

# Attractivité de la France : analyse, perception et mesure

**Benoît Cœuré et Isabelle Rabaud\***

---

L'attractivité d'un pays renvoie à une gamme très large de déterminants : taille des marchés, coût du capital et du travail (au sein desquels la fiscalité joue un rôle important), présence ou non d'entreprises concurrentes ou complémentaires dans le processus de production. Dans une perspective de plus long terme, ce sont aussi les stratégies d'insertion dans les échanges, la qualité des infrastructures et des institutions, l'éducation et la formation. Les développements récents de la nouvelle économie géographique ont permis d'analyser plus finement l'interaction complexe entre coût des facteurs, taille des marchés et décisions de localisation des activités, mettant en évidence des effets d'agglomération cumulatifs qui justifient de considérer avec prudence les comparaisons statiques entre pays, en particulier en matière de fiscalité.

Dès lors, comment mesurer l'attractivité ? La diversité des indicateurs disponibles désoriente souvent l'économiste et le décideur politique. Dans ce domaine comme dans d'autres, la France produit une variété précieuse de données – encore faut-il qu'elles soient mieux connues et utilisées. Il revient d'abord à l'utilisateur de clarifier le concept qu'il cherche à appréhender : mesure de la performance économique, observation des décisions d'implantation ou, plus en amont du processus de décision, de leurs déterminants. Dès que ces distinctions sont reconnues et prises en compte, la variété des indicateurs se révèle en fait un atout.

Ni les indices synthétiques de compétitivité comme ceux construits par l'IMD de Lausanne ou par le Forum économique mondial de Davos, ni les données quantitatives comme les investissements directs étrangers enregistrés en balance des paiements, ne suffisent à mesurer l'attractivité. Les premiers, qui donnent de la France une image peu favorable, manquent d'homogénéité, ne reposent pas sur une vision théorique claire des déterminants de la croissance, et produisent des classements contradictoires et volatils. La piste la plus prometteuse d'amélioration consisterait à fonder de manière plus systématique la construction de ces indices sur les travaux économiques récents sur le rôle des institutions dans la croissance de long terme. Les secondes, qui soulignent au contraire la place de premier plan de la France comme pays d'accueil des investissements étrangers, n'appréhendent cependant que la dimension financière des décisions de localisation, sont fortement influencées par les opérations de fusions et acquisitions et par le développement des prêts à court terme entre entreprises affiliées. Il est donc utile de les croiser avec des indicateurs d'activité comme le chiffre d'affaires et l'emploi, ce que permettent progressivement les statistiques de l'Insee sur l'activité des groupes et les données *Fats* sur les entreprises étrangères élaborées par la Banque de France.

---

\* *Benoît Cœuré est professeur chargé de cours à l'École polytechnique. Isabelle Rabaud appartient au LEO, Université d'Orléans, et au Cepii. Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.*

**L**a France doute de son attractivité. Au cours des dernières années, de multiples études ont alimenté un débat public sur ce thème. La question de l'attractivité est fréquemment ramenée à celle des investissements directs étrangers (IDE) : à l'exception peut-être du Japon, où l'enjeu commercial demeure prédominant, le couple « flux d'investissements/attractivité » semble avoir pris la place du couple « commerce extérieur/compétitivité » dans le débat public des pays développés. Il est vrai que l'environnement international de la France a profondément changé. Le marché unique et l'euro accroissent la transparence sur le coût des facteurs de production ; les capitaux sont mobiles et le solde des paiements courants ne détermine plus la capacité à mobiliser des financements extérieurs. L'objectif de moyen terme de la politique commerciale n'est donc plus le solde du commerce extérieur, mais plutôt la recherche d'une structure commerciale créatrice de valeur ajoutée et apte à satisfaire les goûts de plus en plus variés des consommateurs, dans un environnement caractérisé par la montée en gamme et l'insertion dans le commerce intra-branches (Fontagné et Freudenberg, 1999). Parallèlement, la liberté de circulation des capitaux et la baisse des coûts de transport donnent une importance nouvelle à la question de la localisation des activités. S'il y a concurrence entre les nations membres de l'Union économique et monétaire, ce n'est plus pour accroître leur « compétitivité » et améliorer leur solde extérieur, mais bien pour attirer les activités.

En réaction peut-être à cette évolution, la notion même de compétitivité a évolué. Dès 1994, Krugman estimait que la notion de « compétitivité » d'une nation n'avait pas de sens pour des économies peu ouvertes comme les États-Unis, car à la différence d'une entreprise, chaque pays vend majoritairement ses produits à ses propres citoyens, n'est pas soumis à une contrainte de profit, et bénéficie de l'échange international, qui n'est pas un jeu à somme nulle. Finalement, selon Krugman, la seule mesure pertinente de la performance d'un pays est la progression de sa productivité. Cette analyse est séduisante, même si sa portée peut être relativisée : d'une part, elle s'inscrivait dans un contexte de polémique sur la politique commerciale américaine ; d'autre part, elle ne s'applique pas entièrement à un pays de taille moyenne et ouvert aux échanges comme la France. Les choix de spécialisation et les termes de l'échange continuent donc à importer. Il n'en reste pas moins que la définition de la compétitivité a évolué d'une conception strictement

centrée sur les échanges extérieurs à la notion plus vaste d'un niveau élevé de revenu et d'emploi, voire de cohésion sociale (1). Cette évolution trouve un écho dans les progrès récents de l'analyse économique. La problématique de l'attractivité peut, en effet, désormais être explorée de manière autonome à l'aide d'un nouvel outil d'analyse : la « nouvelle économie géographique ». Cette discipline apparue au cours des années 1990 s'est penchée sur les déterminants de la localisation des activités en fonction de la structure des échanges commerciaux (et notamment des effets de taille des marchés) et de données spatiales comme les coûts de transport. Depuis peu, elle permet également d'analyser la dynamique conjointe de la concurrence fiscale et de la concentration/dispersion des activités.

L'objet de cet article n'est pas la compétitivité dans le sens large esquissé plus haut mais l'attractivité, définie comme la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises. La mobilité des personnes, importante dans le débat public, ne sera pas étudiée (on pourra se reporter à Debonneuil et Fontagné, 2003). On se propose ici d'établir un lien entre les nouvelles approches théoriques d'une part, les débats récents de politique économique d'autre part, et enfin les possibilités et les limites des données disponibles. Il ne s'agit donc pas de procéder à une nouvelle évaluation de l'attractivité de l'espace économique français. On souhaite plutôt mettre en perspective le débat sur l'attractivité, discuter la pertinence des méthodes empiriques employées, et enfin s'interroger sur les informations statistiques nécessaires pour alimenter ces exercices.

## De nouveaux outils théoriques

**D**ans la théorie traditionnelle du commerce international fondée sur le modèle Heckscher-Ohlin, l'investissement direct à l'étranger, comme l'échange commercial, procède de l'exploitation des différences entre pays. Les entreprises vont produire à l'étranger afin de bénéficier des avantages du pays d'accueil, généralement d'un coût du travail moins élevé. Cette approche s'est progressivement heurtée à un fait incontestable : les flux d'investissements directs (IDE) sont principalement réalisés entre

1. Pour la genèse de cette idée, voir l'introduction au rapport du Conseil d'analyse économique sur la compétitivité (Debonneuil et Fontagné, 2003).

les pays industrialisés, et non du Nord vers le Sud. C'est la prise en compte des modalités d'organisation des entreprises multinationales qui va permettre de comprendre les déterminants de ces IDE « Nord-Nord » : intégration verticale reposant sur une spécialisation des différentes unités de production et sur un échange de biens intermédiaires et de produits semi-finis entre filiales et maisons-mères ; intégration horizontale par laquelle l'entreprise internalise un actif spécifique (brevets, savoir-faire, marque déposée) et l'exploite au niveau international, engendrant des « économies de multilocalisation » (cf. Markusen (2002), pour un tour d'horizon).

Une autre approche, sur laquelle on s'étendra plus en détail, s'est développée au cours des années 1990 : celle de la « nouvelle économie géographique ». Cette discipline connaît aujourd'hui un certain degré de maturité théorique (cf. l'ouvrage de Baldwin *et al.*, 2003, pour l'état de l'art sur la question). L'hypothèse centrale de concurrence monopolistique entre fir-

mes et de préférence des consommateurs pour la diversité permet de faire apparaître des effets d'agglomération liés à des interdépendances qui se renforcent mutuellement (cf. encadré 1). Certains de ces effets sont positifs, comme l'effet d'accès au marché, qui décrit la tendance des firmes monopolistes à s'implanter sur les grands marchés et exporter vers les petits, ou l'effet de coût de la vie, effet de bouclage macroéconomique par lequel l'implantation de nombreuses firmes dans une même localité favorise l'augmentation du nombre de variétés produites et la baisse des prix. D'autres sont négatifs, comme l'effet d'engorgement, qui encourage les firmes à s'installer dans des régions où le nombre de concurrents est plus faible.

L'évolution dynamique d'une telle économie dépend de manière cruciale du degré d'ouverture commerciale. En effet, des coûts d'échange élevés incitent les firmes à s'installer près des consommateurs, créant une force de dispersion qui peut être supérieure aux forces d'agglomération. On montre cependant que cette force de

#### Encadré 1

### LA NOUVELLE ÉCONOMIE GÉOGRAPHIQUE : LE MODÈLE « CENTRE/PÉRIPHÉRIE » ET SES DÉVELOPPEMENTS

La nouvelle économie géographique, développée depuis maintenant dix ans, renouvelle les théories de la localisation des entreprises. L'approche « centre/périphérie » fondatrice a été présentée par Krugman (1991) et développée par Fujita, Krugman et Venables (1999) (1).

Le modèle reprend la structure habituelle aux modèles traditionnels du commerce international avec deux pays (le nord et le sud), deux secteurs (manufacturier M et agricole A) et deux facteurs de production (les travailleurs industriels H et agricoles L). Toutefois, contrairement aux approches traditionnelles, où l'échange repose sur la recherche de différences entre pays, les deux régions peuvent être supposées identiques en matière de goûts, de technologie, de degré d'ouverture aux échanges et, initialement au moins, d'offre de facteurs. L'agriculture n'emploie que des travailleurs agricoles et produit avec des rendements d'échelle constants sur un marché de concurrence pure et parfaite. Le secteur manufacturier produit un bien différencié en concurrence monopolistique, en employant uniquement des travailleurs industriels avec un coût fixe, source d'économies d'échelle, et un coût variable fonction du niveau de production. Les deux biens sont échangeables, mais si l'échange du produit agricole se réalise sans entraves, celui du bien manufacturé se heurte à des coûts d'échange, que l'on représente par souci de simplicité de la manière suivante : il faut transporter  $\delta$  unités avec  $\delta > 1$  pour qu'une unité arrive

à destination (on parle de coûts de type « iceberg », la quantité  $\delta - 1$  ayant en quelque sorte « fondue » durant le transport). Le consommateur a une préférence pour la diversité : son utilité présente une élasticité de substitution constante et dépend du nombre de variétés de biens consommées (fonction de type Dixit-Stiglitz). Il détermine son panier de consommation en deux étapes : il répartit d'abord son revenu entre les produits agricoles et manufacturés, puis il choisit la quantité et le nombre de variétés du bien manufacturé qu'il désire compte tenu de la somme qu'il a choisi d'allouer au bien manufacturé. Les travailleurs agricoles sont supposés immobiles internationalement, tandis que les travailleurs industriels peuvent migrer d'une région à l'autre (2).

On montre que la combinaison des effets d'accès au marché (la diversité des biens produits, donc le bien-être, augmentent avec la taille du marché) et de coût de la vie crée une *causalité circulaire*. Ainsi, si le monde comprend deux régions initialement identiques, le « nord » et le « sud », et si un travailleur industriel migre du sud vers le nord, alors le nombre de variétés de biens produites dans le nord augmente, le coût de la

1. On pourra se reporter au manuel de Baldwin *et al.* (2003) pour une présentation détaillée.

2. L'immigration est définie comme une fonction croissante ad hoc du différentiel de rémunération réelle et de la part des travailleurs industriels déjà localisés dans la région.

### Encadré 1 (suite)

vie diminue donc dans le nord et le salaire réel augmente : de nouveaux travailleurs sont attirés (effet coût de la vie). L'agglomération des firmes est dans ce cas liée à la demande (« *backward linkages* »). Il en va de même si le choc initial accroît la part du revenu mondial dépensée dans le nord, alors, les firmes vont préférer se localiser sur le plus grand marché pour minimiser leurs coûts d'échange, si bien que la modification de la répartition des dépenses entraîne un changement dans la distribution de la production (effet d'accès au marché). L'agglomération des firmes est alors liée à la production (« *forward linkages* »).

On retrouve dans les deux cas l'*effet marché domestique* (« *home market effect* »), décrit par Krugman (1980) : l'activité industrielle se délocalise plus que proportionnellement au choc initial, vers la région qui s'est initialement élargie, permettant ainsi l'exploitation d'économies d'échelle smithiennes (3). Toutefois, il existe une force stabilisatrice : l'augmentation du nombre de variétés au nord induit une concurrence des firmes pour rechercher le consommateur et réduire leur revenu, ce qui pèse sur les salaires et rend la localisation au nord moins attractive (effet d'engorgement du marché).

La nature de la dynamique dépend de l'intensité des coûts d'échange. Des coûts d'échange élevés créent une force de dispersion supérieure aux forces d'agglomération. Dans le modèle, la force de dispersion diminue plus rapidement que les forces d'agglomération à mesure que les barrières à l'échange se réduisent. On peut ainsi définir un *point mort* (« *break point* ») de coûts d'échange au-delà duquel les forces d'agglomération dépassent les forces de dispersion. L'équilibre symétrique avec une répartition des travailleurs industriels pour moitié dans chaque région devient alors instable. Une migration initiale vers le nord s'auto-entretient et conduit au déplacement de toutes les activités industrielles et de tous les travailleurs vers le nord. Le degré d'ouverture correspondant au point mort diminue lorsque la part des dépenses en biens industriels dans le revenu augmente en raison de l'accroissement de la force de la causalité circulaire liée à la demande.

On parle de *point soutenable* (« *sustain point* ») pour qualifier le degré d'ouverture pour lequel l'équilibre de concentration des activités entièrement au nord ou entièrement au sud devient stable. Le degré d'ouverture correspondant au point mort est plus élevé que le degré d'ouverture définissant le point soutenable. Il existe donc une zone dite de *chevauchement* où l'équilibre symétrique et les équilibres d'agglomération complète sont stables, lorsque le degré d'ouverture est compris entre le point soutenable et le point mort. Les effets d'hystérèse de localisation jouent justement lorsqu'il existe des équilibres multiples ; alors, si un choc temporaire (une subvention à la production, par exemple) dans une région induit le passage d'un équilibre stable à un autre, la levée du choc ne conduit pas au renversement des effets du choc. De plus, un saut entre l'équilibre symétrique et les équilibres d'agglomération complète peut alors se produire par un simple choc dans les anticipations. Ces mécanismes sont résumés dans le graphique.

Le modèle centre/périphérie a donné lieu à des développements visant à modifier les hypothèses faites sur les facteurs de production :

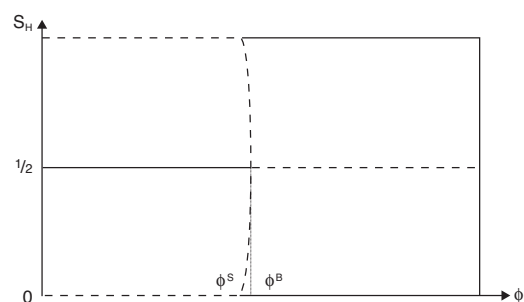
- dans le modèle de « capital déraciné » (« *footlose capital* »), le capital physique peut être employé à l'étranger, tandis que ses propriétaires dépensent leurs rentes dans leur pays. La distribution des revenus et le rendement du capital ne dépendent plus de la localisation des activités, et une des forces d'agglomération, l'effet coût de la vie, disparaît. Le point mort et le point soutenable sont confondus et coïncident avec le libre échange, dans le cas symétrique ;

- dans le modèle d'« entrepreneur déraciné » (« *footlose entrepreneur* »), la production comprend un coût fixe d'investissement en capital humain, et ce capital humain (l'« entrepreneur ») se déplace avec le capital physique. Les forces d'agglomération sont plus faibles que dans le modèle centre/périphérie, de sorte que le point soutenable et le point mort correspondent à des degrés d'ouverture plus élevés, mais le diagramme Tomahawk a la même forme.

3. Head, Mayer et Ries (2002) montrent que l'effet marché domestique existe même si les biens manufacturés sont homogènes, les coûts de transport ne sont pas du type iceberg et si les prix sont influencés par la proximité des concurrents. Toutefois, les économies d'échelle induisent un effet de marché domestique lorsque les variétés sont liées aux firmes, tandis que lorsqu'elles dépendent des pays, l'effet de marché domestique est inversé.

### Graphique

#### Le diagramme « Tomahawk » dans les modèles centre/périphérie



Lecture : le diagramme Tomahawk présente la part des travailleurs industriels résidant dans le nord  $s_H$  en ordonnée et le degré d'ouverture des échanges  $\phi = \tau^{1-\sigma}$  en abscisse, où  $\sigma$  est l'élasticité de substitution entre les différentes variétés du bien manufacturé et  $\tau$  le coût d'échange. Il décrit les zones de stabilité à long terme (en trait plein sur le graphique) des équilibres de la production industrielle est répartie de manière équilibrée ( $s_H = 1/2$ ) ou concentrée au nord ou au sud ( $s_H = 1$  ou  $0$ ). Ainsi, si le degré d'ouverture est inférieur au point mort (« break point »)  $\phi^B$ , alors seule la répartition équilibrée des activités industrielles entre les deux régions forme un équilibre stable. Lorsque le degré d'ouverture est supérieur au point soutenable (« sustain point »)  $\phi^S$ , le seul équilibre stable devient l'agglomération de toutes les activités industrielles dans une région. Les trois équilibres sont stables lorsque le degré d'ouverture est compris entre le point soutenable et le point mort, zone dite de chevauchement.

dispersion diminue plus rapidement que les forces d'agglomération quand les barrières à l'échange se réduisent, ce qui permet de définir un « point mort » de coûts d'échange, au-delà duquel les forces d'agglomération sont dominantes. On imagine, par exemple, une baisse des coûts d'échange dans une situation où les activités industrielles sont réparties de manière équilibrée entre régions. Cette baisse n'a d'abord aucun effet... mais passé le « point mort », toutes les activités s'agglomèrent dans une seule région (cf. encadré 1 et son graphique). Il s'agit d'un processus discontinu, *catastrophique* au sens mathématique du terme. Ce résultat contraste profondément avec celui des modèles de type Heckscher-Ohlin, où en présence de coûts d'échange, les mouvements des facteurs visent à réduire les écarts de dotations factorielles relatives entre les pays, c'est-à-dire finalement à rendre ces derniers plus symétriques.

### Un éclairage nouveau sur la concurrence fiscale et la dynamique de localisation

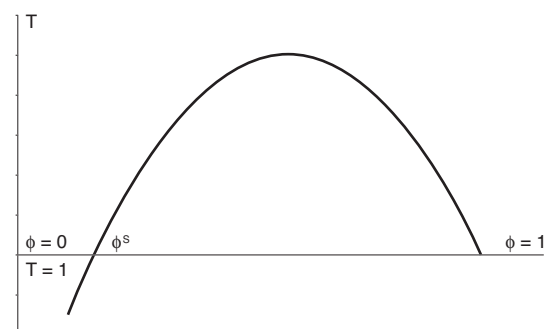
L'apport de la nouvelle économie géographique à la politique économique est double. D'une part, elle permet d'expliquer pourquoi l'effet des politiques publiques peut ne pas être linéaire, dans le sens où des décisions d'ampleur limitée (par exemple, sur les taux d'imposition) peuvent susciter un déplacement soudain des activités. D'autre part, elle montre que cet effet dépend de la configuration de départ et, en particulier, du degré initial de polarisation des activités. Il en va ainsi des effets de la concurrence fiscale, où la prise en compte des effets d'agglomération aboutit à des résultats originaux, voire contre intuitifs (Baldwin *et al.*, 2003). Dans les modèles traditionnels de concurrence fiscale (2), le rendement du capital est décroissant par hypothèse et il n'y a pas d'effet d'agglomération. La concurrence fiscale – définie comme un équilibre de Nash entre gouvernements (3) sur la fixation du taux d'imposition du capital – crée une spirale à la baisse des taux d'imposition qui se révèle socialement sous-optimale, et ce, d'autant plus que le capital est mobile. Le fardeau fiscal se reporte sur les facteurs les moins mobiles comme le travail, ce qui n'est pas grave pour les économies intensives en travail, mais peut être dévastateur pour les économies avancées intensives en capital. C'est ce modèle de « concurrence fiscale dommageable » qui sous-tend le débat sur la fiscalité du capital en Europe. Quand on prend en compte les effets d'agglomération, les mécanismes sont très dif-

férents. Les forces d'agglomération peuvent, en effet, être suffisamment puissantes pour freiner la délocalisation : les pays les plus avancés, où le capital est déjà concentré, bénéficient d'une « rente d'agglomération » et peuvent se permettre de maintenir des taux d'imposition plus élevés. On peut ainsi définir un « écart d'imposition soutenable » avec les pays concurrents, en deçà duquel le capital ne se délocalise pas.

Or, la rente d'agglomération dépend du degré d'ouverture commerciale : quand les coûts d'échange sont très élevés, l'agglomération n'est pas possible car il est trop coûteux de desservir les marchés éloignés ; mais quand ils sont très bas, l'agglomération n'est pas nécessaire. Au total, la relation entre l'ouverture commerciale et l'écart d'imposition soutenable avec les concurrents suit donc une forme « en cloche », illustrée par le graphique I : quand l'ouverture commerciale est très grande ou très faible, il n'y a pas de rente d'agglomération et la fiscalité ne peut s'écarter durablement des pays concurrents, sous peine de voir les activités délocalisées. On voit bien ici que l'impact sur la localisation des activités industrielles d'une baisse ou d'une hausse de la fiscalité du capital est plus complexe qu'il n'y paraît. Cet impact dépend en

2. Cf. (Wilson, 1999) pour une revue de littérature économique.  
3. C'est-à-dire un jeu où chaque gouvernement détermine sa réponse optimale en fonction des choix des autres participants, l'« équilibre » étant la situation où ces choix sont mutuellement compatibles.

Graphique I  
Intégration commerciale et concurrence fiscale dans un modèle d'économie géographique



Lecture :  $\phi$  est le degré d'ouverture commerciale comme dans le graphique de l'encadré 1 ;  $T = \frac{1-t^*}{1-t}$  mesure l'écart entre le taux d'imposition des profits domestique  $t$  et celui du reste du monde  $t^*$ .  $\phi^s$  est le point soutenable (« sustain point »), niveau d'intégration commerciale au-delà duquel la rente d'agglomération apparaît et permet de maintenir un taux d'imposition supérieur à celui des concurrents ( $T > 1$ ). Si  $\phi < \phi^s$ , seule une baisse de la fiscalité du capital permet d'éviter les délocalisations.

effet du degré plus ou moins grand de concentration des activités et du degré d'ouverture aux échanges commerciaux.

On peut introduire un degré de réalisme supplémentaire en prenant en compte le fait que les impôts levés dans chaque pays servent à financer les infrastructures de transport ou de communication, la sécurité publique, l'éducation et la formation, bref un ensemble de biens publics qui bénéficient à toutes les entreprises installées dans le pays, qu'elles soient d'origine nationale ou étrangère. Cette analyse a été menée par Andersson et Forslid (2003), qui montrent que la présence de biens publics crée une force d'agglomération supplémentaire ou *amenity linkage*. Cette force est, elle aussi, auto-entretenu : les travailleurs tendent à s'installer dans le pays le plus accueillant, augmentant du même coup sa base fiscale et les sommes qu'il peut consacrer aux équipements publics : « dans la grande ville, les lumières brillent plus fort ». Et il existe une relation « en cloche », du même type que celle décrite par le graphique I, entre le degré d'intégration commerciale et la quantité de biens publics fournie dans chaque pays. Pour un degré intermédiaire d'ouverture commerciale, les grands pays peuvent se permettre de produire un peu moins de biens publics en jouant sur leur rente d'agglomération.

Que se passe-t-il quand on introduit dans ces modèles la possibilité d'une véritable concurrence fiscale, c'est-à-dire d'un jeu portant sur le niveau du taux d'imposition du capital ? Cette question est traitée par Baldwin et Krugman (2000). Ici encore, la réponse dépend du degré de concentration des activités. Quand le capital est mobile mais très concentré dans un « grand » pays, ce pays peut se permettre de maintenir un taux d'imposition plus élevé que les « petits » pays plus pauvres. Mais l'équilibre est discontinu : c'est au-delà seulement d'un certain écart d'imposition que les activités se déplaceront du grand pays vers les petits. Ces derniers n'ont donc pas de raison d'abaisser leur taux d'imposition pour attirer les activités, et la concurrence fiscale ne pèse finalement que sur le grand pays. Ceci conduit Baldwin et Krugman, dans le contexte du débat sur l'harmonisation fiscale en Europe, à préconiser une harmonisation de la fiscalité au niveau de celle des petits pays, et non à un niveau intermédiaire.

Le développement de la nouvelle économie géographique demeure, à ce jour, principale-

ment théorique. La complexité des modèles, souvent non linéaires et qui font intervenir des concepts très abstraits comme celui de coût des échanges, rend ceux-ci difficile à confronter directement aux données. Comme on le verra plus loin, il est cependant possible de tester les résultats qui se dégagent de la théorie : importance des effets de taille de marché et existence de processus cumulatif de polarisation des activités.

## L'importance des institutions

Pour tout projet d'implantation d'une activité nouvelle, le retour sur investissement à moyen ou à long terme dépend de la productivité de l'économie dans son ensemble, donc de son bon fonctionnement compris dans un sens plus large, au-delà des effets externes liés directement aux politiques publiques. Depuis les travaux de North (1990), une littérature économique est en plein essor sur le rôle des institutions dans la croissance économique. Les « institutions » y sont comprises au sens large comme l'ensemble des procédures, des règles de comportement ou des normes juridiques et réglementaires qui réduisent l'incertitude des agents économiques et rendent l'économie plus efficace. De nombreuses études empiriques cherchent ainsi à construire des indicateurs de la qualité des institutions, puis à les relier à l'évolution du PIB par tête, qui mesure le niveau de développement. On trouvera une synthèse de ces approches et une illustration empirique dans les perspectives économiques mondiales de printemps du Fonds monétaire international (2003).

Le FMI évalue la qualité des institutions par trois types d'indicateurs : 1) une mesure synthétique de la qualité de la gouvernance dans ses différentes dimensions (Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton, 1999) : degré de démocratie, stabilité politique, efficacité des services publics, degré d'intervention de l'État dans l'économie, sécurité juridique et absence de corruption ; 2) la protection de la propriété privée et 3) les limites à l'arbitraire du pouvoir exécutif. Selon le FMI, ces mesures contribuent significativement à expliquer les écarts de PIB par tête entre pays en développement. Certaines études s'intéressent plus spécifiquement à l'attractivité des pays, mesurée par les investissements directs entrants. Stein et Daude (2001) étudient ainsi, dans le cas de l'Amérique latine, le lien entre les flux d'IDE et la mesure synthétique de la qualité de la gouvernance évoquée

ci-dessus. Selon eux, une amélioration d'un écart-type de l'indicateur est associée, toutes choses égales par ailleurs (c'est-à-dire après prise en compte de l'effet de déterminants traditionnels des IDE comme le PIB par tête ou la fiscalité du capital), à un accroissement de 130 % du stock d'investissements directs étrangers. En résumé, les pays où l'on investit le plus sont ceux qui sont les mieux gérés. En complément, et toujours sur un panel de pays en développement, Wei (2000) montre que la corruption est un frein significatif à l'investissement direct étranger.

Ces études, centrées sur la problématique du développement, sont-elles transposables aux pays développés ? Leur intérêt principal est méthodologique : elles permettent d'établir une passerelle entre les études économétriques traditionnelles des déterminants de l'IDE et les notions, souvent employées sur un mode plus qualitatif, de qualité de la gouvernance et de la réglementation. Ainsi, la méthode employée par Wei (2000) lui permet-elle d'établir qu'une augmentation du niveau de corruption d'un pays de celui de Singapour à celui du Mexique serait équivalente, du point de vue de l'attractivité des IDE, à une hausse de 18 à 50 % (selon les modèles employés) de la fiscalité du capital. L'application aux flux d'IDE entre pays industrialisés, peu développée à ce jour, est certainement possible, probablement au prix d'une réorientation des indicateurs vers des critères plus discriminants entre pays développés comme la qualité de la réglementation (stabilité du cadre juridique, droit de la concurrence, stabilité financière) plutôt que la description de l'environnement politique.

## Déterminants de l'attractivité : les études empiriques

L'étude empirique de l'attractivité a connu trois étapes : i) en lien avec les modèles traditionnels des échanges internationaux, l'étude de la relation entre la décision de localisation, le coût des facteurs et la taille des marchés, puis ii) l'introduction des nouveaux déterminants comme la fiscalité et la distance, dans l'esprit de la nouvelle économie géographique, et enfin iii) la mise en évidence de l'effet de marché domestique (« *home market effect* ») et l'étude plus fine de la dynamique de polarisation des activités, notamment par l'observation de ses effets sur le marché du travail.

## Une décision séquentielle d'implantation à l'étranger, dominée par les considérations de demande

Les approches théoriques ont montré que la décision de s'implanter à l'étranger et le choix de localisation d'une entreprise se fondent sur quatre critères : la taille du marché du pays d'accueil (la demande locale), le nombre de firmes déjà présentes sur le marché (économies d'agglomération éventuellement contrebalancées par les coûts liés à la concurrence et à la congestion), le coût du travail et du capital dans la région d'accueil, après prise en compte des mesures fiscales incitatives ; enfin, la qualité des infrastructures publiques et du capital humain.

L'importance respective de ces critères demeure délicate à établir. On considère généralement que l'entreprise procède en trois étapes pour prendre ses décisions d'investissement international. Elle choisit d'abord la région d'implantation (Amérique, Asie ou Europe ?), puis au sein de cette zone, arbitre entre centre et périphérie avant de se pencher sur le choix d'un pays (France ou Allemagne ? Grèce ou Portugal ?), puis d'une région de ce pays. Ainsi, dans la décision d'implantation à l'étranger des firmes japonaises (Mayer et Mucchielli, 1999), le dynamisme du marché local compte plus pour le choix du pays que pour celui de la région d'implantation, tandis que l'influence des salaires n'est significative qu'au niveau des régions. Enfin, l'influence de la présence de firmes japonaises déjà implantées est sensiblement plus importante au niveau régional. Les facteurs de coût et les incitations telles que la fiscalité ou les aides publiques ne jouent donc qu'un rôle second.

Selon Lipsey (2000), la taille du marché du pays d'accueil (appréhendée par le PIB nominal et le revenu par tête), son dynamisme, sont également des facteurs explicatifs des choix de localisation des filiales étrangères de firmes américaines. Une récente étude sur l'implantation des sites industriels français (Crozet, Mayer et Mucchielli, 2003) établit qu'une augmentation de 10 % du nombre de firmes d'origine étrangère implantées dans un département accroît de 3 % environ la probabilité de voir ce département choisi par d'autres firmes. Une même augmentation du nombre de concurrents français augmente cette probabilité de 10 %. Les entreprises d'origine étrangère ont donc tendance à s'agglomérer, et n'attribuent pas un poids déterminant

aux coûts. Elles tendent en outre à s'implanter dans les régions frontalières de leur pays d'origine : le Nord-Est pour les entreprises belges et néerlandaises, l'Est pour les entreprises allemandes.

Hubert et Pain (2002) ont mené une étude comparable sur la base des stocks bilatéraux et sectoriels d'IDE. Les auteurs étudient les déterminants de la décision d'implantation des entreprises allemandes au sein de l'Union européenne sur la période 1990 à 1996. Ils mettent en évidence le rôle de l'accumulation d'actifs spécifiques : une augmentation permanente de 1 % du stock de recherche et développement (R&D) dans un secteur conduit à long terme à une hausse du stock d'IDE allemand de 1,75 %. Les effets de taille du marché, notamment européen, ressortent également. Les économies d'agglomération mesurées par la part du PIB du pays d'accueil dans le PIB européen ou par l'effort national de recherche jouent également un rôle positif. L'augmentation des coûts salariaux unitaires a un effet négatif : une hausse de 1 % de ces coûts entraîne une réduction de 3,9 % du stock à long terme d'IDE du pays. Au sein des politiques publiques retenues par les auteurs, c'est l'infrastructure publique du pays (mesurée par l'investissement en capital fixe du gouvernement rapporté au PIB) qui a l'effet positif le plus significatif. Toutefois, cet impact est partiellement contrebalancé par l'effet négatif de la part des fonds structurels du Feder dans le PIB, résultat observé également par Crozet *et al.* (2003) et qui suggère qu'un pays déjà très développé attire relativement plus d'IDE. Enfin, un effet positif, mais non significatif, est obtenu pour l'intervention budgétaire ou fiscale (aides publiques rapportées au PIB, taux effectif d'imposition des sociétés dans le pays d'accueil). Tous ces résultats doivent être relativisés par le fait que l'IDE se révèle, par ailleurs, très inerte (4).

### Un rôle significatif des écarts de fiscalité du capital

Une littérature abondante a étudié le rôle des écarts de fiscalité du capital dans la décision d'implantation, au niveau macroéconomique comme au niveau des entreprises. De Mooij et Ederveen (2002) ont passé en revue vingt-cinq études publiées entre 1984 et 2001, dont certaines proposent plusieurs jeux d'estimation, et trouvé une semi-élasticité médiane de l'IDE au taux d'imposition du capital de - 3,2, ce qui signifie qu'une hausse d'un point du taux

d'imposition entraîne une baisse de 3,2 % de l'IDE entrant. La dispersion des résultats est cependant très grande, et les auteurs soulignent l'hétérogénéité des méthodes employées, qu'il s'agisse de la spécification économétrique (prise en compte ou non de la fiscalité du pays d'origine, type de données d'investissement direct employées – nombre d'implantations, fusions/acquisitions ou IDE au sens de la balance des paiements) ou de la mesure de la fiscalité : taux moyen ou taux effectif, observé au niveau macroéconomique ou au niveau de l'entreprise.

Bretin et Guimbert (2001) ont particulièrement détaillé la mesure empirique du niveau de la fiscalité et en particulier la différence entre taux implicite *ex ante*, construit pour des cas types d'entreprises et de projets d'investissement, et taux apparent *ex post* calculé par comparaison de l'impôt sur les sociétés payé par les entreprises et de leurs profits. Ils trouvent que la fiscalité du pays d'accueil, mais pas celle du pays d'origine, a un impact significatif sur les flux bilatéraux d'IDE. S'agissant du choix des indicateurs, ce sont les taux implicites ou les taux effectifs moyens (taux auxquels les gains obtenus de l'investissement sont égaux à son coût), plutôt que les taux apparents ou les taux effectifs marginaux (taux pour lesquels le rendement après impôt d'un investissement marginal est égal à son coût initial), qui peuvent être reliés aux flux d'investissements.

Au niveau microéconomique, Mayer et Mucchielli (1999) ont mis en évidence, au travers des aides à l'investissement, l'effet des allègements d'impôts sur les choix de localisation des entreprises japonaises. De même, Devereux et Griffith (1998) ont souligné l'impact des taux effectifs moyens sur la localisation des entreprises américaines ou, plus précisément, sur le choix entre pays d'accueil dès lors qu'une décision d'implantation en Europe a été prise. Comme chez Bretin et Guimbert, la prédominance de la fiscalité du pays d'accueil, plus importante que l'écart avec le pays d'origine, valide la logique de décision séquentielle décrite ci-dessus. Enfin, dans une étude qui introduit conjointement taille des marchés, distance et fiscalité du capital, Bénassy-Quéré *et al.* (2003) identifient un effet significativement négatif sur les flux bilatéraux d'IDE des taux

4. La valeur retardée de l'IDE est fortement significative, résultat prévisible sur séries temporelles compte tenu du fait que la variable expliquée est le stock d'IDE, même si elle n'est pas significative dans d'autres études comme celle de Lipsey (2000).



d'imposition des sociétés, qu'ils soient légaux, apparents ou effectifs. Toutes choses égales par ailleurs, un pays désireux de compenser par la fiscalité un éloignement de 10 % devrait abaisser son taux d'imposition de deux points ( $10 \times 0,5/2,5$ ), compte tenu d'une élasticité à la distance de - 0,5 et d'une semi-élasticité au taux légal de - 2,5. Ce résultat est à relier aux taux d'imposition plus bas des États de la « périphérie » de l'Europe.

### L'importance des effets d'agglomération

On aborde ici deux types de relations entre développement des échanges et agglomération : l'effet dit de « marché domestique » (« *home market effect* ») et l'agglomération induite par les échanges (5).

L'effet « marché domestique » a été identifié par Krugman (1980), qui a noté qu'un pays peut exporter un produit d'autant plus facilement qu'il peut exploiter les économies d'échelle liées à son marché intérieur. Cet effet peut être identifié empiriquement quand le poids des secteurs bénéficiant d'économies d'échelle est plus élevé dans la production que dans la consommation domestique ou, plus généralement, quand l'augmentation de la demande dans un pays conduit à une croissance plus que proportionnelle de sa production.

À partir de données sectorielles relatives aux pays de l'OCDE, Davis et Weinstein (2003) montrent que dans sept secteurs sur les treize étudiés, la croissance de la part de la région dans la production mondiale est plus élevée que celle de sa part dans la demande mondiale, reflet d'un effet de marché domestique. Dans le cas du Japon, Davis et Weinstein (1999) concluent à l'existence d'effets d'agglomération régionaux dans neuf secteurs manufacturiers sur dix-neuf. La méthode empirique a cependant des éléments de fragilité, comme le montrent Head et Mayer (2003) (6), qui préfèrent mettre en avant la meilleure rémunération des facteurs dans les régions où la demande est plus élevée plutôt que la spécialisation de la production (mesurée par la part dans le secteur manufacturier) dans les activités à économies d'échelle.

Les effets d'agglomération peuvent quant à eux être mis en évidence indirectement par les disparités spatiales de chômage et de salaires. Overman et Puga (2002) observent ainsi une polarisation des taux de chômage au sein des régions européennes. Les régions dont le taux

de chômage était relativement faible en 1986 ont maintenu ou réduit leur taux de chômage en 1996, tandis que celles qui connaissaient un taux de chômage élevé ne l'ont pas réduit. En outre, les différentes régions ont des positions comparables par rapport à la moyenne européenne quand elles sont limitrophes, qu'elles appartiennent ou non au même pays. Les auteurs montrent enfin que cette polarisation du chômage européen ne peut être reliée à l'évolution de l'offre de travail entre 1986 et 1996, mais est étroitement associée au taux de créations d'emplois sur cette période, donc à l'évolution de la demande. Ceci reflète, selon les auteurs, les effets d'agglomération à l'œuvre au cours du processus d'intégration économique en Europe. Combes, Duranton et Gobillon (2003) ont étudié la distribution spatiale de salaires entre les 341 zones d'emploi françaises, qu'ils expliquent par des disparités de qualification et de productivité mais aussi par l'existence de synergies entre les travailleurs et les entreprises localisées au même endroit. Les différences de qualifications entre zones d'emploi, même à l'intérieur de chaque secteur, sont la principale source d'écart de salaires, tandis que l'effet des différences de dotations physiques reste limité. Ce sont donc bien les déterminants des migrations humaines et de la localisation des entreprises qui expliquent les disparités de salaires.

Finalement, alors que les études économétriques attestent du rôle clé de la demande dans la localisation des firmes, la confirmation de l'existence d'économies d'agglomération demeure plus délicate, notamment l'isolement d'un effet marché domestique. Toutefois, si elles sont en accord avec les résultats issus de la théorie, elles permettent difficilement de trancher entre les différents modèles d'internationalisation de la firme. Leur lecture fait aussi ressortir l'insatisfaction des économètres vis-à-vis des données disponibles, difficiles à mettre en regard des comportements identifiés par la théorie. Ceci vaut aussi bien pour les variables explicatives – le débat sur la « bonne » mesure de la

5. Il existe un troisième effet dit de « potentiel de marché » : pour une revue complète de la littérature, voir Head et Mayer (2003).

6. Si, dans ces deux études, la moyenne des coefficients est supérieure à un, la médiane, moins sensible aux valeurs extrêmes, est quant à elle nettement inférieure à l'unité. Par ailleurs, une part de la production domestique dans la production mondiale moins que proportionnelle à la part de la demande domestique dans la demande mondiale dans une activité à économies d'échelle peut révéler non pas l'absence d'effet de marché domestique mais simplement la préférence des consommateurs domestiques pour certains produits nationaux (« home biased demand », cf. Trionfetti, 2001).

fiscalité du capital en est une illustration – que pour l’investissement direct lui-même. Hétérogénéité des sources, difficulté de distinguer les premières implantations (*greenfield*) des prises de participation ou extension de capacités existantes (*brownfield*) sont très souvent relevées.

## Perception de l’attractivité : profusion de rapports, d’indicateurs synthétiques et d’enquêtes d’opinion

Des rapports largement médiatisés, des enquêtes qualitatives auprès des chefs d’entreprises, la publication de classements des pays au regard d’indicateurs synthétiques semblent indiquer que la France a un problème spécifique d’attractivité vis-à-vis des investisseurs étrangers. Pourtant, la prise en compte d’une gamme plus large d’indicateurs conduit à nuancer ce jugement.

### Les rapports publics sur l’attractivité

Plusieurs rapports récents ont abordé la question de l’attractivité de l’économie française : rapport de l’Inspection générale des finances sur « l’entreprise et l’Hexagone » (Lavenir *et al.*, 2000), rapport d’information du Sénat sur l’expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises (Badré et Ferrand, 2000), rapport au Premier ministre sur l’attractivité du

territoire (Charzat, 2001), rapports du Commissariat Général du Plan (1999 et 2000) sur la nouvelle nationalité de l’entreprise et sur les perspectives de la France. De nombreux articles de presse ont été consacrés à la même question.

Quelle est la méthode retenue dans ces rapports ? L’attractivité y est évaluée au sens large comme la capacité à attirer ou retenir les capitaux et les compétences, avec une attention particulière à la question des « centres de décision », c’est-à-dire de la localisation du siège des entreprises. Tous les rapports combinent des informations issues d’entretiens avec les acteurs concernés (responsables politiques, investisseurs ou chefs d’entreprise) et des données quantitatives recueillies auprès des organismes statistiques ou de sources privées, cabinets de conseil ou instituts indépendants. Les informations recueillies directement sous forme d’enquêtes et d’entretiens, visent à hiérarchiser les déterminants potentiels de la décision d’implantation. Dans certains cas (notamment le rapport Lavenir), les interlocuteurs sont interrogés de manière plus fine sur la localisation des activités au sein de l’entreprise et sur la nationalité des cadres dirigeants.

Les informations quantitatives dessinent une séquence de l’« amont » vers l’« aval » du processus de localisation des activités (cf. tableau 1) :

- mesures des *déterminants de la localisation* des activités : coût du capital et coût du travail,

Tableau 1  
Typologie des indicateurs d’attractivité

	Amont → → → → → → → → → → → Aval		
Phénomène mesuré	Déterminants des choix de localisation	Observation des localisations choisies	Effet sur les performances économiques relatives
Indicateurs utilisés	Taille du marché Qualité des infrastructures Fiscalité du capital (taux nominal ou apparent d’IS) Coût salarial unitaire, coin fiscal-social Taux de change effectif réel Taille du secteur (dans le cas d’effets de réseau) Jugement qualitatif sur l’environnement des entreprises (sources : OCDE, WEF, IMD, cabinets de conseil).	IDE (sources : balance des paiements, Eurostat, OCDE) Décisions d’implantation (source : cabinets de conseil) Délocalisations fiscales (source : DGI).	PIB cumulé, ou taux de croissance moyen sur une période Créations d’emploi, en nombre ou en taux de croissance Investissement et création de trafic (exportations et importations) des entreprises étrangères dans un pays (sources : Banque de France, Eurostat, OCDE) PIB par habitant, en valeur ou en standard de pouvoir d’achat (sources : Eurostat, OCDE) Indicateurs sectoriels : nombre de brevets, etc.

Source : synthèse des auteurs.

avec une grande attention accordée à la fiscalité ; indicateurs traditionnels de compétitivité, comme le taux de change effectif réel ; taille du secteur, représentative des externalités de réseau dans certains secteurs comme la finance ; indications sur la qualité de l'environnement des entreprises, notamment dans ses dimensions réglementaires et sociales ;

- mesures quantitatives des *mouvements de facteurs de production* : flux ou stocks d'IDE, mouvements de personnel qualifié. S'agissant des IDE, les sources sont très diverses : le rapport de la Cnuccd est la source la plus employée, ainsi que les intentions d'implantation recueillies par des enquêtes privées de type McKinsey. Les déplacements de personnel qualifié sont appréhendés par les « délocalisations fiscales » observées par la direction générale des impôts (Badré et Ferrand, 2000) ;

- mesures de la *performance économique relative* de la France comparée à celle de ses partenaires, notamment européens : performance macroéconomique mesurée par la croissance cumulée du PIB ou de l'emploi ou encore le niveau du PIB par habitant, performance sectorielle mesurée par le nombre de brevets déposés ou le nombre d'emplois créés dans tel ou tel secteur d'activité, par exemple le secteur financier, qui fait l'objet d'une attention particulière dans plusieurs des rapports cités.

Les rapports préconisent d'alléger la fiscalité du travail ou du capital et d'améliorer l'environnement général des entreprises : simplification et stabilisation de la réglementation, contractualisation des relations de travail, mais aussi de clarifier la communication publique sur le « site France », par exemple en élaborant un indicateur unique d'attractivité ou de compétitivité. Certains soulignent en outre la priorité à accorder à la recherche et développement dont le financement doit être recherché dans une perspective européenne (Centre des jeunes dirigeants d'entreprise, 2003).

### **Une certaine méconnaissance des sources statistiques**

Au plan économique, on reconnaît parmi les déterminants évoqués ci-dessus les facteurs traditionnels de localisation des activités (coût du capital et du travail) et, dans certains secteurs comme la finance ou les nouvelles technologies, les facteurs de concentration mis en avant par la

nouvelle économie géographique (le rapport Lavenir parle à ce sujet de la « tentation de Palo Alto » (7)). On peut s'étonner d'un relatif désintérêt vis-à-vis des facteurs de demande, alors même que la taille des marchés est au plan théorique un déterminant majeur de la localisation. La taille du marché français, la position géographique centrale de la France, proche des autres grandes économies et au cœur des réseaux de transport européens, ne sont pas toujours évoquées. En outre, parmi les composantes du coût des facteurs de production, la fiscalité est l'objet d'une attention justifiée, mais au détriment du niveau du coût des facteurs eux-mêmes, peu évoqués : taux d'intérêt, rendement et coûts de transactions sur le marché actions, coûts salariaux unitaires. Enfin, il n'y a pas de consensus sur la mesure finale de la performance des pays : selon les cas, l'activité, l'emploi ou le revenu par habitant sont privilégiés.

Au plan statistique, plutôt que de regretter la méthodologie parfois approximative de tel ou tel rapport, il est intéressant d'y lire en creux des besoins d'information réels et mal satisfaits par le système d'information public. En l'absence de sources internationales homogènes et disponibles dans des délais raisonnables, le désir de comparaison internationale prime sur la cohérence statistique. De fait, si certains rapports préconisent un enrichissement des informations disponibles, comme une ventilation des IDE par fonction dans la chaîne de production (R&D, commercialisation, production, etc.) ou par taille des entreprises investies (Chambre de commerce et d'industrie de Paris, 2002), le sentiment dominant est celui d'une communication encore insuffisante entre le producteur et l'utilisateur de statistiques. Ainsi, le souhait manifesté par certains rapports de disposer de la part des firmes étrangères installées en France dans les exportations et les importations ou encore de la distinction entre investisseur premier et investisseur final révèle une méconnaissance des travaux en cours à l'Insee et à la Banque de France (cf. *infra*). C'est pourquoi il est utile d'examiner de manière plus systématique les sources d'informations qualitative et quantitative disponibles et de s'interroger sur leur pertinence économique et statistique pour l'analyse de l'attractivité.

7. En référence à cette ville de la Silicon Valley où Bill Hewlett et David Packard ont créé l'entreprise qui porte encore leurs noms, et où de nombreuses entreprises de nouvelles technologies se sont par la suite installées.

## Une confiance excessive dans des enquêtes dont la méthodologie est fragile...

Les rapports s'appuient sur les sondages d'opinion auprès des chefs d'entreprise réalisés par des cabinets de conseil, portant sur la création ou le maintien de firmes d'origine étrangère en France. Les réponses à ces enquêtes soulignent les atouts de la France – localisation géographique au centre de l'Europe, qualité des infrastructures, de la formation des chercheurs et du capital humain en général –, tout en présentant le niveau de fiscalité et la complexité juridique comme des freins (Ernst & Young, 2002). Ces conclusions sont naturellement sensibles aux choix du panel de chefs d'entreprises interrogés, à la date des interviews et à leurs conditions de réalisation (entretiens téléphoniques, réponses à un questionnaire, discussions à bâtons rompus avec des entrepreneurs). Un examen attentif des réponses révèle en outre que l'image de la France est souvent meilleure que leur résumé ne le laisse entendre (cf. encadré 2).

## ... et dans des indices synthétiques de compétitivité

Outre des indicateurs quantitatifs de performance économique comme le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat, dont la portée statistique a suscité un débat récent (Magnien, Tavernier et Thesmar, 2002), la capacité des pays à attirer des entreprises étrangères est fréquemment évaluée à partir d'indices mixtes quantitatifs et qualitatifs dits de « compétitivité ». Ces indices se sont multipliés au cours des dernières années (8). Le graphique II résume l'évolution récente du classement de la France au regard de trois d'entre eux, dont deux, le *Competitiveness and Growth Index* du Forum économique mondial de Davos et de l'Université d'Harvard et le *World Competitiveness Overall Scoreboard* de l'Institut international de management de Lausanne (IMD), bénéficient d'un écho médiatique particulier (cf. encadré 3).

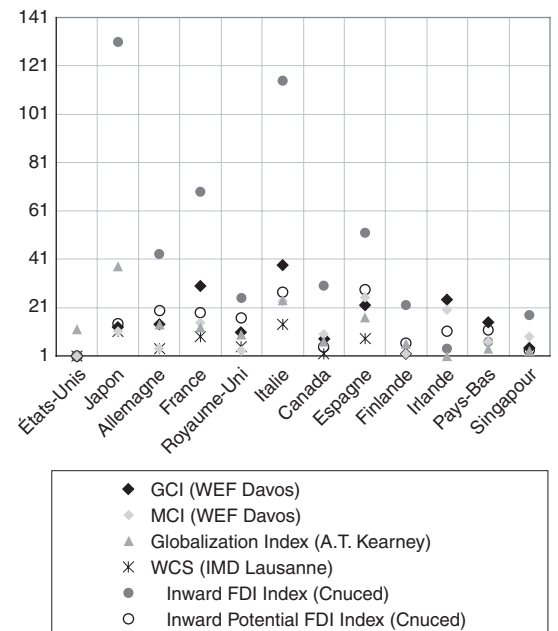
L'hétérogénéité des informations utilisées pour construire ces indicateurs, combinaisons de données quantitatives et qualitatives aussi dissemblables que la présence d'une place financière de premier rang et le niveau des coûts salariaux, pose problème à plusieurs titres. Au plan méthodologique, tout d'abord. Il est délicat de mettre en œuvre une méthode d'enquête harmonisée dans un grand nombre de pays : la représentativité et la comparabilité des échantillons

ne sont en rien garanties. Il est également difficile d'établir et de mettre en œuvre une méthode d'agrégation de données qualitatives fondée sur des bases économiques rigoureuses. Grégoir et Maurel (2003) montrent ainsi qu'en ré-estimant les pondérations des différentes composantes de l'indice du Forum économique mondial de manière à maximiser sa corrélation avec la croissance (ce qui constitue son but affiché), l'Estonie se classerait au premier rang mondial en 2001, devant la Hongrie, la Chine et la Slovénie en lieu et place de la Finlande, des États-Unis, de Taiwan et de Singapour dans le classement publié.

Au plan théorique, ensuite, le choix des variables et la formulation des questions contribuent

8. Le dernier en date, élaboré par une équipe de l'université de Montpellier, à partir de divers critères mesurant la performance économique, la situation sociale et l'adaptation à l'avenir des pays de l'OCDE, constate une meilleure situation sociale qu'économique en France, mais un manque d'adaptation de la France à l'avenir que seuls des investissements significatifs en R&D et en éducation seraient susceptibles de corriger (Le Monde du 8 juillet 2003).

Graphique II  
Classement des pays du G7 + 5 selon les différents indices composites



Lecture : le rang de classement pour chaque pays pour les indicateurs dits de « compétitivité » établis par le Forum économique mondial (GCI et MCI), A.T. Kearney, l'IMD de Lausanne et les indices de globalisation de la Crucead est représenté sur l'axe des ordonnées. À des fins de comparaisons, on a retenu les pays du G7 (États-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, France, Italie, Canada) et cinq autres pays, notamment des petites économies très ouvertes (Espagne, Finlande, Irlande, Pays-Bas et Singapour) habituellement bien classées.  
Sources : institutions concernées, classement pour l'année 2002, sauf pour la Crucead (moyenne 1998-2000).

eux-mêmes à orienter les réponses, et le risque est grand de dépendre d'une vision *a priori* des institutions favorables à la croissance. Depuis les travaux de Mankiw, Romer et Weill (1992), la théorie de la croissance fournit un fondement théorique à la notion de convergence « conditionnelle » au niveau initial de développement, au stock de capital humain et plus généralement à la qualité des institutions, mais il n'y a pas consensus parmi les économistes sur la manière de mesurer ces variables (FMI, 2003, cf. *supra*). Ainsi, le mauvais classement de la France selon les indices de l'IMD et de Davos s'explique en partie par le jugement négatif porté sur la réglementation du travail, la fiscalité et le poids des dépenses publiques. Or, De Grauwe (2002) a montré qu'à l'exception des États-Unis, il existe une relation positive entre le poids des dépenses de protection sociale dans le PIB et l'indice IMD, résultat qui explique le bon classement des pays d'Europe du Nord. Plus généralement, les réponses aux questions révèlent une représentation d'un développe-

ment économique organisé autour d'un État aux compétences restreintes et fondé sur le contrat plutôt que sur la loi et la réglementation. Cette représentation mériterait d'être confrontée aux développements récents de l'analyse économique, aussi bien sur le plan théorique qu'empirique.

Il est donc difficile de tirer une conclusion univoque du graphique II, si ce n'est la position systématiquement plus favorable des États-Unis, des Pays-Bas et de certains petits pays très ouverts comme Singapour, l'Irlande et la Finlande, malgré, pour ces derniers, des évolutions plutôt défavorables en 2003, mais divergentes selon les instituts. Ceci devrait conduire à relativiser les discours alarmistes relatifs au manque d'attractivité de la France par rapport à ses principaux concurrents, du moins quand ils sont fondés sur ces indices.

D'autres instituts ont développé des « indicateurs de globalisation » ou des mesures

## Encadré 2

### LES ENQUÊTES D'OPINION AUPRÈS DES CHEFS D'ENTREPRISE : L'EXEMPLE DU BAROMÈTRE 2003 « ATTRACTIVITÉ DU SITE FRANCE » D'ERNST & YOUNG

Deux cents dirigeants d'entreprises françaises et internationales ont été interrogés par téléphone du 4 mars au 2 avril 2003. Les résultats de ces entretiens sont croisés avec les informations quantitatives de la base « *Ernst & Young European Investment Monitor* » qui inclut les flux d'IDE au sens de la balance des paiements ainsi que le nombre d'implantations recensées par l'Agence française des investissements internationaux (AFII). Or, si l'introduction de ces dernières données s'explique par le partenariat entre l'AFII et Ernst & Young, leur champ diffère sensiblement de celui des statistiques d'IDE (cf. tableau 2). L'enquête distingue des critères dits « qualifiants » (localisation par rapport aux marchés, efficacité des infrastructures, qualité de l'environnement), des critères « discriminants » (cadre réglementaire, niveau de fiscalité, cadre financier, gains de productivité) à partir desquels s'établit un premier choix, puis des critères « différenciants » spécifiques à certains types de personnel, de fonctions, d'activités ou secteurs.

La France demeure en bonne position sur les premiers critères, tandis que la perception des entreprises deviendrait plus optimiste qu'en 2002 concernant la stabilité réglementaire et l'évolution de la flexibilité du travail et des coûts salariaux. Ces critères perdent d'ailleurs de leur importance. En d'autres termes, si ces trois handicaps traditionnels de la France persistent, l'image de la France et la confiance des entreprises s'améliorent, notamment en matière d'environnement administratif et de travail. Cependant,

l'attractivité (mesurée par le rapport entre les implantations et le PIB) demeure inférieure au poids économique de la France.

Contrastant avec la vision pessimiste de 2001, les résultats indiquent une stabilité de la part des projets d'investissements en Europe destinés à la France et au Royaume-Uni. Bien que la part de la France reste inférieure à son poids dans le PIB (13 % contre 19 %), sa position devient meilleure que celle de l'Allemagne, notamment en matière d'attractivité pour les activités de services (sièges sociaux et centre de R&D). Le Royaume-Uni et la France résistent bien à la concurrence des Peco et demeurent les deux principales destinations des projets d'investissements destinés à l'Europe. Alors que l'image de l'Allemagne décline, notamment concernant son marché intérieur, la France obtient des bons résultats sur la plupart des critères. L'attractivité de la France s'améliore, bien qu'elle demeure loin derrière le Royaume-Uni en termes de fiscalité et de réglementation du marché du travail et derrière les Peco concernant les coûts salariaux.

On peut objecter à ces conclusions que le raisonnement sur le nombre d'implantations étrangères est biaisé par la non-prise en compte de la taille des opérations. En outre, compte tenu de la dégradation de la conjoncture, le contraste entre le pessimisme du baromètre 2002 et l'optimisme attentiste du baromètre 2003 surprend pour le moins.

synthétiques des flux d'investissements directs, afin de mesurer l'insertion internationale des pays (cf. encadré 4). Comme les indices synthétiques de « compétitivité », ces indicateurs pèchent par l'instabilité de leurs classements, l'hétérogénéité des variables regroupées et, dans le cas de l'indicateur de globalisation de la société de conseil AT Kearney, par l'attribution de pondération *ad hoc*. Ils n'offrent donc qu'une vision imparfaite des performances internationales.

## La mesure quantitative : les statistiques d'investissements directs et les données d'activités des firmes étrangères

Contrairement aux indices synthétiques dont la méthodologie dépend des instituts qui les produisent et change dans certains cas chaque année, les statistiques d'IDE font l'objet

### Encadré 3

#### MESURER L'ATTRACTIVITÉ : LES INDICES DU FORUM ÉCONOMIQUE MONDIAL ET DE L'IMD DE LAUSANNE

Le Forum économique mondial élabore, tous les ans, deux indicateurs fondés à la fois sur les informations économiques disponibles et sur une enquête d'opinion auprès de 4 800 hommes d'affaires installés dans 80 pays.

- L'indicateur de compétitivité et de croissance (GCI) qui estime les perspectives sous-jacentes de croissance durant les cinq à huit ans à venir, regroupe des informations sur la technologie, l'environnement macroéconomique et la qualité des institutions publiques. Le critère technologie – nombre de brevets déposés par habitant – a un poids deux fois plus élevé que les autres pour les pays dits leaders (dont la France) et identique pour les autres pays. La bonne gouvernance publique est mesurée par le degré de corruption et l'importance accordée à la loi et aux contrats tels qu'ils sont perçus par les hommes d'affaires interrogés. Enfin, la qualité de l'environnement macroéconomique est évaluée par la stabilité macroéconomique, la notation du crédit des emprunts d'État et le poids des dépenses publiques. Au regard de cet indicateur, la France est passée du vingtième au trentième rang mondial en 2002.

- L'indicateur de compétitivité microéconomique (MCI) fait état d'une perte de deux places pour la France : du treizième au quinzième rang. Un développement insuffisant des nouvelles technologies de l'information et des télécommunications expliquerait le recul de la France en termes de technologie.

Au total, malgré une très bonne notation financière et une certaine stabilité macroéconomique, l'environnement macroéconomique de la France est jugé décevant principalement en raison du poids important des dépenses publiques, tandis qu'un niveau de corruption considéré comme significatif et l'instabilité des règles juridiques pèseraient sur la gouvernance des institutions publiques.

Le tableau de bord de la compétitivité mondiale (*World Competitiveness Overall Scoreboard*) établi par l'IMD de Lausanne a été remanié en 2003 avec l'établissement d'un classement différent selon la taille des pays (plus ou moins 20 millions d'habitants) et l'introduction de huit régions économiques (Bavière, Catalogne, Île-de-France, Lombardie, Maharashtra, Rhône-Alpes,

Zhejiang et état de São Paulo) placées sur le même plan que les 59 pays étudiés, même si leurs marges de manœuvre sont plus réduites en matière de politique économique et structurelle (International Institute for Management Development, 2003).

243 critères sont utilisés pour construire l'indicateur : 127 critères économiques, qui représentent les deux tiers du classement global, et 116 critères qualitatifs issus d'une enquête annuelle d'opinion menée auprès de 4 256 décideurs interrogés sur les pratiques de gestion, les relations du travail, la corruption, les questions environnementales ou la qualité de la vie de leur pays de résidence (78 autres critères sont présentés comme simples éléments d'information). Quatre facteurs de compétitivité sont distingués : la performance économique, l'efficacité des administrations publiques, l'efficacité des entreprises et l'infrastructure, chacun étant décomposé en cinq sous-groupes. Les vingt subdivisions ainsi créées sont pondérées chacune à 5 %. Les critères regroupés dans une même subdivision sont hétérogènes : ainsi, le classement des flux d'IDE entrants et sortants voisine avec le sentiment des décideurs sur la priorité accordée au développement durable.

Globalement, si la France se classe convenablement sur les indicateurs objectifs, le sentiment des décideurs demeure défavorable, notamment sur les capacités françaises d'adaptation aux changements économiques (quatorzième place sur trente) et « d'efficacité » dans les affaires (onzième place sur trente). Au total, en 2003, elle progresse d'une place et redevient huitième des trente « grands pays », comme en 2001. Les États-Unis demeureraient le pays le plus compétitif en raison de la baisse des taux d'intérêt et de la vigueur de la consommation, tandis que la lente mise en œuvre des réformes structurelles et la persistance de déficits publics élevés pèseraient sur la compétitivité des grands pays européens. La première des régions classées, l'état de São Paulo, occupe la treizième place. Parmi les 29 « petits pays », la Finlande ravit la première place aux Pays-Bas, qui pâtiraient de l'instabilité politique et sociale et chutent de sept places. La région la plus en pointe est l'Île-de-France, à la quinzième place.

d'une méthodologie discutée et agréée au niveau international. Elles ne fournissent cependant qu'une information partielle sur les mouvements de localisation/délocalisation : elles ne disent rien sur la part des créations *ex nihilo* et n'appréhendent que la dimension financière des opérations, si bien qu'elles ne permettent pas de connaître la participation des entreprises étrangères à l'activité de leur pays d'implantation. Depuis 1996, la Banque de France produit des statistiques sur les filiales d'entreprises étrangères, notamment de services (Fats ou *Foreign Affiliates Trade Statistics*, cf. *infra*), qui demeurent cependant en cours de développement et

d'harmonisation internationale. Il est donc important pour l'utilisateur de bien comprendre les différents concepts utilisés et les méthodes de construction des données.

### **Selon les statistiques d'IDE, la France est un pays « carrefour » pour les investissements**

Les statistiques de flux et de stocks d'investissement direct entre la France et l'étranger établies pour le compte de l'État par la Banque de France recensent, conformément aux recom-

#### Encadré 4

#### **MESURER L'INSERTION INTERNATIONALE : LES INDICATEURS D'AT KEARNEY ET DE LA CNUCED**

Depuis deux ans, la société de conseil AT Kearney publie, en collaboration avec la revue *Foreign Policy*, un indice de globalisation calculé pour soixante-deux pays et fondé sur quatre critères : l'« intégration économique » (mesurée par la somme des exportations et des importations ou des flux entrants d'investissements directs ou de portefeuille ou des revenus de facteurs reçus et versés à l'étranger rapporté au PIB), la technologie (nombre d'internautes et accès à des réseaux sécurisés), le « contact personnel » (échanges touristiques internationaux, trafic téléphonique et transferts courants internationaux) et « l'engagement politique » (participation aux organisations internationales, aux missions de sécurité de l'ONU et nombre d'ambassades étrangères). Pour chaque critère, les pays sont notés de 0 à 1, ce qui peut créer certaines distorsions. Ainsi, le ratio (exportations + importations)/PIB est très supérieur à 100 % pour les petits pays très ouverts, de sorte que des pays de taille moyenne relativement ouverts comme la France ou l'Allemagne se voient attribuer un coefficient assez petit. Par ailleurs, une pondération de deux est attribuée à la part des flux d'investissements directs ou de portefeuille dans le PIB et aux variables liées à l'utilisation d'Internet, ces indicateurs étant arbitrairement jugés particulièrement importants pour expliquer la globalisation. Enfin, le principe consistant à ramener la somme des flux d'échanges et d'investissement au PIB avantage les petits pays ouverts qui se partagent les premières places.

En 2003, l'Irlande conserve sa première place devant la Suisse (cf. graphique II). La France est douzième, juste derrière les États-Unis. La Chine, dont les échanges et les flux d'IDE demeurent déséquilibrés, pâtit de la convention d'agrégation des composantes de l'indice et se situe au cinquante et unième rang. La France se classe première en termes d'engagement politique du fait de son implication dans les forces de l'ONU, et réalise de meilleures performances que les États-Unis pour l'intégration économique (en raison de sa plus grande ouverture commerciale) et pour le

« contact personnel » en lien avec sa position de première destination touristique et de troisième exportateur mondial en 2002. Comme pour le Forum économique mondial, la technologie demeure un point faible de la France.

La Cnuced (Centre des Nations Unies pour le commerce et le développement) a construit deux indicateurs quantitatifs. Le premier (*Inward FDI Index*) correspond à la part des investissements directs entrants dans le PIB, en moyenne sur les périodes 1988-1990 et 1998-2000 afin d'éviter que les classements ne soient affectés par les importantes opérations d'acquisitions réalisées en 1999 et 2000. Le deuxième (*Inward FDI Potential Index*) se définit comme la moyenne simple de huit indicateurs centrés et réduits considérés comme faiblement variables au cours du temps : le taux de croissance du PIB, le PIB par tête, la part des exportations dans le PIB, le nombre de lignes de téléphone pour 1 000 habitants, la consommation d'énergie par tête, la part des dépenses de recherche et développement dans le revenu national brut, la part des étudiants de niveau III dans la population, le risque pays. Ce deuxième indice est également calculé en moyenne annuelle 1988-1990 et 1998-2000. Concernant l'indice d'IDE, la France passe de la treizième à la dix-neuvième position entre les périodes 1988-1990 et 1998-2000, tandis que les États-Unis occupent la première place. L'emploi d'indicateurs d'ouverture pondérés par le PIB fournit un élément d'explication au bon classement des petits pays. Concernant le potentiel d'investissement, les États-Unis occupent la première place pour la période 1998-2000 et la France est dix-neuvième (cf. graphique II).

La Cnuced répartit alors les pays en quatre groupes selon qu'ils se classent au-dessus ou au-dessous de la moyenne pour l'un et l'autre des deux indicateurs. Ainsi, sur la période 1998-2000, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni, comme l'Argentine, ou la Pologne, appartiennent au « groupe leader » qui combine à la fois un indice et un potentiel d'IDE élevé.

mandations internationales (FMI, OCDE, Eurostat, BCE), les opérations réalisées par des investisseurs résidents (respectivement non résidents) afin d'acquérir ou d'accroître un intérêt durable dans une entreprise non résidente (respectivement résidente) et de détenir une influence dans sa gestion. La notion d'investissement direct est plus large que celle de contrôle. Par convention, une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'une entreprise ou un particulier (l'investisseur) détient au moins 10 % des droits de vote lors des assemblées générales d'une entreprise (considérée alors comme l'entreprise investie) ou, à défaut, 10 % du capital social. Lorsque ce seuil de participation est atteint, l'ensemble des opérations financières entre les deux entreprises est enregistré en investissements directs. En dessous du seuil de 10 % des actions ou des droits de vote, l'opération est considérée comme un investissement de portefeuille (9). La ventilation géographique des flux s'effectue en fonction de la première contrepartie identifiée (un investissement en France effectué par la filiale néerlandaise d'une société américaine sera considéré comme un investissement direct des Pays-Bas en France) et la ventilation sectorielle selon l'activité de la société résidente, tant pour les investissements entrants que sortants (10). Les statistiques d'IDE diffèrent des données sur les fusions et acquisitions transfrontières élaborées par des entreprises privées. Une acquisition à l'étranger réalisée par l'intermédiaire d'une filiale non résidente, par exemple, ne donnera pas lieu à un flux d'investissement direct enregistré en balance des paiements. Réciproquement, les flux d'investissements directs comprennent des opérations qui ne figurent pas parmi les fusions et acquisitions, comme les créations de sociétés *ex nihilo* et les extensions de filiales existantes, l'ensemble constituant les *opérations en capital social*. Les bénéfices réinvestis et les prêts et placements entre sociétés affiliées sont également inclus dans les IDE (Banque de France, 2002).

En 2002, une lecture stricte des statistiques montre une progression de la France de la quatrième (11) à la deuxième place des pays d'accueil des flux d'IDE, derrière le Luxembourg (12), mais devant la Chine. Elle devance également les États-Unis où des désinvestissements liés à des remboursements d'emprunts et à des octrois de prêts des filiales américaines à leurs maisons mères non résidentes à hauteur de 34 milliards d'euros se combinent à une réduction des opérations en capital social (75 milliards d'euros contre 154 milliards en 2001). Ainsi, les entrées

d'IDE aux États-Unis deviennent trois fois inférieures à celles de la zone euro, alors que les opérations en capital social, création, acquisition ou extension d'entreprises, des deux zones sont équilibrées. La France demeure le troisième pays investisseur à l'étranger en 2002 (13), derrière le Luxembourg et les États-Unis et devant le Japon (14). La première place du Luxembourg, en entrées comme en sorties d'IDE, s'explique par l'importance des prêts à court terme entre affiliées, elle-même liée à la taille de la place financière luxembourgeoise et à une fiscalité aménagée. Ces caractéristiques atypiques du Luxembourg ont conduit certaines organisations internationales, comme l'OCDE, à l'exclure de leurs classements (OCDE, 2003) (15), ce qui place la France au premier rang des pays d'accueil en 2002. Si on se restreint aux opérations en capital social (cf. *supra*), la France se situe au deuxième rang derrière les États-Unis, résultat inattendu pour un pays dont l'attractivité fait débat.

Compte tenu de la variabilité d'une année sur l'autre des flux d'IDE, il est utile de disposer d'une mesure des flux entrants et sortants indépendante de la taille des opérations. Le coefficient de Balassa, introduit dans cette acception par Mucchielli (1982), rapporte le solde des investissements directs à l'étranger à la somme des flux entrants et sortants. Il permet de distinguer de manière parlante des « pays

9. Le pourcentage de 10 % du capital social ou des droits de vote correspond à la norme internationale figurant dans le cinquième Manuel de la balance des paiements du FMI publié en 1993. Auparavant, seule la notion d'intérêt durable dans l'entreprise investie était retenue et le pourcentage du capital social ou des droits de vote détenu à partir duquel flux et stocks étaient classés en investissements directs variait selon les pays. Un seuil de 20 % était ainsi appliqué en France.

10. Le cinquième Manuel de la balance des paiements et le Guide de compilation qui l'accompagne édités par le FMI recommandent la prise en compte du contrôle indirect. Toutefois, la récente enquête menée conjointement par le FMI, l'OCDE et Eurostat sur la compilation des statistiques d'IDE montre que seuls neuf pays sur trente au sein de l'OCDE identifient l'investisseur ultime pour les IDE entrant et seulement cinq pour les IDE sortant (BCE, 2002).

11. En 2001, la France était devancée par les États-Unis, l'union économique belgo-luxembourgeoise et le Royaume-Uni. Elle devançait toutefois les Pays-Bas, le Canada et l'Allemagne.

12. En 2002, la Banque nationale de Belgique et la Banque centrale du Luxembourg ont publié pour la première fois des balances des paiements séparées (sans rétropolation) et non plus de l'union belgo-luxembourgeoise.

13. La France était également le troisième pays investisseur à l'étranger en 2001, derrière les États-Unis et l'union belgo-luxembourgeoise et devant le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'Allemagne.

14. Classement des auteurs à partir des données des banques centrales ou des instituts statistiques nationaux, mis à jour le 10 juillet 2003.

15. Pour leur part, les Pays-Bas excluent désormais les transactions de certains intermédiaires financiers (Special Purpose Entities), qui réalisent principalement des opérations de trésorerie, de leurs statistiques nationales, ce qui rend délicate la comparaison internationale des données.



investisseurs » (coefficient inférieur à  $-1/3$ ), des « pays d'accueil » (coefficient supérieur à  $1/3$ ) et des « pays carrefours » dont les flux entrants et sortants sont proches de l'équilibre (coefficient compris entre  $-1/3$  et  $1/3$ ). L'évolution à moyen terme des principaux pays est décrite dans le graphique III. Au-delà des perturbations de 1999 et 2000, années où les opérations de fusions et acquisitions ont atteint une ampleur historique, ces évolutions mettent en évidence une attractivité réaffirmée des grands pays européens et un déclin récent des États-Unis, qui demande à être confirmé :

- jusqu'en 1998, comme le Royaume-Uni, la France est demeurée un pays carrefour des IDE et elle n'est devenue un pays investisseur net à l'étranger qu'en 1999 et en 2000, en raison de la notable accélération des fusions et acquisitions. En 2001, les deux pays renouent avec leur tradition de pays carrefour et le Royaume-Uni devient même pays d'accueil en 2002 ;
- l'Allemagne, pays traditionnellement investisseur net à l'étranger jusqu'en 1998, a rejoint depuis 1999 la France et le Royaume-Uni

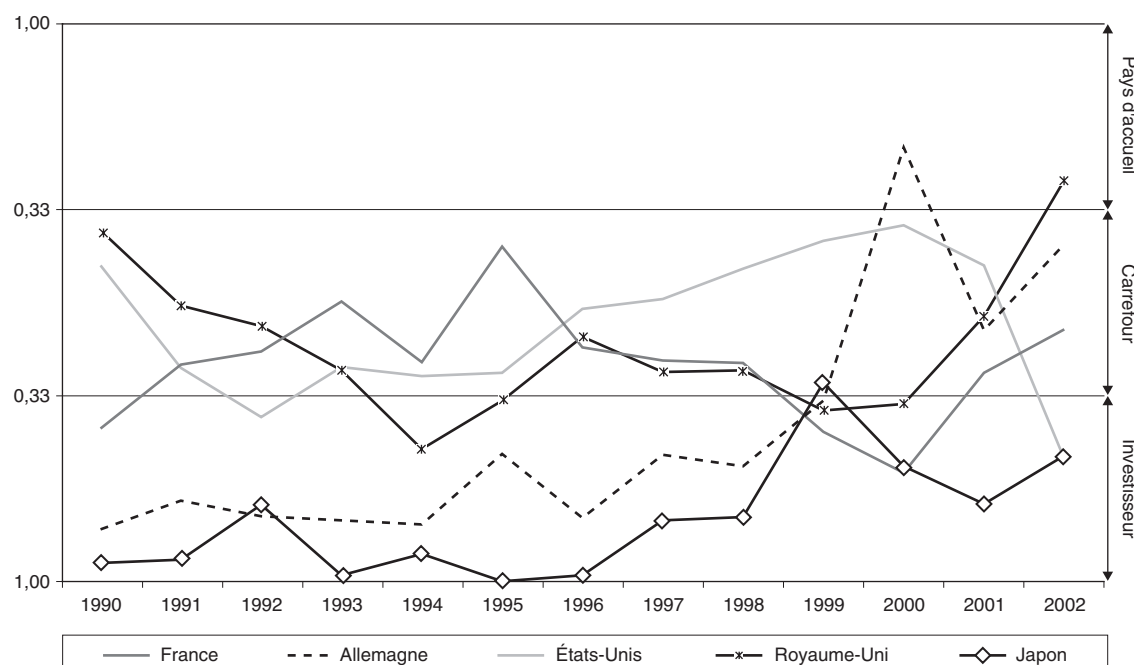
comme pays carrefour, à l'exception de l'année 2000 marquée par l'acquisition de Mannesman par Vodafone ;

- les États-Unis sont demeurés un pays carrefour de 1990 à 2001, mais alors que les entrées d'IDE y avaient dépassé les sorties entre 1998 et 2001, ils ont rejoint le Japon en 2002 comme pays investisseur en raison de la chute des IDE entrants.

Le raisonnement en termes de *stocks* d'IDE, ensemble des avoirs détenus par des non-résidents, offre une vision plus précise et plus stable du degré d'internationalisation. Cet indicateur, établi par une enquête minutieuse, n'est disponible que dix-huit mois après la fin de la période de référence, soit par exemple en juin 2003 pour la fin 2001. Il fait l'objet de deux modalités de valorisation différentes :

- une évaluation à la valeur de marché, effectuée globalement, en raison de la difficulté de calcul de la valeur individuelle de cession des actifs non cotés. Dans ce cas, les stocks ne sont ventilés ni géographiquement, ni sectoriellement ;

Graphique III  
Grands pays « d'accueil », « investisseurs » et « carrefours » : coefficients de Balassa



Lecture : le coefficient de Balassa rapporte le solde des investissements directs à la somme des IDE sortants ( $IDE_s$ ) et des IDE entrants ( $IDE_e$ ). Ce ratio BA =  $((IDE_e - (IDE_s)) / (IDE_e + IDE_s))$  est compris par construction entre  $-1$  et  $1$ . Plus il est proche de  $-1$ , plus le pays est spécialisé dans les investissements directs à l'étranger et moins il reçoit lui-même d'investissements directs. Inversement, un coefficient proche de  $+1$  caractérise un pays d'accueil. Si BA =  $1/3$ , les investissements directs entrants sont deux fois plus élevés que les investissements directs sortants, et inversement si BA =  $-1/3$ .  
Sources : calculs des auteurs à partir des données nationales de balance des paiements et de la base Chelem du Cepii.

- une évaluation à la valeur comptable, les stocks sont calculés à partir des montants inscrits au bilan des sociétés réalisant l'investissement. L'acquéreur et la société investie, le pays de la société investisseuse, l'activité principale de la société investie peuvent alors être reconnus.

Le pays de résidence des investisseurs, premier pays de contrepartie, est identifié, mais on ne connaît pas le pays de l'investisseur ultime. L'évolution des stocks exprimés en valeur de marché entre deux dates dépend du montant des flux d'IDE enregistrés d'une date à l'autre (généralement une année ou un trimestre), mais également des variations des cours de change et de bourse, ainsi que d'éventuels autres ajustements, intervenus durant la période. Ainsi, le stock d'investissements directs français à l'étranger en valeur de marché diminue-t-il de 7 % entre le 31 décembre 2000 et le 31 décembre 2001 en raison de moins-values boursières et des variations de change, contrastant avec les flux d'investissements directs à l'étranger de 103,9 milliards d'euros observés en 2001. La baisse serait de 21 % en 2002.

En 2001, abstraction faite de la Chine, la France conserve sa cinquième place tant en termes de stocks d'investissements directs étrangers que de stocks d'IDE à l'étranger (respectivement 327,9 et 554,5 milliards d'euros), derrière les États-Unis, le Royaume-Uni, l'union belgo-luxembourgeoise et l'Allemagne, mais devant les Pays-Bas. Rappporter ces chiffres au PIB permet de mettre en évidence l'impact des IDE dans les petits pays très ouverts : ainsi, pour l'union belgo-luxembourgeoise, le stock d'investissements étrangers atteint 226 % du PIB à la fin 2001, contre 38 % pour le Royaume-Uni. La France avec 22 %, se situe juste derrière l'Allemagne (25 %). En matière d'investissements directs à l'étranger, les stocks de l'union belgo-luxembourgeoise s'établissent à 204 % du PIB fin 2001, contre 63 % pour le Royaume-Uni, 38 % pour la France et 28 % pour l'Allemagne (Banque de France et Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, 2003).

En résumé, les statistiques de flux et de stocks d'IDE permettent de mesurer la valeur des opérations financières réalisées par les entreprises étrangères et du capital financier détenu par des investisseurs étrangers, mais la forte sensibilité des opérations de fusions et acquisitions à la conjoncture, notamment dans les nouvelles

technologies, et la progression des opérations à court terme entre affiliées, rendent délicate leur utilisation comme mesure de l'attractivité. Ainsi, s'agissant de la France, les prêts à court terme ont représenté 56 % du total des investissements directs étrangers et 34 % de l'ensemble des investissements directs français à l'étranger en 2001. En tout état de cause, les IDE constituent un canal de financement inter-entreprises susceptible de prendre des modalités diverses (prêt, avance, apport en capital, etc.) et pour l'essentiel sans impact immédiat sur la formation de capital productif, et donc distinct de la FBCF. Si un investissement direct peut effectivement se matérialiser sous la forme d'un investissement physique, ce cas constitue désormais davantage l'exception que la règle. Enfin, ces statistiques ne rendent pas compte de la contribution des firmes d'origine étrangère à l'activité économique du pays hôte, et elles ne permettent pas d'isoler les créations d'entreprises (*greenfield*) – qui sont pourtant l'un des indicateurs pertinents pour mesurer l'attractivité d'un territoire. Toutefois, elles offrent l'avantage considérable de reposer sur une méthodologie commune, permettant d'établir de manière rigoureuse des comparaisons internationales.

### **L'enrichissement par des données relatives à l'activité des firmes étrangères**

Une bonne mesure du développement des firmes multinationales doit prendre en compte la participation des entreprises étrangères à l'activité économique de leur pays d'accueil : chiffre d'affaires, valeur ajoutée, emploi, FBCF, exportations et importations de biens et services. Des statistiques de ce type sont établies par l'Insee et la Banque de France et ont connu au cours des dernières années des améliorations importantes aussi bien en matière de contenu que de disponibilité. Des informations provenant de déclarations administratives comme les intentions de créations d'emploi par les firmes d'origine étrangère publiées par l'Agence Française des Investissements Internationaux (AFII) ou d'enquêtes réalisées par des services ministériels comme l'enquête « filiales étrangères » de la direction des relations économiques extérieures (Dree) sont également disponibles (ces informations sont résumées dans le tableau 2). Contrairement aux IDE, il n'existe pas encore pour l'instant de méthodologie internationale commune pour ce type de données, mais l'OCDE et plus récemment Eurostat travaillent en ce sens. Si les institutions qui établissent la balance des paiements se limitent, dans leur

majorité, à l'identification de la première contrepartie, comme pour les IDE, la plupart des instituts nationaux de statistiques recherchent le bénéficiaire ultime en remontant la chaîne de contrôle afin, d'une part, d'identifier le donneur d'ordres et, d'autre part, de prendre en compte l'ensemble des sociétés sous contrôle étranger, direct et indirect.

L'Insee établit des statistiques sur l'activité des filiales françaises d'entreprises étrangères à partir de l'enquête réalisée auprès des entreprises résidentes pour préciser la composition des groupes (enquête « liaisons financières » ou Lifi). L'ensemble des entreprises résidentes sous contrôle étranger, secteur financier inclus, représentait, en 1999, 13 % des effectifs salariés du secteur privé (soit 1,7 million de personnes) et 16 % de l'investissement matériel (Depoutot, 2003). L'Insee a publié des séries rétrospectives d'agrégats économiques relatifs aux groupes étrangers présents en France, incluant une décomposition entre entreprises sous contrôle français et entreprises sous contrôle étranger (Chabanas, 2002). Le Service des études et des

statistiques industrielles du Ministère de l'Industrie (Sessi), quant à lui, réalise à partir de Lifi et de l'enquête annuelle d'entreprise une publication annuelle décrivant la pénétration étrangère dans l'industrie manufacturière française. La publication du Sessi fournit des informations détaillées sur le chiffre d'affaires, l'investissement ou les exportations, réparties selon le taux de contrôle (autre que le contrôle à 50 %, un seuil d'influence étrangère de 33,3 % est également retenu) et la nationalité, mais également selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et la région d'implantation. Les chiffres les plus récents (Sessi, 2002) confirment l'importante pénétration étrangère dans l'industrie : près de la moitié des entreprises manufacturières de plus de 1 000 salariés et un tiers de celles de plus de 100 salariés correspondent à des implantations étrangères en France. Après intégration des informations de la base Diane (16) sur les petites entreprises, la part des

16. La base de données Diane, constituée à partir des déclarations des entreprises auprès des greffes des tribunaux de commerce, est éditée par Coface SCRL.

Tableau 2  
Présentation des enquêtes sur les données d'activités des filiales étrangères

	Activités des filiales d'entreprises étrangères en France	Activités des filiales étrangères d'entreprises françaises
Enquête statistique obligatoire	Enquête liaisons financières (Lifi) de l'Insee : - filiales françaises (de groupes étrangers) de plus de 500 salariés ou détenant plus de 1,2 million d'euros de titres de participation ; - enquête de stock, permet le calcul du contrôle majoritaire direct et indirect ; - pays de l'investisseur immédiat et final ; - secteur d'activité de l'entreprise résidente. Les résultats de cette enquête sont combinés avec des indicateurs d'activité disponibles sur les entreprises françaises (Skalitz, 2002). Une amélioration de la couverture du champ des petites entreprises a été réalisée.	
Enquête obligatoire Banque de France (1)	- visant l'exhaustivité ; - enquête de stock, aucune information sur les créations, notamment d'emplois ; - contrôle majoritaire direct ; - pays de l'investisseur immédiat ; - secteur d'activité de la filiale résidente ; - chiffre d'affaires, valeur ajoutée, effectifs, capital social, exportations et importations.	- visant l'exhaustivité ; - enquête de stock, aucune information sur les créations ; - contrôle majoritaire direct ; - pays de l'investisseur immédiat ; - secteur de l'entreprise résidente investisseuse pouvant différer de l'activité investie ; - chiffre d'affaires seulement.
Déclarations ou enquêtes non obligatoires et non exhaustives réalisées par des administrations	Déclarations de créations d'emplois par les entreprises étrangères pour percevoir la prime d'aménagement du territoire (PAT) recueillies par l'AFII : - emplois créés lors de l'installation ou de l'extension de l'activité en France ou préservés lors de la reprise de firmes en règlement judiciaire ; - distinction du <i>greenfield</i> et du <i>brownfield</i> ; - contrôle minoritaire : 33 % ; - exclusion des secteurs miniers, des services financiers, de l'hôtellerie/restauration ; - vérifications <i>ex post</i> des créations d'emplois promises, en cours de réalisation.	Enquête dite filiales étrangères de la Dree : - informations recueillies dans 133 pays auprès des filiales étrangères d'entreprises françaises par les missions économiques du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (données non redressées) ; - contrôle minoritaire direct et indirect ; - secteur d'activité de l'entreprise interrogée ; - effectifs, chiffres d'affaires, ancienneté parfois.
1. Ces données proviennent de l'obligation faite à tous les résidents de déclarer à la Banque de France leurs opérations à l'étranger, directement ou par l'intermédiaire des banques.		

Sources : Mucchielli, Thollon-Pommerol et Nivat (2001), Banque de France (2003) et Skalitz (2002).

entreprises sous contrôle étranger dans l'emploi estimée par l'Insee augmente de 13 % à 15 % (Commissariat Général du Plan, 2002).

Depuis la conclusion de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et pour répondre au besoin d'informations relatives à l'internationalisation des services, la Banque de France élabore des données dites *Fats* à partir du croisement de fichiers, diverses sources fournissant, d'une part, la situation des entreprises résidentes au regard du contrôle étranger (17) et, d'autre part, des informations sur les activités économiques des entreprises (18).

Pour les *Fats* dites primaires, les filiales françaises concernées sont des entreprises résidentes dont le capital social est détenu directement à plus de 50 % par un investisseur étranger. En combinant des données de balance des paiements et des données de l'Insee, la Banque de France établit désormais également des statistiques *Fats* dites secondaires ou indirectes qui prennent en compte les entreprises résidentes indirectement contrôlées par l'étranger. Des premières estimations permettent ainsi d'évaluer à près de deux millions le nombre de salariés dans des entreprises sous contrôle étranger direct et indirect (soit 15,2 % des effectifs salariés des entreprises résidentes), multipliant par 2,2 l'évaluation de 800 000 emplois sous contrôle étranger réalisée à partir des *Fats* primaires. L'internationalisation des entreprises apparaît moins importante en France que dans les petits pays européens très ouverts (Belgique, Luxembourg, Irlande) ou dans certains pays d'Europe centrale et orientale (Hongrie, notamment) où les firmes d'origine étrangère emploient près de 20 % de la population active occupée. Toutefois, l'implantation des firmes étrangères semble un peu plus élevée en France que chez ses principaux partenaires européens (9 % en Italie et environ 7 % en Allemagne), bien que les comparaisons internationales demeurent délicates en raison des différences de champ sectoriel, notamment pour les services (Boccarda, 2002).

Sur un champ plus restreint mais plus rapidement disponible et offrant des informations sur l'emploi des filiales étrangères de firmes françaises – alors que les *Fats* n'indiquent que le chiffre d'affaires –, l'enquête dite « filiales étrangères » de la Dree est publiée tous les ans en septembre (Dree, 2003). Le principe de la détention de 10 % au moins du capital est retenu pour les filiales de premier rang, mais pour les prises de participation en cascade, le contrôle

majoritaire demeure la norme. Cette source d'information complémentaire, n'est malheureusement pas exhaustive.

Un premier éclairage sur le lien entre IDE et emploi est disponible dès le printemps, lorsque l'AFII rend publiques les créations d'emplois auxquelles s'engagent les entreprises étrangères sur la base des déclarations réalisées pour percevoir la prime pour l'aménagement du territoire. En 2002, l'AFII a répertorié 438 projets d'implantation qui devraient en principe donner lieu à la création ou à la sauvegarde de 22 861 emplois (dont 51 % dans des extensions d'entreprises et 44 % dans des créations), soit 10 % de moins qu'en 2001 (AFII, 2003). Les enquêtes de l'AFII, sources d'information importante sur la répartition régionale des projets et sur la répartition entre premières implantations et modifications (*greenfield/brownfield*), soulèvent *a priori* deux types de questions : la représentativité de l'échantillon et la surestimation probable des chiffres de créations d'emplois annoncés par les entreprises. L'examen *ex post* des emplois créés au regard des annonces de l'année 1995 suggère que les créations annoncées ont été effectivement respectées à près de 100 % entre 1995 et l'été 2001 (Mathieu, 2001), mais l'échantillon est de taille limitée (264 projets). Le respect des engagements est évalué en termes nets (autrement dit, on ignore s'il s'agit de créations d'emplois offensives ou défensives) et l'examen détaillé révèle des échecs comme des succès inattendus ; enfin, les données incluent tant les annonces de créations d'emplois que les emplois maintenus lorsque les entreprises sont reprises, partiellement ou totalement, par des investisseurs étrangers. L'AFII participe à l'amélioration de la compréhension des statistiques d'IDE en publiant sur son site Internet une note décrivant les différences de champ entre ses données et les flux d'IDE publiés par la Banque de France.

Le « chaînon manquant » qui permettrait d'assurer la cohérence, au moins au niveau macroéconomique, entre investissements

17. Ces données proviennent de l'obligation faite à tous les résidents de déclarer à la Banque de France leurs opérations à l'étranger, directement ou par l'intermédiaire des banques. Il s'agit du fichier bancaire des entreprises (base Fiben), de la base de règlements et des enquêtes de stocks d'investissements directs de la Direction de la balance des paiements et de la base Bafi de la Commission bancaire (pour plus de précisions cf. (Belli et Peyroux, 1999)).

18. Des sources externes (Insee, Commission de contrôle des assurances, presse économique) complètent les données (Belli et Peyroux, 1999).

directs et statistiques d'activité serait la formation brute de capital fixe réalisée par les entreprises étrangères en France. À terme, la confrontation des statistiques Fats et des IDE enregistrés en balance des paiements devrait permettre, l'Insee étant en mesure de fournir des informations sur la contribution des entreprises étrangères à la FBCF réalisée sur le territoire français. Symétriquement, seules les enquêtes appropriées permettront de mesurer la FBCF réalisée par les filiales étrangères d'entreprises françaises.

Il convient de soutenir et d'encourager les efforts déployés par les différents producteurs de données – Banque de France, Insee, Dree et AFII – notamment en application des recommandations du Cnis (Mucchielli *et al.*, 2001), pour développer leurs données, les rapprocher quand c'est possible et mieux expliciter leurs différences et leurs apports respectifs. À ce titre, toute initiative visant à appairer les statistiques de l'Insee,

de la Banque de France avec les informations de la Dree et de l'AFII serait bienvenue. Au niveau international, les efforts de l'OCDE et d'Eurostat afin d'harmoniser les statistiques Fats et d'élaborer une méthodologie commune aux statisticiens d'entreprises et de balance des paiements agréée au niveau international doivent être encouragés. En complément, les producteurs de statistiques pourraient à terme inclure dans leurs enquêtes une question relative aux créations d'entreprises, afin de faciliter la distinction entre première implantation et modification (*greenfield* et *brownfield*). Enfin, les efforts peuvent être poursuivis afin d'améliorer l'information et l'accès des utilisateurs aux données disponibles, en particulier sur longue période, et à leur méthodologie. De leur côté, on ne peut qu'encourager les utilisateurs à consulter plus fréquemment les producteurs de statistiques afin de mieux percevoir les possibilités des statistiques disponibles ainsi que leurs limites. □

*Cet article est une version révisée d'une présentation au colloque de la Banque de France du 20 mars 2002, « Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux » (Cœuré et Rabaud, 2003). Les auteurs remercient Thierry Mayer, Agnès Benassy-Quéré et les relecteurs d'une première version de l'article pour leurs remarques. Les opinions exprimées dans cet article sont celles des seuls auteurs et n'engagent pas les institutions auxquelles ils appartiennent ou ont appartenu.*

---

## BIBLIOGRAPHIE

**Agence Française des Investissements Internationaux (2002)**, « Les résultats 2001 de l'enquête AFII sur les décisions d'investissements étrangers en France », Communiqué de presse du 15 mai.

**Andersson F. et Forslid R. (2003)**, « Tax Competition and Economic Geography », *Journal of Public Economic Theory*, vol. 5, n° 2, pp. 279-304.

**AT Kearney (2003)**, « Measuring Globalization: Who's Up, Who's Down? » *Foreign Policy*, janvier-février.

**Badré D. et Ferrand A. (2000)**, « Mondialisation : réagir ou subir. La France face à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises », rapport d'information du Sénat n° 386.

**Baldwin R. et Krugman P. (2000)**, « Agglomeration, Integration and Tax

Harmonisation », CEPR Discussion Paper n° 2630.

**Baldwin R., Forslid R., Martin Ph., Ottaviano G. et Robert-Nicoud F. (2003)**, *Economic Geography and Public Policy*, Princeton University Press.

**Banque de France (2002)**, « La balance des paiements et la position extérieure de la France », *Note d'information*, décembre.

**Banque de France et Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2003)**, *Rapport annuel : la balance des paiements et la position extérieure de la France 2002*.

**Banque de France (2003)**, *Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux*, Actes du colloque de la Banque de France du 20 mars 2002.

- Belli S. et Peyroux C. (1999)**, « Les “FATS” : une nouvelle source d’information sur les investissements directs étrangers dans le secteur tertiaire », *Économie et Statistique*, n° 326-327, pp. 129-137.
- Bénassy-Quéré A., Bretin E., Lahrière-Révil A., Madiès T. et Mayer T. (2003)**, « Complément D : La compétitivité fiscale », dans *Compétitivité*, Rapport du CAE n° 40, M. Debonneuil et L. Fontagné, pp. 185-214.
- Boccara F. (2002)**, « La prise en compte de la problématique “groupes d’entreprises” », présentation au groupe technique « La recomposition du capital des entreprises européennes : mondialisation ou européanisation ? » du groupe de travail « Financement des économies, une approche comparative » du Commissariat général au plan, *mimeo*.
- Bretin E. et Guimbert S. (2001)**, « Tax Competition: To Cure or To Care? », Direction de la prévision, présentation au séminaire Fourgeaud du 20 juin.
- Centre des jeunes dirigeants d’entreprise (2003)**, *Quelle attractivité de la France au sein de l’Europe ?*, contribution au débat sur l’attractivité de la France, 25 février.
- Chabanas N. (2002)**, « Les entreprises françaises des groupes vues à travers les enquêtes “liaisons financières” de 1980 à 1999 », document de travail Insee n° 2002/04.
- Chambre de commerce et d’industrie de Paris (2002)**, « Comment améliorer l’accueil des investissements étrangers en France ? », document de travail, 15 janvier.
- Charzat M. (2001)**, *Rapport au premier ministre sur l’attractivité du territoire français*, La Documentation française, Paris.
- Cnuced (2002)**, *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*.
- Cœuré B. et Rabaud I. (2003)**, « Connaissance de l’attractivité de la France : problématique et besoins statistiques », dans *Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux*, Actes du colloque de la Banque de France du 20 mars 2002.
- Combes P.-P., Duranton G. et Gobillon L. (2003)**, « Complément C : Origine et ampleur des inégalités spatiales de salaire en France », dans *Compétitivité*, Rapport du CAE n° 40, M. Debonneuil et L. Fontagné, pp. 163-183.
- Commissariat Général du Plan (1999)**, *La nouvelle nationalité de l’entreprise*, Rapport du groupe de travail présidé par J.-F. Bigay, La Documentation française, Paris.
- Commissariat Général du Plan (2000)**, *Rapport sur les perspectives de la France*, Rapport de la commission de concertation présidée par J.-M. Charpin, La Documentation française, Paris.
- Commissariat Général du Plan (2002)**, *L’appareil statistique français face aux groupes d’entreprises*, Rapport du groupe de travail présidé par R. Depoutot, disponible sur [www.plan.gouv.fr](http://www.plan.gouv.fr).
- Crozet, M., Mayer T. et Mucchielli J.-L. (2003)**, « How do Firms Agglomerate? A Study of FDI in France », à venir dans *Regional Science and Urban Economics*.
- Davis D. et Weinstein D. (1999)**, « Economic Geography and Regional Production Structure: An Empirical Investigation », *European Economic Review*, vol. 43, pp. 379-407.
- Davis D. et Weinstein D. (2003)**, « Market Access, Economic Geography and Comparative Advantage: An Empirical Assessment », *Journal of International Economics*, vol. 59, n° 1, janvier, pp. 1-23.
- Debonneuil M. et Fontagné L. (2003)**, *Compétitivité*, Rapport du CAE n° 40, M. Debonneuil et L. Fontagné, La Documentation française.
- De Mooij R. et Ederveen S. (2002)**, « Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research », CPB Discussion Paper, n° 4.
- Depoutot R. (2003)**, « Les groupes d’entreprises et le poids des filiales étrangères, d’après le fichier Lifi », dans *Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux*, Actes du colloque de la Banque de France du 20 mars 2002.
- Devereux M. et Griffith R. (1998)**, « Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals », *Journal of Public Economics*, n° 68, pp. 335-367.
- Direction des Relations Économiques Extérieures (2003)**, « L’emploi des filiales à l’étranger : l’enquête de la DREE », dans *Les investissements directs de la France dans la globalisation :*

*mesure et enjeux*, Actes du colloque de la Banque de France du 20 mars 2002, pp. 94-97.

**Ernst & Young (2003)**, *2003 survey, Attractiveness of France for Foreign Direct Investment: France at a Crossroad?*, juin, disponible sur [www.ey.com/global/content.nsf/International/Home](http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Home).

**Eurostat (2002)**, *Treatment of indirect FDI relationships, points of discussions for the FDI Eurostat/ECB Task Force*, 15<sup>e</sup> réunion du Comité Balance des paiements du FMI, Camberra, 21-25 octobre.

**Fonds Monétaire International (2003)**, « Growth and Institutions », *World Economic Outlook*, avril, chapitre 3.

**Fontagné L. et Freudenberg M. (1999)**, « Marché unique et développement des échanges », *Économie et Statistique*, n° 326-327, pp. 31-52.

**Forum économique mondial (2003)**, *Global Competitiveness Report 2002-2003*.

**Fujita M., Krugman P. et Venables A. (1999)**, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge.

**De Grauwe P. (2002)**, *Globalisation and Social Security*, Rapport pour la Commission européenne.

**Grégoir S. et Maurel F. (2003)**, « Complément A : les indicateurs de compétitivité des pays : interprétations et limites », dans *Compétitivité*, Rapport du CAE n° 40, M. Debonneuil et L. Fontagné, pp. 97-132.

**Head K., Mayer T. et Ries J. (2002)**, « On the Pervasiveness of Home Market Effects », *Economica*, vol. 69, n° 275, pp. 371-390.

**Head K. et Mayer T. (2003)**, « The Empirics of Agglomeration and Trade », CEPR Discussion paper n° 3985, juillet.

**Hubert F. et Pain N. (2002)**, « Aides à l'investissement, intégration européenne et localisation de l'investissement direct allemand », *Économie et Prévision*, n° 152-153, pp. 151-170.

**International Institute for Management Development (2003)**, *World Competitiveness Yearbook*.

**Kaufmann D., Kraay A. et Zoido-Lobaton P. (1999)**, « Aggregating Governance Indicators », World Bank Policy Research Working Paper, n° 2195.

**Krugman P. (1994)**, « Competitiveness : a Dangerous Obsession », *Foreign Affairs*, vol. 73, n° 2, pp. 28-44.

**Krugman P. (1991)**, « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, pp. 483-499.

**Krugman, P. (1980)**, « Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, vol. 70, pp. 950-959.

**Lavenir F., Joubert-Bompard A. et Wendling C. (2000)**, *L'entreprise et l'Hexagone*, rapport de l'Inspection générale des finances, septembre.

**Lipsey R. (2000)**, « Interpreting Developed Countries's Foreign Direct Investment », NBER Working Paper n° 7810, juillet.

**Magnien F., Tavernier J.-L. et Thesmar D. (2002)**, « Le recul du PIB par habitant de la France traduit surtout l'imperfection des comparaisons internationales », *Économie et Statistique*, n° 354, pp. 3-20.

**Mankiw N., Romer D. et Weil D. (1992)**, « A Contribution to the Empirics of Economic Growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n° 2, pp. 407-437.

**Markusen J. (2002)**, *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press.

**Mathieu E. (2001)**, « Les investisseurs internationaux en France », *Les Notes Bleues de Bercy*, n° 218.

**Mayer Th. et Mucchielli J.-L. (1999)**, « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales, une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Économie et Statistique*, n° 326-327, pp. 159-176.

**Mucchielli J.-L., Thollon-Pommerol V. et Nivat D. (2001)**, « Les investissements directs étrangers en France », rapport du Cnis n° 64, février, formation *Monnaie, finance, balance des paiements*.

**Mucchielli J.-L. (1982)**, « La dynamique des investissements internationaux » in *Multinationales européennes et investissements croisés* édité

par B. Lassudrie-Duchêne, J.-L. Mucchielli, Ch.-A. Michalet et J.-P. Thuillier, *Economica*.

**North D. (1990)**, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.

**OCDE (2003)**, « Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment », dans *OECD International Investment Perspectives*, juin.

**Overman H. et Puga D. (2002)**, « Unemployment Clusters across Europe's Regions and Countries », *Economic Policy*, vol. 34, pp. 115-147.

**Sessi (2002)**, *Implantation étrangère dans l'industrie française au 01/01/2000*.

**Skalitz A. (2002)**, « Au-delà des entreprises : les groupes », *Insee Première*, n° 836.

**Stein E. et Daude Ch. (2001)**, « Institutions, Integration, and the Location of Foreign Direct Investment », préparé pour l'assemblée annuelle de la Banque interaméricaine de développement, Santiago du Chili.

**Trionfetti F. (2001)**, « Using Home-Biased Demande to Test Trade Theories », *Weltwirtschaftliches Archiv.*, vol. 137, n° 3, pp. 404-426.

**Wei S.-J. (2000)**, « How Taxing is Corruption on International Investors? », *Review of Economics and Statistics*, vol. 82, n° 1, pp. 1-11.

**Wilson (1999)**, « Theories of Tax Competition », *National Tax Journal*, vol. 52, n° 2, pp. 269-304.



## LES POLITIQUES PUBLIQUES PEUVENT-ELLES INFLUER SUR LA LOCALISATION DES ENTREPRISES MULTINATIONALES ?

Thierry Madiès, Professeur à l'Université de Fribourg (Suisse)

Benoît Cœuré et Isabelle Rabaud s'intéressent à la difficile question de l'*attractivité* d'un pays. Ils cherchent en particulier à donner des fondements théoriques à cette notion, malaisée à définir. Ils discutent aussi des mesures et des sources statistiques qui permettent de l'appréhender dans le cas du « site France ». Cet article est donc bienvenu car il contribue à donner des fondements rigoureux à une question dont se sont saisis aussi bien les décideurs que les cabinets de consultants en tout genre (en témoignent les multiples rapports portant sur cette question). L'étude de l'*attractivité* d'un pays a été négligée par les économistes, non seulement parce qu'elle semblait peu différente de celle de *compétitivité* mais aussi faute de disposer d'outils théoriques adéquats. Il ne faut pas, comme le soulignent justement les auteurs, tomber dans le piège du couple faussement siamois attractivité/compétitivité. La compétitivité (notion très discutée et mise à mal par Paul Krugman dans les années 1990 (1) peut être définie, selon les termes de la déclaration de Lisbonne, comme « la capacité d'une nation à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale ». L'*attractivité* est définie par les deux auteurs (qui reprennent la définition de la plupart des rapports officiels) « comme la capacité d'un pays à attirer des activités des entreprises » (il faudrait en réalité parler d'activités économiques de façon plus générale et y inclure les personnes physiques).

En ce sens, l'*attractivité* est *a priori* plus restrictive et constitue une condition nécessaire à la compétitivité. L'*attractivité* s'inscrit en outre – et il est dommage que les auteurs n'aient pas insisté suffisamment sur ce point – dans le cadre d'une *compétition* (spatiale) entre sites dont les pouvoirs publics ne sont évidemment pas absents (on emploie à dessein le terme de *compétition* plutôt que celui de *concurrence* dans le sens où tous les sites en compétition ne se situent pas sur la même ligne de départ, le temps et l'histoire pouvant conférer des avantages particuliers et cumulatifs à certains sites) (2). C'est précisément en référence à ce processus de « mise en compétition » des territoires qui

fonde l'*attractivité* (ou la non-*attractivité* !) d'une région ou d'un pays et au rôle des pouvoirs publics que sera construit ce commentaire.

Je ne reviendrai pas sur l'étude des différents indices synthétiques de compétitivité présentés par les deux auteurs, et ce pour deux raisons. Tout d'abord parce que cette question a déjà fait l'objet d'une analyse très documentée dans un rapport récent du Conseil d'Analyse Économique (CAE) sur la « compétitivité » (Debonneuil et Fontagné, 2003). Ensuite parce qu'il n'y a pas véritablement de lien entre les développements consacrés à ces indices et le reste du texte (ou alors il aurait fallu entrer au niveau de la partie théorique dans une littérature qui marie *nouvelle économie géographique* et *croissance endogène localisée* (3) et traiter des facteurs de la croissance économique (les facteurs d'ordre institutionnel et politique n'étant que des facteurs parmi d'autres) – au risque de s'éloigner du sujet et d'étudier les facteurs de compétitivité et non plus d'*attractivité*).

### La localisation des activités économiques dans l'espace

Les auteurs commencent par fonder leur argumentation théorique sur les travaux de la *nouvelle économie géographique* (NEG) avec un double objectif : tirer des enseignements théoriques les déterminants principaux de localisation des entreprises (que les tests empiriques seront chargés de valider ultérieurement) et montrer en quoi les différentes configurations spatiales susceptibles de se produire ont un effet sur la concurrence fiscale (la nature concurrentielle du processus d'*attractivité* est limitée dans l'article aux seuls comportements stratégiques résultants d'écarts éventuels de fiscalité entre pays).

1. Cf. Krugman (1994).

2. Cette métaphore sportive est utilisée par Guesnerie et Tirole (1985) pour illustrer les problèmes spécifiques posés par la course à l'innovation en économie industrielle (cf. infra).

3. Cf. Catin et Ghio (2000) pour une présentation non technique de cette littérature économique.

La NEG cherche à expliquer la localisation des activités économiques dans l'espace comme le résultat d'une tension entre des forces *centripètes* qui conduisent à une dispersion des activités économiques dans l'espace et des forces *centrifuges* qui sont à l'origine de l'agglomération spatiale des activités. Ainsi, les marchés caractérisés par un nombre assez élevé de firmes subissent une concurrence plus forte, tant sur le marché des biens que sur celui du travail. Ceci exerce une force centrifuge qui conduit à une dispersion des activités économiques dans l'espace. Mais la combinaison de rendements d'échelle croissants et des coûts de transport incite les entreprises à s'établir à proximité des grands marchés qui sont également ceux où les entreprises sont nombreuses. Cela crée des externalités pécuniaires qui exercent une force centripète à l'origine de l'agglomération des activités économiques (Krugman, 1991) (4) (5). L'intégration économique (généralement définie comme une réduction des coûts de transactions), en modifiant l'équilibre entre forces centrifuges et centripètes peut affecter de manière décisive la localisation des activités économiques.

La synthèse présentée par les deux auteurs explique bien le phénomène de « causalité circulaire » ainsi que les effets de l'intégration économique (définie comme une réduction des coûts de transaction) sur la localisation des activités dans l'espace. On peut cependant regretter qu'elle n'insiste pas suffisamment sur les mécanismes sous-jacents aux forces d'agglomération et de dispersion (6) et qu'elle néglige la question de savoir où l'agglomération se produit (quand elle se produit). Cette question (qui a longtemps été le maillon faible de cette littérature) est importante quand on s'intéresse spécifiquement à la question de l'attractivité. En effet, la description de l'agglomération comme un processus auto-entretenu offre la possibilité de plusieurs configurations spatiales (Ottaviano et Puga, 1997). Comment discriminer entre ces configurations ? En outre, il me semble que si l'objectif de la partie théorique était de mettre en exergue les déterminants de la localisation des activités économiques dans l'espace – essentiellement la taille du marché d'accueil, le nombre de firmes déjà présentes sur le marché, le coût du travail et du capital dans la région d'accueil ou encore certaines variables fiscales ou de dépenses publiques –, il aurait été utile de présenter un modèle simple (même non

« bouclé ») permettant de relier le profit réalisé dans une localisation donnée aux déterminants en question (en ce sens, l'utilisation du support théorique des articles de Devereux et Griffith (1998) ou de Crozet, Mayer et Mucchielli (2003) aurait été bienvenue) (7).

### Concurrence fiscale et rendements croissants de localisation

Les auteurs mettent ensuite l'accent sur la fiscalité pesant sur les entreprises et sur les effets que l'on peut attendre d'écarts de fiscalité entre deux localisations différentes. Ces développements sont particulièrement intéressants car ils remettent en cause bien des idées reçues, notamment l'intuition selon laquelle la concurrence fiscale conduirait nécessairement à des taux d'imposition socialement trop faibles (d'ailleurs, dans les modèles traditionnels de concurrence fiscale à la Wildasin (1988), les taux d'imposition choisis à l'équilibre de Nash fiscal peuvent devenir plus élevés qu'à l'optimum social si l'on introduit un bien collectif qui accroît la productivité marginale du capital).

Les travaux standards sur la concurrence fiscale (8) supposent que le capital peut se déplacer sans coût d'un site à un autre en fonction des seuls écarts de fiscalité. L'existence de rende-

4. On doit à Scitovsky (1954) la distinction entre externalités technologiques et pécuniaires.

5. Il existe évidemment d'autres types d'externalités en jeu : les externalités technologiques produites par les interactions interpersonnelles (externalités de proximité au sens de Marshall – « the secrets of industry are in the air ») conviennent le mieux pour rendre compte des phénomènes d'agglomération de « petites échelle » (micro-territoires). En revanche, expliquer les agglomérations de grande échelle impose de faire appel, soit à d'autres externalités technologiques dont l'efficacité ne réduit pas avec la distance, soit à des externalités pécuniaires. Celles-ci étant médiatisées par les marchés, leur influence peut se faire ressentir sur de longues distances (Ottaviano et Puga, 1997).

6. On citera parmi les forces centripètes les gains d'accès au marché (Brühlhart et Torstensson, 1997), l'existence d'externalités entre entreprises de type amont/aval (Krugman et Venables, 1996) ou encore les « spillovers » technologiques (Martin et Ottaviano, 1999) et la mobilité des facteurs (Baldwin, 1999). Pour ce qui concerne les forces tendant à s'opposer au processus d'agglomération, on retiendra certaines externalités négatives liées à la pollution ou à la congestion, ou l'existence d'un pays périphérique qui possède un avantage comparatif sur le centre (Ricci, 1999).

7. Je ne reviens pas sur les développements que les deux auteurs consacrent aux institutions. Ces développements mériteraient une partie à eux seuls mais cela contribuerait à s'éloigner du cœur de l'article qui est celui de l'attractivité et nécessiterait de faire appel à d'autres travaux comme ceux de Alésina et Perotti ou de relier croissance et économie géographique ou encore les facteurs de la croissance.

8. Voir les articles fondateurs de (Zodrow et Miezskowsky, 1986), et (Wildasin, 1988).

ments d'échelle croissants et d'une concurrence monopolistique constitue une force d'agglomération qui rend illusoire l'idée selon laquelle les facteurs mobiles peuvent répondre à la marge à des écarts de taux de taxation (9). L'inertie qui provient des forces d'agglomération fait que la concurrence fiscale ne conduit pas nécessairement à des taux de taxation « trop bas » (comme dans les modèles à rendements d'échelles constants) dès lors que le facteur mobile est concentré et qu'il constitue donc une rente taxable pour les pouvoirs publics. En outre, les régions « périphériques » n'ont aucun intérêt à se lancer dans une course au moins-disant fiscal pour attirer des activités économiques au détriment du « cœur » car elles savent parfaitement que les régions les plus riches sont en mesure de répondre à une stratégie agressive par des taux de prélèvement encore plus faibles (Baldwin et Krugman, 2000).

Les régions du « cœur » peuvent choisir un taux d'imposition plus élevé que celui des régions « périphériques » mais à condition que ce taux ne soit pas suffisamment élevé pour inciter les régions périphériques à se lancer dans une course au moins-disant fiscal (stratégie dite de « *tax limit* » qui remet par ailleurs en cause les conclusions de l'analyse traditionnelle en matière d'harmonisation fiscale, selon laquelle les taux d'imposition devraient converger vers un taux uniformisé). Enfin, l'intégration économique commence par réduire l'intensité de la concurrence fiscale pour ensuite l'augmenter. En effet, un résultat standard de la nouvelle économie géographique est que les effets d'agglomération (et donc la rente taxable) sont les plus forts pour des coûts de transport intermédiaires – autrement dit pour des coûts qui sont à la fois suffisamment faibles pour rendre l'agglomération possible et suffisamment élevés pour que la concentration spatiale devienne nécessaire (10).

### **Incitations financières et surenchères entre régions pour attirer des activités économiques**

Les modèles de concurrence fiscale (au sens strict de « *tax competition* ») sont considérablement enrichis par la prise en compte des effets d'agglomération comme le montrent bien les auteurs. La fiscalité n'est cependant pas le seul instrument « budgétaire » entre les mains des pouvoirs publics afin d'attirer des bases mobi-

les. L'analyse des politiques publiques visant à attirer sur un territoire des activités économiques (au sens plus large de « *fiscal competition* ») peut être améliorée en utilisant des modèles qui font une plus large place aux comportements stratégiques des différents acteurs (entreprises et acteurs publics). Il est, en particulier, nécessaire de s'émanciper de l'hypothèse selon laquelle le capital mobile serait réductible à un continuum d'investisseurs privés de taille insignifiante. Cette littérature est disparate et emprunte à des champs très différents de l'analyse économique : modèles d'enchère et de négociation ou encore modèles dont l'inspiration se trouve dans la littérature sur la course aux brevets en économie industrielle. On en propose maintenant un aperçu (cf. Madiès (1999) pour plus de détails).

L'expérience montre qu'une entreprise qui souhaite procéder à un investissement s'engage dans un processus de négociation souvent long avec les régions susceptibles de l'accueillir (11). Dans ces conditions, un certain nombre de travaux, encore peu nombreux, ont montré que la compétition entre régions pouvait être modélisée sous la forme d'un jeu de négociations entre un investisseur privé et plusieurs régions. Les articles de Bond et Samuelson (1986), King, McAfee et Welling (1993) et Doyle et Van Wijnbergen (1994) sont représentatifs de cette approche. Ces travaux permettent de donner une explication théorique aux politiques d'exonérations fiscales temporaires et aux aides financières octroyées par les collectivités publiques aux entreprises (12). Ils permettent aussi de discuter de l'impact de ces aides sur les décisions de

9. Voir Ludema et Wooton (1998), Andersson et Forslid (1999) ou encore Forslid et Ottaviano (1999) pour plus de détails.

10. Cependant, les effets de la fiscalité ne sont pas les mêmes selon que les activités économiques sont agglomérées ou dispersées (Ludema et Wooton, 1998). En outre, Andersson et Forslid (1999) ont montré que la stabilité de l'équilibre avec dispersion des activités économiques peut être affectée par des impôts qui opèrent une redistribution entre le facteur mobile (travail qualifié) et immobile (travail non qualifié) car cela modifie les forces d'agglomération. Il apparaît en particulier qu'une augmentation, même parfaitement coordonnée, des taxes sur le facteur mobile peut rendre l'équilibre avec dispersion complètement instable et conduire à une agglomération où l'activité économique et tous les travailleurs qualifiés se concentrent dans un seul pays.

11. Le terme de région doit être entendu dans une acception large : il peut s'agir de régions au sein d'un même pays ou de pays.

12. Doyle et Van Wijnbergen (1994) montrent par exemple (dans un modèle en information complète) que si un investisseur privé supporte des coûts irrécupérables quand il s'installe sur un site, les exonérations fiscales octroyées ex ante par les collectivités publiques sont égales à l'augmentation anticipée des impôts futurs.

---

localisation des entreprises et donc plus généralement des effets d'aubaine que peuvent engendrer les interventions économiques des collectivités publiques.

King, McAfee et Welling (1993) proposent, par exemple, un modèle de négociations simultanées entre un investisseur privé (une entreprise) et deux régions qui sont disposées à lui offrir des avantages financiers pour qu'il s'installe sur leur territoire. L'entreprise supporte des coûts irrécupérables qui réduisent son pouvoir de négociation futur mais elle peut changer de localisation ultérieurement (en deuxième période). La résolution du modèle permet d'obtenir un certain nombre de conclusions intéressantes même s'il ne dit rien sur la forme d'aide la plus appropriée. En premier lieu, si deux régions ont des atouts très différents, les considérations financières sont beaucoup moins importantes et la région qui bénéficie des facteurs de localisation les plus attractifs (c'est-à-dire la productivité la plus élevée) attire l'investisseur sans avoir besoin de s'engager dans une surenchère coûteuse en termes de ressources propres. L'entreprise ne change pas de localisation à la deuxième période. En revanche, plus deux régions sont proches du point de vue des conditions de production et de commercialisation qu'elles offrent aux entreprises et plus l'investisseur privé est en position de force dans les négociations financières qu'il engage avec les régions. En les mettant systématiquement en concurrence, l'investisseur peut ainsi obtenir des conditions financières très avantageuses ; ce qui peut se traduire par des pertes budgétaires pour les collectivités locales concernées.

Plus généralement, la théorie économique éprouve des difficultés à intégrer la diversité des stratégies développées par les acteurs publics dans le cadre d'un modèle général de concurrence territoriale. Il est cependant possible de faire appel à des modèles de jeux utilisés en économie industrielle pour étudier la compétition entre entreprises. Par exemple, la compétition entre régions précède souvent l'installation des activités économiques sur leur territoire et elles engagent des dépenses irrécupérables avant que les entreprises n'aient choisi définitivement leur lieu d'installation. D'un point de vue théorique, cette forme de concurrence peut être étudiée en faisant appel à des modèles de course à l'innovation et au brevet en économie industrielle (Taylor, 1992). Le fait qu'une région réussisse à

attirer une entreprise avant les autres lui confère une prime analogue à celle d'un brevet. En effet, outre la perspective de création d'emplois, la localisation de cette entreprise, surtout si elle est de grande taille, a des effets dynamiques importants sur le tissu industriel de cette région.

La compétition que se livrent les régions en termes d'infrastructures conditionne aussi le montant des avantages financiers qu'elles pourront accorder aux entreprises susceptibles de s'installer sur leur territoire. En effet, comme le montrent Jullien, Rychen et Soubeyran (1998), l'issue de la concurrence entre régions pour attirer une entreprise – c'est-à-dire l'équilibre de Nash du jeu d'attraction en termes d'infrastructures et d'offres financières – dépend : 1) des capacités d'investissement de chaque région (et donc de son potentiel fiscal initial et de sa taille), 2) des effets induits de cette localisation à la fois pour l'entreprise entrante et pour les entreprises déjà installées (économies d'agglomération) et 3) de l'adaptation des infrastructures publiques locales aux besoins de l'entreprise. Ainsi, une bonne spécialisation des infrastructures permet de surmonter un handicap initial de potentiel fiscal.

Enfin, les modèles d'économie industrielle peuvent être aussi utilisés pour décrire la compétition entre régions quand il existe une concentration spatiale d'entreprises dans une région, et que d'autres régions essaient d'attirer ces entreprises. L'existence de rendements croissants de localisation fait que les efforts que doit déployer une région rivale pour attirer ces entreprises se révèlent d'autant plus coûteux que la concentration spatiale déjà en place est importante, tout au moins si cette dernière ne connaît pas de rendements décroissants à partir d'un certain seuil. Si la (ou les) première(s) entreprise(s) ne souhaite(nt) pas spontanément changer de localisation, alors il peut être profitable pour une région concurrente d'offrir une aide à l'installation aux nouvelles entreprises de façon à provoquer l'événement initial (« *small event* »), autrement dit le départ de la première entreprise. On montre alors qu'une solution possible consiste pour une région concurrente à proposer, à l'image d'un monopole discriminant, de faire payer aux entreprises qui viennent s'installer chez elle, le m<sup>2</sup> de terrain industriel en fonction de leur ordre d'arrivée. L'avantage d'une telle solution est qu'elle permet de réduire l'effet d'inertie lié au coût de délocalisation pour les premières entre-

---

prises, les premières entreprises payant évidemment un prix du mètre carré plus faible que les entreprises « suiveuses ».

Toute cette littérature économique aurait permis aux auteurs de discuter davantage des effets des politiques régionales européennes et des politiques nationales (ou locales) d'aménagement du territoire sur le choix de localisation des entreprises multinationales (cette question est effleurée dans la partie consacrée aux études empiriques).

### **La localisation des activités économiques : sources statistiques et études empiriques**

L'étape suivante dans la démarche des auteurs consiste à fournir un certain nombre d'éléments empiriques sur les facteurs permettant d'expliquer la localisation des investissements directs à l'étranger (IDE). Les statistiques de flux et de stock d'investissements directs entre la France et l'étranger sont souvent utilisées comme une preuve de l'attractivité (ou, au contraire, du manque d'attractivité) de notre pays (Levasseur, 2002 ; Debonneuil et Fontagné, 2003). Pourtant, comme le soulignent les auteurs, les statistiques d'IDE (entrants) doivent être maniées avec précaution car elles mesurent *uniquement* la valeur des opérations financières réalisées par les entreprises étrangères en France. Les opérations à court terme entre sociétés affiliées (qui entrent dans les statistiques d'IDE) et la volatilité des opérations de fusions et acquisitions sont à l'origine de ces difficultés. Dans ces conditions, un investissement direct en France ne se matérialise pas nécessairement (loin s'en faut !) par la création d'une unité de production en France (« *greenfield* »). En outre, seul le pays de résidence du premier pays de contrepartie est identifié et non pas l'investisseur ultime. Ces précautions prises, il semble confirmé que la France est un « pays carrefour » dans le sens où les flux entrants et sortants sont proches de l'équilibre. Les statistiques d'IDE peuvent être utilement complétées par une mesure de la participation des entreprises multinationales à l'activité, l'investissement ou à l'emploi du pays d'accueil.

Les développements consacrés aux études économétriques des choix de localisation des entreprises multinationales auraient peut-être dû insister davantage sur la nature hiérarchisée du

processus de localisation en distinguant les facteurs de « macro-localisation » et de « micro-localisation » (les politiques locales sont par exemple complètement ignorées). L'étude de Jayet et Wins (1993), même ancienne, fournit des indications utiles sur le sujet. Les deux auteurs analysent les processus de localisation de 56 entreprises étrangères ayant envisagé une installation en France. L'examen détaillé des processus de localisation fait apparaître deux grandes dimensions structurantes de ces processus.

Il s'agit, d'une part, des problèmes d'information que l'entreprise doit résoudre pour avoir une connaissance suffisante des localisations possibles et pour lui permettre de trancher entre celles-ci. Le processus d'acquisition de l'information se fait de la façon suivante. Au début, l'entreprise cherche des informations fortement discriminantes dont la collecte est peu coûteuse. Ces informations, le plus souvent standardisées, concernent l'accessibilité des lieux, la présence de marchés locaux ou encore les conditions de production. Ces informations lui permettent déjà d'écarter des sites que l'on ne retrouvera très vraisemblablement plus lors d'investigations plus approfondies en aval du processus de décision. Il s'agit, d'autre part, de l'importance des facteurs de localisation (définis par les deux auteurs comme « l'ensemble des caractéristiques socio-économiques propres à une localisation donnée qui, aux yeux de l'entreprise, différencient cette localisation des autres localisations possibles et en déterminent la valeur ajoutée »).

Au total, il apparaît que plus un site est considéré comme attractif par les investisseurs privés du point de vue des facteurs traditionnels de localisation et moins les considérations financières (aides à l'installation, exonérations fiscales temporaires, etc.) sont importantes. En revanche, plus le rôle joué par ces facteurs est faible, plus la différenciation entre les sites est faible et plus les considérations financières deviennent importantes au moment du choix final. En d'autres termes, les auteurs concluent qu'il « *existe fréquemment une incompatibilité entre le cumul local de critères de localisation favorables et l'existence d'une offre de financement alléchante [et que] les autorités locales ont en général des stratégies qui les amènent à privilégier les spécificités du territoire qu'elles proposent ou au contraire à mettre en avant les*

---

*conditions financières qu'elles peuvent offrir et cumulent rarement les deux ».*

Plus généralement, un tableau synoptique des travaux économétriques récents et de leur méthodologie aurait été bienvenu (mais cette remarque pourrait être faite à la plupart des travaux d'économie appliquée), d'autant que les auteurs n'en citent qu'un nombre limité sans appréhender l'ensemble des déterminants des choix de localisation (on trouvera une étude relativement détaillée des stratégies des multinationales selon la nationalité de la tête de groupe, une recension complète des travaux économétriques et un tableau synthétique dans (Levasseur, 2002)). Enfin, *Le World Investment Report* (Cnuccd, 2001) souligne qu'il existe une forte polarisation des filiales étrangères des entreprises multinationales dans quelques grandes aires métropolitaines (Tokyo au Japon, région Île-de-France en France, Vienne en Autriche, etc.).

On retiendra des développements qui précèdent que la question de l'attractivité doit être étudiée

dans le cadre d'une mise en compétition des territoires (la formation de ces derniers étant le résultat de forces d'agglomération et de dispersion). Les territoires en compétition (nations ou régions) ne bénéficient pas des mêmes atouts et les écarts d'attractivité (de productivité ?) qui en résultent sont souvent cumulatifs – l'intégration économique venant généralement renforcer les phénomènes de polarisation contrairement à l'intuition première. Les politiques publiques ne peuvent se limiter à l'octroi d'aides fiscales et financières pour attirer des activités économiques car elles risquent de se traduire par des surenchères (dues au comportement non coopératif des pouvoirs publics) qui sont vraisemblablement inefficaces quand les effets d'agglomération sont importants. On convient généralement que ces politiques doivent plutôt se concentrer dans le long terme sur le financement d'infrastructures publiques et la formation de capital humain : on voit bien qu'il est alors nécessaire d'introduire de la dynamique dans l'analyse et que la productivité de long terme n'est peut-être finalement qu'un révélateur de l'attractivité ! □

---

## BIBLIOGRAPHIE

**Andersson F. et Forslid R. (2003)**, « Tax Competition and Economic Geography », *Journal of Public Economic Theory*, vol. 5, n° 2, pp. 279-304.

**Baldwin R. (1999)**, « Agglomeration and Endogenous Capital », *European Economic Review*, vol. 43, pp. 253-280.

**Baldwin R. et Krugman P. (2000)**, « Agglomeration, Integration and Tax Harmonization », CEPR Discussion paper, n° 2360.

**Bond E.W. et Samuelson L. (1986)**, « Tax Holidays as Signals », *American Economic Review*, vol. 76, pp. 820-826.

**Brühlhart M. et Torstensson J. (1997)**, « Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union », CEPR Discussion Paper, n° 1435.

**Catin M. et Ghio S. (2000)**, « Économies d'agglomération, concentration spatiale et croissance », in Baumont C. *et al.* (éds) : *Économie géographique : les théories à l'épreuve des faits*, Economica, Paris.

**Crozet M., Mayer T. et Mucchielli J.-L. (2003)**, « How do Firms Agglomerate? A Study of FDI in France », à paraître dans *Regional Science and Urban Economics*.

**Cnuccd (2002)**, *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*.

**Debonneuil M. et Fontagné L. (2003)**, *Compétitivité*, Rapport du CAE n° 40, La Documentation Française, Paris.

**Devereux M. et Griffith R. (1998a)**, « Taxes and the Location of Production: Evidence From a Panel of US Multinationals », *Journal of Public Economics*, n° 68, pp. 335-367.

- 
- Devereux M.P. et Griffith R. (1998b)**, « The Taxation of Discrete Investment Choices », *Institute for Fiscal Studies*, Working Paper Series, 98/16.
- Doyle C. et Van Wijnbergen S. (1994)**, « Taxation of Foreign Multinationals: A Sequential Bargaining Approach to Tax Hollidays », *International Tax and Public Finance*, n° 1, pp. 221-225.
- Ferrer C. (1998)**, « Pattern Determinants of Location Decisions by French Multinationals in European Regions », in Mucchielli J.-L. (ed.), *Multinational Location Strategy, Research in Global Strategic Management*, n° 6, pp. 117-138, JAI Press, London.
- Forslid R. et Ottaviano G. (1999)**, « Trade and Agglomeration: An Analytically Solvable Case », *mimeo*, Lund University.
- Guesnerie R. et Tirole J. (1985)**, « L'économie de la recherche-développement : introduction à certains travaux théoriques », *Revue Économique*, vol. 36, n° 5, pp. 843-871.
- Jayet H. et Wins P. (1993)**, « Comment les entreprises se localisent-elles ? », CESURE, dossier de recherche, n° 93-3, Rapport au Commissariat Général du Plan.
- Jullien B., Rychen F. et Soubeyran A. (1999)**, « Dépenses publiques, disparités locales et attraction des activités économiques », document de travail, Université de la Méditerranée.
- King I., Mc Afee R.P. et Welling L. (1993)**, « Industrial Blackmail of Local Governments », Social Science Working Paper 739, *California Institute of Technology, Pasadena*, non publié.
- Krugman P. (1991)**, « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, pp. 483-499.
- Krugman P. (1994)**, « Competitiveness: A dangerous Obsession », *Foreign Affairs*, mars-avril.
- Krugman P. et Venables A.J. (1996)**, « Integration, Specialization and Adjustment », *European Economic Review*, vol. 40, pp. 959-967.
- Levasseur S. (2002)**, « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », in *La mondialisation et l'Europe, Revue de l'OFCE*, hors-série, mars, pp. 103-152.
- Ludema R.D. et Wooton I. (1998)**, « Economic Geography and the Fiscal Effects of Regional Integration », CEPR Discussion Paper, n° 1822.
- Madiès T. (1999)**, « Compétition entre collectivités locales et politiques d'attraction des entreprises : quelques apports de l'économie industrielle à l'économie publique locale », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 999-1019.
- Martin P. et Ottaviano, G. (1999)**, « Growing Locations: Industry Location in a Model of Endogenous Growth », *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, pp. 281-302.
- Mayer T. et Mucchielli J.-L. (1999)**, « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales. Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Économie et Statistique*, n° 326-327, pp. 159-176.
- Ottaviano G. et Puga D. (1997)**, « L'agglomération dans l'économie mondiale », *Économie Internationale*, n° 71, pp. 75-100.
- Ricci L.A. (1999)**, « Economic Geography and Comparative Advantage: Agglomeration Versus Specialization », *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, pp. 357-377.
- Taylor L. (1992)**, « Infrastructural Competition Among Local Juridictions », *Journal of Public Economics*, vol. 49, pp. 241-259.
- Wildasin D.E. (1988)**, « Nash Equilibria in Models of Fiscal Competition », *Journal of Public Economics*, vol. 35, pp. 229-240.
- Zodrow G.R. et Mieszkowsky P.M. (1986)**, « Pigou, Property Taxation and the Under Provision of Local Public Goods », *Journal of Urban Economics*, vol. 19, pp. 356-370.
-