

La polarisation géographique des investissements directs

La stratégie de croissance des grandes entreprises se développe désormais à l'échelle de la planète sur un marché dont la globalisation s'accélère. Pourtant, les pesanteurs géographiques et historiques continuent à influencer dans une large mesure les courants d'échanges commerciaux : ceux-ci tendent en effet à se structurer autour de trois grands pôles (les Etats-Unis, le Japon, la Communauté économique européenne), qui entraînent chacun dans leur mouvance les zones les plus proches⁽¹⁾. Qu'en est-il pour l'autre forme d'internationalisation des entreprises, qui se traduit par une implantation productive à l'étranger ? Une comparaison des structures géographiques, concernant respectivement les flux d'exportation et les stocks d'investissement direct⁽²⁾, permet de rendre compte des modes d'internationalisation adoptés par les entreprises issues des trois pôles, tant globalement que dans le secteur manufacturier.

1
La logique des investissements varie selon les secteurs

Les investissements directs, qui sont effectués à l'étranger par les entreprises, sont très dynamiques sur le plan mondial. En dollars courants, leurs flux ont ainsi progressé de 34 % par an en moyenne, de 1983 à 1989, contre 9 % pour les exportations de marchandises⁽³⁾. Selon le secteur auquel ils s'appliquent dans le pays d'implantation, ces investissements directs obéissent à trois logiques différentes :

- a) les investissements dans le secteur primaire (pétrole, mines, forêts) visent à s'assurer un approvisionnement en matières premières ; ils sont donc liés en partie aux importations du pays d'origine, même s'ils peuvent servir également à l'approvisionnement d'autres marchés ;
- b) les investissements dans le secteur tertiaire peuvent concerner des services financiers ou d'hôtellerie, mais ils permettent aussi l'acquisition de réseaux commerciaux ; ils sont alors liés, d'une façon encore plus étroite, aux exportations du pays d'origine ;
- c) en revanche, les investissements dans le secteur secondaire correspondent surtout à une logique de délocalisation des activités manufacturières ; tout en ayant des retombées sur les exportations du pays d'origine, ils peuvent aussi les concurrencer car ils constituent une forme alternative d'internationalisation.

En 1988, pour l'ensemble des secteurs (tableau 1)⁽⁴⁾, les trois pôles présentent des configurations opposées. La divergence entre la structure géographique des exportations et celle des investissements directs est très accentuée dans le cas de la Communauté économique européenne⁽⁵⁾. En particulier, la part des Etats-Unis est beaucoup plus élevée

(1) Cf. « La polarisation géographique des échanges internationaux », par Gérard Lafay et Deriz Unal-Kesenci (Document de travail du CEPII, n° 90-02, juillet 1990, version condensée à paraître dans le numéro 45 d'Economie Prospective Internationale).

(2) Les stocks d'investissement direct en fin d'année sont ici obtenus simplement par le cumul des flux annuels en dollars courants. Tandis que la structure des flux suffit à refléter la première forme d'internationalisation (l'exportation), celle des stocks est plus représentative de la seconde forme (la production à l'étranger). On doit cependant noter qu'un financement local, variable selon les pays, peut s'ajouter aux apports de capitaux de l'investisseur.

(3) Cf. « Le commerce international 89-90 » (GATT, 1990).

(4) Tandis que la structure géographique des investissements directs concerne tous les secteurs, celle des exportations ne peut être calculée strictement qu'à partir des seuls flux de marchandises. On peut néanmoins remarquer que le poids des services non-facteurs est cinq fois plus faible que celui des marchandises dans les échanges internationaux, et que leur inclusion ne devrait donc pas modifier trop sensiblement la structure globale du commerce.

(5) Pour comparer les pôles entre eux, on traite ici la CEE comme une seule zone, en excluant les opérations intra-communautaires.

TABEAU 1
Structure géographique de
l'internationalisation des
pôles en 1988
(ensemble des secteurs)

(en % du total vers le monde)	Etats-Unis		Japon		CEE *	
	Export.	Invest.	Export.	Invest.	Export.	Invest.
Etats-Unis	/	/	33	32	19	55
Reste de l'Amérique	39	38	6	20	8	16
Japon	11	5	/	/	5	2
Reste de l'Asie, Océanie	17	9	33	25	13	10
CEE	22	36	17	18	/	/
Reste de l'Europe, Afrique, Moyen-Orient	10	10	9	4	51	16
Monde ** (en %)	100	100	100	100	100	100
(en milliards de dollars)	304	352	265	165	427	560

Sources : a) Flux d'exportations de marchandises : CEPIL, base CHELEM-Commerce international.
b) Stocks d'investissements directs : CEPIL, calculs D. de Laubier.

* A l'exclusion des opérations intra-CEE.

** Y compris non-ventilés.

dans ses investissements (55 %) que dans ses exportations (19 %), ce qui indique que les entreprises européennes y ont privilégié tantôt l'investissement tertiaire non commercial, tantôt la délocalisation dans le secteur manufacturier, aux dépens de l'exportation classique. Une situation inverse s'observe pour les zones situées dans la mouvance de la Communauté (reste de l'Europe, Afrique et Moyen-Orient).

La divergence des structures géographiques est moins nette dans le cas des Etats-Unis, bien que leurs investissements privilégient l'Europe et sa périphérie au détriment de l'Asie. Dans le cas du Japon, les deux structures concordent encore davantage : après avoir été destinés au secteur primaire (pour assurer l'approvisionnement du pays en matières premières importées), les investissements étrangers des entreprises nippones s'orientent principalement vers le secteur tertiaire, tout en confortant les exportations manufacturières sur les grands marchés des autres pôles.

Si on limite l'analyse au secteur manufacturier, les zones situées dans la mouvance des Etats-Unis (Canada, Amérique latine) en reçoivent proportionnellement moins d'investissements que d'exportations, et ce décalage va en s'accroissant de 1973 à 1988 (tableau 2). On trouve ici, en particulier, l'influence des relations de voisinage avec le Canada, qui évitent aux firmes américaines d'opérer un effort particulier d'implantation industrielle afin d'y obtenir une part de marché. En outre, jusqu'en 1988, les Canadiens avaient établi un contrôle de l'investissement des Etats-Unis sur leur territoire. Désormais, les relations privilégiées entre ces deux pays prennent la forme d'une zone de libre-échange.

2
L'industrie
américaine
investit dans la
CEE

TABEAU 2
Structure géographique de
l'internationalisation des
Etats-Unis
(secteur manufacturier)

(en % du total vers le monde)	Exportations			Investissements		
	73	80	88	73	80	88
Canada	30	21	26	27	20	20
Amérique latine	15	19	14	15	14	12
Japon	7	6	9	2	3	6
NPI d'Asie	4	6	8	2	1	3
Autre Asie, Océanie	6	8	8	5	5	5
CEE	23	24	23	42	53	52
AELE	3	4	3	5	2	1
Autre Europe, Afrique, Moyen-Orient	7	8	5	2	2	1
Monde *	100	100	100	100	100	100

Sources : Voir tableau 1.

* Y compris non-ventilés.

Dans les relations avec les deux autres pôles comme avec les zones situées dans leur mouvance respective, les tendances du secteur manufacturier américain sont conformes à l'évolution globale rappelée précé-

demment, mais l'écart entre investissements et exportations y est encore plus marqué. Avec la CEE, notamment, il est clair que la crainte du protectionnisme communautaire, en fait plus supposé que réel, a joué un rôle important dans le développement des investissements manufacturiers américains en Europe, en même temps que la volonté de participer à la croissance d'un marché très peuplé où le niveau de vie n'a cessé de croître. La faiblesse des investissements vers le Japon s'explique, quant à elle, non par le désintérêt des firmes américaines, mais par les difficultés considérables et les coûts exorbitants rencontrés pour s'y implanter comme pour y exporter.

3 L'industrie japonaise conforte ses exportations

Dans le secteur manufacturier, de 1973 à 1988, les firmes nippones ont profondément modifié le poids relatif accordé à chacune des zones (tableau 3). La part des exportations absorbées par les pays situés dans la mouvance du Japon reste presque stable (gain des NPI au détriment des autres pays d'Asie et d'Océanie), mais celle des investissements est en recul bien plus sensible : au total 28 % en 1988 contre 75 % quinze ans auparavant. C'est que les firmes japonaises ont lancé l'offensive en direction des deux autres pôles, aussi bien pour les exportations que pour les investissements.

TABLEAU 3
Structure géographique de
l'internationalisation du
Japon
(secteur manufacturier)

(en % du total vers le monde)	Exportations			Investissements		
	73	80	88	73	80	88
Etats-Unis	27	24	33	25	16	46
Canada	3	2	3	—	2	2
Amérique latine	8	7	4	—	21	10
NPI d'Asie	14	15	19	50	21	10
Autre Asie, Océanie	17	17	14	25	21	18
CEE	13	14	17	—	7	8
AELE	3	3	3	—	—	2
Autre Europe, Afrique, Moyen-Orient	14	17	7	—	12	4
Monde *	100	100	100	100	100	100

Sources : Voir tableau 1.

* Y compris non-ventilés.

Cette tendance est particulièrement nette à destination des Etats-Unis dont la part va croissant pour les exportations et plus encore pour les investissements, surtout ceux réalisés dans les industries manufacturières qui représentent désormais près de la moitié (46 %) des investissements industriels japonais à l'extérieur. Vers la CEE, les investissements sont plus récents et tiennent donc une place proportionnellement plus faible que les exportations, mais leur rôle progresse depuis dix ans et pourrait bien connaître un développement assez analogue à celui qui a été réalisé aux Etats-Unis.

La crainte du protectionnisme et le désir de profiter de la croissance des deux plus vastes marchés de la planète expliquent cette expansion, comme dans le cas des firmes américaines. S'y ajoute aussi le désir d'éviter en partie l'impact défavorable de l'appréciation du yen, alors que celle-ci facilite l'achat de firmes étrangères. Mais le dynamisme des investissements japonais dans le secteur secondaire ne s'exerce pas au détriment de la puissance industrielle localisée sur le territoire du Japon : ils viennent conforter la stratégie d'exportation et non pas s'y substituer.

4 L'industrie européenne se précipite aux Etats-Unis

Quand on considère la CEE comme un ensemble unique, en éliminant de l'analyse les opérations réalisées entre les différents pays-membres ⁽⁶⁾, les entreprises européennes se démarquent nettement de leur concurrentes

(6) On adopte ainsi un parti qui n'est pas encore tout à fait celui des entreprises appartenant aux Douze. Si l'on réintègre les opérations intra-CEE, celles-ci représentent 36 % des investissements manufacturiers de l'ensemble des pays de la CEE dans le monde, soit légèrement moins que la part destinée aux Etats-Unis. Ce résultat marque un léger fléchissement par rapport à 1973 (42 %) ou même 1980 (39 %), mais qui ne devrait pas se poursuivre. A partir de 1986, dans la perspective du marché unique, les entreprises européennes ont en effet renversé la tendance en termes de flux. Cf. « OPA : l'exemple américain fait école en Europe », par Dominique de Laubier (Economie Prospective Internationale, n° 40, 4^e trimestre 1989).

américaines et japonaises. En effet, elles accordent relativement peu d'importance aux pays situés dans leur voisinage ou dans leur périphérie sur le plan des investissements manufacturiers (18 % au total) alors qu'elles y réalisent la moitié de leurs exportations correspondantes (tableau 4). L'ensemble des pays d'Asie ou d'Océanie est encore moins bien traité puisque les investissements vers cette zone ont un poids relatif de 7 %, bien inférieur à celui des exportations (18 %).

TABLEAU 4
Structure géographique de
l'internationalisation de la
CEE *
(secteur manufacturier)

(en % du total vers le monde)	Exportations			Investissements		
	73	80	88	73	80	88
Etats-Unis	16	13	19	17	31	60
Canada	3	2	3	8	6	4
Amérique latine	8	8	5	13	18	11
Japon	3	3	5	—	1	2
NPI d'Asie	2	3	5	8	2	2
Autre Asie, Océanie	7	7	8	19	16	3
AELE	24	22	25	13	8	11
Autre Europe, Afrique, Moyen-Orient	32	39	26	22	18	7
Monde **	100	100	100	100	100	100

Sources : Voir tableau 1.

* A l'exclusion des opérations intra-CEE.

** Y compris non-ventilés.

C'est qu'en fait les investissements extérieurs de la CEE sont littéralement polarisés vers les Etats-Unis. Alors que la Communauté n'y réalise que moins du cinquième de ses exportations manufacturières, elle y dirige plus de la moitié (60 %) de ses investissements extérieurs. Le marché américain attire depuis longtemps les entreprises européennes en raison de son importance et de sa prospérité, et les mesures de protection favorisent une implantation locale qui permet, en outre, d'éviter les répercussions sur les ventes des à-coups dûs aux fluctuations du dollar. Contrairement au cas des entreprises japonaises, cependant, il apparaît qu'aux Etats-Unis l'investissement direct de la Communauté s'est fait au détriment de ses exportations, car celles-ci ont perdu des parts de marché vis-à-vis des pays concurrents.

Une évolution inverse s'observe vers la périphérie de la CEE, qui comprend des zones géographiques telles que le Moyen-Orient et l'Afrique. Les risques politiques, l'insuffisance des infrastructures, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et l'étroitesse de la plupart des marchés locaux, sans compter le marasme économique de bien des pays de ces zones, sont autant de facteurs qui expliquent la prudence, voire l'abstention, des investisseurs. Pourtant, si la situation économique de l'Afrique n'incite guère à l'optimisme, il n'en va pas de même pour l'Asie, notamment celle du Sud-Est, dont le dynamisme et les perspectives devraient inciter les firmes européennes à accroître substantiellement leur effort d'investissement sous peine d'y rencontrer des difficultés croissantes pour soutenir la concurrence des firmes japonaises ou locales.

**

Dans l'industrie manufacturière, si on laisse de côté les opérations intra-CEE, les stocks d'investissements mutuels entre les trois pôles représentaient, à la fin de 1980, 44 % de l'ensemble détenu par eux, et la tendance va en s'accroissant car cette part s'élève à 60 % à la fin de 1988. Ainsi, la véritable polarisation des investissements directs se fait, non des pôles vers leur voisinage ou leur périphérie, mais entre les trois pôles eux-mêmes. Une telle configuration diffère de celle des exportations de produits manufacturés, où les échanges mutuels entre les trois pôles n'atteignent, en 1988, que 34 % de leurs exportations totales. Moins dépendants de la proximité que ne le sont les flux de commerce international, les investissements directs à l'étranger sont donc aussi, pour les entreprises, un moyen de compenser le handicap de la distance.

Rédaction :

Centre
d'études prospectives
et d'informations
internationales,
9, rue Georges-Pitard,
75015 Paris.
Tél. (1) 48 42 64 64

Rédacteur en chef :
Gérard Lafay.

Edition :

La Documentation française.
Abonnement d'un an
(8 numéros) : 186 F (France).
215 F (Etranger).
26 F (suppl. pour envoi
par avion).

Commande adressée à :
La Documentation française.
124, rue Henri-Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex.

Règlement à réception
de la facture.

Directeur
de la publication :
Anton Brender.

CPPP n° 1462 AD.
4^e trimestre 1990
décembre 1990

Imp. Bialec - NANCY

Imprimé en France.