	32	57	12,3	8,5
Asie	3	9	6	11	5	10	5	20	1	4	15	44	1	6	16	50	6,2	7,4
dont NPI	2	6	4	8	4	7	4	9	1	1	10	24	1	4	11	28	4,2	4,2
Monde	91	168	135	370	110	300	14	62	14	39	254	639	6	35	260	674	100	100
en % du total	24,9	35,0	54,9	57,9	44,5	42,3	9,2	5,4	5,8	5,4	94,8	97,7	5,2	2,3	100	100		

* Canada, Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande.

Sources : Calculs CEPI à partir des données nationales harmonisées.

opérations intra-communautaires reste pratiquement stable et représente 40 % de cet ensemble. Ainsi l'impact très fort, relevé dans une précédente étude (de Laubier, *op. cit.*), de l'annonce du Marché unique sur l'orientation intra-communautaire des investissements européens à partir de 1986, s'est en réalité fait sentir essentiellement sur les services, et non sur l'industrie. Ce phénomène n'est guère surprenant puisque les services étaient les premiers concernés par cette nouvelle étape de la construction communautaire.

La place des Etats-Unis s'est modifiée. S'ils demeurent, comme investisseurs, au premier rang des pays considérés individuellement, leurs actifs représentent désormais seulement un quart de l'ensemble, contre un gros tiers dix ans plus tôt. Mais en revanche leur rôle comme pays d'accueil s'est accru, rôle dans lequel, là aussi, ils sont au premier rang. Ils reçoivent maintenant près du quart des actifs industriels délocalisés dans le monde, contre le dixième seulement en 1980. Leur position se trouve donc actuellement équilibrée, comme celle de la Communauté.

L'attirance réciproque entre les Etats-Unis et l'Union européenne s'est encore renforcée tout en se rééquilibrant quelque peu. En effet, désormais le tiers des actifs européens se trouvent aux Etats-Unis, contre seulement 12 % au début de la décennie, cependant que près de la moitié des actifs industriels américains reste établie dans la Communauté.

Toujours d'un point de vue géographique, il faut noter que les actifs des entreprises japonaises atteignent 9 % du total mondial (estimation prudente) contre 5 % il y a dix ans. Dans le même temps, les entreprises françaises ont pratiquement multiplié par 5 la valeur de leurs filiales à l'étranger, qui représentent maintenant un peu plus de 6 % du total mondial, près de deux fois plus qu'en 1980.

Du côté des pays d'accueil, le gonflement de la part des Etats-Unis trouve sa contrepartie mécanique, en termes relatifs, dans le recul très prononcé des anciens Dominions blancs, Canada, Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande, qui perdent dix points et n'hébergent plus que le dixième des actifs mondiaux, cependant que les pays en développement voient leur part revenir de 22 à 17 %.

Ce déclin de la part des pays en développement, qui contraste si fort avec le poids de ces pays dans la population mondiale, témoigne de la poursuite d'une tendance amorcée il y a près d'un demi-siècle et qui vient très probablement de trouver son terme avec le début des années quatre-vingt-dix. Cette tendance devrait sans doute être relativisée dans la mesure où les dépenses d'investissements en matériels et équipements sont proportionnellement moins onéreuses dans les pays en développement que dans les pays industriels, à volume comparable, compte tenu de la disparité des prix et des salaires. Elle n'est cependant pas si choquante, restant en phase avec la part des pays en développement dans la production manufacturière mondiale, qui était en 1990 de l'ordre de 12 %. Contrairement à une croyance encore répandue, les firmes multinationales recherchent, pour leurs implantations, moins les pays à faibles salaires que ceux aux marchés étendus et solvables. D'autre part, elles redoutent l'instabilité politique et les incertitudes économiques et

sociales qui sont le lot de régimes que l'on retrouve dans nombre de pays en développement. La prise en compte de ces éléments, la proximité géographique, la construction européenne expliquent que, jusqu'à présent, les pays industriels aient marqué une propension croissante à investir entre eux.

Toutefois cette tendance semble bien être en train de s'inverser depuis le début de cette décennie. En effet, selon les statistiques du FMI déjà citées, si l'ensemble des flux annuels d'investissement est en recul depuis 1990, la part reçue par les pays en développement, elle, est en progrès, à la fois en montants absolus : 80 milliards de dollars en 1993 après 54 milliards en 1992 et 34 en 1990, et en poids relatif : 41 % après 33 % et 15 %. Mais ces données concernent l'ensemble des secteurs et la part des investissements industriels n'est pas connue (tableau 2).

Cette progression sensible favorise essentiellement l'Amérique latine et l'Asie. Dans le premier cas, les progrès politiques et économiques, et le traité de l'Aléna⁵ en ce qui concerne le Mexique qui reçoit à lui seul le tiers des flux annuels dirigés vers la zone, ont favorisé le retour des capitaux privés. Dans le second cas, le dynamisme marqué par de nombreux pays du sud-est asiatique, et notamment la Chine, ainsi que l'ouverture progressive aux capitaux étrangers, ont provoqué une explosion des investissements étrangers, dont une part croissante provient en fait de l'Asie elle-même où certains pays deviennent à leur tour des investisseurs. On peut citer notamment la Chine, Hongkong ou Singapour, la Corée du Sud ou la Thaïlande sans compter Taiwan que son statut particulier exclut des statistiques du FMI mais qui n'en joue pas moins un rôle croissant comme investisseur, notamment en direction de la Chine continentale. Bien des capitaux enregistrés par cette dernière comme venant de l'étranger sont financés par des intérêts en réalité chinois et transitent par Hongkong, Singapour ou Taiwan selon des circuits obscurs et complexes.

D'autres pays que ceux du Sud commencent de leur côté à recevoir des capitaux de l'étranger, à savoir les pays de l'Europe centrale et orientale (PECO), ainsi que ceux des états membres de la CEI (ex-URSS), depuis l'effondrement des régimes communistes à partir de 1989.

La Pologne, la Tchécoslovaquie et la Hongrie sont les principaux bénéficiaires des investissements industriels, notamment dans la construction automobile et électrique, mécanique et les industries agro-alimentaires. Mais après l'engouement suscité par l'ouverture de ces pays à l'économie de marché, de nombreux problèmes, dus tant à la nécessité d'une adaptation de la législation (droits de la propriété privée, etc.) ou des mentalités, qu'aux difficultés économiques rencontrées par ces pays dans une période de transition plus longue et plus dure qu'il n'était prévu initialement, ont freiné le flux des nouveaux investissements. Dans les pays de la CEI, les incertitudes politiques et les atermoiements des autorités, voire les conflits entre les différents échelons administratifs, sans compter le développement de

5. Accord de libre-échange nord-américain.

TABLEAU 2

Flux d'investissements dans les pays en développement et les pays à économie centralisée
En milliards de dollars

	1981-85 (moyenne)	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 prov.
Ensemble	18,7	13,7	18,4	25,6	28,4	34,5	41,4	54,2	80,0
Afrique	1,2	0,8	1,6	1,3	3,0	1,1	2,3	2,7	
Amérique latine	5,0	3,3	4,3	6,1	6,7	7,7	12,6	14,5	17,5
dont									
Brésil	(2,0)	(0,3)	(1,2)	(3,0)	(1,3)	(0,9)	(1,0)	(1,5)	
Mexique	(1,2)	(1,2)	(1,8)	(0,6)	(2,6)	(2,5)	(4,7)	(5,4)	
Asie	5,5	7,0	10,8	16,0	16,3	21,3	22,2	30,4	47,0
dont									
Chine	0,8	1,9	2,3	3,2	3,4	3,5	4,4	11,2	26,0
NPI *	2,1	3,4	7,4	8,1	6,1	9,0	7,3	9,0	
Autres économies dynamiques ** ³²	1,5	1,2	1,4	3,3	4,7	6,4	8,1	8,3	
Pays d'Europe centrale et orientale					0,3	0,3	2,5	3,5	5,0
dont									
Hongrie							1,5	1,5	
Pologne						0,1	0,3	0,7	
République tchèque					0,3	0,2	0,6	1,1	
Russie, Ukraine, etc								1,0	

* Corée du Sud, Hongkong, Singapour et Taiwan.

** Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande.

Sources : FMI et ONU.

l'insécurité et de la corruption, ont assombri les perspectives d'investissements massifs initialement envisagés et devront être levés.

Enfin les pays du sud deviennent peu à peu eux-mêmes des investisseurs à l'étranger. Ce phénomène peut être relevé surtout avec les pays les plus dynamiques du sud-est asiatique, les quatre dragons, dont les firmes commencent à investir, non seulement dans les autres pays de la région, mais dans les pays industriels eux-mêmes. Selon le secrétariat de l'OCDE, les entreprises de ces pays ont entrepris de délocaliser une partie de leur production après les hausses de salaires enregistrées chez elles parallèlement à l'élévation du niveau de vie dont ces pays ont bénéficié (OCDE, 1993). C'est ainsi que les firmes coréennes se sont établies en Indonésie,

en Thaïlande, au Bangladesh ou au Sri Lanka (habillement), ou en Malaisie (électronique). Taiwan est, selon l'OCDE, devenu le second investisseur en Asie, notamment vers la Thaïlande, la Malaisie et l'Indonésie et surtout vers la Chine. Les firmes de Singapour émigrent tout naturellement vers la Malaisie.

Mais les entreprises des NPI investissent aussi en Amérique du Nord, Etats-Unis et Canada, et en Europe. Il est sans doute significatif qu'à la fin de 1994 aient été annoncés presque simultanément le rachat de France-Ebauches, dans l'industrie horlogère, par une firme chinoise et l'implantation en Grande-Bretagne de deux usines coréennes pour Samsung (appareils ménagers et, à terme, ordinateurs et télécopieurs), et Lucky Goldstar (postes TV), ou encore, toujours en Grande-Bretagne ou en Irlande du Nord, de firmes malaisiennes (réfrigérateurs) indonésiennes (textile) de Hongkong (semi-conducteurs). Ces sociétés affirment souvent trouver en Grande Bretagne des coûts salariaux maintenant inférieurs au niveau que commencent à atteindre leurs pays d'origine, tout en s'établissant sur un marché important.

L'orientation des exportations

La comparaison entre l'orientation géographique des investissements et celle des exportations de produits manufacturés (tableaux 3 et 4) montre qu'elles se réalisent différemment dans la plupart des cas mais que le développement des investissements dans une zone ne semble pas nuire, au contraire, à celui des exportations.

La part tenue par l'Europe dans les investissements des Etats-Unis est double de celle qu'elle prend dans leurs exportations, mais la réciproque est tout aussi vraie, puisque les pays européens, eux aussi, investissent proportionnellement beaucoup plus aux Etats-Unis qu'ils n'y exportent. De 1980 à 1990, l'attraction réciproque entre les deux zones s'est encore renforcée. Courants commerciaux et investissements accroissent leur poids relatif dans les deux sens, si l'on veut bien mettre de côté le très léger fléchissement, en termes relatifs, des actifs américains en Europe à partir d'une position qui était très élevée en 1980 et s'est trouvée pratiquement maintenue en 1990 dans l'ensemble des avoirs industriels américains dans le monde.

Cet entrecroisement entre les pôles industriels du monde, le Japon lui aussi renforçant ses liens avec les Etats-Unis comme avec l'Europe, provoque en contrepartie, comme il avait déjà été observé pour les investissements, une réduction de l'importance des pays en développement comme partenaires commerciaux pour les pays industriels, au moins jusqu'en 1990. S'il y a souvent divergence entre l'importance respective des actifs industriels et des exportations, on observe au contraire que la progression des investissements s'accompagne de celle des exportations. L'importance des actifs américains dans la CEE n'a pas empêché, par exemple, un léger accroissement des exportations américaines vers l'Europe communautaire, et les pays qui ont fortement accru leur présence aux Etats-Unis y ont en même temps développé nettement la part de leurs exportations.

TABLEAUX 3

Orientation géographique des investissements manufacturiers à l'étranger de cinq grands pays en 1980 et 1990

En % du total investi dans le monde

		1980				
Vers \ Par		États-Unis	France	RFA	Grande-Bretagne	Japon
États-Unis			11,1	8,8	16,2	14,3
Canada		19,8	11,0	4,4	9,1	—
CEE dont		49,5	44,5	43,6	24,2	7,2
France		(6,6)	—	(13,0)	(3,0)	
RFA		(13,2)	(11,0)	—	(9,1)	(7,1)
Autres Europe		2,2	11,2	19,4	3,0	—
Japon		3,3	—	—	—	—
Anzas *		5,5	11,0	8,7	30,3	7,1
Pays industriels		80,3	88,8	73,9	81,8	28,6
Pays en développement dont		19,7	11,2	26,1	18,2	71,4
Amérique latine		15,4	11,0	17,4	6,1	21,4
Asie		3,3		4,3	6,1	35,7
Pour mémoire, total en milliards de dollars		91	9	23	33	14

		1990				
Vers \ Par		États-Unis	France	RFA	Grande-Bretagne	Japon
États-Unis			29,6	25,8	47,2	37,1
Canada		19,6	4,5	3,2	4,5	1,6
CEE dont		48,2	52,3	42,0	25,9	12,9
France		(6,5)		(9,7)	(4,5)	
RFA		(9,5)	(6,8)		(4,5)	(1,6)
Autres Europe		1,8	4,5	9,7	2,2	
Japon		6,5		3,2	1,2	
Anzas		3,6	2,3	3,2	9,0	3,2
Pays industriels		79,7	93,2	87,1	90,0	54,8
Pays en développement dont		20,3	6,8	12,9	10,0	45,2
Amérique latine		12,2	4,5	11,3	3,4	9,7
Asie		4,8		1,6	5,6	32,2
Pour mémoire, total en milliards de dollars		168	44	62	89	62

* Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud.

Sources : *Données nationales harmonisées.*

TABLEAUX 4

Orientation géographique des exportations de produits manufacturés de cinq grands pays en 1980 et 1990

En % du total de leurs exportations

		1980				
Vers	Par	États-Unis	France	RFA	Grande-Bretagne	Japon
États-Unis		—	5,0	6,5	8,8	23,9
Canada		21,2	0,7	0,8	2,0	2,2
CEE dont		24,8	54,6	49,2	43,1	13,6
France		4,3		11,9	7,1	1,8
RFA		5,2	16,8	—	9,2	4,1
Autres Europe		4,7	8,7	19,5	10,1	3,0
Japon		6,0	1,1	1,3	1,5	—
Anzas *		4,3	1,5	2,3	5,1	4,7
Pays industriels		61,0	71,6	79,6	70,6	47,4
Pays en développement dont		37,4	23,6	15,1	22,0	45,5
Amérique latine		19,1	4,1	3,6	3,1	6,7
Asie en développement		5,5	1,6	1,7	3,4	9,2
NPI Asie		6,0	0,8	1,4	2,5	15,2
Est + Chine		1,6	4,8	5,3	7,4	7,1
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Pour mémoire, total monde en milliard de \$		154	85	165	89	126

		1990				
Vers	Par	États-Unis	France	RFA	Grande-Bretagne	Japon
États-Unis			6,5	7,5	11,9	31,0
Canada		22,7	1,0	0,9	1,5	2,8
CEE dont		25,6	60,7	53,8	54,6	18,4
France		4,3	—	11,8	10,0	2,5
RFA		5,6	17,4	—	13,4	6,1
Autres Europe		4,9	9,1	19,7	8,8	4,0
Japon		9,7	2,7	2,9	2,6	—
Anzas		3,7	0,9	1,6	3,2	3,5
Pays industriels		66,6	80,9	86,4	82,6	59,7
Pays en développement dont		31,3	17,0	9,9	14,4	37,0
Amérique latine		14,5	3,2	2,1	1,6	3,6
Asie en développement		5,9	2,2	1,8	3,2	9,3
NPI Asie		9,2	2,2	2,4	3,0	19,8
Est + Chine		2,1	2,1	3,7	3,0	3,3
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Pour mémoire, total monde en milliard de \$		284	167	356	170	279

* Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud.

Source : CEPIL, Base de données CHELEM.

Une analyse économétrique menée par J. Henry (1994) sur le cas français à l'aide du modèle macrofinancier Méfisto, tend à conclure qu'il existe « un certain degré de complémentarité entre exportations et stock d'investissement direct à l'étranger ». Elle met en évidence un parallélisme entre les évolutions tendancielle des actifs français aux Etats-Unis et dans la Communauté et de la propension française à y exporter, et relève une interaction forte entre les exportations et les actifs à l'étranger. Les implantations à l'étranger génèreraient une demande supplémentaire, par effet de réseau, de réputation ou de publicité.

Les relations commerciales entre maisons-mères et filiales : le cas américain

Les statistiques de source américaine permettent d'aller un peu plus loin dans l'analyse et apportent des éléments de réponse à certaines interrogations essentielles à propos des implantations à l'étranger : quelle place tiennent-elles dans le commerce extérieur du pays investisseur et du pays d'accueil ? Ont-elles été réalisées principalement pour satisfaire le marché local, pour alimenter les maisons-mères en produits fabriqués dans de meilleures conditions, notamment sur le plan des salaires, ou encore pour servir de plate-forme aux expéditions vers les pays tiers ?

L'administration américaine interrogeant régulièrement aussi bien les firmes américaines ayant des filiales à l'étranger que les filiales de groupes étrangers opérant aux Etats-Unis, il sera possible également de mieux appréhender la place des firmes multinationales dans le commerce extérieur des Etats-Unis, ainsi que dans les exportations vers les Etats-Unis des pays y ayant investi.

Les filiales américaines dans le commerce extérieur des Etats-Unis

Les filiales manufacturières implantées à l'étranger assurent une proportion non négligeable du commerce extérieur américain en produits manufacturés puisqu'elles absorbent le quart des exportations des Etats-Unis et sont à l'origine d'un bon cinquième des importations de ces produits (tableau 5). Cette place est exactement la même en 1992 qu'en 1982. Elle n'est pas en réalité très différente de celle que tient l'ensemble des filiales, tous secteurs confondus dans l'ensemble tous produits des exportations (28 %) et des importations (21 %) des Etats-Unis qui, elle aussi, n'a pas varié depuis dix ans. Les maisons-mères américaines sont

de leur côté responsables des deux tiers des exportations et du tiers des importations américaines de produits manufacturés. Mais elles ne sont pas seules à commercer avec leurs filiales et elles ne commercent pas avec leurs seules filiales. Ces relations avec leurs filiales représentent pour les maisons-mères environ 80 % de leurs exportations et un peu plus de la moitié (52 %) de leurs importations. Dans l'autre sens, pour les filiales, les maisons-mères sont à l'origine d'environ 80 % des produits qu'elles ont fait venir des Etats-Unis, et sont destinataires de 75 % de ce qu'elles y expédient. Les filiales sont ainsi dans une relation de forte dépendance à l'égard de leurs maisons-mères, au moins dans leurs relations avec les Etats-Unis.

TABLEAU 5

Échanges commerciaux entre les maisons-mères américaines et leurs filiales industrielles à l'étranger

En milliards de dollars et en %

	1982				1992			
	Exportations		Importations		Exportations		Importations	
	Mds dollars	% du total	Mds dollars	% du total	Mds dollars	% du total	Mds dollars	% du total
Ensemble des exportations de biens manufacturés	151,0	100,0	139	100,0	330,0	100,0	398,0	100,0
dont avec les filiales (par les maisons-mères)	37,2 (30,4)	24,6 (20,1)	31,1 (25,4)	22,4 (18,3)	82,2 (65,8)	24,9 (12,9)	85,9 (67,4)	21,6 (16,9)
<i>Ventilation géographique des filiales</i>								
Monde (rappel)	37,2	100,0	31,1	100,0	82,2	100,0	85,9	100,0
Pays industriels dont	28,8	77,4	23,6	75,9	61,0	74,2	59,5	69,3
Canada	16,5	44,4	16,4	52,7	35,8	43,5	37,8	44,0
CEE	10,3	27,7	3,0	9,7	19,4	23,6	11,3	13,2
Japon	1,2	3,2	3,3	10,6	3,2	3,9	8,4	9,8
Autres	0,8	2,1	0,9	2,9	2,6	3,2	2,0	2,3
Pays en développement dont	8,4	22,6	7,5	24,1	21,2	25,8	26,4	30,7
Amérique latine	5,1	13,7	3,0	9,7	15,2	18,5	13,6	15,8
(Mexique)	(2,5)	(6,7)	(1,9)	(6,1)	(12,1)	(14,7)	(11,2)	(13,0)
Asie	3,0	8,1	4,2	13,5	5,6	6,9	12,3	14,3
Autres	0,3	0,8	0,3	0,9	0,4	0,5	0,5	0,6

Sources : Base de données CHELEM et calculs à partir des statistiques de US Department of Commerce.

Les filiales appuient davantage les exportations américaines quand elles sont situées dans les pays industriels (30 % des exportations) que lorsqu'elles sont implantées dans les pays en développement. En revanche, les unes et les autres ont un poids identique dans l'origine des importations, poids en léger accroissement (2 points) pour les filiales implantées dans les pays en développement par rapport au début des années quatre-vingt.

Les filiales étrangères implantées aux Etats-Unis dans le commerce extérieur américain

Les filiales industrielles de groupes étrangers implantées aux Etats-Unis jouent un rôle plus réduit que leurs homologues américaines implantées à l'étranger dans les échanges extérieurs des Etats-Unis, puisqu'elles réalisent environ 13 % seulement des exportations et des importations de produits manufacturiers (tableau 6). Mais cette part est en croissance notable depuis 1980, ce qui n'est pas surprenant, compte tenu de la progression considérable des investissements étrangers aux Etats-Unis dont le stock est passé, rappelons le, de 27 à 160 milliards de dollars

TABLEAU 6

Courants commerciaux réalisés à partir des États-Unis par les filiales de groupes étrangers

En milliards de dollars et en %

	1980				1991			
	Exportations		Importations		Exportations		Importations	
Exportations des biens manufacturés :	mds \$	% du total	mds \$	% du total	mds \$	% du total	mds \$	% du total
avec l'ensemble des partenaires *	154	100	122	100	310	100	361	100
initié par les filiales de groupes étrangers dont	9	5,8	10	8,2	39	12,6	48	13,3
avec leurs maisons-mères	3	1,9	8	6,6	10,0	3,2	34	9,4
avec d'autres filiales dont	-	-	-	-	7,0	2,3	3	0,8
Canada	0,5	-	2,8	-	5,5	-	5,8	-
CEE	1,5	-	5,8	-	22,4	-	21,7	-
Japon	0,4	-	0,6	-	6,0	-	14,0	-

* CEPII - Base de données CHELEM.

Sources : US Department of Commerce, « Foreign Direct Investment In The Us, Operations Of Us Affiliates Of Foreign Companies, Preliminary 1991 Estimates ».

entre 1980 et 1990. Alors que les échanges avec les filiales américaines à l'étranger avaient été en 1992 pratiquement équilibrés (- 4 milliards de dollars sur un déficit total de 51 milliards dans les biens manufacturés), les filiales étrangères présentent un déficit un peu plus important (9 milliards) sur un volume d'échanges notamment plus réduit.

Les filiales industrielles aux Etats-Unis n'effectuent que 40 % des exportations et guère plus du quart (27 %) des importations que l'ensemble des filiales étrangères y réalisent car, dans cet ensemble, ce sont les filiales commerciales, tout particulièrement celles des groupes japonais, qui jouent un rôle essentiel⁶.

Pour les pays qui ont investi outre-Atlantique, les filiales manufacturières jouent un rôle d'appoint dans le développement des exportations de biens industriels vers les Etats-Unis. Mais ce rôle s'est sensiblement renforcé depuis dix ans, comme le montre le tableau 7.

TABLEAU 7

Part des filiales étrangères implantées aux États-Unis dans les importations américaines de produits manufacturés en provenance du pays investisseur

En %

	1980	1991
France	27,5	38,0
RFA	14,0	29,0
Grande-Bretagne	12,1	34,6
Japon	2,9	15,5

Source : CEPII, Base de données CHELEM.

On peut être surpris par la faiblesse de la part des filiales industrielles japonaises dans la diffusion des produits japonais mais il faut rappeler que l'essentiel des importations (plus de 80 %) de produits manufacturés en provenance du Japon transite par des sociétés commerciales japonaises établies aux Etats-Unis, et sont réalisées avec les maisons-mères ou d'autres filiales du même groupe.

On peut rapprocher la place que tiennent les filiales étrangères dans le commerce des Etats-Unis avec celle qui est la leur en France. En effet, selon le service des statistiques industrielles du ministère de l'Industrie (SESSI), les entreprises à

6. Ce rôle a déjà été analysé par de Laubier (1986 et 1993). En comparaison, les filiales manufacturières américaines à l'étranger absorbent au contraire les deux tiers de ce que l'ensemble des filiales achètent en produits américains, en raison du faible rôle tenu par les filiales commerciales.

capitaux étrangers ont réalisé en 1992 environ 32 % des exportations des entreprises manufacturières en France et 45 % de leurs importations directes (Chanut & Mathieu, 1994).

Contrairement aux firmes étrangères établies aux Etats-Unis, leur apport à l'équilibre de la balance commerciale était positif, dégagant un excédent de 27 milliards de francs. Mais le SESSI observe que les échanges extérieurs des filiales bénéficient au pays d'origine de leur maison-mère, avec lequel elles présentent un déficit, qu'elles compensent par un excédent sur les pays tiers. Ainsi les filiales américaines en France sont-elles en déficit de 10,5 milliards de francs avec les Etats-Unis, les allemandes de 6,5 milliards avec la RFA, les japonaises de 3,5 avec le Japon, etc., déficits compensés par les excédents sur les autres pays.

Au total, le tiers des achats des filiales proviennent du pays de la maison-mère, alors que les exportations qui y sont réalisées ne représentent en moyenne que le cinquième de leurs ventes à l'étranger. Contrairement aux investissements réalisés aux Etats-Unis, qui ont pour but premier de satisfaire le marché américain lui-même, les investissements faits en France couvrent non seulement le marché français mais aussi ceux des pays voisins appartenant à l'Union européenne, et même éventuellement ceux de la zone Franc où la France conserve encore des positions relativement privilégiées.

Les échanges intra-groupes

La part tenue dans le commerce extérieur américain de produits manufacturés par les relations entre les maisons-mères et leurs filiales dans l'industrie manufacturière, telle que la révèlent les statistiques sur les opérations des filiales soit américaines à l'étranger, soit étrangères aux Etats-Unis n'est nullement négligeable puisqu'elle est de l'ordre du quart dans les exportations et légèrement plus dans les importations (27 %).

En effet les données montrent que 80 % des exportations vers les filiales américaines implantées à l'étranger et 74 % des importations en provenance de celles-ci se sont réalisées avec leurs maisons-mères américaines en 1991 (78 % et 84 % respectivement en 1982). Dans l'autre sens, 44 % des exportations et 77 % des importations réalisées par les filiales manufacturières étrangères aux Etats-Unis se font également avec leurs maisons-mères étrangères.

Ainsi une part importante des relations entre un pays investisseur et un pays d'accueil se fait-elle au sein d'un même groupe. C'est donc une fraction non négligeable du commerce extérieur américain qui échappe dans une certaine mesure, par l'intermédiaire des prix de transfert, aux conditions de la concurrence internationale et notamment aux effets de la compétition inter-entreprises et à ceux des mouvements de change (tableau 8).

TABLEAU 8

Place des courants commerciaux entre les maisons-mères et les filiales de l'industrie manufacturière dans le commerce extérieur des États-Unis

En milliards de dollars

	1980		1982		1991	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations
Filiales américaines	—	—	29	26	63	60
Filiales étrangères aux États-Unis	3	8	—	—	17	37

Sources : US Department of Commerce, « Foreign Direct Investment In The Us, Operations Of Us Affiliates Of Foreign Companies, Preliminary 1991 Estimates ».

L'orientation des ventes des filiales américaines à l'étranger

Les firmes américaines à l'étranger

L'ouverture de filiales industrielles à l'étranger assure – on l'a vu dans le cas des États-Unis où les données sont connues, mais cet exemple est valable pour tous les pays investisseurs – l'écoulement d'une fraction non négligeable des exportations de produits manufacturés, sans qu'il soit possible de déterminer dans quelle mesure les exportations auraient évolué en l'absence de telles implantations.

Mais celles-ci sont en même temps à l'origine d'importations et ce phénomène a suscité la crainte qu'un certain nombre d'implantations soient réalisées dans les pays où la main-d'œuvre est nettement moins onéreuse et qu'elles n'aient d'autre but que d'approvisionner le pays de l'investisseur dans des conditions de concurrence qui porteraient préjudice aux producteurs de ce pays.

L'analyse des ventes de filiales à l'étranger permet, au moins pour les filiales américaines, de fournir quelques éléments d'appréciation sur ce point. Les statistiques américaines opèrent en effet une distinction, pour les filiales contrôlées majoritairement⁷, au sein de leurs ventes, celles qui sont réalisées sur place et celles qui se font par voie d'exportations à destination, soit des pays tiers, soit des États-Unis (tableau 9).

7. Les ventes réalisées par ces filiales représentaient en 1992 78 % des ventes de toutes les filiales, majoritaires ou non, contre 75 % en 1982.

TABLEAU 9

Répartition géographique des ventes des filiales manufacturières américaines

En milliards de dollars et en % *

	1982										1992				
	Ensemble					dont, en %					Ensemble				
	dollars	%	locales	États-Unis	Pays tiers	dollars	%	locales	États-Unis	Pays tiers	dollars	%	locales	États-Unis	Pays tiers
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						
Monde	271,1	100,0	66,1	9,7	24,2	629,5	100,0	58,8	12,2	29,0			8	9	10
Pays industriels dont	220,3	81,3	63,4	9,1	27,5	527,8	83,8	58,0	10,4	31,6					
Canada	53,4	19,7	65,5	29,2	5,3	94,8	15,1	56,8	39,6	3,6					
CEE 12 dont	139,6	51,5	59,0	2,6	38,4	369,9	58,8	55,7	3,8	40,5					
France	19,3	7,1	64,2	2,1	33,7	49,0	7,8	63,1	2,8	34,1					
RFA	38,1	14,1	56,9	2,4	40,7	104,7	16,6	59,9	3,2	36,9					
Royaume-Uni	40,6	15,0	70,0	2,7	27,3	90,7	14,4	60,2	5,4	34,4					
Espagne	6,2	2,3	75,8	1,6	22,6	23,6	3,7	64,8	2,1	33,1					
Pays en développement dont	50,8	18,7	78,1	12,0	9,9	101,7	16,2	62,7	22,0	15,3					
Amérique latine dont	39,5	14,6	88,1	4,8	7,1	61,5	9,8	77,2	15,0	7,8					
Brésil	17,0	6,3	87,7	2,9	9,4	21,2	3,4	82,1	7,5	10,4					
Mexique	9,4	3,5	89,4	7,4	3,2	25,7	4,1	69,7	27,6	2,7					
Asie dont	9,6	3,5	39,6	41,6	18,8	37,5	6,0	38,9	34,4	26,7					
NPI **	4,9	1,8	24,5	55,1	20,4	25,0	4,0	36,0	36,0	28,0					
Autre Asie en émergence ***	4,3	1,6	51,2	30,2	18,6	12,5	2,0	44,8	31,2	24,0					

* Les pourcentages des colonnes 2 et 7 se réfèrent à la ventilation géographique des colonnes 1 et 6 et présentent donc le poids respectif de chaque zone dans le total mondial des ventes. Les pourcentages des colonnes 3, 4, 5 et 8, 9, 10 représentent, pour chaque zone en ligne, la ventilation des ventes selon qu'elles sont locales ou exportées vers les États-Unis ou les pays-tiers.

** Corée du Sud, Hongkong, Singapour et Taïwan.

*** Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande.

Source : Calcul d'après US Department of Commerce, « Benchmark Survey 1982 » et « Operations of Foreign Affiliates, 1992 ».

Un rapprochement entre la ventilation géographique des actifs manufacturiers dans le monde et celle des ventes qu'ils génèrent permet de constater au passage que la part des pays industriels dans les ventes est supérieure de 5 points à celle dans les actifs, grâce aux ventes dans l'Union européenne. Les investissements y seraient-ils plus productifs, ou les biens fabriqués, n'y seraient-ils pas plutôt d'une valeur plus élevée ?

Quoi qu'il en soit, les ventes des filiales américaines dans la Communauté représentent près de 60 % du total mondial, en progression assez sensible par rapport à 1982. Les ventes dans les pays en développement, au contraire, ont perdu quatre points par rapport à 1982 et composent à peine 15 % des ventes mondiales, avec un net fléchissement du poids relatif de l'Amérique latine et un léger accroissement de l'Asie.

Partout la part des ventes locales est en recul mais les raisons en sont sans doute différentes selon les zones.

Au Canada, le recul – en termes relatifs – est assez prononcé et forme la contrepartie du développement marqué des expéditions vers les Etats-Unis dont le poids relatif s'accroît de huit points. Les filiales canadiennes des firmes automobiles américaines ont en effet avec leurs maisons-mères des échanges très importants de pièces détachées et de voitures assemblées et le Canada est à l'origine des trois quarts (en valeur) des automobiles expédiées par les filiales étrangères vers les Etats-Unis tout en recevant la même proportion de ce que ces filiales achètent aux Etats-Unis dans ce secteur.

En Europe le repli relatif des ventes locales est très modéré et concerne surtout le Royaume-Uni et l'Espagne, pays où la part des exportations vers les pays tiers s'est sensiblement accrue. On observe un mouvement vers l'uniformisation des quatre pays retenus ici – France, RFA, Grande-Bretagne et Espagne – quant à la ventilation des ventes réalisées par les filiales, alors qu'auparavant il existait des différences assez sensibles, les filiales allemandes exportant beaucoup et les espagnoles relativement peu.

Dans les pays en développement, la régression de la part vendue sur place est de seize points, mais ce mouvement concerne en réalité l'Amérique latine, qui vend une plus large partie de la production des filiales aux Etats-Unis, essentiellement sous l'impulsion des filiales mexicaines avant même la mise en œuvre du traité de l'Aléna. Les ventes à partir du Mexique se sont considérablement développées depuis dix ans et sont désormais à l'origine des trois quarts des ventes des filiales latino-américaines vers les Etats-Unis.

Au contraire, la part vendue sur place en Asie n'a guère fléchi, alors que les expéditions vers les Etats-Unis prennent moins d'importance dans l'ensemble des ventes⁸, surtout pour les filiales implantées dans les quatre NPI. Ceux-ci forment

8. La part de ces expéditions vers les Etats-Unis représente, il faut le souligner, 14 % seulement de l'ensemble des importations américaines en provenance de l'Asie et marque un léger recul relatif.

ce qu'il est convenu d'appeler les quatre dragons, où sont concentrés les deux tiers des investissements manufacturiers américains en Asie et ont « émergé » plus rapidement que le reste de la zone. Au contraire, les exportations vers les pays tiers sont en forte expansion.

Ainsi les usines créées ou rachetées par les entreprises américaines à l'étranger semblent bien avoir pour objet principal, non d'alimenter en retour le marché américain mais bien plutôt soit le marché local, soit les pays-tiers, surtout dans le cas des filiales européennes, intégrées dans l'espace communautaire. Le seul exemple d'implantation dans un pays du tiers-monde visant le marché nord-américain est celui du Mexique, qui était, en 1992, sur le point de rejoindre les Etats-Unis et le Canada dans le cadre de l'Aléna qui ouvre des perspectives considérables aux échanges entre les trois pays.

Le cas de la France

Examiner l'activité des filiales des entreprises américaines permet de relativiser les craintes qui se sont exprimées en France de voir les firmes françaises rechercher dans des pays à faible salaire la possibilité de transférer tout ou partie de leur production au détriment des emplois en métropole et de l'équilibre de la balance commerciale sous l'impact d'un gonflement des importations se substituant à la production nationale⁹.

Or, la part des investissements français en Asie par rapport à l'ensemble des actifs industriels français dans le monde est, en valeur, encore bien plus faible que celle des investissements américains. Elle est en effet inférieure à 1 %, et celle dans l'ensemble des pays à faibles salaires, hors Amérique latine, ne dépasse guère 1 %.

Cependant, si l'on se réfère au recensement dressé par la direction des Relations économiques extérieures (DREE), la part des pays n'appartenant pas à l'OCDE, donc essentiellement des pays en développement, serait de l'ordre de 25 % dans les effectifs des implantations industrielles, dont 10 % en Afrique, 7 % en Amérique latine et 6 % en Asie, avec environ 5 % pour les NPI asiatiques. Ces emplois seraient de l'ordre de 58 000 personnes, sur un total de 1 135 000 salariés dans les effectifs à l'étranger des groupes industriels français.

Il convient donc peut-être de ne pas trop sous-estimer le poids relatif des investissements français en dehors des pays industriels en se basant sur le seul critère de la valeur recensée des actifs ainsi contrôlés. Mais, en même temps, si les données sur les effectifs ne permettent pas d'évaluer l'incidence de ces investissements sur les courants commerciaux, elles en révèlent les limites quant à l'effet sur l'emploi. En outre, il convient d'observer que nombre de ces investissements en Asie ne relèvent pas d'une stratégie de délocalisation au sens strict mais bien plutôt

9. Rappelons que ne sont traités ici que les investissements directs, à l'exclusion des opérations de sous-traitance.

d'une conquête de marchés éloignés qui exigent une présence industrielle et dont l'évolution depuis quelques années témoigne d'un dynamisme particulièrement attractif pour les industriels de tous pays.

Quant aux investissements en Afrique, pour lesquels la part dans l'emploi est très supérieure à celle dans la valeur des actifs recensés, une des raisons en est sans doute l'ancienneté de ces implantations qui s'autofinancent depuis longtemps et n'appellent plus de transferts de fonds en provenance des maisons-mères, échappant dès lors au recensement des flux. Mais cette ancienneté est en même temps un signe que ces opérations ont eu lieu avant que le souci de trouver une main-d'œuvre à bon marché soit un élément significatif de la stratégie d'implantation des firmes occidentales.

L'emploi et les salaires dans les filiales industrielles

En même temps qu'elles implantent des filiales dans les pays d'accueil, les firmes multinationales y créent des emplois et distribuent des salaires. Mais les statistiques de source américaine montrent que la recherche des salaires les plus faibles n'est pas un critère dominant dans l'orientation géographique des investissements manufacturiers (tableaux 10 et 11).

De 1982 à 1989, le nombre de salariés dans les filiales industrielles américaines a légèrement fléchi, de 4,43 à 4,2 millions, mais représente toujours environ 50 % de celui des maisons-mères américaines, lui aussi en léger recul ¹⁰.

De leur côté, les emplois dans les filiales manufacturières étrangères aux Etats-Unis ont doublé entre 1980 et 1991, passant de 1,1 à 2,2 millions.

En fait, le fléchissement n'a eu lieu que dans les pays industriels, malgré l'accroissement considérable de la valeur des actifs entre 1982 et 1991, parallèlement aux dépenses d'investissement qui y étaient opérées. Au contraire, le nombre d'emplois s'est accru dans les pays en développement, en Amérique latine comme en Asie, mais de façon très modérée, avec même un léger recul dans certains pays, comme l'Argentine, la Colombie ou le Venezuela, ou encore la Malaisie ou les Philippines, où pourtant les salaires sont parmi les plus faibles payés par les multinationales américaines dans le monde ¹¹. Il n'y a donc pas eu de déplacements

10. Par comparaison, celui des filiales industrielles françaises dans le monde est de l'ordre de 1 100 000 ; celui des maisons-mères n'est pas connu. En sens inverse les salariés de filiales étrangères en France étaient environ 770 000 en 1990.

11. A l'exception peut-être de la Chine avec 1,30 dollar de l'heure.

TABLEAUX 10

Emploi dans les filiales manufacturières américaines à l'étranger

En milliers

	1982					
	Ensemble de l'industrie	Agro-alimentaire	Chimie	Construction mécanique	Construction électrique	Construction automobile
Maisons-mères aux États-Unis	8 800	705	770	1 240	1 340	1 490
Filiales Monde	4 430	450	590	530	680	930
Canada	480	45	60	45	60	105
CEE 12	2 000	150	220	320	240	540
Amérique latine	980	145	170	70	135	130
Bésil	360	40	60	45	50	55
Mexique	380	60	60	25	70	55
Asie en développement	400	60	50	20	170	15
Singapour	35	-	-	10	20	-
Taiwan	55	-	5	-	40	5
Malaisie	50	-	-	-	45	-
Philippines	90	40	10	-	20	-
Pays industriels	2 990	230	360	430	360	780
Pays en développement	1 440	220	230	100	320	150

	1989					
	Ensemble de l'industrie	Agro-alimentaire	Chimie	Construction mécanique	Construction électrique	Construction automobile
Maisons-mères aux États-Unis	8 500	710	910	1 030	1 100	1 660
Filiales Monde	4 200	480	580	560	660	820
Canada	475	45	50	40	40	130
CEE 12	1 715	180	240	290	250	320
Amérique latine	1 035	130	160	75	165	215
Bésil	410	-	60	-	-	-
Mexique	445	55	60	20	110	90
Asie en développement	450	80	50	70	145	30
Singapour	50	0,6	1,2	28,5	24,4	0,9
Taiwan	50	-	5,5	6,8	26,3	-
Malaisie	45	-	1,7	1,0	30,0	-
Philippines	80	-	7,5	0,3	-	-
Pays industriels	2 650	255	360	400	345	560
Pays en développement	1 550	225	220	160	215	260

Sources : US Department of Commerce, « US Direct Investment Abroad - 1982 - Benchmark Survey Data » & « US Direct Investment Abroad - 1989 - Benchmark Survey Data ».

TABLEAUX 11

Salaires horaires dans les filiales des entreprises manufacturières américaines

En dollars

	1982					
	Ensemble de l'industrie	Agro-alimentaire	Chimie	Construction mécanique	Construction électrique	Construction automobile
Canada	12,17	9,97	11,22	12,43	10,01	14,54
CEE (10)	9,64	8,84	9,85	11,25	8,41	10,69
Amérique latine	3,55	3,02	4,17	5,05	2,30	4,59
Brasil	3,52	2,48	4,35	5,16	2,23	4,38
Mexique	3,08	2,77	3,56	4,05	2,18	3,89
Asie	1,47	1,01	2,04	2,18	1,44	2,68
Singapour	2,12	1,47	2,27	2,15	1,99	3,41
Taiwan	1,52	-	4,38	4,04	1,32	2,88
Malaisie	1,42	-	2,14	-	1,36	-
Philippines	1,04	0,93	1,99	0,73	1,07	1,74
Monde	7,27	5,70	7,73	9,85	4,43	9,81
Pays industriels	9,92	8,75	9,94	11,23	8,61	11,15
Pays en développement	2,86	2,38	3,81	4,28	1,76	4,46

	1989					
	Ensemble de l'industrie	Agro-alimentaire	Chimie	Construction mécanique	Construction électrique	Construction automobile
Canada	16,71	15,02	15,93	21,15	14,40	17,76
CEE (12)	14,40	13,43	15,62	16,43	12,35	14,25
Amérique latine	3,25	2,78	4,23	4,20	2,67	2,87
Brasil	4,17	2,73	4,84	4,29	4,45	4,84
Mexique	2,28	2,88	3,81	2,85	1,85	2,08
Asie	-	-	-	-	-	-
Singapour	3,13	4,35	7,98	2,44	3,70	4,43
Taiwan	4,55	8,25	5,34	4,95	4,37	-
Malaisie	1,78	3,16	6,42	1,53	1,95	-
Philippines	1,50	1,66	3,01	1,00	1,50	-
Monde	10,37	8,64	11,67	12,47	6,70	12,33
Pays industriels	-	-	-	-	-	-
Pays en développement	-	-	-	-	-	-

Sources : US Department of Commerce, « US Direct Investment Abroad - 1982 - Benchmark Survey Data » & « US Direct Investment Abroad - 1989 - Benchmark Survey Data ».

massifs vers les pays à faibles salaires au cours de cette période et la diminution du nombre d'emplois dans les maisons-mères est le résultat d'un phénomène général de restructuration dans le secteur industriel, observable dans la plupart des pays développés, beaucoup plus que celui de délocalisations au sens strict du terme, c'est-à-dire de fermetures d'usines dans les pays investisseurs qui accompagneraient des créations correspondantes dans les pays en développement. Il y a bien des exemples de telles opérations, mais leur nombre et leur incidence sont sans doute restés limités.

Tout en soulignant eux aussi, comme on l'a déjà fait plus haut, les difficultés qu'il y aurait à mesurer l'impact réel des investissements dans les pays à bas salaires sur l'emploi et l'activité aux Etats-Unis, les services du Department of Commerce des Etats-Unis se sont attachés à éclairer quelques aspects du problème (Mataloni, 1993).

Après avoir réparti les pays d'accueil des filiales américaines entre pays à hauts et pays à bas salaires selon que les salaires horaires moyens y sont supérieurs ou inférieurs à la moyenne de l'ensemble des pays, soit 9,30 \$, l'auteur de l'étude observe que si la part de l'emploi dans les filiales a progressé de trois points entre 1982 et 1991 pour les pays à bas salaires, on ne peut trouver une nette corrélation entre le niveau de salaire et la croissance de l'emploi. En réalité les filiales américaines ont délaissé les pays à main-d'œuvre bon marché où l'économie est stagnante et les impôts sur les sociétés, élevés, pour ceux qui ont un profil inverse. Dans les premiers, le taux des impôts sur le revenu des entreprises était en moyenne de 43 % et la croissance de 2,6 %, comparés à 24 % et 5,3 % respectivement, chez les seconds. Dans ces derniers pays à forte croissance, la propension à vendre une part de leur production aux Etats-Unis a été beaucoup plus forte que chez les autres (35 % contre 8 %), mais il s'agit surtout de composants électroniques, que leur petite taille permet d'expédier aux Etats-Unis sans frais excessifs de transport. Encore, dans ce cas particulier, la production a-t-elle sans doute été délocalisée parce que ces articles avaient atteint leur phase de maturité dans le cycle du produit. Dans la plupart des autres secteurs, les frais de transport sont encore de nature à excéder les économies sur les salaires.

Toujours selon Mataloni, en dépit de la croissance de la production des filiales dans les pays à bas salaire, le contenu purement américain de la production des maisons-mères n'a que faiblement fléchi de 1982 à 1989, de 96 à 93 %. Elles ont donc continué à intégrer dans leurs fabrications une faible proportion d'importation. Aussi l'auteur conclut-il que la croissance de l'activité des filiales dans les pays à main-d'œuvre bon marché ne saurait être associée à une substitution significative des emplois aux Etats-Unis par des emplois à l'étranger, pas plus qu'à un recul prononcé de la part des maisons-mères dans la production réalisée par l'ensemble qu'elles forment avec leurs filiales. Dans les pays en développement, les salaires pratiqués par les filiales de multinationales, supérieurs à ceux qui sont offerts par les firmes locales, élèvent le pouvoir d'achat et le niveau de vie et induisent un accroissement de la consommation qui se portera en partie sur des biens plus sophistiqués, souvent d'origine étrangère, augmentant ainsi les débouchés des pays investisseurs.

Conclusion

La majorité des grandes firmes de l'industrie manufacturière, comme celles des autres secteurs, ont adopté depuis le début des années quatre-vingt une stratégie globale d'expansion qui prend le monde entier comme champ d'activité, réservoir de main-d'œuvre et source de financement comme de profit. Dans la plupart des pays, une fraction significative et croissante de la production est désormais sous contrôle étranger, mais en même temps les firmes nationales réalisent à l'extérieur une part non moins croissante de leur production et de leurs résultats. La segmentation toujours plus poussée du processus de production, notamment dans l'automobile, la mécanique, la construction électrique, etc. conduit les entreprises multinationales à répartir la fabrication de leurs produits sur plusieurs sites, éparpillés souvent en des pays différents, ce qui provoque un accroissement des échanges intra-branches dans le commerce international (OCDE, 1994 ; Froot, 1993).

C'est ainsi que, selon l'OCDE, le poids des filiales étrangères dans la production ou le chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière est passé, entre 1980 et 1990, aux Etats-Unis de 4 à 15 %, au Royaume-Uni de 19 à 25 %, fléchissant toutefois en Allemagne de 16 à 13 % ou au Japon de 4,6 à 2,4 % (Hatzichronoglou, 1994). Les calculs du CEPII, basés sur l'extrapolation des performances des filiales américaines à l'étranger et des filiales étrangères aux Etats-Unis rapportées à la valeur de leurs actifs, conduiraient à estimer le taux de contrôle de la production manufacturière mondiale¹² par des producteurs étrangers à quelque 22 % en 1990 (contre 15 % environ en 1980) dont 33 % dans l'Union européenne, mais 50 % au Canada.

Ainsi se réalise, dans ce domaine comme dans bien d'autres, ce processus de mondialisation de l'économie auquel nous assistons quotidiennement. Pour survivre dans la compétition internationale toujours plus vive (celle avant-hier des « vieux pays » industriels, hier du Japon, aujourd'hui des nouveaux pays industriels asiatiques, les quatre « tigres », en attendant demain celle des quatre « dragons » et de bien d'autres), les entreprises doivent sortir de leurs frontières nationales, qui limitent leur capacité de production et de ventes et donc leur expansion.

L'exportation est sans doute une des voies d'accès au marché international, mais elle se heurte généralement aux obstacles souvent répertoriés que sont les coûts de transport, les barrières tarifaires et surtout non tarifaires, l'adaptation au marché local etc., sans compter les variations des cours de change. La présence industrielle sur un marché étranger comporte sans doute ses risques et ses difficultés, mais permet aussi de mieux adapter les prix de vente aux coûts, exprimés dans la même monnaie, tout en évitant les obstacles à l'entrée. De plus la croissance externe, par

12. Hors industries agro-alimentaires.

absorption d'une autre firme, qui est le moyen le plus rapide pour une entreprise d'acquérir une taille qui la mette à l'abri des convoitises de ses concurrents, est souvent en même temps l'un des moyens de s'implanter à l'étranger. Elle donne en outre à l'investisseur l'occasion d'acquérir une marque déjà connue, et, dans de nombreux cas, un réseau de distribution, permettant de gagner beaucoup de temps. Enfin elle peut donner accès à des technologies nouvelles et élargir la gamme des produits de l'entreprise, motifs fréquents des investissements manufacturiers entre pays industriels. Mais en même temps, le recentrage de nombreuses firmes sur quelques activités où elles veulent être parmi les premières, les conduit à se défaire des activités jugées non essentielles, rachetées par d'autres firmes qui poursuivent le même but. Ces dernières sont dans bien des cas des sociétés étrangères, ce qui induit une multiplication des investissements directs entre pays industriels.

Si, dans certains cas, la production locale vient à se substituer aux exportations dirigées jusque-là vers le pays d'accueil, il faut observer que souvent le processus est long¹³ et que les filiales n'en restent pas moins un support pour la poursuite d'un flux d'exportations de biens et de services, des maisons-mères comme des autres firmes des pays investisseurs¹⁴.

Mais pour obtenir un résultat optimum, une certaine « densification » de l'investissement doit être réalisée dans un pays donné et l'arrivée de firmes manufacturières doit s'accompagner de sociétés de services : banques, hôtellerie-restauration, distribution, traitement des eaux, etc. de façon que puisse jouer un effet de familiarisation, de notoriété, non seulement sur des marques, mais sur une nationalité, celle des produits du pays investisseur.

Depuis 1986, les firmes françaises ont quelque peu rattrapé le retard qu'elles avaient sur leurs concurrentes étrangères dans le domaine de l'investissement à l'étranger. On peut seulement regretter qu'elles aient souvent payé d'un prix élevé, en pleine période d'expansion à tout va, les firmes acquises, notamment aux Etats-Unis. Il leur faut dorénavant, tout en maintenant leur effort sur nos partenaires de l'Union européenne et de l'Amérique du Nord, et sans négliger l'Amérique latine, en plein redressement économique, se tourner davantage vers l'Asie.

Aussi faut-il souhaiter que l'intérêt enfin porté par quelques firmes françaises à certains pays du sud-est asiatique soit relayé par un beaucoup plus grand nombre dans un proche avenir. L'Occident a commencé à découvrir les perspectives de croissance de la zone et, dans le même temps, nombre de pays jusqu'à présent plus ou moins fermés s'ouvrent aux capitaux étrangers. L'enjeu est de taille : il y va de la présence des produits français dans une partie du monde qui ne peut être négligée car elle s'annonce déjà comme la plus prometteuse au début du siècle prochain, c'est-à-dire dans cinq ans.

13. La nouvelle usine que Peugeot envisage d'implanter en Inde en joint venture avec Premier Automobile aura au départ un contenu local inférieur de 15 % avant de s'élever progressivement jusqu'à 80 % à la fin du siècle (*Financial Times*, 19/10/94).

14. De même l'argument selon lequel toute somme transférée à l'étranger vient amputer d'autant l'investissement intérieur ne peut être retenu à l'encontre de l'investissement direct (Feldstein, 1994). Si une firme qui se cantonne à l'intérieur de son pays d'origine y perd son dynamisme, la croissance intérieure en sera également affectée. L'auteur observe du reste qu'en réalité, compte tenu des sources de financement des multinationales américaines à l'étranger, seule une fraction (entre le cinquième et le tiers) de l'investissement extérieur est financé sur des fonds venant des Etats-Unis.

Références

- Arthuis J. (1993), *Rapport d'information sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service*, séance du 4 juin, rapport d'information n° 337, Sénat, Paris.
- Chanut J.-M. & E. Mathieu (1994), « L'investissement étranger dans l'industrie française, effet favorable sur la balance commerciale », *Les 4 pages des statistiques industrielles du Sessi*, n° 35, juin, Paris, ministère de l'Industrie.
- Direction des Relations économiques extérieures (1993), *Les entreprises françaises dans le monde*, ministère du Commerce extérieur, DREE, éditions du CFCE, Paris.
- Feldstein M. (1994), « The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock », *NBER Working paper*, n° 4, 668, mars.
- Froot K. A. (1993), *Foreign Direct Investment*, University of Chicago Press.
- Hatzichronoglou T. (1994), *Performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE*, OCDE.
- Henry J., (1994), « Investissement direct et exportations, existe-t-il un lien ? » *Bulletin de la Banque de France*, n° 9, septembre, Paris.
- de Laubier D. (1986), « L'internationalisation des services financiers », *Economie prospective internationale*, n° 26, 2^e trimestre, Paris, la Documentation française.
- de Laubier D. (1993), « Une décennie d'expansion des investissements directs », *Economie internationale*, n° 56, 4^e trimestre, Paris, la Documentation française.
- Mataloni R. J. (1993), « US Multinational Companies, Operations in 1991 », *Survey of Current Business*, juillet.
- Mathieu C & H. Sterdyniak (1994), « L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ? », *Observations et diagnostics économiques*, revue de l'OFCE, n° 48, janvier, Paris, presses de la FNSP.
- OCDE (1993), *Les relations d'investissement direct international entre l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie*, atelier de Bangkok.
- OCDE (1994), *Echanges et investissements : les transplants*.

Articles de Dominique de Laubier
publiés dans la revue du CEPII

1994

« Les implantations dans le sud-est asiatique : des craintes excessives ? », dans « L'Asie : pacifique ou asiatique ? », *Economie internationale*, n° 57, 1^{er} trimestre, pp. 133-137, la Documentation française.

1993

« Une décennie d'expansion des investissements directs », *Economie internationale*, n° 56, 4^e trimestre, pp. 3-30, la Documentation française.

1989

« OPA : l'exemple américain fait école en Europe », dans « Europe : interdépendances économiques et commerciales dans le Grand marché », *Economie prospective internationale*, n° 40, 4^e trimestre, pp. 67-74, la Documentation française, épuisé.

1988

« La percée des services dans les investissements internationaux », *Economie prospective internationale*, n° 35, 3^e trimestre, pp. 5-26, la Documentation française.

1986

« Les firmes européennes et l'internationalisation des services commerciaux », *Economie prospective internationale*, n° 28, 4^e trimestre, pp. 37-53, la Documentation française.

1986

« L'internationalisation des services financiers », *Economie prospective internationale*, n° 26, 2^e trimestre, pp. 61-90, la Documentation française.

1984

« L'Europe intéresse-t-elle les entreprises européennes ? », *Economie prospective internationale*, n° 20, 4^e trimestre, pp. 73-89, la Documentation française.

1982

« Les investissements internationaux : quels changements pour les années quatre-vingt ? » dans « Les années quatre-vingt : quelles perspectives pour l'industrie américaine et les investissements internationaux », *Economie prospective internationale*, n° 12, 4^e trimestre, pp. 87-163, la Documentation française.

1979

« Remise en question de la stratégie des firmes américaines à l'étranger », dans « Stratégies économiques à l'Ouest et à l'Est », en collaboration avec A. Richemond, *Economie prospective internationale*, n° 0, 3^e trimestre, pp. 59-86, la Documentation française, épuisé.