
Les implantations dans le sud-est asiatique : des craintes excessives ?

Dominique de Laubier¹

Résumé

Le développement du sud-est asiatique s'est-il accompagné d'une progression sensible des investissements directs réalisés par les pays industriels dans cette zone ? Dans l'affirmative, ces implantations seraient-elles une des causes des difficultés de balance commerciale et d'emploi rencontrées dans les pays d'origine ? Vu l'ampleur prise récemment par le débat sur les délocalisations, ce numéro spécial d'Economie internationale consacré à l'Asie propose une mise au point sur cette question qui s'appuie sur le cas de la France et des Etats-Unis.

Les investissements réalisés par les entreprises nationales hors de leurs frontières ont pris une ampleur considérable au cours des années quatre-vingt, tout particulièrement dans la seconde moitié de la décennie.² Souvent perçues comme des délocalisations susceptibles de nuire à l'emploi, comme à la balance commerciale, du pays de l'investisseur, elles ont suscité des interrogations croissantes et des rapports parfois alarmistes en différents pays, notamment en France.³

De ce point de vue, les pays du sud-est asiatique, avec leur main-d'œuvre généralement bien formée mais rémunérée parfois très faiblement par comparaison avec les niveaux occidentaux, peuvent paraître représenter un réel danger. Ne sont-ils pas en mesure d'attirer chez eux les industries de main-d'œuvre, voire

1. Dominique de Laubier est Conseiller scientifique au CEPII.

2. D. de Laubier (1993), « Les années quatre-vingt, une décennie d'expansion pour les investissements à l'étranger », *Economie internationale* n° 56, 4^e trimestre.

3. J. Arthuis (1993), « L'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de services », *rapport d'information*, n° 337, commission des Finances, Sénat, juin.

certaines activités de service, à la recherche de réductions sur leurs coûts salariaux ? Ne faut-il pas redouter, d'autre part, des importations massives en provenance des filiales qui seraient implantées dans ces pays, au détriment de l'équilibre de la balance commerciale ?

Ces craintes doivent être relativisées. A cette fin, il convient d'abord de resituer le poids des investissements dans cette zone par rapport à l'ensemble des investissements à l'étranger, puis d'essayer de mesurer l'importance des effectifs employés par les filiales des multinationales qui y sont implantées, avant d'estimer les courants commerciaux entre ces filiales et le pays d'origine de l'investisseur.

On examinera ici tour à tour, à l'aide des statistiques disponibles, le cas des investissements français puis celui des investissements américains, en précisant que toutes les opérations rassemblées sous le terme de sous-traitance sont exclues du champ de cette analyse dès lors qu'elles n'ont pas lieu entre deux entreprises dont l'une détient une part significative dans le capital de l'autre. Or ces opérations occupent une place considérable dans les exportations des pays de l'Asie, notamment de Taiwan.

Les investissements français en Asie : un poids dérisoire

Si les flux d'investissements annuels français vers le monde entier ont considérablement progressé entre 1985 et 1992, passant de 20 à 99 milliards, il faut souligner d'une part que l'essentiel (94 %) de ces flux a été dirigé vers les autres pays industriels membres de l'OCDE, d'autre part que les investissements manufacturiers, qui sont pratiquement seuls susceptibles d'affecter défavorablement l'emploi ou le commerce extérieur en France, ne représentent que 40 % de l'ensemble. Considérés globalement, les pays en développement n'ont reçu que 6 % des investissements français cumulés de 1985 à 1992, ou 3 % seulement de ceux réalisés par les industries manufacturières. C'est dire la place très réduite que tient actuellement le Tiers Monde dans les stratégies d'implantation des firmes françaises à l'étranger.

Mais la part orientée vers le sud-est asiatique est encore plus réduite puisque l'Amérique latine et, accessoirement, l'Afrique et le Moyen-Orient sont également parties prenantes. Compte tenu des lacunes statistiques dans le recensement géographique des flux d'investissements, on peut estimer que l'Asie (hors Japon) a reçu à peine le tiers des flux français dirigés vers le Tiers Monde, soit 2 % de l'ensemble réalisé dans le monde tous secteurs réunis et 1 % des investissements manufacturiers. Très faible par rapport à l'ensemble des investissements français dans le monde, la présence française en Asie l'est également comparée à celle des autres grands pays (tableau 1). Les investissements français sont inférieurs à tous les autres, même l'Allemagne, qui a pourtant orienté ceux de ses investissements

TABLEAU 1

Stock d'investissements directs de quelques grands pays dans le monde et en Asie du sud-est à fin 1990

En milliards de dollars

de vers	Etats-Unis		Japon		Grande-Bretagne		Allemagne		France	
	Tous secteurs	Manufacturier	Tous secteurs	Manufacturier	Tous secteurs	Manufacturier	Tous secteurs	Manufacturier	Tous secteurs	Manufacturier
Total Monde	456	164	230	60	249	86	156	61	118	31
dont <i>Asie du sud-est</i>	23	8	37	16	13	5	3	1	1	0,3
dont <i>nouveaux pays industriels*</i>	14	5	23	9	8	3	3	1	1	0,2
Asie du sud-est en % du total monde	5,0	4,9	16,1	26,7	4,9	5,8	1,9	1,6	0,8	0,1
NPI en % du total monde	3,1	3,0	10,0	15,0	3,2	3,5	1,9	1,6	0,8	<0,1

* Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taïwan

Sources : 1) colonnes « tous secteurs » : données harmonisées suivant calculs CEPII d'après statistiques nationales (voir article précité).

2) colonnes « industrie manufacturière » : données nationales non encore harmonisées. Pour la France, ligne NPI : estimations d'après les flux récents.

implantés hors de l'OCDE surtout en Amérique latine. En fait, la Grande-Bretagne est la seule nation européenne à être présente de façon significative dans cette zone, mais le niveau de ses actifs y est sensiblement inférieur à celui des investissements américains et plus encore japonais dont l'Asie est évidemment la zone de proximité.

Cette faiblesse des investissements français en Asie est confirmée par le recensement que réalise la Banque de France auprès des entreprises qui investissent à l'étranger. Alors que la valeur comptable de leurs filiales à l'étranger s'élevait au 31 décembre 1990 à 120 milliards de francs, celles qui sont localisées en Asie (Japon exclu) en représentaient seulement 2,5 %.

Jusqu'à présent donc, les investissements français vers cette région ont été extrêmement réduits. En ce qui concerne les activités industrielles, on relève fort peu d'investissements de l'industrie textile ; la chimie, le matériel électrique ou l'agro-alimentaire se disputent les quelques centaines de millions de francs investis là en une dizaine d'années. Jusqu'à présent, le secteur bancaire, qui n'est pas concerné par le type de préoccupations relevées précédemment, est bien le seul à marquer une certaine présence dans la zone.

La France ne disposant pas, pour le moment, de données sur les relations commerciales avec les filiales françaises à l'étranger¹, on peut seulement noter que les importations françaises de produits manufacturés en provenance de l'Asie du sud-est sont bien passées de 2,1 milliards de dollars en 1985 à 7,6 en 1990, mais, comparées à l'ensemble des importations de ces produits, elles n'en représentent encore que 4,3 % au lieu de 3,2 % en 1985.

Sur ce montant, il est très vraisemblable que les filiales françaises ont joué un rôle insignifiant.

Il en va de même pour l'emploi. Selon une enquête de la DREE², les entreprises françaises ayant investi à l'étranger y employaient 1 900 000 personnes en 1990, dont 126 000 en Asie-Océanie, mais seulement 27 000 chez les quatre Dragons, soit 1,4 % de l'ensemble. Encore faut-il déduire les effectifs hors de l'industrie, ce qui réduit à 20 000 seulement l'emploi des filiales industrielles.

Si l'on ne peut actuellement mesurer l'importance des échanges commerciaux entre la France et les filiales à l'étranger, il semble intéressant d'analyser l'exemple des filiales américaines en Asie, pour lesquelles l'Administration des Etats-Unis fournit des précisions. On peut penser en effet que la stratégie d'implantation à l'étranger des firmes françaises, beaucoup plus récente que celle de leurs homologues américaines, aura tendance avec le temps à suivre, dans une certaine mesure, la même évolution sous la pression des mêmes données économiques et sociales.

1. Un projet d'enquête menée par le ministère de l'Industrie (Sessi) est en cours d'élaboration. Ses résultats pourraient être connus à la fin de 1994 ou en 1995.

2. Direction des Relations économiques extérieures, bureau Analyse et prévision, ministère du Commerce extérieur (1993), *Les entreprises françaises dans le monde*, éditions du CFCE.

Les investissements américains en Asie

Le poids de l'Asie, sans le Japon, dans le stock des investissements manufacturiers américains à l'étranger ne s'accroît que lentement. Il était de 3,7 % en 1985 et passe à 4,8 % en 1990. Mais ce sont surtout les nouveaux pays industrialisés qui ont profité de cet accroissement, leur part respective progressant de 2,2 % à 3 %.

Les courants commerciaux de produits manufacturés entre les Etats-Unis et leurs filiales industrielles dans le monde se sont beaucoup accrus entre 1985 et 1990, passant pour les exportations de 40 à 72 milliards de dollars et pour les importations de 36 à 81 milliards. Mais la part de ces filiales dans l'ensemble du commerce extérieur des Etats-Unis a quelque peu fléchi pour les exportations, revenant de 29 à 25 %, cependant que celle des importations est stable autour de 21 %.

L'évolution est plus marquée pour les filiales industrielles implantées en Asie. La part des exportations américaines de produits manufacturés vers l'Asie qu'elles ont elles-mêmes absorbée est revenue de 18 à 12 % (NPI, de 17 à 12 %) et celle des importations américaines en provenance de cette région dont elles sont responsables a fléchi de 14 à 12 %. Pour les NPI, la part qu'elles ont assurée dans les importations américaines en provenance de ce sous-groupe s'est au contraire très légèrement accrue, passant de 12 à 13 %.

La stratégie des firmes américaines n'a donc pas été de s'implanter en Asie pour rechercher en premier lieu des coûts salariaux plus faibles et approvisionner à partir de ces bases le marché américain dont leurs filiales tiennent une part décroissante. Ce constat se trouve confirmé si l'on analyse les opérations du point de vue de ces filiales.

Le chiffre d'affaires de celles-ci, en effet, se répartit en ventes locales et en exportations d'une part vers les Etats-Unis, d'autre part vers les pays tiers. Or la part des ventes réalisées sur place par les filiales industrielles en Asie est restée stable de 1985 à 1990, avec 34 %, mais dans les NPI elle s'est accrue de 26 à 36 %. De leur côté les exportations de l'Asie vers les Etats-Unis ne représentent plus que 38 % contre 46 % (NPI 41 % contre 58 %) de ce chiffre d'affaires alors que les pays tiers progressent au contraire sensiblement de 20 à 28 % (NPI de 16 à 23 %).

Conclusion

Les entreprises françaises, pas plus que leurs concurrentes à l'exception des japonaises, n'ont cherché sur une échelle significative à délocaliser leurs usines dans le Tiers Monde pour abaisser leurs coûts salariaux au détriment de l'emploi national et éventuellement, de la balance commerciale, même si quelques exemples isolés peuvent effectivement correspondre à cette stratégie. Les industries à forte intensité de travail et notamment le textile n'ont, en général, plus guère les moyens financiers, sous les coups de la concurrence internationale, d'aller investir à l'étranger, aventure toujours coûteuse et souvent risquée. Pour les autres, les salaires sont une composante décroissante des prix de revient.

Le principal mobile de l'investissement industriel réside dans la conquête et la défense de parts de marché ; l'investissement, dans la plupart des pays en développement, est généralement dicté par le souci de pénétrer sur un marché, le plus souvent protégé par des barrières douanières et des obstacles non tarifaires, quitte à s'en servir éventuellement comme plate-forme pour approvisionner aussi les économies voisines.

L'expérience des multinationales américaines montre que c'est bien cette stratégie là qui est mise en œuvre en Asie par les firmes occidentales en dehors, répétons-le, du recours à la sous-traitance qui est une autre filière.

Compte tenu du poids toujours plus important de l'Asie dans l'économie mondiale et du dynamisme dont cette zone fait preuve, il convient, au contraire, de souhaiter que les firmes françaises accroissent résolument leur présence, bien trop timide jusqu'à présent.