

Portée géographique des investissements étrangers

Claude Manzagol

Volume 17, Number 40, 1973

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/021104ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/021104ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de géographie de l'Université Laval

ISSN

0007-9766 (print)

1708-8968 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Manzagol, C. (1973). Portée géographique des investissements étrangers. *Cahiers de géographie du Québec*, 17(40), 35–49. <https://doi.org/10.7202/021104ar>

Article abstract

Though geographers have long recognized the importance of the capital flows underlying the circulation of goods and people, especially on a regional basis, they have had little concern for the international movements of money, whose impact is difficult to measure.

The present is characterized by a rapid increase, in most countries, of direct foreign investment and foreign ownership of industry. Using statistics and recent studies on the subject, the author examines the increasing gap between developed and under-developed countries, the changing nature and size of flows (goods, people, information, innovation) and the impact of foreign investment on spatial structures in the receiving countries. These investments tend to emphasize regional disparities and modify spatial patterns.

Despite the fact that most examples were drawn from Canada, we may expect, in the near future, the development of these trends throughout the world with the increasing power of multinational enterprises and the advent of a new industrial system.

PORTÉE GÉOGRAPHIQUE DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

par

Claude MANGAZOL

Département de géographie, Université de Montréal

L'ouvrage magistral et depuis longtemps classique de J. Labasse avait attiré l'attention sur les circulations invisibles, les flux de capitaux, sous-tendant les flux visibles de biens et de personnes et conditionnant l'édification des économies régionales¹. J. Dresch avait auparavant dégagé une typologie des constructions coloniales à travers l'analyse des investissements². Et P. Monbeig remarquait récemment que « la compréhension de la géographie humaine . . . n'est vraiment possible que si la recherche s'attaque à l'étude des investissements³ ». Ce dernier appel a été entendu, comme en témoignent les analyses de E. Dalmasso dans sa thèse consacrée à Milan. Néanmoins, la complexité et la difficulté de la tâche rebutent souvent le chercheur. C'est particulièrement net pour les mouvements internationaux de capitaux, dont l'accélération suscite une floraison d'ouvrages où les préoccupations géographiques ne trouvent guère de réponse. Quelques études récentes apportent toutefois plus de lumière ; il a paru utile d'en tirer les enseignements les plus précieux.

On distingue traditionnellement un marché de l'argent à court et moyen terme, ou marché monétaire, et un marché à long terme, ou marché financier. Disons tout de suite qu'au niveau international, le premier est difficile à cerner : le ballet des capitaux flottants en ces temps de crise monétaire en donne une image. Mais la spéculation et les opérations de trésorerie n'ont cependant pas l'importance des investissements à long terme, dont l'effet sur les équilibres géographiques est décisif. Encore convient-il de distinguer les placements de portefeuille (bons, obligations, etc.) des investissements directs, qui peuvent engendrer le contrôle des activités. La notion de contrôle est d'ailleurs ambiguë puisque, pour l'O.C.D.E., ce dernier est atteint lorsque 25% des actions délibérantes se trouvent dans un pays étranger, mais qu'il faut 48% pour le Département d'État américain

¹ LABASSE, J. (1955) *Les capitaux et la région, étude géographique*. Paris, Cahiers de la fondation nationale des sciences politiques, No. 69.

² DRESCH, J. (1966) Sur une géographie des investissements de capitaux : l'exemple de l'Afrique Noire. *Bulletin de l'Association des géographes français*, No. 177-178.

³ MONBEIG, P. (1966) Les capitaux et la géographie. Dans *Géographie Générale*. Paris, Encyclopédie de la Pléiade.

et 50% aux termes de la définition canadienne. Parce qu'ils sont plus faciles à appréhender, parce que leurs effets géographiques sont les plus déterminants et parce que leur importance absolue mais aussi relative s'accroît sans cesse, ce sont surtout les investissements directs qui retiendront ici l'attention.

I. LES EFFETS GLOBAUX

On sait depuis longtemps que le recours au capital étranger a pour conséquence de modifier les styles et les rythmes de la mise en valeur. Le seul rappel des fameux emprunts russes en France suffit à identifier leur rôle dans le démarrage économique, tandis que l'inquiétude croissante suscitée par l'essor des investissements américains à notre époque, signale une prise de conscience, qui déborde les simples réactions nationalistes. Il est clair que les mouvements internationaux de capitaux engendrent actuellement une accentuation des déséquilibres mondiaux et affectent notablement les pays d'accueil.

A) *La redistribution des investissements étrangers*

En s'en tenant aux seuls investissements américains, qui représentent la masse la plus considérable (160 milliards de dollars en 1970) et qui sont bien connus grâce aux informations que livre le *Survey of Current Business* du ministère du Commerce des États-Unis, il apparaît que, depuis 20 ans, s'est produit un net changement d'orientation des investisseurs. En 1950, le capital américain à l'étranger était investi à raison de 30,4% au Canada, de 14,7% en Europe et de 50,3% dans les pays en voie de développement. La situation en 1970 est tout à fait différente. Si la part du Canada fait preuve de stabilité (29,8%), celle de l'Europe fait plus que doubler (30,5%) alors que s'effritent les positions des pays sous-développés (39,9%). L'investissement étranger contribue donc à l'accroissement de l'écart entre pays développés et pays sous-développés.

En fait, ces chiffres sous-estiment les modifications intervenues. Si l'on fait entrer en ligne de compte les rendements obtenus, elles apparaissent plus profondes encore : en 1950, les pays développés, avec 45% du capital, fournissaient 31,9% des profits rapatriés. Bien que leur part de capital soit de 64% en 1970, ils ne livrent toujours que 31,7% des profits. Les pays en voie de développement sont donc victimes de ce que l'on a appelé un « taux de racket » infiniment plus important. Mesuré par le rapport des profits rapatriés au capital investi, ce taux est en effet de 3,6% au Canada, de 4,8% en Europe, mais de 9,3% en Amérique latine, de 23% en Afrique et de 28% en Asie.

Évaluant les risques à un niveau plus élevé (et les possibilités de réaction à un niveau plus faible), les investisseurs calculent un taux d'actualisation infiniment plus fort. Un exemple suffira : la sidérurgie est réputée pour la lenteur des amortissements de capital. Or, les entreprises améri-

caines associées au gouvernement turc dans la construction de l'aciérie d'Eregli en 1965, ont exigé un amortissement de leur apport en huit ans ; on imagine aisément à quel prix l'acier doit être vendu, et cela, sur un marché étroit qu'il convient de disputer aux entreprises étrangères. C'est sans doute une des causes les plus importantes du lent démarrage industriel des pays en voie de développement.

B) *La modification du réseau de flux*

L'intervention du capital étranger dans l'appareil de production et de commercialisation suscite la création, l'intensification ou l'affaiblissement, voire le tarissement de courants de circulation. Une rapide classification appuyée sur quelques exemples éclaire cette assertion.

1. *Les flux de capitaux*

L'entrée du capital amorce de nouveaux circuits. Ainsi, de 1965 à 1970, les avoirs américains outre-frontière sont passés de 120 à 158 milliards de dollars. Une partie de cette augmentation est liée à des sorties de fonds des États-Unis : pour 1969, elles ont contribué pour 53% à l'accroissement de 5,2 milliards d'investissements directs. Les entrées suscitent un mouvement de retour pour le service de la dette ainsi contractée par le pays d'accueil sous forme d'intérêts, de dividendes, de « royalties » : les profits rapatriés examinés plus haut constituent une partie de ce courant. Dès 1930, le service de la dette extérieure canadienne équivalait à 6½% du P.N.B., au quart des revenus d'exportation, grevant ainsi lourdement la balance des paiements. Le dessin du réseau de flux se modifie constamment : si le premier demi-siècle de la Confédération canadienne a été marqué par la prépondérance de l'apport britannique, la Première Guerre mondiale a suscité un désinvestissement britannique et la suprématie de l'approvisionnement américain. Une étude sommaire révèle que les flux suivent des rythmes qui reflètent la conjoncture mondiale ou celle du pays d'accueil, très souvent les événements du pays émetteur. L'inquiétude suscitée par le rapport Paley aux États-Unis a ainsi engendré le « boom » de l'exploitation des ressources naturelles du Canada, entre autres, dans les années 1950. La nature des flux contribue à les différencier. Il est bien connu que le capital britannique entrait essentiellement au Canada sous forme de placements de portefeuille (il faut attendre les années 1960 pour que la tendance se renverse) ; tout au contraire, l'investissement américain direct l'a toujours emporté sur l'investissement de portefeuille. Les conséquences en sont grandes, que l'on analysera plus loin. Mais déjà il faut signaler que l'investissement direct engendre des flux fictifs au titre des entrées, mais bien réels en ce qui concerne les sorties : une entreprise née d'un apport étranger autofinçant sa croissance, grâce aux bénéfices de fonctionnement dans le pays d'accueil, détermine en effet un flux fictif d'entrée équivalant à l'accroissement de ses actifs et un flux réel de sortie correspondant à la rétribution de l'ensemble de ceux-ci. Il va sans dire que

le développement du marché des eurodollars et des euroobligations a notablement obscurci l'intelligence de la circulation des capitaux.

2. *Les flux de marchandises*

On sait que le mobile de nombreux investissements est le contrôle des ressources naturelles : la sidérurgie américaine a investi au Québec-Labrador pour s'assurer un approvisionnement en minerai de fer. En revanche, on oublie souvent que la création de filiales de fabrication engendre des courants de biens, qui vont au-delà du simple équipement des usines : on estime que 30% des importations canadiennes correspondent en fait à des achats de filiales auprès des sociétés-mères situées aux États-Unis. C'est là un des effets du « tronçonnement »⁴ des opérations (achats de pièces, etc.) auquel aboutit l'investissement direct. On notera aussi que la législation du pays d'origine gouverne les exportations des filiales : en vertu de la loi américaine sur le commerce avec l'ennemi, *Ford-Canada* a dû attendre le feu vert de Washington avant de pouvoir livrer des camions à la Chine. D'ailleurs, on admet en général que les filiales étrangères, ayant pour but l'occupation d'un marché déterminé et non de concurrencer la société-mère sur les autres marchés, diminuent la capacité d'exportation du pays d'accueil. Bien qu'il faille souvent nuancer ce jugement, les faits le confirment souvent. L'étude, publiée en 1967 par les services de R. Winters, ministre canadien du Commerce, montre que 82% de la production des filiales était écoulee au Canada ; le reliquat (18%), pour les deux tiers, en denrées brutes, et, pour un tiers, en produits manufacturés, correspondait en grande partie à des transports vers les sociétés-mères⁵ — ce sont là des marchés captifs. Or, libres de leurs transactions internes, celles-ci sous-estiment systématiquement la valeur des achats aux filiales.

3. *Les flux de personnes*

L'investissement direct s'accompagne du parachutage d'une équipe de techniciens et d'administrateurs, détenteurs du « know how » pour assurer la mise en place de la nouvelle unité. Cependant, l'installation d'une partie d'entre eux est temporaire. Du groupe qui assure la relance de *Proctor and Gamble* au Canada, il ne reste que deux personnes. En retour, les cadres locaux recrutés par la filiale font carrière à l'étranger suivant les filières très ramifiées de la compagnie : les directeurs de *Proctor and Gamble* au Maroc, au Mexique, en France, sont canadiens.

4. *Les flux d'innovations*

Le mouvement de capital s'accompagne d'une entrée importante de technologie, généralement plus importante dans le cas de création d'une

⁴ *Le Rapport Gray sur la maîtrise du milieu national : ce que nous coûtent les investissements étrangers.* Montréal, Leméac-Le Devoir, 1971, 213 pages.

⁵ Cité dans LEVITT, K. (1972) *La capitulation tranquille.* Ottawa, Réédition - Québec.

entreprise que dans le cas de l'achat d'un établissement déjà en place. On estime que 95% des brevets au Canada sont émis en faveur de résidents étrangers, dont plus des deux tiers sont aux États-Unis.

5. *Les flux d'informations et de décisions*

Le développement récent de la téléinformatique a mis en lumière l'existence au Canada d'une circulation nord-sud de l'information par ordinateurs équipés pour la télétransmission, ce qui confirme ce que l'on savait déjà sur les conséquences du tronçonnement des entreprises. La concentration des informations à la société-mère responsable de leur traitement en fait le lieu de décision par excellence. « La direction des filiales cherche évidemment à influencer la haute direction au siège social. Le mouvement des idées va dans les deux sens, de même le mouvement des conflits et les personnes. Mais, en dernier lieu, la filiale doit servir . . . la société-mère »⁶. La politique des compagnies en témoigne quand elles refusent l'association du capital local au sein de la filiale, ainsi qu'on l'a vu à Montréal dans les années 1960 : les investisseurs locaux sont invités à reporter leur sollicitude sur les sociétés-mères.

C) *L'impact sur les structures du pays d'accueil*

Il est à peine utile de rappeler l'aspect bénéfique des investissements étrangers, au moins dans un premier temps. Ils accroissent « l'embauche, les revenus et la production, créent des emplois à forte productivité, relèvent les revenus fiscaux »⁷, sans oublier les transferts technologiques, l'apport de produits nouveaux, la circulation accélérée du capital local de croissance, etc. D'autres conséquences, moins immédiates, sont toutefois moins favorables.

1. *Le pompage des ressources financières locales*

Après l'investissement direct, les filiales se financent à même les fruits de leur croissance et les ressources financières locales. Depuis 1962, les emprunts locaux ont joué un rôle deux fois plus considérable au Canada que les apports extérieurs dans le financement des filiales, la source première demeurant le réinvestissement des bénéfices et les amortissements. Ce n'est pas sans gravité dans un pays comme le Canada, où le système bancaire a longtemps tenu une place mineure dans le développement industriel (les banques d'affaires y étant relativement récentes) et où les affaires étrangères ont longtemps joui d'un préjugé favorable (difficiles conditions d'essor pour l'entrepreneur national). Il est certain que, depuis 1965, dans le monde entier, ce sont les filiales américaines qui s'abreuvent le plus

⁶ *Rapport Gray, opus cit.*, p. 61.

⁷ PAZOS, Felipe. *Organization of American States*. Dans ADLA, J.H. (1967) *Capital Movements*. Toronto, Macmillan.

largement au marché des eurodevises pour le court terme, des euroémissions pour le moyen et le long termes, sans qu'on connaisse bien l'origine des fonds⁸.

2. La « réplique-miniature »

Les entreprises américaines poursuivent à l'étranger la concurrence qu'elles se livrent aux États-Unis. A. Safarian a remarqué que les filiales fabriquaient « une gamme presque complète de produits semblables à ceux des maisons-mères »⁹. Le pays d'accueil étant généralement moins vaste et disposant en outre de ses propres fabricants, il s'ensuit un éclatement du marché : les économies d'échelle étant impossibles, les prix sont élevés. Le cas fameux des réfrigérateurs au Canada illustre parfaitement ce thème : neuf fabricants, dont sept filiales américaines, produisent ensemble 400 000 appareils ! Dispersion et suréquipement dont l'Italie donne un autre exemple. L'industrie des pneumatiques demandait 20 000 tonnes/an de noir de carbone. *Phillips Petroleum* édifia une usine de 12 500 tonnes de capacité annuelle, bientôt suivie par *Godfrey L. Cabot* avec 15 000 tonnes ; pour ne pas être en reste, *Columbia Carbon* construisit une usine de 15 000 tonnes. Le supplément de capacité ainsi obtenu équivalait à deux fois les besoins du marché !

3. La stérilisation de la recherche

Le tronçonnement des entreprises se fait surtout sentir au niveau de la recherche : on a vu l'omnipotence des étrangers en ce qui concerne les brevets au Canada. D'autres chiffres sont encore plus éloquentes. Le pourcentage des ventes affecté à la recherche-développement est de 2% pour le secteur manufacturier américain, de 0,7% pour le Canada. Celui-ci ne l'emporte au palmarès que pour les industries contrôlées par ses résidents telles que les pâtes et papiers, où les taux respectifs sont de 0,1% et 0,7%. C'est sans doute dans cette dépendance que réside le plus pernicieux effet à long terme de l'investissement direct, surtout que l'on sait, depuis les enquêtes de R. Vernon, l'importance du lien entre recherche, développement et aptitude à l'exportation.

4. Les différenciations structurelles

L'intervention du capital dans le secteur des ressources naturelles, ses motivations et ses conséquences (intégration, surexploitation relative) sont trop connues pour qu'on y revienne. En ce qui concerne le domaine manufacturier, quelques rappels ne sont pas dépourvus d'intérêt.

⁸ GOUX, J.C. et J.L. LANDEAU (1971) *Le péril américain*. Paris, Calmann Lévy.

⁹ SAFARIAN, A. (1966) *Foreign Ownership of Canadian Industry*. Toronto, McGraw-Hill.

Tableau 1

Les Investissements étrangers directs dans quelques industries canadiennes (1963)

Catégorie	Pourcentage du capital sous contrôle		
	canadien	américain	autre
Automobiles	3	97	—
Caoutchouc	3	90	7
Produits chimiques	22	54	24
Aéronautique	22	32	46
Appareils électriques	23	66	11
Textiles	80	13	7
Boissons	86	2	12
<i>Total des industries</i>	40	46	14
Hydrocarbures	26	62	12
Mines et fonderies	40	52	8

Source : D.B.S., No 67-201. *The Canadian Balance of International Payments.*

En règle générale, l'investissement étranger est le fait de grosses entreprises. Dès 1960, 30 des plus grosses entreprises américaines sont représentées au Canada, mais aussi 15 des 25 plus grosses entreprises non américaines¹⁰. Aussi, dès cette date, le volume des investissements est-il fort : l'investissement moyen par secteur s'élève à 6,88 millions de dollars pour le pétrole, 3,75 pour les mines et l'affinage des métaux, 2,1 pour l'ensemble des industries manufacturières. La taille moyenne de l'établissement sous contrôle est elle aussi notablement plus élevée. Une enquête partielle du Bureau fédéral de la statistique du Canada en 1966 incluait 1 469 usines à direction étrangère représentant 4,5% des manufactures canadiennes, 29,4% de l'emploi, 34,5% des salaires et 40,4% des expéditions. Ces chiffres font apparaître un second caractère de l'entreprise sous contrôle : sa concentration dans les secteurs à fort coefficient de capital et à haute productivité. La valeur ajoutée par employé était ainsi de \$11 999 pour les établissements à direction américaine, \$9 408 pour les établissements à direction britannique, de \$11 904 pour les autres établissements étrangers, la moyenne canadienne se situant à \$8 445.

¹⁰ BONIN, B. (1967) *L'investissement étranger à long terme au Canada*. Montréal, Presses des H.E.C., 462 pages.

Le caractère sélectif de l'investissement étranger a été également mis en lumière dans d'autres pays, comme la France¹¹ et le Royaume-Uni¹². L'effet sur la concentration est net : un petit nombre de gros producteurs dominant des secteurs choisis, où l'on reconnaît une structure oligopolistique. Dès lors, on comprend bien l'intérêt porté à un certain nombre de groupes industriels : construction électrique, machinerie, chimie... tandis que d'autres sont relativement délaissés, comme le textile, le vêtement, le cuir, le travail du bois (tableau 1).

Un dernier trait important mérite d'être souligné. Dès qu'une entreprise atteint un certain seuil, elle est l'objet des sollicitations du capital étranger. Le cas est clair à Montréal dans le domaine pharmaceutique. Mais en général, cette politique d'achat est moins sélective que celle de la création industrielle.

Ce ne sont là que les points d'impact les plus voyants de l'investissement étranger sur les structures du pays d'accueil. Pour être plus insidieux, d'autres ne sont pas moins efficaces en termes de retombées commerciales, notamment, la transformation de l'identité culturelle à travers les produits proposés et les moyens de leur promotion.

II. L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER ET LES DISPARITÉS RÉGIONALES

C'est l'investissement britannique qui a fourni un support essentiel à l'édification de la Confédération canadienne, créant ainsi une armature à même de résister à l'expansion du puissant voisin méridional. Il s'ensuivit, sous-tendue par les chemins de fer, une prépondérance des orientations, des liaisons est-ouest. Cet investissement était essentiellement un placement de portefeuille. On voit très bien comment celui-ci apporte son appui aux objectifs nationaux et comment il est susceptible d'infléchir les choix, de les orienter vers des objectifs qui le servent. De la même manière, il fait peu de doute que les prêts éventuellement consentis par les financiers de New York pour le financement du projet hydroélectrique de la baie de James marqueront la convergence d'un dessein politique conçu au Québec et de la satisfaction des énormes besoins énergétiques de l'État de New York. Si la substitution du capital américain au capital britannique entraîne le remplacement des liaisons est-ouest par des liaisons nord-sud, le fait fondamental est que l'investissement américain, essentiellement direct, engendre, au-delà d'une pression sur les choix, une différenciation spatiale que les études de M. Ray ont contribué à éclairer¹³.

¹¹ BERTIN, Gilles (1963) *L'investissement des firmes étrangères en France 1945-1962*. Paris, P.U.F., 323 pages.

¹² DUNNING, J.H. (1958) *American Investment in British Manufacturing Industry*. London, Ruskin House. 865 pages.

¹³ RAY, M. (1971) *Dimensions of Canadian Regionalism*. Ottawa, Ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources. 59 pages. Geographical Paper No. 49.

A) *L'accentuation des disparités régionales*

L'investissement étranger direct tend à se concentrer dans des zones plus restreintes que l'investissement national. Quelques chiffres le montrent pour ce qui est du Canada (tableau 2).

Tableau 2

Répartition en % de l'emploi industriel sous contrôle canadien et américain en 1961

<i>Région</i>	<i>% de l'emploi industriel canadien</i>	<i>% de l'emploi industriel sous contrôle canadien</i>	<i>% de l'emploi industriel sous contrôle américain</i>
Provinces Atlantiques	4,84	5,35	1,30
Québec	33,63	35,90	25,12
Ontario	47,08	41,25	64,15
Prairie	7,37	8,53	4,46
Colombie-Britannique	7,77	8,98	4,96

Source : D.B.S., No 67-201, *The Canadian Balance of International Payments*.

Les données du tableau 2 illustrent la nette localisation de l'investissement américain sur l'axe Windsor-Montréal. Plus encore, l'Ontario est nettement privilégié puisqu'il accapare près des $\frac{2}{3}$ du contrôle américain, alors qu'il dispose de moins de la moitié de l'emploi industriel. La fameuse distorsion centre-périphérie s'en trouve accrue puisque, dans un rayon de 650 km autour de Toronto, on recense 68% de l'emploi industriel et 83% de l'emploi sous contrôle américain. Le schéma se répète souvent à l'intérieur des provinces, où les métropoles accaparent le gros du capital américain. En ce qui concerne le Québec, l'intervention du capital étranger a accru les disparités régionales puisqu'en 1961, pour 53% des effectifs, Montréal retenait les $\frac{3}{4}$ du contrôle américain et britannique et exerçait un quasi-monopole sur les investissements directs en provenance d'autres pays.

Sans doute est-ce un effet des études de localisation, l'investisseur voulant maximiser les économies externes fournies par les grandes villes. De plus, les organes de liaison (consulats) avec le pays d'origine fournissent d'autres facilités. Comment cependant ne pas y voir aussi l'insuffisante transparence de l'information, accrue pour l'étranger qui connaît peu ou mal le pays où il investit, l'ignorance limitant son choix ? Il convient de

noter que le rôle du capital étranger, apprécié à travers l'emploi contrôlé, est considérablement sous-estimé, et cela pour deux raisons. En premier lieu, nous savons que, dans les industries sous contrôle, le capital joue un rôle essentiel tandis que celui de la main-d'œuvre est corrélativement moindre. En second lieu, ce sont des industries à haute productivité et forte croissance. Il s'ensuit que leur concentration dans une région donnée dote celle-ci d'une « composition industrielle » très favorable en termes d'entraînement.

Les mêmes observations se répètent au sein du Marché Commun. Durant ses six premières années d'existence, les $\frac{3}{4}$ des sièges sociaux des entreprises étrangères s'implantant en France se sont fixés à Paris, renforçant ainsi les distorsions propres à ce pays. Quant aux usines, elles se sont bâties à raison des $\frac{2}{3}$ dans le quart nord-est de la France. On note cependant que cette tendance s'affaiblit avec la deuxième génération d'établissements : les choix spatiaux se diversifient. Enfin, la prépondérance actuelle du rachat d'entreprises existantes sur la création de nouvelles unités va dans le même sens.

B) *Les schémas spatiaux de l'investissement étranger direct*

Que les disparités régionales soient accrues par les prises de contrôle de l'appareil de production par l'étranger ne fait aucun doute. À la recherche des dimensions régionales au Canada, M. Ray a procédé à une analyse factorielle de 84 variables mesurées dans les villes et les comtés. Les premiers facteurs concernent, bien sûr, les contrastes ethno-culturels, le couple centre-périphérie et les formes de l'urbanisation. Il est néanmoins frappant que les coefficients de saturation des variables manufacturières sur ces facteurs soient faibles et qu'apparaissent ultérieurement des facteurs spécifiques, non pas de l'investissement manufacturier globalement compris, mais des investissements américain, canadien et britannique séparés, leurs valeurs propres cumulant 13,54¹⁴.

Mais l'apport le plus précieux de l'étude de M. Ray est sans aucun doute d'avoir montré que l'investissement étranger direct ne se localise pas n'importe où, mais que son ampleur et son point de chute dépendent de la distance à la frontière de la source et du réceptacle. En d'autres termes, plus une région est proche du pays investisseur, plus celui-ci lui accorde d'attention. L'Ontario méridional en constitue la preuve. Contigu à la frontière, il reçoit beaucoup plus que Montréal, séparée des centres de la Mégalopolis par les Appalaches. De plus, ce sont surtout les villes des Grands Lacs qui investissent en Ontario, alors que Minneapolis favorise plutôt Winnipeg, et San Francisco, Vancouver. La position géographiquement centrale de Toronto prend alors toute son importance : elle reçoit des apports de Cleveland comme de New York, de Pittsburgh comme de

¹⁴ RAY, M., *opus cit.*, p. 27.

Chicago, alors que Montréal est beaucoup plus étroitement tributaire de la Mégalopolis. Un dernier trait est que plus une ville américaine est loin de la frontière, plus son investissement a de chances de pénétrer loin à l'intérieur du territoire canadien. Ainsi s'opposent deux types de flux, les uns courts et forts (exemple Détroit-Windsor), les autres plus longs et frêles (exemple Chicago-Halifax). La cartographie des liaisons entre maisons-mères et filiales fait apparaître des schémas types, grossièrement méridiens, qui traduisent ces caractéristiques. En faisant intervenir la taille de la source américaine, sa distance aux villes canadiennes (interactance model), la proximité du plus haut potentiel de marché, M. Ray a pu définir le concept de « champ économique » qu'il a rendu opératoire par un modèle¹⁵. Là encore, l'Europe de l'Ouest fournit des exemples identiques. Pour les six premières années du Marché Commun, 20 firmes allemandes sur 36 se sont implantées en Alsace tandis que 7 firmes anglaises sur 12 choisissaient les bords de la Manche. Faut-il voir là encore un effet de l'inégale transparence de l'information ?

III. ENTREPRISES MULTINATIONALES ET NÉO-MERCANTILISME

Sollicité par les uns au vu des indéniables avantages consécutifs à son intervention, appréhendé ou décrié par les autres au nom d'un nationalisme qui n'est pas toujours étroit, l'investissement étranger connaît une mutation à la fois quantitative et qualitative, qui donne au débat une nouvelle ampleur. Comment le pays d'accueil peut-il conserver le contrôle de sa croissance et de l'aménagement de son territoire alors qu'investissent massivement de puissantes organisations, dont la sphère d'influence dépasse de beaucoup le cadre national ?

A) *Les mobiles traditionnels de l'investisseur*

L'imparfaite transparence du marché des capitaux engendrait leur mouvement vers les secteurs où il était possible de faire un *profit différentiel*, compte tenu du *climat* du pays d'accueil, c'est-à-dire de la sécurité de l'investissement, des avantages fiscaux, de la levée des contraintes ordinaires, etc. Ceci vaut essentiellement pour le placement de portefeuille. L'investissement direct a toujours mis à profit les barrières tarifaires, qui créent un marché protégé où l'on exploite la préférence pour un produit fabriqué localement. Au Canada, la Politique nationale de 1879 en fournit un bon exemple. Mieux encore, le tarif Bennett de 1930 et la préférence impériale ont accéléré le mouvement : on estimait, en 1934, que 26% des entreprises américaines avaient été créées ou achetées entre 1930 et 1934. Il n'y a guère lieu de s'étonner de ce que, dans le groupe de pression favorable au protectionnisme, les filiales américaines aient été très actives.

¹⁵ RAY, M., *opus cit.*, p. 33.

B) *Le nouveau système industriel*

Les deux dernières décennies ont été marquées par la montée des entreprises multinationales, qui ont changé les règles du jeu par le fait qu'elles représentent un organisme radicalement différent des entreprises traditionnelles. J.K. Galbraith a bien décrit cette mutation, qui consiste non seulement en la course au gigantisme, mais aussi en la substitution de la « technostructure » (élite gestionnaire) aux entrepreneurs et surtout dans le remplacement de l'économie de marché par la planification de la grande entreprise. Pour imposer au public le produit qu'elle a décidé de fabriquer, « elle doit faire en sorte que la main-d'œuvre, les matériaux et l'équipement, . . . soient conciliables avec le prix qu'elle recevra. Elle doit contrôler ce qui se vend, . . . contrôler ses sources d'approvisionnement, . . . remplacer les marchés par la planification ». ¹⁶

Dès lors, ce qui importe n'est plus le profit immédiat lié à l'investissement, mais le contrôle des ressources et l'accaparement du marché de façon à assurer la croissance de l'entreprise, dont on a pu dire que le profit était le moyen plutôt que la fin. Pour l'entreprise, trouver du capital n'est pas un problème car elle dispose de ressources immenses (aux États-Unis, en 1970, l'épargne des entreprises est plus de trois fois supérieure à celle des individus), d'où l'autofinancement ; elle est d'ailleurs en mesure de ne plus céder au diktat des banques. On comprend dès lors l'importance grandissante de l'investissement direct, le mode de gestion et la volonté du contrôle absolu des filiales étrangères, qui ne sont pas nécessairement tenues à faire des profits puisque leur rôle est de maximiser les bénéfices à long terme de l'entreprise *dans son ensemble*. Ceci éclaire partiellement le fait qu'après 1950, en dépit d'un contrôle étranger croissant, le taux de profit des entreprises canadiennes soit tombé de plus de moitié. On comprend mieux également que les rachats des compagnies existantes l'emporte de plus en plus sur les créations.

C) *Le néo-mercantilisme*

Le système fonctionne au bénéfice de la maison-mère, qui impose ses décisions, exploitant ainsi l'hinterland au profit de la métropole, ce que Kari Levitt appelle le *nouveau mercantilisme* par référence à l'ancienne formule d'exploitation des colonies par la métropole ¹⁷. On peut difficilement refuser ce schéma explicatif lorsqu'on démonte les mécanismes du système : la centralisation des décisions comme la sous-estimation des fournitures des filiales étrangères en sont des illustrations convaincantes. Or, sur les 250 entreprises multinationales d'importance, près des 9/10 ont leur base aux États-Unis. Le monde est mis en coupe réglée, notamment le Tiers-Monde : les filiales américaines ont investi 5,6 milliards de dollars en Amérique latine, Afrique et Asie de 1960 à 1967, mais elles en

¹⁶ GALBRAITH, J.K. (1969) *Le nouvel état industriel*. Paris, Gallimard.

¹⁷ LEVITT, K., *opus cit.*, p. 112.

ont rapatrié dans le même temps 20,1 milliards de dollars en profits ! Les plans de défense du dollar établis dernièrement par l'Administration américaine ont tenu compte de cette carte, les entreprises étant invitées à exporter moins de capitaux et à rapatrier plus de bénéfices, principal soutien de la balance des paiements.

Il faut néanmoins nuancer cette situation en fonction de la politique des entreprises multinationales, dont on peut distinguer trois types, suivant la terminologie de H. Perlmutter. La firme ethnocentrique est très fortement centralisée, les Américains y jouant un rôle essentiel dans les filiales étrangères : c'est le cas de *General Motors*. La firme polycentrique laisse une certaine autonomie à ses filiales, mais seule la firme géocentrique (*I.B.M., Proctor and Gamble*) tient compte des spécificités et, dans une certaine mesure, des intérêts locaux, laissant en particulier aux nationaux des différents pays d'accueil la responsabilité des relations professionnelles, des politiques salariales, etc.

D) *La stratégie spatiale*

De tous ces éléments, il appert déjà qu'un nouvel espace industriel, entendu au niveau de la firme comme le réseau de ses usines et bureaux de vente, son espace d'approvisionnement et de desserte, s'est constitué, et qu'il tend vers le continentalisme. Ceci est depuis longtemps une évidence en Amérique du Nord, où le découpage méridien est particulièrement net en matière d'hydrocarbures et de circulation des matières premières, comme dans la structure de production. La libération des échanges permet aux entreprises d'exploiter à fond les économies d'échelle, liées aux grandes unités de production. Un exemple significatif : le pacte canado-américain concernant l'industrie de l'automobile, signé le 16 janvier 1965, supprimait les barrières tarifaires relatives aux véhicules et aux pièces originales (au niveau des constructeurs), dans le but de créer un marché plus vaste étendant la spécialisation et créant des économies d'échelle. Dès 1970, les *Pontiac* de *General Motors* à Sainte-Thérèse au Québec approvisionnent le nord-est des États-Unis. Lors du lancement de la *Vega* en 1972, cette même usine reçoit la responsabilité de la fabrication pour l'est du continent, une autre usine de l'Ohio ayant une mission identique pour le centre et l'ouest. Le Marché Commun fournit d'autres exemples avec les nombreuses implantations sur « l'arbre centre-Europe ».

CONCLUSION

Ainsi, comme le recours au financement étranger (placements de portefeuille) peut modifier les choix nationaux, le formidable développement des investissements directs à l'étranger a contribué à remodeler les équilibres mondiaux, accentuant l'écart entre pays développés et sous-développés. Les réseaux de flux sont bouleversés, les structures des pays d'accueil sensiblement modifiées, les disparités régionales accrues, tandis que se dégage un schéma spatial propre aux entreprises multinationales. Il est vrai

que nombre d'exemples illustrant ces faits sont empruntés au Canada, cas limite puisque le montant des investissements directs étrangers y dépasse 30% du P.N.B. Rien à voir, dira-t-on, avec l'Europe de l'Ouest, où le capital national occupe de solides positions. Il est pourtant intéressant de noter que le rapport des seuls investissements directs américains au P.N.B. est passé, au Royaume-Uni, de 2,3% en 1950, à 4,5% en 1960 et à 6,5% en 1969. Pour la Suisse, les taux respectifs sont de 0,5%, 2,9% et 8,7%. Or, la croissance des investissements directs américains est exponentielle. On prévoit qu'ils doubleront au Canada entre 1970 et 1980, mais qu'ils seront multipliés par six en Allemagne fédérale, au Japon, en Suède, en Italie, etc. La puissance des entreprises multinationales se consolide très vite. Les prévisions des experts de l'*Hudson Institute* leur accordent 64% de la production mondiale en 1980 et au moins 80% en 1990. Ces sociétés véhiculent des catégories culturelles (la « coca-culture ») dont la diffusion favorise leur essor ; il en va de même de la position dominante du dollar dans le système actuel malgré (et parfois à cause de) ses difficultés. Enfin, il n'existe guère de mécanismes propres à enrayer leur progression. Les États eux-mêmes sont impuissants à les mettre au pas, quand ils ne se livrent pas à des surenchères comme en Europe. Au Canada, le nationalisme économique est surtout le fait de l'Ontario, largement gavé d'investissements américains, alors qu'au Québec se manifeste toujours une fringale de capitaux. Les conflits engendrés par le *rapport Gray*, qui recommandait un « tamisage », et les lenteurs de l'élaboration d'un texte de loi, en témoignent amplement. S'il faut admettre que l'on n'a qu'une vue très partielle de la circulation internationale des capitaux, sans cesse plus difficile à cerner, il est clair que son influence est d'ores et déjà déterminante et qu'elle constitue l'un des champs importants de l'investigation géographique.

RÉSUMÉ

MANZAGOL, Claude : Portée géographique des investissements étrangers

Si les géographes ont depuis longtemps reconnu l'importance des flux de capital qui sous-tendent la circulation des biens visibles, ils ont accordé peu d'attention aux mouvements internationaux de l'argent dont l'impact était difficile à mesurer. La période actuelle est marquée par la montée rapide, dans la plupart des pays, des investissements étrangers, essentiellement sous forme d'investissements directs. À la lumière de statistiques et d'ouvrages récents, l'auteur montre comment, outre l'accroissement de l'écart entre pays développés et Tiers Monde, ils modifient les réseaux de flux (biens, personnes, information, innovation) et les structures des pays d'accueil. Ils contribuent en outre à accentuer les disparités régionales, tant il est vrai que leur comportement s'identifie à travers des schémas spatiaux originaux. Certes, l'investissement américain au Canada, qui fournit les exemples les plus démonstratifs, constitue un cas limite. Néanmoins, la montée des entreprises multi-nationales engendre un nouveau système industriel caractérisé par un changement d'échelle de l'appareil de production et une modification radicale des structures et des stratégies d'entreprises.

MOTS-CLÉS : Géographie économique, Investissements, Flux internationaux de capitaux, Sous-développement, Disparités régionales, Relations Canada-États-Unis.

ABSTRACT**MANZAGOL, Claude : Geographic Impact of Foreign Investments**

Though geographers have long recognized the importance of the capital flows underlying the circulation of goods and people, especially on a regional basis, they have had little concern for the international movements of money, whose impact is difficult to measure.

The present is characterized by a rapid increase, in most countries, of direct foreign investment and foreign ownership of industry. Using statistics and recent studies on the subject, the author examines the increasing gap between developed and underdeveloped countries, the changing nature and size of flows (goods, people, information, innovation) and the impact of foreign investment on spatial structures in the receiving countries. These investments tend to emphasize regional disparities and modify spatial patterns.

Despite the fact that most examples were drawn from Canada, we may expect, in the near future, the development of these trends throughout the world with the increasing power of multinational enterprises and the advent of a new industrial system.

KEY WORDS : Economic Geography, Investments, International Flow of Capital, Underdevelopment, Regional Disparities, Relations Canada-U.S.A.