

Investissements directs étrangers: déterminants stratégiques et effets structurants sur le système de l'économie mondiale

Lahsen Abdelmalki

Volume 29, Number 2, 1998

L'économie du XXI^e siècle de François Perroux à la mondialisation

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/703879ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/703879ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Abdelmalki, L. (1998). Investissements directs étrangers: déterminants stratégiques et effets structurants sur le système de l'économie mondiale. *Études internationales*, 29(2), 331–348. <https://doi.org/10.7202/703879ar>

Article abstract

Foreign Direct investment (FDI) has for a long time been underrated to the advantage of merchandise trade flow. However, at the end of the 20th century the importance of FDI has made itself felt and it now ranks alongside the factors which will weigh most heavily on the structural transformation of the World economy in the 21th century. Economic analysis provides an analytical framework which allows a partial understanding of the stimuli that give rise to these flows and determine their destination. However, the measurement of these flows and the identification of relationships between old and new forms of investment (technology, assistance, sub-contracting, management agreements, etc.) are still inadequate. Expectations regarding the effects of FDI growth during the next two decades appear to be highly contradictory. There are those who predict that the privatisation of the international financial System, thanks to the supply of capital to less-developed zones, will render it increasingly unstable. Others, who appear less credible, predict that the developing regions will be the principle victims of an increasing scarcity of capital.

Investissements directs étrangers déterminants stratégiques et effets structurants sur le système de l'économie mondiale

Lahsen ABDELMALKI*

RÉSUMÉ : Longtemps sous-estimés au profit des flux de marchandises, les Investissements Directs Étrangers (IDE) finissent par imposer leur poids en cette fin du xx^e siècle et apparaissent déjà au rang des facteurs qui vont peser le plus sur les transformations structurelles du jeu de l'économie mondiale au cours du xx^e siècle. L'analyse économique propose des grilles d'analyse qui permettent de comprendre en partie les stimuli à l'origine des flux et les déterminants de leur localisation. En revanche, le repérage statistique de ces flux et l'identification des rapports entre les formes anciennes et les formes nouvelles d'investissement (accords de technologie, d'assistance, de sous-traitance, de gestion, etc.) restent encore insatisfaisants. Les prospectives sur les effets de la croissance des IDE au cours des deux prochaines décennies apparaissent très contradictoires entre celles qui prédisent l'accroissement de l'instabilité du système financier international du fait d'une privatisation grâce à l'apport des capitaux aux zones les moins développées et celles, enfin, en apparence plus saugrenues, qui prédisent une raréfaction des capitaux dont les principales victimes seraient les régions en développement.

ABSTRACT : Foreign Direct Investment (FDI) has for a long time been underrated to the advantage of merchandise trade flow. However, at the end of the 20th century the importance of FDI has made itself felt and it now ranks alongside the factors which will weigh most heavily on the structural transformation of the World economy in the 21st century. Economic analysis provides an analytical framework which allows a partial understanding of the stimuli that give rise to these flows and determine their destination. However, the measurement of these flows and the identification of relationships between old and new forms of investment (technology, assistance, sub-contracting, management agreements, etc.) are still inadequate. Expectations regarding the effects of FDI growth during the next two decades appear to be highly contradictory. There are those who predict that the privatisation of the international financial system, thanks to the supply of capital to less-developed zones, will render it increasingly unstable. Others, who appear less credible, predict that the developing regions will be the principle victims of an increasing scarcity of capital.

F. Perroux¹ a, mieux que tout autre économiste, analysé le processus de développement économique comme ressortant d'asymétries de pouvoirs et d'influences entre acteurs et entre zones de développement. Pour l'auteur de

* Maître de Conférences de Sciences Économiques, Université Lumière Lyon 2, France.

1. F. PERROUX, *L'Économie du xx^e siècle*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1961, 1991.

L'Économie du xx^e siècle, les relations d'interdépendance qui caractérisent le champ de l'activité économique, au lieu de conduire à l'équilibre des relations ouvrent, au contraire, l'occasion renouvelée à l'exercice et à l'affrontement des forces inégales des macro-unités que sont les groupes et les États. Cet affrontement marque de son empreinte les itinéraires qui favorisent ou entraînent l'innovation, l'investissement et la croissance. Cette analyse, maintes fois illustrée par F. Perroux dans ses différents écrits, est particulièrement propice pour rendre compte de l'ampleur et de la dynamique d'évolution des mouvements de capitaux depuis le début des années 1980.

Selon le FMI, les mouvements de capitaux sont des transactions qui entraînent une modification du stock des avoirs et engagements financiers extérieurs d'une économie. Ces avoirs comprennent, notamment, les réserves officielles et les créances de résidents, principalement les entreprises et les banques. Ils se répartissent en « mouvements de capitaux monétaires » qui représentent la contrepartie des transactions sur les biens et les services et les « mouvements de capitaux à long terme non monétaires ». Les crédits et les prêts, ainsi que les investissements, appartiennent à cette dernière catégorie.

Les investissements se répartissent, eux-mêmes, en deux catégories : les investissements directs et les investissements indirects. Ces derniers, appelés parfois investissements de portefeuille, portent sur des achats de parts d'entreprises ou d'actifs financiers et dans ce cas le mobile est généralement d'ordre financier. Les investissements directs s'inscrivent, en revanche, dans une « logique d'entreprise » et peuvent, selon les cas, porter sur des rachats d'entreprises existantes ou sur des éléments permettant une implantation directe (bâtiments, machines, terrains). Les développements qui suivent s'intéressent prioritairement aux Investissements Directs Étrangers (IDE) avec, en toile de fond, le débat sur les conséquences de la circulation des capitaux sur le système de l'économie mondiale, sur les délocalisations d'entreprise et l'emploi dans le pays industrialisés et, enfin, sur le « réveil » des économies émergentes.

I – Les problèmes de définition et de repérage

L'usage commun fait du vocable « investissement » est aux antipodes de la difficulté qu'il y a à lui trouver une définition conceptuellement calibrée et acceptée de tous. Dans le langage économique, deux critères importent généralement pour faire la différence entre une simple cession (vente) et un investissement de machine par exemple. D'une part, la dimension temporelle : une vente est immédiate alors que la valeur ajoutée et le bénéfice de l'investisseur prennent le temps de la production. D'autre part, le transfert de la propriété juridique : il est immédiat dans une vente alors que l'investisseur garde cette propriété au cours de la production. La réalité est plus complexe.

A — De la difficulté de définir l'investissement

Si les simples transactions sont caractérisées par l'absence de relation durable entre l'acheteur et le vendeur, cela n'a rien de systématique. Un contrat de vente peut stipuler des paiements échelonnés. De même, des contrats d'approvisionnement à long terme peuvent se traduire par l'institution de rapports durables entre fournisseurs et clients. À l'inverse, un investisseur peut supprimer ou réduire la dimension temporelle d'un projet s'il choisit d'actualiser les revenus qui en sont attendus et préfère céder, contre des revenus présents, ses droits sur les revenus futurs.

Certains objecteront, cependant, que l'opération de vente ne porte pas sur la technologie elle-même mais sur des droits sur les revenus que le capital technologique contribue à créer. À la différence des ventes classiques, dans ce dernier cas, le prix ne dépend pas seulement d'une valeur déjà incorporée dans une technologie, il tient compte également d'une anticipation sur le revenu cumulé issu du projet lui-même².

1. Fictions comptables et conflits de seuils

La définition de l'IDE semble ainsi tenir à deux éléments interdépendants : 1) une relation durable entre au moins deux unités, chacune étant en situation d'extra-territorialité par rapport à l'autre ; 2) l'exercice de l'influence à un degré donné de l'une sur l'autre, l'unité qui investit ou qui prend des participations élargissant de la sorte son espace de décision à une autre ou à d'autres unités. Au-delà des seuils convenus ci-dessus, la définition admet expressément la dimension qualitative de pouvoir. Cet aspect intéressant a sa contrepartie dans l'impossibilité de traduire le pouvoir et les conditions de son exercice en termes opérationnels. C'est le premier aspect fuyant de la définition.

En fait, comme toute construction, celle qui est relative aux IDE ne peut être automatiquement accréditée de la confiance prétendument affichée derrière des colonnes de chiffres. Comme toujours, ce type de classements révèle davantage les individus qui classent que les objets classés. Les considérations liées à la détermination d'un seuil minimum pour caractériser un IDE le montrent bien. En effet, si le FMI préconise l'adoption d'un seuil de 10 %, il n'existe pas, dans les faits, d'acceptation unanime à propos d'une limite particulière. Jusqu'en 1992, la France continuait de se référer au seuil de 20 % avant de s'aligner, depuis cette date, sur la recommandation de l'institution internationale. L'Allemagne, elle, adopte toujours ce seuil de 20 % mais incline à considérer que, dans certains cas, une participation inférieure à 20 % peut suffire pour qualifier un IDE. Le Canada et le Royaume-Uni fixent un seuil élevé de 50 %, ce qui, comparativement aux autres méthodes utilisées, aboutit à une sous-estimation des flux³. Et si les États-Unis ont recours à un seuil de

2. Ch. OMAN, dir., *Les nouvelles formes d'investissement dans les pays en développement*, Paris, Études du Centre de Développement, 1984.

3. François CHESNAIS, *La mondialisation du capital*, Paris, Syros, 1994.

5 %, le Japon, lui, ne fixe aucune référence précise : toute participation autorisée par le ministère des Finances est de fait un IDE. Enfin, dans la pratique, la participation active à la gestion est possible, selon les cas, à 50 %, 30 %, 10 %, voire 5 %. Elle peut même être acquise sans participation aucune dans le capital social. Cela pose le problème de l'hétérogénéité des formes de contrôle entre les firmes.

L'instrument de mesure lui-même, la balance des paiements, pose problème. Conçue à l'origine pour recenser les flux commerciaux et monétaires, à la sortie des frontières, la balance des paiements apparaît comme un instrument inadéquat pour enregistrer les flux de capitaux. Notamment, l'artifice du FMI invitant à inscrire les profits réinvestis *in situ* comme des IDE, s'il satisfait l'esprit, pose de redoutables problèmes aux États qui ne sont pas dotés de moyens logistiques suffisants pour s'informer sur le destin de ces revenus. Or, ils représenteraient, dans le cas des États-Unis, 30,9 % des IDE en 1990.

2. L'accélération des mouvements de capitaux

Les IDE ont enregistré un essor particulièrement élevé au cours des années 1980. Ils atteignent 870 milliards de dollars en 1990, soit quatre fois plus que dix ans plus tôt. Les IDE ont progressé plus vite que le commerce mondial, lequel a progressé plus vite que le PIB mondial. Le phénomène est général : il concerne simultanément tous les pays avancés, tous les secteurs d'activité et, fait paradoxal, n'épargne pas les petites entreprises qu'on aurait pu croire incapable du fait de la faiblesse relative de leurs moyens de suivre le mouvement. En fait, l'originalité des IDE est qu'ils peuvent s'appuyer sur une mobilisation de capitaux sur les lieux mêmes de leur transformation en moyens de production sans demander une épargne préalable dans les pays d'origine des investisseurs.

Cette accélération des flux s'explique principalement par l'adaptation des entreprises à un contexte de ralentissement de l'activité à partir du milieu de la dernière décennie. Par la suite, une convergence forte entre plusieurs événements plus ou moins directement liés va créer une atmosphère favorable à l'expansion durable des IDE. D'abord, le durcissement des politiques commerciales va progressivement obliger les firmes à des parades de contournement sous forme d'implantation mais aussi de partenariat localisé, une plus grande volatilité des monnaies rendant la délocalisation des activités plus avantageuse à l'exportation simple. La déréglementation financière va conjointement faciliter les mouvements parfois intempestifs de la finance et favoriser l'émergence de marchés périphériques. Enfin, dans le même temps, à une évolution qualitative des appareils productifs nationaux va correspondre une réorientation sectorielle des investissements (montée des services) et une réorganisation de la production (intégration industrielle, co-traitance, proximité clients-fournisseurs).

Tableau 1
Les flux d'investissements directs 1985-1993

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Monde	58	94	140	172	217	238	181	150	216
Investisseurs									
États-Unis	13	19	31	18	29	33	27	37	40
Japon	6	14	20	34	44	48	31	17	4,6
France	2	5	9	15	19	35	24	19	15,5
Allemagne	6	11	9	13	18	28	21	18	10,5
Royaume-Uni	11	18	31	37	36	18	19	17	42
Pays-Bas	3	4	9	7	15	15	11	11	-
Destinataires									
États-Unis	19	34	58	59	68	45	25	3	53
Japon	1	<1	1	<1	-1	2	1	3	2
France	3	3	5	8	10	13	15	16	8,8
Allemagne	3	1	2	1	11	8	7	4	8,5
Royaume-Uni	5	7	14	18	28	33	21	18	18,5
Benelux	2	4	5	18	15	20	14	13	9,3
Espagne	2	4	5	7	8	14	11	12	-
Afrique	1	1	2	1	3	1	3	-	-
Asie	5	6	9	13	14	17	20	-	-
Amérique Latine	4	3	4	6	7	8	12	-	-

Source: *Patrice TOUCHARD, La nouvelle économie mondiale en chiffres, Paris, PUF, Coll. Major, 1994, p. 189.*

Ce contexte général va être à l'origine d'une reconfiguration de la hiérarchie des pourvoyeurs de capitaux. Jusqu'à la crise, les firmes américaines exerçaient un leadership quasiment sans partage sur les mouvements internationaux de capitaux, aidées en cela par le statut du dollar comme étalon d'échange international et comme valeur refuge. La crise du dollar, le recul des performances de l'économie américaine et la montée industrielle et commerciale de l'Allemagne et du Japon, mais aussi de quelques autres pays en Europe et en Asie conduiront à un rééquilibrage progressif. De près de 75 % pendant les années 1960, les IDE américains dans le total de l'OCDE sont revenus à plus de 50 % pendant la décennie 1970, 40 % en 1980, 24 % en 1990, et moins de 20 % en 1994. À côté des investisseurs classiques que sont l'Allemagne, le Royaume-Uni et les Pays-Bas qui ont confirmé leur tradition d'exportateurs de capitaux, rejoints depuis le milieu des années 1980 par le Japon qui trouve là le moyen insigne de convertir ses énormes excédents commerciaux. Aujourd'hui, les États-Unis avec le Royaume-Uni et le Japon excèdent 200 milliards

de dollars de stocks d'IDE. L'Allemagne et la France suivent à distance. Ce qui tend à suggérer l'existence d'une relation causale entre les flux de capitaux et les flux de marchandises.

B — La structure géographique et sectorielle des IDE

1. Polarisation géographique des flux et poids de la triade

L'orientation des flux des investissements de long terme est à considérer en relation avec les changements qui affectent simultanément les pays de départ et les pays d'arrivée. Au sein des premiers, la remise en cause relative de la puissance financière américaine est relayée (expliquée) par la montée de la puissance financière japonaise et européenne. Au sein même de l'ensemble européen, la France et l'Allemagne ont rejoint les Pays-Bas et surtout le Royaume-Uni au rang de « grands exportateurs » de capitaux. Mais il importe surtout de remarquer que la répartition géographique des flux d'investissements manufacturiers se déroule essentiellement entre les trois pôles de la triade. Près de 60 % des investissements japonais se dirigent vers les États-Unis et l'Union européenne. Les flux européens s'orientent à hauteur de 70 % vers les États-Unis et l'AELE. Enfin, les flux américains se dirigent pour près de 60 % vers l'Union européenne et le Japon.

Tableau 2
Stock d'investissements tous secteurs, fin 1980 et fin 1990
(en milliards de dollars)

	Fin 1980			Fin 1990		
	PDEM	PVD	Total	PDEM	PVD	Total
Pays industriels	387	23	410	1 422	71	1 493
États-Unis	58	7	65	404	27	431
Europe	227	12	239	801	37	838
Japon	8	1	9	33	2	35
Canzas	94	3	97	184	5	189
PVD	137	7	144	297	34	331
Amérique Latine	76	1	77	163	7	170
Asie	33	5	38	92	22	114
Afrique	28	1	29	42	5	47
Monde	524*	30	554*	1 719**	105	1 824**

Source : « L'économie mondiale », Les Cahiers français, 269, janv.-fév. 1995, p. 20.

* Plus 6 non précisés dont 4 pour les États-Unis et 2 pour l'Allemagne.

** Plus 16 non précisés dont 4 pour les États-Unis, 10 pour l'Allemagne et 2 indéterminés.

PDEM = Pays développés à économie de marché ; PVD : Pays en Voie de Développement.

Canzas = Canada, Afrique du Sud, Australie et Nouvelle-Zélande.

Dans cette répartition, le Tiers Monde, surtout l'Afrique, est marginalisé et voit sa capacité à attirer les capitaux progressivement réduite : de 20 milliards de dollars nets par an à la fin des années 1970, l'apport est tombé à moins de 3 milliards en 1990. En outre, sur l'ensemble des PVD, la taille moyenne des projets ne dépasse pas 4 millions de dollars et même 0,260 millions de dollars en Europe de l'Est. Enfin, le Tiers Monde qui reçoit moins de capitaux qu'il n'en fournit devient exportateur net de capitaux depuis le début de la décennie actuelle. Comble de la contradiction pour une région du monde minée par la dette et qu'on dit souffrir d'une insuffisance d'épargne domestique. Dans ce panorama, la situation singulière de certains pays d'Asie autres que la Japon (Corée et Taiwan principalement) apparaît comme une moindre consolation : depuis le début de la décennie 1990, on observe une montée des investissements de ces pays à la fois en Europe et en Amérique du Nord suscités par la recherche d'une plus grande proximité des marchés et, en amont des processus de fabrication, des activités d'études, de recherches et de hautes technologies.

Tableau 3
Flux de capitaux vers les pays en développement
(millions de dollars de 1993)

	1960	1970	1980	1991	1992	1993
Investissement direct étranger net	304	3 024	12 988	34 475	44 868	63 999
Investissement de portefeuille	13	423	3 353	17 505	24 250	86 569
Prêts bancaires nets	384	9 839	11 791	1 892	14 541	5 482
Dons et flux de dette officielle	1 466	9 854	34 366	59 301	47 383	52 336
Total	2 167	23 140	62 498	113 173	131 042	208 386

Source : FMI-Banque Mondiale, *Finances & Développement*, déc. 1995, p. 7.

2. La répartition sectorielle

Les analyses courantes mettent l'accent sur deux types d'engrenage en matière de délocalisation. L'engrenage géographique fait référence à la dérive spatiale de certaines firmes ou activités attirées par l'apparition d'un nombre croissant de pays – sur les trois continents en développement – dans les réseaux internationaux de production et d'échange. L'engrenage économique est celui qui pousse ces mêmes firmes, sous la pression des contraintes financières, fiscales, de productivité ou de marché dans leur pays d'origine, à restaurer leurs équilibres dans ces différents domaines par les avantages spécifiques procurés par les zones de délocalisations. On parle beaucoup moins souvent de l'engrenage technique qui invite, lui, à porter attention à la nature même des procédés, des processus techniques et des filières d'activités délocalisées.

L'étude prospective de l'évolution de l'industrie mondiale confirme le maintien des évolutions actuelles, les activités délocalisées devant atteindre 24,8 % de la production en l'an 2000. Comparativement, la part des exportations dans la production se situerait à hauteur de 28,5 %⁴. Cette double globalisation, à la fois productive et commerciale, est le résultat de la course des firmes du centre à plus de productivité et de performances. Mais les pays de la périphérie ne sont pas en reste. Beaucoup d'entre eux, sur les trois continents, avaient opté pour des voies de développement dit auto-centré avant les années 1980. Les effets combinés de la crise, des réformes libérales en ce qui concerne notamment la privatisation des secteurs publics et leur ouverture aux investisseurs étrangers, et le poids croissant des organisations internationales dans ces réformes ont conduit une majorité d'entre eux à privilégier des stratégies de développement des secteurs exportateurs, voire à imiter les vieilles sociétés industrielles sur la voie des délocalisations (cf. les NPI). Le résultat à terme, sous forme de menace, pourrait se concrétiser dans une accentuation de la concentration et de la spécialisation internationale comme le montre la prévision suivante.

Tableau 4
Parts des zones dans la localisation de la production par branche
(en % de la production mondiale)

Les secteurs d'activités	Amérique du Nord		Europe de l'Ouest		Asie développée	
	1988	2000	1988	2000	1988	2000
Électronique	27,9	21,7	20,5	17,0	32,7	42,2
Matériel électrique	20,1	16,4	23,3	21,9	29,7	35,0
Véhicules	26,5	18,7	26,9	23,1	25,6	32,0
Textile	17,2	8,9	27,2	20,6	21,8	24,2
Bois-papier-divers	31,4	26,6	27,8	25,9	19,4	20,5
Métallurgie de base	13,9	8,6	29,4	24,6	19,1	20,5
Mécanique	24,9	21,1	25,7	26,6	18,0	24,5
Chimie	22,3	16,9	32,5	27,9	21,0	24,1
Matériel de construction	16,8	11,0	30,7	25,6	22,1	26,8

Source : « L'économie mondiale », Les Cahiers français, 269, janv.-fév. 1995, p. 64.

3. Les autres formes d'investissements

L'observation montre que les IDE ne sont pas les seuls vecteurs par lesquels les firmes multinationales manifestent leur présence « productive » dans les pays tiers. Il y a aussi ce que l'on appelle les nouvelles formes d'investissement (NFI), appelées comme telles parce qu'elles représentent pour

4. D. DELALANDE, *Cahiers Français*, 269, 1995.

une part des innovations récentes et surtout parce qu'elles sont susceptibles dans certaines conditions de rivaliser avec les IDE classiques. Il s'agit principalement des accords de co-entreprises, des accords de technologie, de gestion et de savoir-faire et, enfin, des accords de sous-traitance. Mais pourquoi les NFI? La réponse tient dans une démonstration qui conduit à confronter les responsabilités et les risques encourus respectivement par les investisseurs et les économies d'accueil.

Beaucoup de pays avaient opté, pendant les années 1960-70, pour des stratégies de croissance (Nord) ou de développement industriel (Sud) fondées sur l'endettement. L'efficacité d'un tel choix est remise en cause aujourd'hui par la possibilité qu'ils ont, dans la plupart des cas, de susciter un afflux d'IDE. Les pays d'accueil des capitaux ont le choix entre le recours à la dette qui donne lieu au paiement des services de la dette (principal et intérêts) à échéances régulières et l'appel aux IDE moyennant la sortie des revenus en devises de ces investissements, revenus variables cependant car fonction de la conjoncture et des performances réalisées. Un calcul élémentaire conduit à montrer que les pays d'accueil préféreront l'endettement en haute conjoncture, car les profits des investissements sont élevés et les IDE en basse conjoncture, et les profits rapatriés par les firmes multinationales sont alors faibles. Toutefois, l'incertitude de l'hypothèse demeure. Les investisseurs étrangers pourraient aussi bien réinvestir tout ou partie de leurs profits *in situ* en périodes de croissance forte, ce qui serait un bien meilleur choix pour les économies d'accueil. Les données structurelles de ces économies, plus que les attraits partiels, naturels, fiscaux ou sociaux, tels sont les paramètres susceptibles de leur permettre d'optimiser leurs choix stratégiques.

Le même raisonnement peut être appliqué pour éclairer la préférence pour les anciennes ou les nouvelles formes d'investissement. Plutôt que de s'en remettre au seul calcul des firmes étrangères qui investissent par « paquets » intégrés, alourdissant d'autant la contribution en retour des pays d'accueil, ces derniers auraient intérêt à se positionner comme partenaires en dissociant les éléments constitutifs de l'IDE sur lesquels ils n'ont pas de prise (capitaux, technologies) et les éléments dont ils pourraient assurer la maîtrise (gestion, coordination) avec l'avantage, au bout du compte, de réduire les coûts en devises aux seules ressources indisponibles. Il se peut que les firmes étrangères trouvent elles aussi le même intérêt à ce partage des responsabilités. Nombre d'entre elles d'ailleurs se concentrent de plus en plus sur les segments stratégiques de l'innovation technologique en amont, et de la maîtrise des marchés mondiaux en aval. Elles assurent en quelque sorte un rôle d'intermédiaires en fournissant les inputs des processus et en s'occupant d'écouler leurs outputs. La conséquence de ce choix stratégique est double. D'une part, la croissance du risque associé à l'investissement se trouve transféré vers les prêteurs et les pays d'accueil. D'autre part, l'IDE classique, là où il n'est pas complémentaire des NFI, devient un peu plus obsolète.

II – Les déterminants micro et macroéconomiques et les stratégies

Les mobiles qui se trouvent derrière les mouvements de capitaux à long terme, investissements ou placements, sont très variés et cette variété explique – et s'explique à son tour par – la pluralité des acteurs du transfert. Ainsi, les mobiles traduisent des stratégies de déploiement des marchés des entreprises industrielles et commerciales ou de protection des banques et des entreprises contre les risques de change. Mais il n'est pas rare que les motivations soient aussi associées aux comportements de spéculation sur les différences des territoires en ce qui concerne l'attrait et la sécurité des placements, l'importance des avantages fiscaux et sociaux et la qualité des infrastructures.

A — Les fondements stratégiques des IDE

1. L'IDE entre souveraineté nationale et parts de marché

L'investissement est à la connexité de plusieurs problématiques en économie politique. Il est à la fois l'acte d'investir et le résultat de cet acte. De même, l'investissement est un coût, une privation et incarne la valeur d'une espérance. Au-delà de cette vision dialectique qui situe l'investissement à la médiation de plusieurs contradictions, l'intérêt de la démarche est de faire apparaître l'investissement comme le fruit d'un calcul économique rationnel sur la base d'anticipations de celui qui investit. Sur le plan international, ces différents éléments acquièrent une réelle épaisseur : la productivité se mue en compétitivité, les firmes sont désormais des transnationales ou des firmes globales et le pouvoir prend la forme de souveraineté nationale et de parts de marchés.

Plusieurs raisons objectives interdisent d'envisager l'IDE comme une quantité d'argent pur et dématérialisé. D'abord, à la différence de l'échange commercial ordinaire, l'IDE n'a pas une nature auto-liquidative, immédiate (règlement au comptant) ou différée (crédit commercial). Ensuite, il fait intervenir le temps et l'espace : les flux de production, d'échange et éventuellement de rapatriement des revenus des capitaux s'étendent sur plusieurs séquences longues et mettent en relation deux ou plusieurs espaces de localisation. L'IDE se traduit également par un transfert de droits patrimoniaux et, *de facto*, des pouvoirs économiques sans comparaison avec les simples opérations d'import-export. Enfin, l'IDE implique la prise en considération, consciente ou non, de la réaction des autres acteurs qui balisent l'espace du transfert : anticipation de la concurrence, siphonnage des techniques locales, etc.

En définitive, l'investissement direct étranger doit être analysé dans une double perspective, celle de la firme qui investit et celle de l'économie qui accueille, sur la base d'anticipations et de critères de sélection. L'opération demande alors à s'interroger sur la rationalité des firmes : quels éléments de calcul économique sont mobilisés ? D'autres considérations de pouvoir, de puissance et/ou d'influence entrent-elles en jeu ? Quelle part revient au mimétisme et à la mode dans l'amplification des flux aujourd'hui ?

2. Les stimuli micro-économiques : le rôle de l'innovation et de la concurrence

Une première série de réponses aux interrogations précédentes est apportée par des auteurs qui se rattachent pleinement ou essentiellement à mettre en valeur les motivations de la firme qui investit. De ce point de vue, l'une des explications les plus anciennes est proposée par l'américain R. Vernon⁵ lorsqu'il analyse la trajectoire industrielle et spatiale d'un produit nouveau. Pour lui, poussées par les anticipations positives de profit, les firmes localisées dans le pays d'origine de l'innovation pénètrent par imitation sur un marché en expansion provoquant sa mutation de marché de monopole en marché d'oligopoles. Très rapidement, l'importance stratégique de la R&D diminue. La concurrence pousse principalement à la quête de rendements d'échelle ce qui a pour effet de forcer à la standardisation du produit et de sa fabrication. Afin de toucher de nouveaux débouchés, sous la pression des *followers*, les firmes exportent ensuite en direction des pays à niveau de vie similaire en s'aidant de la puissance de leur expérience accumulée.

Les étapes suivantes voient le produit « dériver » vers des zones moins développées qui présentent le double avantage d'accueillir le produit comme un produit neuf et de contribuer à la continuité de sa mise en valeur alors même que ses investissements initiaux de recherche et d'industrialisation sont depuis longtemps amortis. L'intérêt de cette analyse est triple dans la mesure où elle met en lumière ce qui se passe séquentiellement sur les trois espaces en jeu : 1) en pénétrant des pays nouveaux, les firmes leaders gagnent une distance sur la concurrence intérieure, mais assument le double risque d'affronter l'incertitude sur les marchés nouveaux et d'ouvrir la voie à leurs concurrents directs qui pourront arriver à un moindre risque en trouvant une demande déjà sensibilisée, voire captive ; 2) les marchés ainsi conquis finissent peut-être par stimuler les firmes autochtones. Ces dernières peuvent non seulement limiter l'amplitude de pénétration des firmes étrangères mais renverser la concurrence à leur dépens dans le pays d'origine de l'innovation ; 3) les firmes pionnières finissent donc par alimenter cumulativement un processus international de diffusion de la concurrence et de l'innovation. Dans ce processus, les firmes qui ne suivent pas – ou suivent avec retard – auront des arguments pour se plaindre en invoquant le fait que les firmes implantées à l'étranger mettent en péril les producteurs locaux et les exportateurs qui ne bénéficient pas comme eux de l'attrait de l'implantation (coût des facteurs, qualité des infrastructures, proximité des marchés, coûts de transport, etc.).

La démarche de R. Vernon a initié un courant de recherche qui décrit particulièrement les conséquences du processus précédent sur la concurrence par les coûts et les prix, et son impact inéluctable sur la concentration des industries et la standardisation des activités. Il s'agit, toutefois, d'une théorie déterministe qui a le défaut de montrer que la concurrence débouche fatalement sur une dynamique tendancielle de délocalisation des activités vers les zones

5. R. VERNON, « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXX, mai 1966, pp. 190-207.

les moins innovantes, disons le Tiers Monde d'aujourd'hui. C'est la même croyance qui avait conduit certains auteurs⁶ à élaborer un schéma de la dérive de « circuits de branches » dans lequel sont analysés les effets du transfert de l'industrialisation des pays développés vers les autres en termes de sous-fordisme, de fordisme périphérique, tronqué, incomplet ou contrarié. On sait aujourd'hui que l'articulation des deux mondes ne débouche pas nécessairement sur une diffusion mécanique et homogène de l'industrialisation. Le Tiers Monde offre plutôt l'image d'une vaste zone désunie et en différenciation rapide et les ressorts de cette différenciation trouvent leur origine principalement à l'intérieur même de chacune des économies nationales.

3. *L'investissement international comme mise en œuvre de stratégies d'imitation*

Certains auteurs dénoncent l'idée largement diffusée selon laquelle l'internationalisation de la production est systématiquement le produit de calculs économiques conscients et rationnels. Pour ces derniers, l'espace économique et financier international serait mieux compris si on substituait les catégories d'information parfaite, de certitude et de concurrence pure par celles d'information imparfaite, d'incertitude et de concurrence oligopolistique. Pour J. Masini⁷, que les firmes multinationales aient changé leur image auprès du public, au cours des deux dernières décennies, ne doit pas faire oublier les deux caractéristiques qui font leur essence. D'une part, leur seule motivation est le profit alors que les modalités pour arriver à cette fin sont variables et dépendent des instruments stratégiques que se fixent les firmes. D'autre part, la concurrence n'est pas anonyme mais oligopolistique et les firmes ont indistinctement pour préoccupation de concevoir leurs stratégies en référence à celles de leurs concurrents immédiats, c'est-à-dire ceux qui leur ressemblent le plus.

Il s'ensuit que l'on ne peut continuer à considérer l'IDE comme une simple relation entre une firme et un pays d'accueil. Le choix d'implantation d'une filiale ne découle pas d'un calcul froid sur les avantages comparatifs de zones, il s'insère dans un raisonnement qui prend en compte l'ensemble du positionnement de la firme par rapport aux autres. F. Knickerbocker⁸ tente de caractériser ce positionnement dans la parabole du *follower* et du *leader*. Pour ce dernier, l'imitation entre firmes porte non seulement sur la technologie, mais aussi sur l'implantation sans qu'un calcul individuel vienne concrètement valider cette dernière. Ainsi, l'investissement international dans un grand nombre de pays du Tiers monde requiert des informations multiples sur la technologie de production, les marchés, les coûts des facteurs, la conjoncture nationale et la stabilité politique et syndicale. Autant de paramètres plus ou moins incertains qui sont réunis dans les fameuses grilles d'évaluation dites de « risque-pays », véritables « visas » d'investissement. Dans ce contexte,

6. Dont A. LIPETZ, *Mirages et miracles*, Paris, La Découverte, 1985.

7. J. MASINI, « Peut-on concilier le développement du Tiers Monde et les profits des multinationales », *Revue Tiers Monde*, vol. 113, n° XXIX, janvier-mars 1988, pp. 11-25.

8. F. KNICKERBOCKER, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Cambridge, Mass., Division of Research, Harvard Graduate School of Business Administration, 1973.

l'implantation d'une première firme constitue aux yeux de ses concurrentes un élément d'information pertinent sur le pays. L'IDE lui-même n'est pas un choix qui relève d'une rationalité substantive, mais ressort d'une décision qui s'inscrit dans un phénomène collectif incluant le mimétisme, les anticipations auto-réalisatrices, voire les bulles spéculatives qui caractérisent les marchés financiers.

B — Les enjeux et les problèmes posés par l'amplification des IDE

Comparant la crise des années 1930 et la crise actuelle, l'historien J. Bouvier pouvait déclarer : « il faut se méfier de la nouveauté qui n'est souvent qu'ignorance de l'histoire ». Les mouvements internationaux de capitaux ne sont pas propres à fin du xx^e siècle. La crise de 1929 avait déjà vu le déferlement des capitaux nord-américains en Amérique latine à la recherche de meilleures conditions de valorisation. Ce constat a de quoi conforter les théories hétérodoxes sur leur analyse des crises capitalistes comme crises de suraccumulation. La situation actuelle a cependant son lot de spécificités en ce qui concerne les effets de l'internationalisation des mouvements de capitaux, à la fois sur les pays d'origine et d'arrivée séparément, et sur les transformations de l'économie mondiale comme système.

1. Les effets sur le système de l'économie mondiale

Parmi les autres effets remarquables de l'accélération des investissements de long terme, on trouve la privatisation du système financier international. C'est la conséquence, simultanément, du recul de l'aide publique et du renforcement du rôle des banques multinationales qui, à la fois, animent une part essentielle des mouvements de capitaux et exercent un monopole de fait sur la gestion de l'activité de change.

La transnationalisation des liquidités, issue de la diminution de la part relative des réserves des banques centrales dans les avoirs en devises au niveau mondial, est un autre facteur d'accentuation de cette privatisation au même titre que la déréglementation des activités bancaires et l'assouplissement des activités de contrôle des changes recommandées (ou imposées) aux pays du Tiers Monde.

Tableau 5
Les réserves* des Banques centrales des pays du G7

	1984	1990	1994
Montant des réserves (en Mds de dollars)	166,7	282	285,4
Valeur d'une journée de marché des changes	150	500	1 200

* Devises et or.

Source : Olivier PIOT, Finance et économie : la fracture, Paris, Le Monde Éditions, 1995, p. 211.

2. *Le effets contradictoires des IDE sur les économies émergentes*

Dans les économies émergentes d'Asie, et de manière plus accessoire en Amérique latine, la décennie 1990 a été entamée sous le signe de la mise en œuvre des réformes conseillées ou, parfois, imposées par les institutions et les pools bancaires internationaux. Ainsi, le resserrement de la politique monétaire et la libéralisation des mouvements de capitaux sont partout substitués aux objectifs de change qui était monnaie courante, avec les effets attendus sur la dépréciation des monnaies. La volonté de contenir l'inflation et la demande nationale est également affirmée comme un objectif prioritaire. Enfin, la croissance des exportations est devenue un peu plus le moteur de la croissance économique en étant limitée, cependant, par la contraction des importations des pays développés. L'afflux de capitaux étrangers s'est opéré dans ce contexte de réformes macroéconomiques généralisées. En fait, des éléments microéconomiques ont facilité ces mouvements, notamment les privatisations d'entreprises publiques et la suppression des restrictions sur la mobilité des capitaux étrangers qui ont joué un rôle clé, en dépit de protections juridiques jugées encore insuffisantes.

L'accélération des mouvements de capitaux vers les nouvelles économies dynamiques d'Asie et d'Amérique latine a suivi de près l'émergence d'un environnement financier plus souple. Toutefois, la conjonction des entrées massives de fonds et d'un contexte de multiplication des réformes a été à l'origine de problèmes aigus qui ont déstabilisé le contexte et le rythme des transitions. Ainsi, l'ouverture des économies longtemps habituées aux contrôles a provoqué un bond en avant des importations, expliqué en partie par le manque de crédibilité des réformes qui a poussé les ménages et les entreprises de certains États à des importations de précaution. Un second problème est venu du reflux des capitaux constaté aussi bien en Asie qu'en Amérique Latine, en 1994 et 1995, à la suite de pressions constatées sur les cours des actions et des autres actifs, mettant à nu la fragilité des systèmes bancaires après la déréglementation.

Du fait de leur nature, les IDE sont sans doute moins exposés à la volatilité que les autres flux de capitaux, puisque leurs titulaires ne peuvent se désengager sans des difficultés et un coût élevé. Ce fait explique pourquoi les flux de capitaux semblent avoir eu des suites plus graves en Amérique latine qu'en Asie, suites aggravées par les circonstances de départ plus difficiles pour un grand nombre de pays latino-américains alors que les pays asiatiques éprouvent traditionnellement une préférence pour les réformes graduelles. Les informations statistiques recueillies sur la zone asiatique confirment que les flux de capitaux ont été investis dans des actifs réels puisque les ratios capital fixe/PIB enregistrent des hausses générales. Or, ces investissements productifs sont non seulement plus stables dans le temps, mais ils contribuent aussi en retour à améliorer le solde des opérations courantes en améliorant les capacités productives et les exportations et en dispensant conjointement d'une partie des importations.

Comparativement, les flux de capitaux en Amérique latine ont pris la forme d'investissements de portefeuille, en particulier par le moyen de conversion de dettes en participations et acquisitions totales ou partielles de sociétés privées. En conséquence, on relève le maintien à un niveau relativement plus faible des ratios capital fixe/PIB et un développement de la consommation privée, en revanche plus contenue en Asie. La leçon qui se dégage de tout cela est que si des facteurs internes semblent avoir été le moteur des entrées de capitaux en Asie, ce sont plutôt des facteurs externes, comme la situation conjoncturelle et l'évolution des taux d'intérêt, qui paraissent avoir attiré les flux de capitaux vers l'Amérique latine. La situation latino-américaine reste, malgré tout, enviable si on devait la comparer à celle du reste des pays en développement, en particulier en Afrique.

3. *Le débat sur les délocalisations industrielles*

Le plus médiatisé des aspects de l'investissement international concerne indiscutablement les délocalisations. Phénomène non neuf, puisque les délocalisations ont toujours existé, il a en revanche changé de nature et surtout d'ampleur au cours des toutes dernières années. La vraie question est donc d'appréhender sa portée et sa durée en rapport notamment avec l'ampleur et la persistance de la crise dans les pays d'origine des flux. Ainsi, on peut se demander si les délocalisations survivront à la « crise de suraccumulation » que connaissent aujourd'hui, dans leur majorité, les pays de l'OCDE. Selon le type de réponse que l'on est tenté d'apporter à cette question, les délocalisations seront ou non considérées comme un phénomène original de la dynamique du capitalisme, dans sa phase actuelle.

Mais, d'abord, qu'est-ce que les délocalisations ? Dans le débat courant en France, on s'en tient souvent à l'acception qu'en avait donnée l'actuel ministre de l'Économie et des Finances, J. Arthuis, dans un rapport de 1993 de la commission des finances : « les délocalisations, écrit-il, consistent pour des produits qui pourraient être fabriqués et consommés dans une même aire géographique, à séparer les lieux de production ou de transformation des marchandises des lieux de leur consommation. En d'autres termes, il s'agit pour le gestionnaire de fabriquer là où c'est le moins cher et vendre là où il y a du pouvoir d'achat⁹ ».

En fait, le concept n'est pas défini de manière claire et la pluralité des extensions depuis le rapport Arthuis montre que le phénomène n'est pas perçu de la même manière par tous. La fermeture d'un atelier ou d'une usine en France et leur remplacement par d'autres similaires à l'étranger accompagné d'une importation de la production ainsi réalisée n'est que l'aspect « fruste » du phénomène. La circulation des capitaux entre filiales, le réinvestissement des profits *in situ*, la coopération scientifique internationale, les accords de sous-traitance sur des produits pouvant faire l'objet de production dans le pays de départ de l'investissement sont autant d'éléments qui brouillent la carte des délocalisations et le débat à leur propos. En outre, on ne saurait faire

9. Sénat, séance du 7 juin 1993.

abstraction de la dimension temporelle et confondre, dans un même mouvement, un transfert provisoire le cas échéant justifié par des contingences techniques ou financières, et un transfert durable. Entre les deux peuvent venir d'ailleurs s'intercaler des opérations de relocalisation. Enfin, on ne sait même pas dans quelle mesure les IDE sont substituables ou complémentaires aux importations. À plus forte raison, il est bien ingrat de savoir dans quelle mesure ils se traduisent par une réduction de l'activité dans les pays de départ.

Enfin, l'opinion publique n'est pas la seule à être confrontée au problème des délocalisations et des transferts internationaux des investissements. La théorie économique elle-même doit considérer un phénomène qui dépasse les cadres conventionnels par lesquels elle a longtemps pensé les relations économiques internationales. On sait que le théorème des « avantages comparatifs ricardiens » mis à jour par les économistes suédois E. Heckscher et B. Ohlin ainsi que par l'économiste américain P.A. Samuelson, dans le cadre d'un autre théorème qui porte leur nom (H.O.S.), a conclu à la vocation des échanges internationaux d'égaliser les dotations et les prix des facteurs entre les différentes nations. Bref, les échanges seraient le vecteur d'un développement harmonieux et partagé entre les nations. Les délocalisations seraient plutôt révélatrices d'une tendance plus complexe sans être rigoureusement inverse. Les pays en développement enregistrent des migrations importantes et les capitaux quittent les pays riches. Mais, au lieu de renforcer la dynamique du développement, cela engendre plutôt une polarisation forte des rémunérations et une rupture dans les niveaux de développement.

4. *Vers une pénurie mondiale de capitaux ?*

Cette interrogation peut paraître paradoxale compte tenu de l'importance croissante des capitaux en mouvement depuis la fin des années 1980. Pourtant, un rapport récent de l'OCDE¹⁰ s'emploie à vérifier la pertinence de cette interrogation et à mesurer explicitement l'ampleur du risque de pénurie de capitaux au cours des toutes prochaines années. Les auteurs du rapport recensent les facteurs de pression qui rendent possible l'avènement d'une situation de pénurie : la persistance des déficits budgétaires aux États-Unis, le vieillissement accéléré des populations qui se répercute sur les modes de consommation et de santé, la montée des demandes en capitaux des économies périphériques en transition en Asie, en Amérique latine et en Europe orientale. Ces différents facteurs conduisent tendanciellement à un excès de l'investissement sur l'épargne avec ses conséquences inquiétantes en termes de hausse des taux d'intérêt à long terme.

Les projections partent de la situation actuelle caractérisée par un relatif équilibre entre l'épargne et l'investissement au sein et à l'extérieur de la zone OCDE, avec cependant des déséquilibres à l'intérieur de chacune des deux zones. Ainsi, certaines économies asiatiques sont exportatrices de capitaux alors que toutes les économies latino-américaines sont demandeuses. Toutefois,

10. OCDE, Rapport. *Vers une pénurie mondiale de capitaux : menace réelle ou pure fiction ?*, Paris, 1996.

progressivement, les facteurs de déséquilibres entrent en action. Dans la zone OCDE, les hypothèses de projections mettent en avant le rôle déterminant de l'évolution démographique (la proportion des personnes âgées de plus de 65 ans devrait passer de 12,9 % en 1990 à 22,5 % en 2030) et de la croissance (c'est-à-dire à la fois la dimension du revenu et les forces qui pèseront sur sa répartition). Entre 1995 et 2010, l'épargne privée devrait atteindre 1 200 à 1 300 milliards de dollars alors que les besoins de financement de l'investissement s'élèveraient à 1 000 milliards. L'éventualité du déséquilibre viendrait de la maîtrise ou non par les pouvoirs publics de leurs dépenses budgétaires. Si la contraction des dépenses est réalisée, la zone parviendrait à un équilibre. Dans le cas inverse, le déficit pourrait atteindre 700 milliards de dollars par an pendant une quinzaine d'années. À plus long terme, entre 2010 et 2020, le déséquilibre pourrait encore s'aggraver sous la pression du vieillissement, du plafonnement de l'épargne et de la pression des déficits publics : on passerait à 1 000 milliards de déficits annuels.

Si l'équilibre reste une hypothèse plausible dans la zone OCDE, tel n'est pas le cas hors zone. Toutes les projections insistent ici sur le maintien probable des taux de croissance observés au cours de ces dernières années en Asie et en partie en Amérique latine et le redressement de ces taux dans les zones demeurées à l'écart (Europe orientale et Afrique) grâce aux réformes prodiguées aujourd'hui. L'hypothèse la plus vraisemblable est donc celle d'un renforcement des possibilités d'investissement et de l'affectation d'une part croissante du PIB à l'investissement, en particulier dans trois domaines : le capital productif, l'infrastructure et l'amélioration de l'environnement. Entre 1995 et 2010, l'insuffisance de l'épargne par rapport à l'investissement pourrait atteindre 150 à 200 milliards annuels, d'abord en Asie puis en Amérique latine. Après 2010, elle pourrait s'amplifier en raison du vieillissement des populations, de l'augmentation des déficits publics et de l'arrivée au rang d'économies dynamiques d'autres zones faiblement consommatrices de capitaux aujourd'hui. Cette explosion des besoins de capitaux au Nord et au Sud laisse indubitablement songeur. Toutefois, faut-il s'en réjouir ou s'en inquiéter ?

Conclusion

Depuis, la fin des années 1980, les flux d'IDE s'accroissent et battent régulièrement de nouveaux records. Au cours de la seule année 1995, les IDE ont augmenté de 40 % pour atteindre le chiffre de 315 milliards de dollars. Alors que le commerce est resté longtemps le principal lien entre les différents pays du monde, suscitant des débats irréconciliables sur l'apport des échanges au développement dans le monde, les IDE suscitent aujourd'hui les mêmes élans contradictoires d'espoirs et de condamnations.

Pour les plus optimistes, l'ouverture internationale d'un nombre croissant de pays, en particulier du Tiers Monde, offre à ces derniers des perspectives nouvelles d'émancipation comme en témoignent les flux d'investissement enregistrés : 100 milliards à l'entrée contre 40 milliards à la sortie en 1995.

Dans l'optique défendue ici, ce qui menace le plus la poursuite de la croissance mondiale, c'est moins l'inégale répartition des investissements dans le monde qu'une possible raréfaction des capitaux durant les premières années du *xxi*^e siècle. Selon ces mêmes sources, les PVD seraient les principales victimes de cette raréfaction en raison des marges de manœuvre et du potentiel de croissance encore disponibles dans ces jeunes nations.

Pour les plus pessimistes, l'accélération des flux d'IDE témoigne de l'affirmation de nouvelles polarités de développement dans le monde. Loin de gommer ou même de réduire les inégalités transnationales, les IDE accentuent la concentration des richesses et simultanément la concentration des moyens permettant de (re)produire ces richesses. En 1995, les dix premiers pays d'accueil ont reçu les deux tiers des capitaux alors que les cent derniers n'ont bénéficié que de 1 % du total.

Cette réalité ambivalente des IDE rappelle que l'œuvre de F. Perroux était, pour une part essentielle, consacrée à dessiner les interférences subtiles entre le possible et l'impossible, entre ce qu'imposent les structures et ce qu'autorisent les choix raisonnés. Précisément, les IDE font partie de ces phénomènes économiques capables simultanément d'offrir des opportunités de croissance durable à des régions ou des États et d'en priver d'autres au point d'en condamner certains au dépérissement. En cela, ils sont fatalement producteurs d'inégalités. C'est toute l'ambiguïté de la problématique des IDE à l'aube du *xxi*^e siècle. Celle-ci vient utilement rappeler que les jeunes nations ne peuvent faire l'économie d'une gouvernance susceptible à la fois de desserrer les contraintes et d'ouvrir le champ le plus large aux facteurs qui renforcent cumulativement les dynamiques de développement.