

## Le marché européen de l'investissement international : tendances récentes

*Article de Fabrice Hatem, Dioline Dorvil et Soizic de Rengerve<sup>1</sup> de l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII)*

Une évaluation correcte du « marché » de l'investissement internationalement mobile constitue une nécessité de plus en plus urgente à mesure que s'accroît la compétition entre territoires pour la localisation des projets des firmes multinationales. Les données des observatoires de l'Agence française des investissements internationaux (AFII), reposant sur la comptabilisations de ces projets, peuvent à cet égard fournir des éléments d'information précieux<sup>2</sup> (voir encadré 1).

### Encadré 1

#### Les observatoires Europe et France de l'AFII

Mis en place par l'équipe « Intelligence économique » de l'AFII au milieu de l'année 2001, ces observatoires recensent l'ensemble des projets dit « internationalement mobiles » (c'est-à-dire susceptibles de faire l'objet d'une concurrence entre territoires d'accueil potentiels), annoncés par les firmes multinationales en Europe, à l'extérieur de leur pays d'origine. Sont donc exclues de cette prise en compte les activités dont la localisation est déterminée a priori par celle de la ressource ou du marché final, comme par exemple les mines, la grande distribution, l'hôtellerie-restauration ou les réseaux de banque de détail

Les sources sont constituées par l'examen de la presse économique internationale et des différentes informations disponibles sur le Web (agences de presse, sites..). Le champ couvert s'étend à l'ensemble des pays européens, y compris Russie et Ukraine, mais hors Malte, Chypre et Turquie. Chaque projet est caractérisé par une vingtaine de critères (date d'annonce, secteur, entreprise investisseuse, fonction, pays de départ et l'origine, emplois créés, capitaux investis, etc.). Cependant, le montant investi et le nombre des emplois créés n'est pas connu pour tous les projets.

L'exploitation présentée dans cet article concerne les seuls projets de création et d'extension, à l'exclusion de tout opération de fusion-acquisitions, partenariat ou sous-traitance. Il s'agit de données « brutes » dans la mesure où seuls les projets de création ou d'extension sont recensés, à l'exclusion de ceux portant sur des fermetures de sites ou des réductions d'effectifs. Les comparaisons avec les autres outils du même type existants (European investment Monitor de Ernst and Young, base mondiale Gild de IBM/PLI) montre une assez bonne compatibilité des résultats. Par contre, aucune comparaison n'est possible avec les données financières d'investissement direct (IDE) de source Cnuccd ou FMI, qui n'ont pas pour but de mesurer les projets d'investissement physiques.

<sup>1</sup> Direction des études et du marketing, AFII. Fabrice Hatem est également professeur associé à l'école de management de Normandie.

<sup>2</sup> Voir l'article méthodologique « La mesure de l'investissement international et de la présence étrangère », Fabrice Hatem, *Les notes bleues de Bercy*, n°278, octobre 2004.

L'analyse de ces données sur la période 2002-2004 fait apparaître les éléments suivants :

- Une certaine stabilité du nombre annuel d'emplois créés en Europe, avec une légère croissance du nombre de projets, compensée par une diminution de leur taille unitaire.
- Le rôle toujours dominant des créations d'emplois dans les activités de production, par rapport aux fonctions d'appui (quartier généraux, centres de R&D, logistique, etc.) ;
- Une concentration des opérations sur quelques secteurs manufacturiers (automobile, filière électronique), avec toutefois, un tassement de ces activités en 2004 au profit notamment de certains secteurs de services (logiciels, conseil, etc.).
- Un marché largement dominé par les investisseurs européens, avec toutefois une présence forte, particulièrement en 2004, des entreprises américaines.
- Une orientation très marquée des créations d'emplois vers l'Europe de l'est, avec une extension progressive à de nouveaux pays d'accueil.
- Enfin, une certaine diversité des profils d'investissement selon les pays d'origine, les délocalisations massives vers l'est dans le manufacturier allemand contrastant par exemple avec le maintien d'importants investissements de services et de high tech américains en Europe de l'ouest.

## **I - Un marché relativement stable depuis 3 ans...**

Les données des observatoires AFII font apparaître une légère progression des flux de projets – de 2100 en 2002 à 2400 en 2004 (*tableau 1*). Cependant, cette progression ne s'est pas accompagnée de celle des emplois créés, qui ont varié entre 170 000 et 160 000 par an au cours de la période<sup>3</sup>. Ceci traduit une diminution de la taille moyenne des projets, phénomène qui s'explique en partie par une baisse du flux des grands projets de production manufacturière et une montée des projets de plus petite taille dans certains secteurs de services (cf infra).

**Tableau 1**

### **Evolution des projets et des emplois « internationaux » créés en Europe ( 2002-2004)**

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>Total</b>
<b>Projets</b>	2094	2470	2403	6967
<b>Emplois</b>	171,3	160,3	167	498,5
<b>Taille moyenne des projets<sup>4</sup></b>	200,1	173,0	182,7	184,9

Source : AFII

<sup>3</sup> Sur la base d'une comptabilisation partielle des emplois créés par projet. Les sondages et évaluations réalisés conduisent à estimer le taux de couverture des observatoire en termes d'emplois à environ 65 %. Le nombre réel d'emplois annuels créés par les investissements internationaux en Europe serait donc de l'ordre de 250 000.

<sup>4</sup> Cette taille ne correspond pas au ratio des deux lignes précédentes du fait de l'existence de projets non renseignés en emploi, et donc non repris dans le calcul du ratio.

## II - Le rôle dominant - mais en tassement - des industries automobiles et électroniques

Deux activités - l'automobile et le matériel électrique et électronique - représentent à elles seules près de 43 % des emplois « internationaux » créés en Europe entre 2002 et 2004 (*tableau 2*). Leur part en termes de nombre de projets est cependant plus limitée (25 % environ). Les projets dans ces activités ont en effet une taille unitaire assez élevée, par opposition par exemple au cas des activités de services, où se réalisent de très nombreux petits projets au contenu moyen en emplois assez faible.

On observe au cours de la période un certain tassement de la part de ces deux secteurs-phares, tandis que la plupart des activités de services (logiciels, et services commerciaux et financiers notamment) enregistrent une progression. Ces évolutions traduisent à la fois : 1) un certain épuisement des opportunités d'implantation les plus attrayantes dans les pays de l'est pour les entreprises manufacturières allemandes après la phase d'intense délocalisation du début du siècle ; et peut-être 2) une tendance plus structurelle à la montée des activités de services dans les investissements internationaux (offshoring de certaines activités délocalisables, implantation à l'étranger des firmes de transports ou de télécommunication, création de réseaux internationaux de R&D, etc.).

**Tableau 2**

### Répartition des emplois « internationaux » créés en Europe par grands secteurs 2002-2004 (%)

% des emplois créés et des projets par secteurs	2002	2003	2004	Total	
	Emplois			Emplois	Projets
Automobile	35,5	31,8	28,1	31,9	11,9
Equipts électriques-électroniques	14,0	9,0	8,8	10,7	14,0
Ingénierie, conseil aux entreprises	7,4	5,5	4,2	5,7	9,0
Services commerciaux et financiers	1,9	7,1	7,0	5,3	5,5
Médicaments	6,0	4,9	4,1	5,0	4,6
Autres matériels de transport	3,5	5,1	3,4	4,0	1,2
Logiciels et prestations informatiques	1,2	4,2	5,6	3,7	14,0
Ameublement et équipement du foyer	4,5	2,8	3,6	3,6	2,0
Transport, stockage, BTP	2,1	4,3	4,0	3,5	5,9
Autre industries de base	2,6	3,3	4,4	3,4	4,3
Chimie, plasturgie, biotechnologies	3,5	3,4	3,2	3,4	6,7
Electronique grand public	0,3	4,5	4,9	3,2	1,7
Métaux et travail des métaux	3,9	1,4	3,6	3,0	2,8
Machines et équipements mécaniques	2,7	2,6	3,4	2,9	3,5
Textile, habillement	3,0	2,2	2,9	2,7	1,7
Agro-alimentaire	2,2	2,5	3,4	2,7	5,6
Autres	4,7	0,0	0,9	2,0	1,5
Composants électroniques	0,4	2,0	2,6	1,7	1,4
Opérateurs télécoms, internet	0,1	2,0	0,9	1,0	0,9
Energie	0,1	1,2	0,8	0,7	2,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : AFII

### III - Le rôle toujours dominant de la fonction « production »

Une entreprise n'investit pas seulement en vue de la production directe du bien ou du service qu'elle vend. Elle doit également mettre en place des fonctions dites « d'appui tertiaire » : centres de R&D, services administratifs, quartiers généraux, bureaux commerciaux ; logistique et distribution.. L'examen des données AFII (*tableau 3*) montre que la majorité des projets (58 % environ) est liée à ces activités (bureaux commerciaux notamment). Cependant, compte tenu de leur taille unitaire assez faible, leur contribution en terme d'emplois créés reste limitée, la fonction « production » restant de très loin la principale source de créations d'emplois à l'étranger (75 % du total, pourcentage assez constant sur la période 2002-2004)<sup>5</sup>.

**Tableau 3**

#### Répartition des emplois « internationaux » créés en Europe par type de projet et année

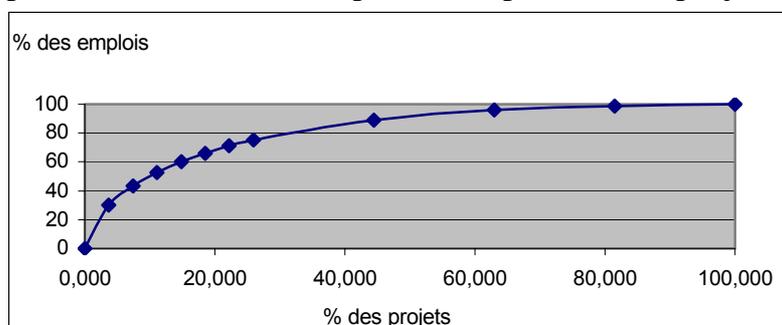
% des emplois créés et des projets par fonction	2002	2003	2004	Total 2002-2004	
	Emplois			Emplois	Projets
<b>Production / fabrication / réalisation</b>	75,6	73,7	75,5	75,0	42,5
<b>Distribution, logistique</b>	5,8	6,7	5,4	5,9	6,3
<b>Service administratif /quartier général</b>	3,5	7,1	5,6	5,4	8,5
<b>Centres d'appel et Service en ligne</b>	2,1	7,2	5,5	4,9	2,0
<b>Autres prestations de services</b>	6,1	0,4	2,2	3,0	4,0
<b>Centre de recherche</b>	3,2	2,7	2,4	2,8	4,9
<b>Bureau commercial ou de liaison</b>	2,2	1,9	2,2	2,1	32,1
<b>Autres</b>	1,4	0,1	1,1	1,0	1,0
<b>Total</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : AFII

Le « marché » de l'investissement international est donc clairement divisé entre un « segment » de projets de grande taille, de nombre relativement faible (en général liés à des sites de production manufacturiers), et un segment de très nombreux projets de petite taille (en général liés à des fonctions d'appui tertiaire, comme les bureaux commerciaux). Le graphique 1 montre par exemple que 4 % des projets recensés représentent à eux seuls près du tiers des emplois créés, et 10 % plus de la moitié, alors que 35 % des projets (les plus petits) contribuent à moins de 5 % de créations d'emplois.

**Graphique 1 :**

#### Répartition cumulée des emplois créés par taille de projets (%)



<sup>5</sup> Cette faiblesse quantitative ne doit évidemment pas conduire à sous-estimer l'importance de ces projets pour les territoires d'accueil, notamment en ce qui concerne les centres de recherche et de décision, dont l'impact structurant va très au delà de la seule création d'emplois directs.

## IV - Le rôle dominant des investisseurs européens

Par pays d'origine, les investisseurs originaires des Etats-Unis restent les premières sources de projets, et dans une moindre mesure d'emplois créés en Europe<sup>6</sup> (tableau 4). Cette position américaine est particulièrement marquée pour l'année 2004

Cependant, si l'on considère globalement les flux par région d'origine, l'Europe de l'ouest arrive largement en tête avec 53 % des projets et 58 % des emplois créés sur la période 2002-2004. Les trois principaux pays européens investisseurs sont l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni.

Enfin, les flux en provenance d'Asie - essentiellement Japon et Corée du sud - restent plus marginaux (environ 14 % du total des emplois créés). On note cependant une montée encore très timide des flux d'investissement en provenance de Chine populaire<sup>7</sup>.

**Tableau 4**

### Répartition des emplois créés par région d'origine (%)

% par région ou pays d'origine	2002	2003	2004	Total 2002-2004	
	Emplois			Emplois	Projets
<b>Europe, dont</b>	58,5	60,5	53,7	57,5	52,6
- Allemagne	26,0	20,3	15,3	20,6	11,5
- France	9,8	13,5	8,7	10,6	7,5
- Royaume-Uni	4,6	3,8	3,9	4,1	5,9
<b>Amérique du nord, dont :</b>	26,5	22,0	29,2	25,9	32,6
- Etats-Unis	25,3	20,6	26,3	24,1	30,3
<b>Asie, dont :</b>	11,7	15,6	14,3	13,8	11,1
- Japon	7,7	8,4	7,5	7,9	7,0
- Corée du sud	1,1	1,9	3,2	2,1	0,8
<b>Proche et moyen-Orient</b>	2,1	0,5	0,9	1,2	1,4
<b>Amérique latine</b>	0,5	1,0	0,7	0,7	0,8
<b>Autres</b>	0,5	0,3	0,6	0,5	0,5
<b>Océanie</b>	0,0	0,1	0,6	0,2	0,7
<b>Afrique</b>	0,1	0,0	0,1	0,1	0,3
<b>Total</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : AFII

<sup>6</sup> L'écart de pourcentages entre flux de projets et d'emplois créés provient du fait que les investissements américains, plus orientés sur les secteurs de services, les activités tertiaires d'appui, et certaines hautes technologies, ont une moindre taille unitaire que ceux originaires d'Europe de l'ouest, plus « riches » en projets d'usines manufacturières de grande taille.

<sup>7</sup> A noter toutefois que les flux originaires de l'ensemble du monde chinois (y compris Taiwan, Singapour et Hong Kong) ne progressent pas en 2004.

## V - Importance des créations d'emplois dans les pays de l'est

Sur l'ensemble de la période 2002-2004, les pays de l'est de l'Europe attirent un quart des projets et plus de la moitié des emplois créés (*tableau 5*). Ces pourcentages sont relativement stables au cours de la période, avec un léger tassement en 2003 suivi d'une reprise en 2004. Globalement, la plus grande taille unitaire des projets en Europe de l'est (325 emplois par projet contre 125 en Europe de l'ouest)<sup>8</sup> s'explique par la plus grande proportion de très gros projets d'usines.

**Tableau 5**

### Répartition des emplois créés et des projets par région d'accueil (%)

	Emplois			Total 2002-2004	
	2002	2003	2004	Emplois	Projets
<b>Europe est</b>	60,2	47,7	54,2	54,2	25,2
<b>Europe Ouest</b>	39,8	52,3	45,8	45,8	74,8
<b>Total</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : AFII

L'analyse par secteurs et fonction fait en effet apparaître une forte différence de profil entre l'est et l'ouest de l'Europe (*tableaux 6 et 7*). La première attire davantage de projets de production, notamment dans des activités à faible ou moyenne technologie (automobile et matériels électriques et électroniques notamment). Les parts de marché de l'Europe de l'ouest sont meilleures dans les secteurs de services, de high tech ainsi que dans les fonctions tertiaires d'appui. Ces profils contrastés révèlent l'existence de stratégies de localisation différenciées des firmes multinationales : mise à profit des bas coûts de production des pays de l'est par l'implantation des activités de main d'œuvre, recherche d'un accès aux marchés et valorisation des compétences disponibles dans les pays d'Europe de l'ouest par implantation de centre de R&D, de réseaux logistiques et de distribution, de quartiers généraux... Cette spécialisation vers les services est particulièrement marquée dans les îles britanniques, où les seules fonctions tertiaires d'appui représentent plus d'un emploi créé sur 2<sup>9</sup>.

**Tableau 6**

### Répartition des emplois créés par type de projet et par région d'accueil

Milliers d'emplois et % de la zone d'accueil	Europe Est		Europe Ouest	
	Nombre	%	Nombre	%
<b>Production</b>	240,7	89,1	133,1	58,2
<b>Distribution, logistique</b>	6,3	2,3	23,3	10,2
<b>Serv.adm.ou QG</b>	5,9	2,2	20,8	9,1
<b>Centre d'appel</b>	7,0	2,6	17,5	7,7
<b>Autres prest. Services</b>	2,6	1,0	12,2	5,3
<b>Centre de recherche</b>	3,1	1,1	10,9	4,8
<b>Bureau commercial/liaison</b>	2,2	0,8	8,3	3,6
<b>Autres</b>	2,3	0,9	2,2	1,0
<b>Total</b>	270,1	100,0	228,5	100,0

Source : AFII

<sup>8</sup> Calculs relatifs aux seuls projets renseignés en emplois.

<sup>9</sup> Notons toutefois que la majorité des emplois créés en Europe de l'ouest reste liée à des activités de production (cf. tableau 6)

**Tableau 7**

**Répartition des emplois créés par secteurs et régions de destination (%)**

Milliers d'emplois et % de la zone d'accueil	Europe est		Europe ouest	
	Nombre	%	Nombre	%
Constructeurs automobiles	122,5	45,4	31,0	15,9
Equipements électriques – électroniques	30,9	11,4	18,6	9,8
Services opérationnels aux entreprises	4,0	1,5	19,9	10,7
Services commerciaux ou financiers	5,6	2,1	17,3	9,1
Médicaments	5,4	2,0	17,1	8,6
Autres matériels de transport	2,4	0,9	17,0	7,7
Logiciels et prestations informatiques	4,3	1,6	12,1	6,1
Ameublement et équipement du foyer	14,2	5,2	3,1	1,7
Transport, stockage, BTP	4,2	1,5	10,8	5,7
Autres industries de base	10,2	3,8	5,9	3,0
Chimie, plasturgie, biotechnologies	5,8	2,2	9,3	4,8
Electronique grand public	13,7	5,1	1,6	1,0
Métaux et travail des métaux	8,4	3,1	5,7	2,9
Machines et équipements mécaniques	9,9	3,7	3,2	2,1
Textile, habillement	12,8	4,7	0,6	0,4
Agro-alimentaire	3,7	1,4	7,9	4,3
Autres	7,1	2,6	2,2	1,2
Composants électroniques	3,0	1,1	3,9	2,4
Opérateurs télécoms et internet	0,7	0,2	3,5	1,9
Energie	1,4	0,5	1,8	0,9
<b>Total</b>	<b>270,1</b>	<b>100,0</b>	<b>192,4</b>	<b>100,0</b>

Source : AFII

Notons également que la part des créations de sites nouveaux est nettement plus forte pour les pays d'Europe de l'est qu'à l'ouest du continent.

**Tableau 8**

**Répartition des emplois créés par région et type de projet  
(Milliers et %)**

	Europe est		Europe ouest		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
<b>Création</b>	222,6	82,4	160,5	70,2	383,1	76,8
<b>Extension</b>	47,5	17,6	68,0	29,8	115,4	23,2
<b>Total</b>	<b>270,1</b>	<b>100,0</b>	<b>228,5</b>	<b>100,0</b>	<b>498,5</b>	<b>100,0</b>

Source : AFII

Au sein même des pays de l'est, on note deux mouvements d'inégale ampleur : d'une part, une migration progressive toujours plus à l'est des investissements créateurs d'emplois, avec stabilisation (Hongrie) voire recul marqué (rép. Tchèque..) des créations dans les pays de première génération, et montée des projets manufacturiers dans de nouveaux pays ( Slovaquie, Roumanie,...) ; d'autre part, une montée encore timide des projets en services et tertiaire d'appui dans les pays de première génération. Ces deux mouvements semblent indiquer un début de convergence dans les structure économiques de la république tchèque et de la Hongrie avec les pays de l'ouest, avec d'une part une hausse des coûts de main d'œuvre dissuadant les projets manufacturiers et d'autre part une « montée en gamme » des économies concernées vers des activités plus riches en services et en valeur ajoutée.

## VI - Divers profils d'investissement selon les régions et les pays d'origine

Au delà des tendances générales en matière de localisation qui viennent d'être décrites, il existe cependant des spécificités assez marquées en fonctions des régions et des pays d'origine comme le montre les exemples suivants (cf. également *tableau 9*) :

- Les investissements allemands sont caractérisés par la prédominance des secteurs manufacturiers (automobile, matériels électriques et électroniques, etc.). Les firmes de ces secteurs ont mis en œuvre des stratégies de délocalisation sur grande échelle vers les pays de l'est afin d'exploiter les complémentarités avec l'Allemagne (faibles coûts de la main d'œuvre) et d'accéder au marché local. D'où une orientation vers l'est particulièrement marquée des investissements allemands (75 % des emplois créés entre 2002 et 2004).

- Les firmes japonaises et coréennes ont également concentré aux cours de la période leurs investissements en Europe sur la création d'activité de production manufacturière dans les pays de l'est, afin d'y créer des bases de production à bas coût destinées à alimenter l'ensemble du continent. Plus de 70 % des emplois créés par les firmes japonaises en Europe ont par exemple concerné des activités manufacturières dans les pays de l'est.

**Tableau 9**

### Répartition des emplois créés par régions d'origine et de destination

	Europe est		Europe ouest		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
<b>Amérique du nord</b>	44,9	34,7	84,5	65,3	129,4	100,0
<b>Europe de l'ouest</b>	165,7	57,7	121,2	42,3	286,9	100,0
<b>Asie</b>	51,3	74,5	17,6	25,5	68,9	100,0
<b>Autres</b>	8,2	61,7	5,2	39,1	13,3	100,0
<b>Total</b>	270,1	54,2	228,5	45,8	498,5	100,0

Source : AFII

- L'orientation géographique des investissements US est nettement plus favorable à l'Europe de l'ouest (deux-tiers des emplois créés). Ceci s'explique par deux raisons principales :

☞ La part des activités tertiaires et des « high tech », plus susceptibles de se localiser en Europe de l'ouest que dans les PECO, est particulièrement élevée dans les investissements des firmes américaines. Si l'on ajoute par exemple, aux secteurs traditionnels de services (logiciels, conseil, transport, etc. ), les fonctions tertiaires gérées en interne par les entreprises elles-mêmes (centres de R&D, quartiers généraux, réseaux logistique centres d'appel, etc.), le total représente près de la moitié des emplois créés par les firmes US sur le continent : un pourcentage bien supérieur à celui des multinationales européennes elles-mêmes. Et les secteurs des biotechs, des NTIC, des médicaments sont également sur-représentés dans les investissements nord-américains.

☞ Dans le manufacturier traditionnel, les multinationales US participent bien sûr au mouvement de délocalisation vers les pays de l'est. Mais pas sur la même échelle, par exemple que l'automobile allemande. Pour produire à bas coûts, les firmes américaines peuvent en effet naturellement recourir à l'Asie ou au Mexique. Lorsqu'elles choisissent de produire en Europe, c'est davantage dans le but d'accéder à des ressources de qualité ou de s'implanter à proximité du marché final, critères plutôt favorables aux pays d'Europe de l'ouest.

- Les investissements d'origine britannique, très orientés vers les activités de services du fait de la puissance des multinationales anglaises dans ces secteurs (et de leur faiblesse dans le manufacturier), sont de ce fait, comme les américaines, plus focalisés que la moyenne vers les pays d'Europe de l'ouest : 45 % des créations d'emplois par les firmes britanniques ont ainsi été réalisées en Europe de l'ouest dans des activités tertiaires d'appui.

## **Conclusion**

L'exploitation des observatoires AFII permet de mettre en lumière l'ampleur de mouvement de restructuration géographique actuellement mis en œuvre par les firmes multinationales sur le continent européen. Celui – ci se traduit par une localisation privilégiée des sites de production manufacturiers dans les pays de l'est à bas coût de main d'œuvre, tandis que l'ouest du continent accueille toujours la majorité des projets dans le domaine des services et des hautes technologies.

L'analyse en termes de nombre de projets et d'emplois créés présentée dans cet article est cependant insuffisante pour saisir tous les aspects des stratégies de localisation des firmes. Il devrait être complété, a minima, par deux indicateurs complémentaires : d'une part une mesure des montants investis, et d'autre part, une segmentation ou pondération des emplois créés selon leur niveau de compétence. Enfin, une mesure des flux de délocalisation ou, plus généralement, des fermetures de sites devrait être effectuée afin de passer d'une approche en « brut » à une approche en « net » des flux d'investissement. Il serait souhaitable de pouvoir mettre progressivement en place les moyens nécessaires pour répondre à ces besoins.

## Les indicateurs comparatifs de compétitivité et d'attractivité : une rapide revue de littérature

*Article rédigé par Fabrice Hatem, de l'Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII)*

De nombreux consultants et organisations internationales (IMD, Forum économique mondial, ONU, AT Kearney, etc.) publient aujourd'hui des indicateurs de synthèse destinés à classer les différents pays du monde en fonction de divers critères tels que la compétitivité, le développement humain, la liberté économique, le coût des affaires, etc.

Cet article présente une vue d'ensemble des indicateurs les plus répandus, en donnant tout d'abord l'historique du développement des indicateurs généralistes les plus connus, pour ensuite aborder le cas des indicateurs spécifiquement destinés à comparer l'attractivité des pays pour l'investissement international. Sont enfin examinées les principales critiques adressées à ces outils ainsi que leurs conditions de validité.

**Tableau 1**  
**Synthèse des indicateurs de synthèse**

Publication	Classement mondial		Méthode
	Premier pays	Rang de la France	
<b>Forum économique mondial (business Competitiveness Index, 2003)</b>	Finlande	10 sur 93	Indice composite basé sur quelques dizaines d'indicateurs mesurant les conditions de compétitivité de la firme dans le pays (organisation de la firme, environnement d'affaires)
<b>AT Kearney (Confidence Index, 2003)</b>	Chine	11 sur 64	Résultats d'une enquête d'opinion auprès des décideurs privés sur l'image du pays concerné
<b>World Invest ment Report (FDI Potential Index 2003)</b>	Etats-Unis	14 sur 140	Indice composite basé sur une dizaine d'indicateurs d'attractivité du pays pour les flux d'investissements étrangers
<b>AT Kearney (Globalization Index, 2004)</b>	Irlande	15 sur 62	Indice composite basé sur quelques dizaines d'indicateurs mesurant le degré d'ouverture du pays aux flux de différentes natures (commerce, capital, idées, technologies...)
<b>ONU (Indice de Développement humain, 2003)</b>	Norvège	17 sur 175	Indice composite basé sur quelques indicateurs concernant la santé, l'éducation et le revenu par tête
<b>Forum économique mondial (Growth Competitiveness Index, 2003)</b>	Finlande	26 sur 102	Indice composite basé sur quelques dizaines d'indicateurs mesurant les facteurs globaux de croissance (environnement macroéconomique, politique, technologique)
<b>IMD (Global Competitiveness Index, 2004)</b>	Etats-Unis	27 sur 52 (1)	Indice composite basé sur environ 200 indicateurs quantitatifs de compétitivité (résultats économiques globaux, infrastructures, technologies, administration)

<b>Heritage Foundation (Economic Freedom Index, 2004)</b>	Hong-Kong	44 sur 153	Indice composite basé sur quelques dizaines d'indicateurs mesurant l'intervention de l'Etat dans l'économie (fiscalité, dépenses publiques, interventions réglementaires...)
<b>World Investment Report (FDI Performance Index, 2003)</b>	Belgique / Luxembourg	62 sur 140	Moyenne sur trois ans (1999-2001) des flux d'investissements directs étrangers entrants rapportés au PIB

(1) Parmi les Etats nationaux. En incluant également les grandes régions figurant dans la comparaison, la France serait 30ème sur 60. Source : AFII, tableau de bord de l'attractivité.  
NB : Foreign direct investment (FDI) signifie Investissement direct étranger (IDE)

## I. L'essor des indicateurs de synthèse généralistes

Même s'il existe quelques travaux antérieurs, c'est sans doute le **World Competitiveness Yearbook**, rédigé chaque année depuis le début des années 1990 par l'IMD (International Institute for Management Development) dans le cadre de la préparation du Forum économique mondial, qui a donné à cette approche sa plus grande notoriété (IMD, 2004). Le but avoué de ce rapport est de recueillir des éléments comparatifs de base sur les caractéristiques de l'environnement des affaires et de les synthétiser sous forme d'un indicateur unique censé classer les pays en fonction de la qualité d'ensemble de l'environnement offert aux entreprises. Environ 200 données de base sont collectées dans des domaines très divers : compétitivité et stabilité macroéconomique, qualité et coûts des facteurs, infrastructures, recherche et innovation, gestion de l'entreprise, environnement administratif, fiscal réglementaire. Certaines sont des statistiques recueillies auprès des organismes producteurs (publics ou privés). D'autres sont issues d'un sondage réalisé par l'IMD auprès des membres de son réseau (jusqu'en 1997, il s'agissait des participants au Forum économique mondial). L'indicateur de synthèse, dit « de compétitivité globale », est calculé comme la moyenne des classements obtenus par chaque pays pour chaque indicateur. Sa publication conduit chaque année, dans le monde entier, à des débats nationaux passionnés sur la compétitivité du pays, l'image de celui-ci à l'extérieur, et bien sûr la validité des méthodes de calcul utilisées pour confectionner l'indicateur de synthèse.

Séparé depuis 1997 de l'IMD, le Forum économique mondial (FEM) a depuis lors confié à une équipe de l'université de Harvard, dirigée par le professeur Jeffrey Sachs, la réalisation d'un nouvel indicateur de synthèse, publié annuellement dans un document intitulé « **Global Competitiveness Yearbook** ». Par rapport à la publication de l'IMD, celui-ci se caractérise :

- 1) par la sélection d'un nombre plus restreint d'indicateurs uniquement tirés de statistiques comparatives fiables, les enquêtes d'opinion étant abandonnées ;
- 2) par une réflexion méthodologique plus formalisée sur les thèmes de la compétitivité des territoires (nationaux) et de sa mesure quantitative ;
- 3) enfin, par la publication, non plus d'un, mais de deux indicateurs, l'un décrivant plutôt la situation globale du pays (« indice de compétitivité macroéconomique »), l'autre les conditions de l'environnement d'affaires des entreprises (indice de compétitivité microéconomique »). Bien entendu, le classement des pays peut changer, parfois de manière importante, selon l'indicateur (Forum économique mondial, 2004).

Le succès médiatique de ces travaux, mais aussi les contestations d'ordre à la fois idéologique et technique dont ils ont été l'objet, ont conduit d'autres organismes à proposer leurs propres indicateurs de synthèse, conduisant au cours de la période récente à une inflation des publications dans ce domaine.

Les travaux du FEM ont tout d'abord suscité une critique idéologique : le fait de classer les pays en fonctions de seuls critères liés à la compétitivité et à l'environnement d'affaires, conduisant à occulter

d'autres aspects du développement, plus orientés vers la satisfaction des besoins humains fondamentaux. C'est largement en réaction à ce type d'approche, et pour promouvoir une vision alternative du développement, que l'ONU a mis en place, également depuis le début des années 1990, un indicateur, dit de « **développement humain** », visant à mesurer, non pas le niveau de compétitivité ou de richesse d'un pays, mais sa capacité à offrir à ses habitants des conditions d'épanouissement satisfaisantes. Cet indice est fondé sur une batterie de plus de 200 indicateurs<sup>1</sup> qui présentent avec les précédents deux différences notables : d'une part, les comparaisons intègrent tous les pays du monde, y compris les plus pauvres (et pas seulement ceux où les firmes multinationales sont susceptibles de se localiser) ; d'autre part, ils font une place beaucoup plus grande à des indicateurs liés aux conditions du développement humain : santé, éducation, justice, liberté, environnement (ONU, 2003).

L'indicateur du développement humain de l'ONU nous rapproche du domaine de l'idéologie explicite, puisque sont clairement désignés les buts à attendre du processus de développement, à savoir l'épanouissement humain, et que les pays du monde sont classés en fonction de leur plus ou moins grande proximité à cette norme. Avec les travaux de l'Heritage Foundation et du magazine Forbes, nous progressons encore d'un cran dans cette direction militante, quoique sur des bases idéologiques radicalement différentes. Pour ces deux organismes, en effet, point de salut hors de la compétitivité, et point de compétitivité sans libéralisme. L'intervention publique est donc considérée avec suspicion, comme constituant un facteur intrinsèque de non-compétitivité. Il nous est donc proposé deux indicateurs synthétiques visant à mesurer le « degré de liberté » des différents pays par rapport à l'intervention de l'Etat. Le « **Forbes Misery Index** » (Anderson, 2003) mesure ainsi, de manière supposément homogène, le poids des prélèvements publics dans les économies nationales, les pays étant d'autant plus mal classés que ce poids est élevé. Quant à l'Heritage Foundation, il publie chaque année un « **Indice de liberté économique** » intégrant une trentaine de critères liés au poids des prélèvements obligatoires, à la taille du secteur public, au caractère plus ou moins interventionniste des administrations dans l'économie, à la liberté de l'entreprise et du commerce, etc. (Heritage Foundation, 2004).

A leur tour, les grands organismes internationaux de développement économique se sont intéressés au calcul d'indices synthétiques dans leurs domaines de compétence respectifs. Une intéressante littérature comparative s'est ainsi mise en place au cours des dernières années dans le domaine notamment des grandes politiques publiques structurelles, comme la santé ou l'éducation (voir notamment les travaux de l'OCDE dans ces différents domaines). Les comparaisons internationales ont été particulièrement nombreuses dans le domaine de l'innovation : l'OCDE, après avoir mis en place une batterie d'indicateurs comparatifs originaux dans le domaine de la technologie et de l'innovation, s'interroge aujourd'hui sur la faisabilité d'un indicateur de synthèse en la matière. Quant à la Direction de la Science et de la Technologie de l'Union Européenne, elle publie chaque année un rapport comparant les politiques de l'innovation des pays-membres, comportant une trentaine d'indicateurs. Deux indices synthétiques sont calculés chaque année, l'un portant sur la capacité d'innovation actuelle du pays, l'autre sur les évolutions à moyen terme.

## II. Les indicateurs d'attractivité

Certains organismes se sont également lancés dans le calcul d'indicateurs plus spécifiquement destinés à mesurer l'attractivité comparée des pays du monde pour l'accueil des investissements étrangers<sup>2</sup>. Ils reposent pratiquement tous sur l'idée que l'attractivité n'existe pas en soi, mais apparaît comme la combinaison de deux types d'éléments : d'une part, la qualité intrinsèque de l'offre territoriale; d'autre part, la hiérarchie des critères de choix de localisation retenus par les investisseurs, qui peut évidemment varier en fonction du type de projet ou des caractéristiques propres de l'investisseur

---

<sup>1</sup> En fait le calcul de l'indicateur de synthèse n'incorpore que quelques indicateurs élémentaires même si la base de données constituée par l'ONU est beaucoup plus large.

<sup>2</sup> Nous ne nous intéresserons pas ici aux indicateurs dits « de performance » qui mesurent non pas l'attractivité ex ante, mais le degré d'ouverture effectif ou la part de marché « ex post » des territoires pour la localisation des investissements.

(taille, origine géographique, degré d'internationalisation...). Pour obtenir des indicateurs pertinents d'attractivité, il faut donc affecter à chaque indice élémentaire une pondération reflétant son importance pour l'investisseur potentiel.

Nous ne reviendrons pas ici sur l'abondante littérature publiée au cours des années récentes sur les critères de localisation des entreprises, pour nous focaliser directement sur les indices synthétiques d'attractivité.

Ainsi, Arthur Andersen (Hatem, 1998) a-t-il proposé à un panel de 300 entreprises une batterie de 30 critères de localisation leur demandant de citer les trois pays européens les mieux placés pour chacun d'entre eux. Il classe ensuite les pays en fonction du nombre de citations obtenues. Cette approche présente cependant l'inconvénient de ne pas pondérer les critères en fonction de l'importance que leur accorde l'entreprise dans le processus de choix.

Cette limite est en principe surmontée par l'étude comparative sur l'attractivité des pays européens réalisé récemment par Ernst and Young. Celle-ci est basée sur une enquête auprès des dirigeants des principales filiales de firmes multinationales en France. Il leur est demandé d'indiquer à la fois l'importance accordée à différents critères de localisation et leur jugement sur chaque pays par rapport à chacun de ces critères (Ernst and Young, 2004).

Suivant une démarche assez proche, l'étude comparative d'Healey and Baker (2001) sur les métropoles européennes repose sur le croisement de deux types d'informations issues d'une enquête d'opinion auprès de 500 dirigeants de firmes multinationales : d'une part, le classement obtenu par ces villes pour une trentaine d'indicateurs élémentaires (qualité de vie, infrastructures, immobilier d'affaires, etc.); d'autre part, l'importance relative que déclarent accorder les investisseurs à ces différents critères, utilisée pour pondérer ceux-ci dans le calcul de l'indicateur synthétique. A.T. Kearney (2003) réalise également un « indicateur de confiance », basé sur les réponses de dirigeants de firmes multinationales concernant leurs perspectives d'investissement dans les pays d'accueil<sup>3</sup>.

Dans une optique également très pragmatique, la Banque mondiale vient de mettre en place un dispositif destiné à mesurer objectivement les conditions de l'environnement réglementaire des affaires dans 133 économies du monde, intitulé « Doing business data base ». Cette base de données rassemble une trentaine d'indicateurs comparatifs concernant cinq thèmes principaux : le lancement d'une entreprise, les conditions d'embauche et de licenciement, le cadre juridique des contrats, l'accès au crédit et la fermeture d'une entreprise. Ceux-ci sont fondés sur l'analyse objective du cadre réglementaire et juridique plutôt que sur des enquêtes d'opinion. Leur coût pour l'entreprise étant évalué en pourcentage du PIB, il est possible d'en déduire un indicateur synthétique de « coût réglementaire global pour l'entreprise par pays ». La banque prévoit d'accroître progressivement le nombre d'indicateurs et de pays concernés par la comparaison. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un indicateur d'attractivité stricto sensu, ni même d'un indicateur global du coût des affaires, nul doute que ces travaux seront soigneusement examinés par les firmes multinationales dans un domaine – le coût de la réglementation – où les comparaisons objectives faisaient jusqu'à présent cruellement défaut (Banque mondiale, 2004).

Quant à la Cnuccd, elle propose dans son dernier rapport deux indicateurs chacun repose sur l'utilisation d'une dizaine d'indicateurs comparatifs élémentaires : le « FDI performance index » et le « FDI potential index » (Cnuccd, 2003).

Beaucoup d'autre travaux plus spécialisés pourraient également être mentionnés, comme la publication de Merrill Lynch, Benchmarking the New Economy (2001), qui repose sur une batterie d'indicateurs comparatifs très complets en matière de technologies de l'information.

---

<sup>3</sup> A.T. Kearney a également réalisé un indicateur de globalisation qui mesure l'ouverture des pays, globalement et par sous-thème : finances économie, technologie (AT Kearney, 2004).

### III. Des critiques méthodologiques nombreuses

Ces différents travaux souffrent néanmoins, à des degrés divers, de faiblesses méthodologiques qui limitent fortement leur utilité concrète :

#### A. La qualité des sources

**Dans certains cas, la qualité des sources de base utilisées peut être contestée.** C'est tout particulièrement le cas des données issues d'enquêtes d'opinion. Par exemple, la méthodologie IMD conduit à interroger chaque groupe d'hommes d'affaires nationaux sur leur opinion concernant leur pays d'origine. Les jugements portés sur les différents pays ne proviennent donc pas du même échantillon de personnes. Ceci peut induire des biais, d'ailleurs difficiles à mesurer, fonction notamment de la propension plus ou moins forte d'un groupe national à émettre publiquement des critiques sur son propre pays. D'autre part, concernant les critères de localisation, certaines études montrent que les réponses des dirigeants d'entreprises aux enquêtes d'opinion peuvent s'écarter assez fortement des critères de choix réellement mis en œuvre. Par exemple, Jun et Singh (1996) ont réalisé un double travail d'analyse sur les critères de localisation des projets d'investissement taiwanais en Asie : l'un reposant sur une enquête auprès des décideurs, l'autre sur des travaux économétriques. Cette enquête montre notamment que les variables « coûts salariaux » et « subventions », déclarées peu importantes par les hommes d'affaire, auraient en fait, si l'on en croit les résultats de l'étude économétrique, joué un rôle déterminant dans le choix de localisation.

#### B. Le choix des indicateurs

**Le choix des indicateurs de base lui-même peut révéler des a priori idéologiques.** Il risque également d'induire des biais non contrôlés dans le travail de comparaison. Par exemple, l'existence d'une pression fiscale élevée dans un pays n'est pas en soi un facteur de non-compétitivité. Le pays en question peut en effet très bien avoir choisi de financer un certain nombre de services de base par l'impôt plutôt que par des mécanismes de marché. Tout dépend alors évidemment de l'utilisation, plus ou moins efficace, qui est faite de l'argent public pour financer ces services. L'analyse des différents indicateurs montre à quel point des choix idéologiques sous-jacents ou parfois simplement une absence de réflexion méthodologique sérieuse viennent brouiller l'analyse objective de la situation. Par exemple, les index ONU de « développement humain » insistent surtout sur la qualité de la dépense, en multipliant les indicateurs liés à la santé, à l'éducation, etc., tandis que les conditions de financement sont largement négligées. A l'inverse, l'indicateur Forbes ne s'intéresse qu'au niveau des prélèvements publics, sans considérer la restitution sous forme de services publics. Quant à l'Heritage Foundation, le biais idéologique y devient caricatural, car c'est l'existence même d'une dépense publique élevée (y compris en santé ou éducation), qui y est considérée comme néfaste. Enfin, l'IMD propose une approche apparemment plus équilibrée, comportant à la fois des indicateurs mesurant la pression fiscale et la restitution sous forme de services publics (y compris une tentative de mesure de leur qualité). Cependant, se pose alors le problème des critères retenus pour définir la liste des indicateurs, et des biais involontairement introduits par le nombre même d'indicateurs retenus dans chaque catégorie, conduisant à pondérer de manière quelque peu aléatoire les différentes composantes de l'index (en l'occurrence ici le coût et l'efficacité de la dépense publique).

#### C. Le mode de calcul de l'indicateur de synthèse

**Ceci conduit à poser le problème du mode de calcul de l'indicateur de synthèse,** des pondérations retenues pour chaque indice de base et de la formule de calcul utilisée pour établir l'index synthétique. Des travaux non publiés, récemment menés par l'OCDE sur la base de données IMD<sup>4</sup>, montrent que des classements globaux très différents peuvent être obtenus à partir des mêmes données de base, non seulement en fonction des pondérations accordées à chaque composante (ce qui est évident), mais également -ce qui est plus grave- en fonction du mode de calcul retenu aussi bien pour la mesure des

---

<sup>4</sup> Voir également le récent rapport du Conseil d'Analyse Economique qui aboutit à des conclusions similaires (CAE, 2003).

indicateurs élémentaires eux-mêmes (classement, écart à la moyenne, regroupements par niveaux, sélection des seules données extrêmes..) que pour leur combinaison (moyenne arithmétique, géométrique, etc.)<sup>5</sup>.

#### **D. Une utilité pratique limitée**

Mais l'essentiel n'est pas là : à supposer même -ce qui n'est absolument pas le cas- qu'une méthode de calcul de grande qualité permette d'évaluer de manière fiable la compétitivité ou l'attractivité globale d'un territoire donné, l'utilisation pratique d'un tel outil dans le cadre d'une décision concrète d'investissement, ou pour orienter la politique de promotion vers un type d'investissement donné, serait en fait extrêmement limitée. En effet, les indications globales qui sont fournies par ce type d'approche ont un caractère beaucoup trop général pour s'adapter aux cas particuliers de chaque type d'activité et de chaque projet. Certaines situations sont à cet égard évidentes : par exemple, un pays très développé, à la population très éduquée et bien rémunérée, peut être peu compétitif pour attirer des industries de main d'œuvre, mais présenter de bonnes caractéristiques pour attirer des centres de recherche. D'autres le sont beaucoup moins : par exemple, un pays globalement mal doté en laboratoires de recherche peut disposer, dans une seule ville ou région, d'un pôle d'excellence spécialisé capable d'attirer des investisseurs sur un créneau précis. Les approches « macro » présentées plus haut ne fournissent pas d'outils utilisables pour représenter, au-delà d'une image générale très globalisante, très floue, voire déformée, du territoire concerné, la diversité de ses potentiels.

### **Conclusion**

Un débat oppose les économistes sur la pertinence des indicateurs de synthèse. Certains y sont favorables, expliquant que tout indicateur synthétique est forcément biaisé, mais que si les critères sont convenablement choisis et explicités, la méthode transparente et « réfutable »<sup>6</sup>, elle peut fournir des indications intéressantes, par exemple sur la manière dont le classement du pays évolue au cours du temps et sur les raisons principales de ces évolutions. Ceux qui y sont hostiles insistent sur la difficulté à obtenir une pondération correcte des critères, sur les biais non souhaités introduits par la manière dont ces critères sont mesurés, sur l'hétérogénéité d'un instrument de mesure mélangeant des critères objectifs et qualitatifs, etc.

Notre position est un peu intermédiaire entre ces deux points de vue. Certes, les indicateurs synthétiques nous semblent à la fois un peu dangereux par la sur-médiatisation dont ils font l'objet et par le relatif simplisme du message diffusé, et peu utilisables en tant que tels en pratique pour une opération de promotion un peu ciblée. Mais ils peuvent également servir de prétexte à des opérations intéressantes de comparaison qui ne se limitent pas, loin de là, à la construction de ces indicateurs synthétiques et peuvent permettre la collecte et l'analyse de quantités importantes d'informations comparatives à partir de méthodes qui sont parfois rigoureuses et originales.

---

<sup>5</sup> La méthodologie de l'IMD est par exemple la suivante (cas du rapport 2002) : quatre types de critères d'ensemble sont retenus (performance économique, efficacité du gouvernement, etc.), eux-mêmes divisés en 4 ou 5 sous-facteurs chacun, soit une vingtaine de sous-facteurs. Par ailleurs, l'IMD collecte 314 critères élémentaires, répartis à peu près également entre les sous-facteurs sur ces critères, 243 sont utilisés pour le calcul du classement, dont 128 statistiques et 115 critères tirés des enquêtes d'opinion. On calcule pour chaque critère une déviation standard par pays par rapport à la moyenne. On effectue ensuite la moyenne des déviations standard par sous-facteurs ; on calcule ensuite le classement par critère comme une moyenne des classements par sous-critère ; le classement global est une moyenne des classements par critère. La principale limite tient évidemment au caractère arbitraire des pondérations retenues à chaque étape de calcul.

<sup>6</sup> C'est-à-dire accessible à une critique externe fondée sur des tests expérimentaux reproductibles, selon les « bonnes pratiques » scientifiques décrites par Karl Popper.

## **Bibliographie**

AT Kearney, 2004, "Globalization index", *AT Kearney/Foreign policy Magazine*, Mars/avril et <http://www.atkearney.com/>

AT Kearney, 2003, FDI confidence index, septembre, <http://www.atkearney.com/>

Banque Mondiale, 2004, *Doing business in 2004, Understanding regulation*, The world bank/Oxford University Press

Charzat M., 2001, *Rapport au Premier ministre sur l'attractivité du territoire français*, juillet

Cnuced 2003, *World Investment Report 2003, FDI policies for development*, Genève

Debonneuil M., Fontagné L., 2003, *Compétitivité, rapport pour le Conseil d'analyse économique*, Ronéo, février

Ernst and Young 2004, baromètre de l'attractivité 2004, ronéo, mai

Eurostat, 2002, Tableau de bord européen de l'innovation

Anderson J, 2003, « Misery hates companies, global misery index 2003 », *Forbes international magazine*, mai

Hatem F., 1998, *L'investissement international à l'horizon 2002*, DII-Cnuced-Arthur Andersen, 1998, Paris

Healey and Baker, 2001, *European cities Monitor*, Ronéo, London

Heritage Foundation, 2004, *The 2004 index of economic freedom*, [www.heritage.org](http://www.heritage.org)

IMD 2004, *World competitiveness Yearbook 2004* (et toute la série de ces publications annuelles)

Jun K.W. et Sungh H., 1996, "The determinants of foreign direct investment in developing countries", *Transnational corporations*, Vol. 5 n° 2, août

Lavenir F., 2000, *L'entreprise et l'Hexagone*, ronéo, Ministère de l'Economie et des finances, 2000

Merryl Linch, 2001, *Benchmarking the new economy*, ronéo, Londres

ONU, 2003, *Human Development Report 2003*, New York, <http://hdr.undp.org/reports/global/2003/>

The economist intelligence Unit (EIU), 2002, *Worldwide business costs comparisons*, [www.store.eiu.com](http://www.store.eiu.com)

Forum économique mondial, 2004, *The global competitiveness Report 2003-2004*, Oxford University Press, New York

## La mesure de l'investissement international et de la présence étrangère État des lieux et nouveaux outils - Le point de vue des agences de promotion

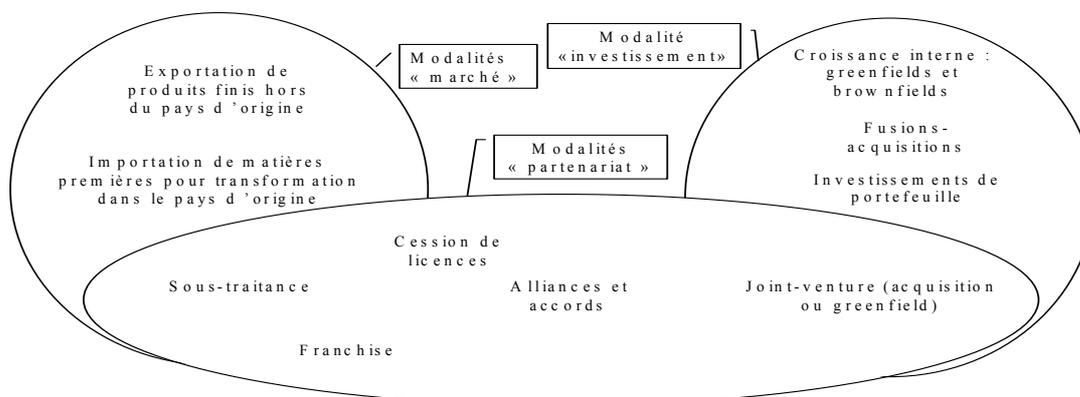
Article pour les Notes Bleues de Fabrice Hatem de l'Agence française pour les investissements internationaux

Les thèmes de la globalisation, des délocalisations ou encore de l'attractivité suscitent aujourd'hui un intérêt – et une inquiétude – croissante – dans l'opinion publique, qui se manifeste par la production d'une imposante littérature sur le sujet. Mais l'intensité des débats et le caractère souvent tranché de beaucoup d'analyses contraste avec le manque des données de base disponibles pour mesurer le phénomène. Cette situation paradoxale est particulièrement gênante pour les agences de promotion chargées d'attirer l'investissement dans le territoire dont elles ont la charge.

Pour mettre en œuvre leur action, celles-ci doivent en effet bien connaître leur « marché », en l'occurrence les projets de développement international envisagés ou mis en œuvre par les firmes multinationales. Mais le monde des « projets » est extrêmement hétérogène. Il faut donc tout d'abord en élaborer une typologie d'ensemble, en fonction de différents critères : croissance interne ou externe, avec ou sans investissement en capital, projets isolés ou ensemble complexe de projets, projets géographiquement mobiles ou non.

Quel que soit le « segment de marché », il apparaît que les sources d'information et d'analyse dont disposent les agences restent insuffisantes en quantité et en qualité. C'est vrai aussi bien en ce qui concerne la mesure des volumes globaux d'opération, que du repérage des projets individuels et de l'analyse de leurs impacts directs et indirects sur les territoires d'accueil. Pour remédier à cette situation, de nouveaux outils de mesure sont en cours de développement, notamment à l'AFII.

Schéma 1  
L'univers des modalités de développement international



## I. Une typologie des modalités de développement

Pour se développer à l'international, les entreprises ont le choix entre un certain nombre de « projets », définis comme « un ensemble coordonné d'actions visant à modifier l'état des ressources dont dispose l'entreprise pour mener à bien son activité ». Cette définition recouvre une très large gamme de modalités pratiques, que l'on regroupera, dans un premier temps, en trois catégories, selon qu'elles concernent des relations de « marché », de « partenariat » ou d'investissement (schéma 1).

### 11. Modalités impliquant des relations de marché

Parmi celles-ci, on peut mentionner : les exportations de produits finis à partir du pays d'origine<sup>1</sup>; le recours à la sous-traitance internationale ; la cession de licences.

- **Les exportations de produits finis à partir du pays d'origine**, dont le rôle a été moteur dans les premières étapes de la globalisation, voit son importance remise en cause par la part croissante de la production des firmes effectuée à l'étranger. Une partie de cette production à l'étranger sert à alimenter le marché local et ne donne donc pas lieu à commerce international. Mais une autre partie est liée au développement des réseaux de production transnationaux.

Ce phénomène s'est traduit par un développement rapide des échanges internationaux (matières premières, composants, semi-produits et produits finis) à l'intérieur de ces réseaux intra-firme. Une usine située dans le pays B fabriquera ainsi des composants à partir de produits intermédiaires importés du pays A, et les réexportera vers le pays C, où se situe l'usine d'assemblage. Les produits finis seront ensuite exportés vers la filiale commerciale du pays E pour y être vendus.

Ces flux peuvent prendre la forme d'échange intra-firme si les différents sites concernés appartiennent au même groupe. Il peut également s'agir d'**opérations de sous-traitance**, y compris désormais pour des activités autrefois considérées comme non délocalisables, comme certains services. Dans le premier cas, le commerce international est fortement complémentaire de l'investissement à l'étranger. Dans le second, au contraire, ces deux modalités apparaissent comme en partie substituables.

- **Enfin, les cessions de licences** ont été largement utilisées dans le passé pour obtenir un accès aux marchés nationaux qui présentaient des barrières à l'entrée, rendant nécessaire le recours à un partenaire local. Un bon exemple est donné par l'industrie nucléaire américaine, qui ne pouvait vendre directement ses centrales sur les marchés étrangers et a donc recouru à des cessions de licences : Westinghouse avec Mitsubishi au Japon et avec Framatome en France pour la technologie PWR, General Electric avec Toshiba au Japon pour la technologie BWR. Initialement cantonnée à quelques industries manufacturières (chimie, biens d'équipement, automobile...), cette pratique s'est progressivement étendue à d'autres activités nouvelles : biens de consommation courante et produits alimentaires, services aux entreprises et aux particuliers. Beaucoup de fabricants européens de confection de luxe ont par exemple choisi cette voie pour s'implanter sur les marchés asiatiques.

### 12. Modalités « partenariales »

On peut citer dans cette catégorie les joint-ventures, accords et alliances internationales. Les deux premières impliquent la mise en commun d'une quantité limitée de ressources pour un objectif particulier, tandis que les alliances ont un caractère beaucoup plus large, avec un impact sur les choix stratégiques fondamentaux des entreprises partenaires. Elles peuvent parfois apparaître comme une

---

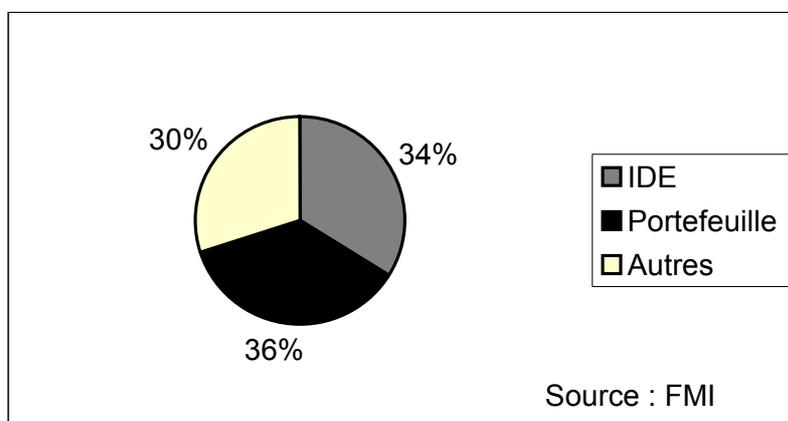
<sup>1</sup> Bien qu'il ne s'agisse pas d'un « projet » au sens où nous l'avons précédemment défini, cette modalité de développement peut entrer dans des relations de complémentarité (ou de substitution) avec des « projets » au sens strict du terme. Nous l'intégrons donc, de manière un peu forcée, dans notre schéma d'analyse.

alternative à une fusion, offrant les mêmes avantages en termes de mise en commun des ressources tout en évitant certains inconvénients : perte d'indépendance de l'une des parties...

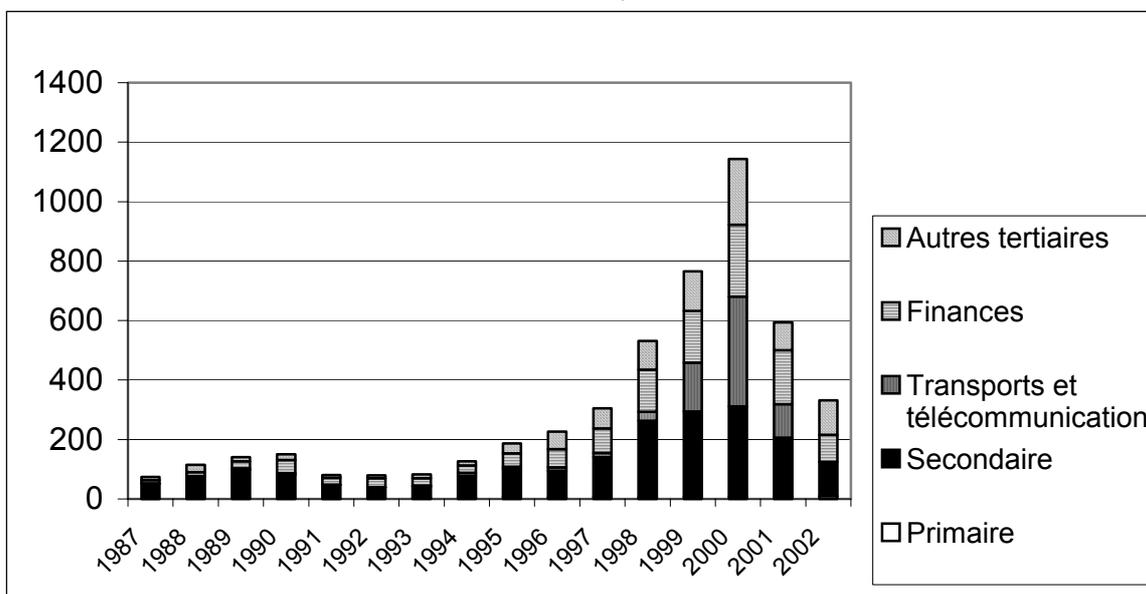
### 13. Modalités impliquant un investissement en capital

Celles-ci peuvent se répartir en trois catégories : 1) les investissements de portefeuille et autres placements financiers et immobiliers, n'impliquant pas de prise de contrôle d'une firme à l'étranger, qui représentent en fait la plus grande part des flux d'investissements privés internationaux (graphique 1) ; 2) les fusions-acquisitions, dont la forte progression au cours des années 1990 a constitué l'un des principaux moteurs de l'expansion des firmes multinationales, notamment, fait nouveau, dans les activités de services (graphique 2) ; 3) les investissements « greenfields » (création ou extension physique de capacité), qui touchent désormais à la fois tous les secteurs (avec un développement récent très marqué dans les services non financiers) et toutes les fonctions de l'entreprise (production et distribution, logistique, fonctions administratives, centres de recherche...).

**Graphique 1**  
Répartition des flux privés d'investissements mondiaux par catégorie (flux entrants, 2000)



**Graphique 2**  
Les fusions acquisitions internationales depuis 1987 (milliards de dollars)



Dans la réalité, les frontières entre ces différentes catégories ne sont pas aussi marquées que le suggère la présentation précédente. Par exemple, certaines opérations dites « de marché » ont aussi un aspect partenarial, comme des cessions de licence ou des opérations de sous-traitance impliquant des relations à long terme entre partenaires. Des opérations « en capital » peuvent s'effectuer en partenariat (acquisition en commun d'une firme, construction en commun d'une usine), donnant lieu notamment à la formation de joint-ventures.

On n'oubliera pas, enfin, que les projets peuvent se traduire non seulement par une extension du périmètre de la firme, mais aussi éventuellement par une contraction de celui-ci s'ils impliquent, d'une manière ou d'une autre, le désengagement d'une activité (ex. : revente d'actifs, externalisation, fermeture de sites, etc.). Ils peuvent aussi se traduire, à périmètre inchangé, par une évolution de la répartition des plans de charge entre les sites.

On peut tenter, à partir des définitions précédentes, de regrouper ces différents types de projets en sous-catégories en fonction de deux critères principaux : l'existence d'un investissement en capital et le caractère externe, partenarial ou interne du projet (voir tableau 1).

**Tableau 1**  
**Répartition des projets par nature**

	Investissement en capital		Pas d'investissement en capital
	Développement	Désengagement	
<b>Interne</b>	Greenfield, extension à 100 %.	Fermeture.	Exportations, réorganisation interne à moyens constants.
<b>Partenariat</b>	Greenfield en joint-venture.	Fin d'une joint-venture.	Alliances, accords, franchising, opérations commerciale impliquant une collaboration à long terme (ex. : sous-traitance partenariale, cession de licence avec coopération industrielle).
<b>Externe</b>	Fusion-acquisition.	Ventes d'actifs.	Opérations commerciales de marché classiques (ex. : exportations de produits finis, cession de licence sans coopération industrielle).

#### 14. Développement et désinvestissement

Très centrées au départ sur la seule captation des projets nouveaux d'origine étrangère, les agences de promotion territoriales ont été de plus en plus confrontées au problème du maintien ou de l'extension des sites existants à mesure que le nombre de ces derniers augmentait du fait même de l'accumulation des projets nouveaux réalisés. Les études quantitatives disponibles montrent en effet que la seule extension des sites existants constitue une source de création d'emplois au moins aussi importante que les créations d'emploi brutes liées à des projets nouveaux.

Si l'on ajoute à cela l'enjeu représenté par les investissements d'origine nationale, on voit que le marché des projets d'investissements internationalement mobiles se divise en fait en quatre segments : les projets nouveaux, d'origine nationale ou étrangère ; et le marché des renouvellements/restructurations, d'origine nationale ou étrangère<sup>2</sup>. Bien qu'une estimation précise de l'importance de chacun de quatre segments soit difficile à réaliser, il est très probable que l'enjeu sur l'existant est au moins équivalent à l'enjeu sur les projets nouveaux, et que l'enjeu sur les projets d'origine nationale reste encore aujourd'hui supérieur à celui lié aux projets d'origine étrangère. Une focalisation exclusive sur les projets nouveaux d'origine étrangère conduit donc à ne traiter qu'une part très minoritaire du marché réel des projets mobiles. C'est sans doute pourquoi les agences tendent

<sup>2</sup> Ce sont les projets perdus sur ces marchés qu'on appelle souvent "délocalisations".

aujourd'hui à s'orienter de plus en plus vers les activités « d'après-vente » et de renforcement des liens entre entreprises étrangères et territoires d'accueil, de manière notamment à accroître la pérennité des implantations et diminuer le risque de fermeture ultérieure.

## **II. Les outils de mesure existants et leurs limites**

De quels outils dispose-t-on aujourd'hui pour mesurer l'internationalisation des firmes et des territoires ? On distinguera dans ce paragraphe deux problèmes principaux : 1) la mesure globale du « marché » de l'investissement international, ou, a minima, le repérage et la comptabilisation des projets selon leur nature ; 2) la mesure et l'analyse des flux d'investissements internationaux et de la présence étrangère dans un pays donné. D'une manière générale, les besoins des agences ne sont pas très bien satisfaits par les outils existants.

### **21. La mesure du marché de l'investissement international**

Reprenant la typologie proposée au premier paragraphe, on distinguera les modalités dites « capitalistiques » (celles qui nous intéressent le plus ici), les différentes formes de partenariat et les relations de type commercial. Sur le premier point, les données concernant les projets d'investissement internationaux font cruellement défaut aux agences, du fait notamment de l'inadaptation des statistiques traditionnelles d'IDE<sup>3</sup> à leurs besoins. Concernant les partenariats entre firmes (accords, alliances...), les données sont extrêmement parcellaires et hétérogènes. Enfin, les statistiques de commerce international ne permettent pas de mesurer et d'analyser convenablement les opérations de sous-traitance, même si des progrès importants ont été récemment réalisés sur un autre sujet : le commerce intra-firme.

#### ***211. Flux et stocks d'IDE : utilité et limites***

Les balances des paiements nationales distinguent en matière de flux de capitaux à long terme les investissements de portefeuille – portant sur des titres autres que des actions ou sur des prises de participation pour un pourcentage très faible d'une entreprise étrangère – et les investissements directs, définis comme des transferts de capitaux propres permettant la prise de contrôle d'une part supérieure à 10 % dans le capital d'une entreprise étrangère. Ces statistiques de « flux », calculées dans le cadre de la balance des paiements, sont complétées par des statistiques de « stocks d'IDE » également calculées par les banques centrales, mais selon des méthodologies non nécessairement aussi harmonisées que pour les flux.

Ces statistiques, qui pendant longtemps ont été les seules sources disponibles en matière d'investissements internationaux, sont encore aujourd'hui utilisées comme l'une des principales références dans toutes les analyses sur le sujet. Elle présentent cependant certaines limites qui les rendent peu utilisables, en flux comme en stocks, pour répondre aux besoins des agences. Les principales difficultés sont les suivantes (voir également CNIS, 2001 ; OCDE, 2002a)<sup>4</sup> :

- Les statistiques de flux d'IDE ne mesurent pas un investissement au sens économique, mais seulement les flux de capitaux propres à long terme entre une société mère et ses filiales à l'étranger. Dans ces flux figurent par exemple des opérations de trésorerie, qui n'ont rien à voir avec un investissement. Par contre, les investissements à l'étranger financés par emprunts sur place ou sur le marché international ne seront pas pris en compte.

---

<sup>3</sup> Investissement direct étranger.

<sup>4</sup> Les éléments évoqués dans les alinéas suivants ne constituent évidemment en aucune façon une critique, ni du travail des banques centrales, avec les lesquelles les agences de promotion entretiennent des contacts réguliers et fructueux, ni de la qualité intrinsèque des statistiques produites par ces institutions. Il s'agit plutôt d'une réflexion sur l'adaptation de l'offre statistique existante aux besoins nouveaux nés du développement des activités de promotion territoriale.

- Les données sont fournies de manière très agrégée. Les banques centrales détiennent bien des informations sur chacune des opérations individuelles ayant donné lieu à des flux d'IDE. Cependant, pour des raisons de secret statistique, ces données individuelles ne sont pas mises à la disposition du public et ne peuvent donc être utilisées pour des analyses de type microéconomique.
- Les classifications par pays d'origine et par secteurs d'investissement sont, pour des raisons diverses, sujettes à caution. En particulier, les banques centrales ne parviennent pas toujours à identifier le pays « destinataire ultime » de l'investissement sortant et, symétriquement, celui « originaire ultime » de l'investissement entrant.
- Malgré les efforts d'harmonisation réalisés dans les groupes internationaux de statisticiens, les données nationales restent marquée par de nombreux facteurs d'hétérogénéité. On peut en particulier mentionner la qualité très inégale des processus de recueil et de traitement des statistiques d'un pays à l'autre.
- Les problèmes de fluctuation des taux de change faussent les comparaisons internationales aussi bien en termes de flux que de stocks.
- Les calculs concernant les stocks sont complètement dépendants de la méthode de valorisation utilisée (valeur comptable, de remplacement, historique). Certains travaux montrent que l'utilisation de méthodes différentes conduit à des diagnostics complètement opposés sur l'évolution comparée des stocks dans différents pays.
- Et surtout, les statistiques d'IDE ne distinguent pas selon la modalité d'investissement. Certes, elles fournissent des informations précieuses sur les désinvestissements qui sont déduits des flux d'investissements bruts pour donner les investissements nets. Par contre, elles ne distinguent pas selon qu'il s'agit d'un investissement physique<sup>5</sup> ou d'une acquisition, ni selon qu'il s'agit d'une opération menée par une seule entreprise ou en joint-venture avec d'autres firmes. Cette limite rend à elle seule les données d'IDE peu utilisables pour les agences de promotion, qui ont crucialement besoin d'isoler les données concernant les investissements et désinvestissement physiques pour orienter leur stratégie de promotion.
- De plus, la notion d'IDE « étranger », qui possède sa cohérence dans une approche de type « balance des paiements » destinée à évaluer les équilibres financiers extérieurs du pays, la perd quand il s'agit de mesurer l'impact des stratégies des firmes multinationales sur un pays donné. En effet, on a vu que la notion la plus pertinente pour les agences de promotion – celle d'investissement internationalement mobile – ne se confondait pas avec la notion d'investissement « de l'étranger » : certains investissements des firmes nationales, qu'ils soient réalisés ou non dans leur pays d'origine, sont bien « internationalement mobiles » dans le sens où ils peuvent tout aussi bien être réalisés dans le pays d'origine de la firme qu'ailleurs. Par contre, beaucoup d'investissements « de l'étranger » ne sont pas « internationalement mobiles » dans la mesure où leur réalisation n'implique pas de concurrence directe entre plusieurs territoires d'accueil possibles (ex. : renforcement d'un réseau de distribution commercial).
- Ajoutons enfin qu'il n'existe pas de découpage sub-national fiable des statistiques d'IDE, et que celles-ci ne présentent donc qu'une utilité limitée pour éclairer l'action des agences régionales.

Les données d'IDE ne sont donc aujourd'hui que d'une utilité limitée pour éclairer la politique d'attraction des investissements internationaux. On ne sait en effet, en l'état actuel des choses, ni mesurer la part réellement « physique » de cet investissement, ni, a fortiori, reconstituer la partie véritablement « mobile » de cet investissement. De faible conséquence tant que les flux de fusions-acquisitions internationaux restaient limités et les stratégies de développement internationales relativement peu complexes, cette lacune devient aujourd'hui très gênante.

---

<sup>5</sup> Ces projets sont appelés, dans le jargon des agences « greenfields » s'il concernent des sites entièrement nouveaux ou « brownfields » s'il s'agit d'extension.

## **212. Limites des sources sur les autres modalités de développement internationales**

Concernant les autres modalités de développement, quelles sont les données disponibles ?

- **Sur les fusions-acquisitions**, on est relativement bien outillé avec les grandes bases de données internationales, notamment Thomson Financial qui dispose d'informations individuelles sur chaque fusion-acquisition réalisée dans le monde et met cette base de donnée, sous une forme assez conviviale, à la disposition de l'utilisateur. Celui-ci peut ainsi réaliser lui-même les requêtes désirées en fonction de ses besoins. On notera que Thomson Financial offre également d'autres produits, et tout particulièrement des instruments de mesure de la présence étrangère sur les principales places boursières mondiales. Le problème de la remontée vers les groupes d'origine « ultime » de l'opération n'est cependant pas entièrement résolu par cette source.

- **Les bases de données concernant les accords et alliances** sont parcellaires, hétérogènes et de qualité inégale. Citons par exemple la base de données Meritt de l'université Erasmus sur les alliances et accords stratégiques dans les industries de haute technologie, les travaux de la communauté européenne sur les alliances entre entreprises européennes, ou encore certains travaux réalisés par l'OCDE ainsi que les sources sectorielles. La collecte et le traitement de l'information en la matière sont accrues par la difficulté à définir et surtout à « saisir » l'objet d'étude : à partir de quel moment passe-t-on d'un simple accord à une véritable « alliance stratégique ». Quand une alliance évolue, faut-il considérer qu'il s'agit d'une nouvelle alliance ou simplement de la transformation d'une alliance existante ? En l'absence de « budget » précis, comment mesurer exactement la « taille » d'une alliance qui peut d'ailleurs porter sur des éléments très hétérogènes (recherche, réseaux commerciaux, partage de plans de charge de sites de production, etc..).

- **Les activités de sous-traitance** sont difficiles à repérer et à mesurer. Comment distinguer, dans les achats internationaux de produits et de services d'une entreprise, ce qui est un simple recours classique à un fournisseur extérieur et ce qui est lié à une volonté d'externalisation d'activités autrefois réalisées par la firme elle-même ? Il est donc à craindre que nous ne disposions pas avant longtemps de statistiques fiables sur des notions aussi floues que celle de « sous-traitance internationale » ou de « délocalisation »<sup>6</sup>.

- **Les cessions de licences** peuvent être globalement mesurées, quoique de manière biaisée et indirecte, à travers les flux internationaux de royalties (qui concernent également il est vrai les brevets) figurant dans les balances de paiement. Cependant, ces données très globales intègrent également des flux de royalties internes aux multinationales.

- Enfin, il n'existe pas à notre connaissance de base de données aisément accessibles sur les opérations internationales de franchise.

Certaines des lacunes précédentes peuvent être comblées par l'utilisation des informations de base disponibles sur le web (dépêches d'agences, sites d'entreprises ou d'agences concurrentes). Celles-ci sont très abondantes mais nécessitent de très gros moyens de collecte et d'analyse pour pouvoir être utilisées de manière efficace (voir infra).

Au total, on ne peut que constater les lacunes des sources d'information statistiques concernant les questions intéressant les agences de promotion. C'est tout particulièrement vrai dans le domaine des investissements greenfields, brownfields, ainsi que des opérations de fermetures de sites et de restructurations.

---

<sup>6</sup> **Le commerce intra-groupe et l'activité des filiales étrangères** sont par contre de mieux en mieux mesurés grâce, d'une part d'une part grâce aux enquêtes réalisées par différents instituts statistiques auprès des groupes d'origine nationale, d'autre part grâce aux nouvelles statistiques dites « Fats » sur les activités des filiales étrangères (Banque de France, 2003).

## 22. Mesure des flux d'investissement et de la présence étrangère dans un pays donné

### 221. *Quels sont les besoins ?*

On peut distinguer deux types de besoins :

- D'une part, mesurer les flux d'investissements internationaux entrants, dans le but notamment d'évaluer la « part de marché » ou « performance » du pays concerné pour l'attraction de ces investissements. Les critères de mesure peuvent être, selon des cas, les emplois créés, les montants investis, la capacité de production installée (pour des activités très précises où des critères de mesure homogènes peuvent être proposés), ou encore le volume de production réalisé<sup>7</sup> (cf. encadré).

Bien entendu, le choix de ces critères de mesure n'est pas neutre, puisqu'il révèle en fait les objectifs, explicites ou non, des agences. Le problème est loin d'être théorique : les agences britanniques, plus orientées sur des formes de business « anglo-saxons », sont beaucoup plus sensibles à l'aspect financier de l'investissement, assimilé en quelque sorte à une vente ou un chiffre d'affaires. Elles privilégient donc davantage l'indicateur « montant investi ». Par contre les agences françaises sont davantage orientées vers des objectifs de développement local et de création d'emplois. Elles privilégient donc naturellement l'indicateur « emplois créés ».

- D'autre part, mesurer l'état de la présence étrangère dans l'économie d'accueil, afin d'évaluer son degré d'ouverture et/ou de dépendance, et de servir de base à des analyses concernant l'impact des investissements internationaux sur le territoire.

### 222. *Les instruments de mesure disponibles*

Il existe plusieurs types de sources concernant la présence étrangère dans un pays d'accueil donné. Nous les décrirons selon l'ampleur du champ géographique des sources disponibles, à partir de l'exemple français :

- *Au niveau international*, des bases de données du type Dun and Bradstreet (Who owns Whom ?) ou Kompass fournissent des informations au niveau « entreprise » ou, éventuellement « établissement » sur la présence des filiales de firmes multinationales dans un pays donné. Certains pays (exemple : Japon) fournissent également des informations sur la répartition des établissements des firmes japonaises à l'étranger.

- *Au niveau national*, il existe, comme on l'a vu, de nombreuses sources concernant tant les flux d'investissements (statistiques d'IDE et bilan des emplois créés notamment) que la présence des entreprises étrangères dans le pays et leur contribution à l'économie nationale (enquête Sessi sur la présence étrangère dans l'industrie, nouvelles publications de l'Insee sur la présence étrangère en France en préparation, à partir notamment des statistiques FATS (voir Banque de France, 2003). Ces sources sont en voie d'harmonisation internationale, au niveau d'EUROSTAT ou de l'OCDE.

Beaucoup de ces enquêtes nationales font l'objet d'exploitations régionalisées, mais avec un degré de détail plus limité (bilan des investissements étrangers en France de l'AFII, présence étrangère dans l'industrie du Sessi)<sup>8</sup>. Ces calculs nationaux peuvent être complétés par l'exploitation de sources régionales (par exemple le recensement des entreprises et des établissements présents dans la région) pour approfondir l'information. La Banque de France a réalisé un travail de ce type pour la région Alsace (Banque de France, 2003) et l'Insee pour la Lorraine (Insee, 2002). Mais cela nécessite un investissement spécifique. Aussi ce type d'analyse complémentaire n'est-il pas systématiquement réalisé au niveau régional.

---

<sup>7</sup> Disons immédiatement que, parmi ces critères, seuls deux sont réellement utilisables pour une agence généraliste : l'emploi créé et le montant investi (voir encadré).

<sup>8</sup> Pour les sources disponibles concernant d'autres pays que la France, on pourra se reporter au World Investment Report 2001, chapitre 2.

- Enfin, aux niveaux territoriaux inférieurs, les sources d'information statistique spontanément disponibles sont faibles et surtout nécessitent des travaux d'exploitation complémentaires coûteux en temps (registres des tribunaux de commerce, adhérents aux chambres de commerce, exploitations des enquêtes d'établissement ou d'entreprise...). Certains consultants privés s'intéressent à ce domaine. Par exemple, Ph Group a mis au point une base de données intégrant notamment les fichiers EAE et Kompass, à partir de laquelle il est possible de réaliser des études et des cartographies concernant les entreprises et les établissements, selon des découpages sectoriels et géographiques très fins. Par ailleurs, plusieurs travaux universitaires récents s'appuient sur l'exploitation croisée, à un niveau géographique fin, de sources concernant les entreprises (ex. : enquête annuelle d'entreprise, base de données sur les projets d'investissements étrangers en France..) et les territoires (données sur les bassins d'emplois, données de niveau NUS 3) pour analyser les effets d'agglomération (Crozet et alii, 2003) ou les spécificités des tissus industriels locaux (Houdebine, Hecquet et Lainé, in *Economie et Statistique*, 1999).

### **223. Des progrès récents mais encore insuffisants par rapport aux besoins des agences**

Les années récentes ont été marquées par des progrès très importants concernant la mesure de la présence étrangère dans les pays d'accueil. On peut citer à titre d'exemple la publication prévue par l'Insee de données sur la présence étrangère dans l'ensemble des secteurs de l'économie française, alors que celles-ci n'étaient jusqu'à présent disponibles que pour le secteur manufacturier. Enfin, grâce tout particulièrement aux travaux de l'OCDE, un important effort de présentation harmonisée de ces données a été réalisé (OCDE, 2002b).

Cependant, même sous cette forme progressivement améliorée, les données nationales concernant les grandeurs « réelles » (emploi, production, exportations) restent, pour de multiples raisons, d'une utilité très limitée pour éclairer les études de marché des agences. Les raisons principales en sont : l'hétérogénéité et le caractère toujours incomplet des sources nationales rendant difficile un véritable travail de comparaison ; les délais affectant la publication des données (souvent 3, voire 4 ans de décalage avec l'actualité, ceci rendant l'information largement obsolète) ; enfin le caractère un peu figé des nomenclatures sectorielles, rendant difficile leur utilisation pour des travaux de segmentation stratégique adaptés à la réalité concrète des projets (pas de distinction des investissements par fonction).

Au total, les agences de promotion ne peuvent pas entièrement compter sur les statistiques traditionnelles pour leur fournir une partie importante des données - même à caractère général - dont elles ont besoin. Elles doivent donc se tourner vers d'autres sources : marché de l'information privée ou développement de moyens propres d'intelligence économique. Des approches novatrices ont été réalisées dans ces domaines au cours des dernières années, comme nous allons le voir maintenant.

## **III. Approches complémentaires pour l'information sur les marchés de l'investissement**

On peut distinguer deux grands types de besoins pour les agences : d'une part, l'obtention d'informations sur les projets individuels, destinées à alimenter l'action commerciale ; d'autre part, confection de données globales, visant à éclairer le processus d'élaboration de la stratégie. Les réponses à chacun de ces deux types de besoins font appel à des méthodes spécifiques et complémentaires :

- La première, inspirée des méthodes de l'intelligence économique, est davantage orientée vers la satisfaction des besoins à caractère « commercial ». Elle consiste à collecter sur le web à l'aide de moteurs de recherche spécialisés, l'ensemble des informations pertinentes sur le sujet étudié, puis à les restituer sur un site web dédié, organisé par rubriques mises à jour de manière automatique, semi-automatique ou « manuelle », et dotées de liens avec des sites spécialisés, permettant ainsi à

l'utilisateur intéressé d'approfondir sa connaissance d'un sujet donné<sup>9</sup>. Des « fiches d'alerte » peuvent également être produites et diffusées à l'ensemble des correspondants lorsqu'une information particulièrement importante est détectée (nouveau projet...).

- L'autre, plus proche de la statistique traditionnelle, est surtout destinée à satisfaire les besoins à caractère « stratégique ». Elle consiste à recenser tous les projets d'investissement internationaux appartenant au domaine étudié, à les stocker dans une base de données, puis à restituer ces données sous des formes diverses (statistiques agrégées par entreprise investisseuse, pays de départ et d'accueil, secteurs, ou encore fiche descriptive restituant les informations disponibles sur un projet ou un ensemble de projets particulier). Nous fournirons plusieurs exemples de ce type d'approche.

### **31. Bases de données « projets » : principes généraux et exemples de réalisation**

Il s'agit d'une méthode reposant sur le recensement exhaustif et la comptabilisation de l'ensemble des projets d'investissements internationaux réalisés (ou en cours de développement) sur une zone géographique donnée pour un ensemble d'activités donné. Chacun des projets fait l'objet d'une description individuelle qui peut prendre une double forme : d'une part, un ensemble de données standardisées, quantitatives ou non, susceptibles de servir de base à des traitements statistiques (taille, investisseur, montant investi, lieu et pays d'implantation...); d'autre part, une description littéraire plus « libre » des caractéristiques du projet (spécificités, historique, rôle dans la stratégie d'ensemble de l'entreprise investisseuse...).

L'ensemble de ces éléments est stocké dans une base de données susceptible de faire l'objet de plusieurs types de requêtes par les utilisateurs : 1) édition d'informations relatives à un investisseur ou à un projet particulier ; 2) édition d'informations relatives à un groupe de projets ou d'investisseurs sélectionnés selon différents paramètres (ex : nature du projet, mode de réalisation, pays d'implantation ou d'origine, date de réalisation, taille ou combinaison de plusieurs de ces critères) ; 3) réalisation de statistiques agrégeant les données relatives à un ensemble de projets donné.

L'atout essentiel de ce type d'outil est lié à sa souplesse d'utilisation et à sa bonne adaptation (par construction) aux besoins de l'organisme pour lequel il a été créé et qui l'utilise. En effet, la définition de la notion de projets, les champs géographiques et sectoriels pris en compte, la nature des informations recueillies pour chaque projet individuel, sont élaborés par l'organisme lui-même en fonction du type d'enjeux et de concurrence auxquels il fait face. Les données sont en principe collectées et stockées « en temps réel » ou du moins à intervalles réguliers, ce qui permet, si tout se passe bien, une mise à jour permanente de la base en fonction de l'actualité. Et surtout, l'exploitation de la base prend la forme de « requêtes » modulables qui peuvent être dans chaque cas spécifiées en fonction des besoins, conduisant à un mode de production particulièrement souple de l'information.

A l'inverse, ces démarches souffrent de certaines faiblesses : opacité de la gestion de ce type de base, sous-dimensionnement des équipes chargées de leur maintenance, faiblesse des collaborations nouées avec les statisticiens publics du fait du caractère privé, confidentiel et/ou commercial de ce type d'outils. Ces limites peuvent nuire à la qualité de ceux-ci : problèmes pratiques de mise à jour, manque de continuité dans la gestion des bases, absence d'une dynamique d'émulation scientifique...

On peut fournir quatre exemples intéressants de ce type d'approche :

- **La base de données “Thomson Financial”** recense l'ensemble des fusions-acquisitions (internationales ou non) réalisées dans le monde. Elle s'est aujourd'hui imposée comme le « standard » mondial en la matière. Une fiche très complète concernant chaque opération est réalisée et stockée. Les données individuelles peuvent être agrégées pour la constitution de

---

<sup>9</sup> Le consultant Coelis, basé à Strasbourg, propose par exemple des services de ce type aux grandes entreprises désireuses de disposer d'un « tableau de bord » de marchés, des technologies et de la concurrence dans leur activité. Des applications ont notamment été réalisées pour France Telecom et Aerospatiale (voir [www.coelis.com](http://www.coelis.com)).

statistiques globales. La base est accessible en ligne sur abonnement. Sa mise à jour est en principe permanente en fonction des informations financières du jour. Elle fait partie d'une gamme beaucoup plus large d'informations boursières, financières et sur les entreprises proposées par Thomson Financial (voir [www.thomsonfinancial.com](http://www.thomsonfinancial.com)).

- **La base de données « GILD » d'IBM/PLI** recense les principaux projets greenfields et d'extensions de sites annoncés dans le monde. Elle fait l'objet de mises à jour mensuelles permettant de suivre en permanence la conjoncture de l'investissement international dans les domaines concernés. Elle a succédé à un projet d'ampleur plus modeste, mis en œuvre par PLI avant son rachat par IBM. Cette base recensait les projets « internationalement mobiles », dans 6 pays européens : RU, Irlande, Allemagne, Belgique, Luxembourg, et France (Nord-pas de Calais seulement), avec une mise à jour annuelle, à partir des informations fournies par les agences adhérentes, dûment homogénéisées et validées par l'équipe centrale PLI, basée à Bruxelles. La base « GILD » ([www.researchtriangle.org/data/ibmglobal.ppt](http://www.researchtriangle.org/data/ibmglobal.ppt)) a élargi cette approche au niveau mondial, tout en rénovant le dispositif de recueil des données, désormais basé sur les méthodes de l'intelligence économique.

- **La base de données *European Investment Monitor*** de Ernst and Young ([www.ey.com/global/content.nsf/International/REHC\\_-\\_European\\_Investment\\_Monitor](http://www.ey.com/global/content.nsf/International/REHC_-_European_Investment_Monitor)) a été mise en place à partir de 1997 pour répondre aux besoins d'agences de promotion européennes. Elle recense les projets d'investissement greenfields et d'extensions annoncés dans tous les pays d'Europe de l'Ouest et dans la plupart des pays de l'Est. La base de données est mise à jour semestriellement. La source d'information est essentiellement constituée par les dépêches d'agences et articles de presse, complétées par certains bilans d'agences nationales et ensuite validées par l'équipe de E&Y, basée à Londres. Chaque projet recensé fait l'objet d'une très brève description littéraire. Il est également décrit par 18 champs alphanumériques susceptibles de servir de base à des traitements statistiques. Initialement vendue aux adhérents sous forme de CD-Rom, la base a ensuite été retirée du commerce et n'a plus été utilisée qu'en interne pour servir de support à la réalisation d'études sur commande par E&Y. Depuis 2001, elle est de nouveau commercialisée, sous forme notamment d'un abonnement donnant accès en ligne à la base elle-même ainsi qu'à un logiciel de requêtes simplifié. La base peut également être téléchargée par les utilisateurs qui peuvent alors réaliser eux-mêmes les requêtes désirées (à partir par exemple d'un logiciel Excel ou Access) ([www.eim.com](http://www.eim.com)).

- **Le dispositif d'intelligence économique de l'AFII** est actuellement axé autour de deux « observatoires » des projets d'investissements, dont l'un concerne l'Europe et l'autre la France. La méthode de collecte des informations consiste en l'interrogation quotidienne par un opérateur d'un certain nombre de sites (agences, fil Reuters, etc.). Cette interrogation est réalisée en grande partie par une lecture humaine directe permettant la sélection des documents pertinents. Mais elle peut également être effectuée de manière semi-automatisée grâce à des moteurs de recherche de type Arisem et surtout Temis. Les documents jugés pertinents (c'est-à-dire relatifs à des annonces de projets en Europe ou en France) sont ensuite stockés dans deux bases de données, accessibles sur le site intranet de l'Agence à tous les membres du réseau, après avoir été indicés manuellement à travers une grille de saisie précisant l'entreprise investisseuse, le pays d'implantation, la date du document référencé, etc. Les plus significatifs servent de base à la rédaction de « fiches d'alerte » qui sont immédiatement envoyés dans l'ensemble du réseau AFII. Les bases de données, comme tous les outils de ce genre, peuvent faire l'objet de consultation à l'aide de mots-clés prédéfinis et correspondant aux options proposées dans les champs d'enregistrement. La réponse à chacune des requêtes comporte d'une part, le nombre de documents identifiés, d'autre part la liste exhaustive de ces documents, avec possibilité d'avoir accès in extenso à chacun d'entre eux.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Dans le cadre du projet Anima de coopération avec les agences de promotion de l'investissement des pays du sud de la Méditerranée, financée par l'Union européenne et piloté par l'AFII, une base de données « projets » concernant les 12 pays membres (Malte, Chypre, Turquie, Maroc, Algérie, Tunisie, Egypte, Israël, Territoires palestiniens, Syrie, Jordanie, Liban) a été mise en place. Sa méthodologie est exactement calquée sur celle de l'observatoire Europe de l'AFII ([www.animaweb.org](http://www.animaweb.org)).

Ces outils ont permis de renforcer le dispositif de veille sur les investisseurs et les projets, d'accroître les possibilités de capitalisation et de partage de l'information au sein de l'ensemble du réseau, et de suivre en temps réel l'avancement des projets - y compris ceux concernant les fermetures de sites et les délocalisations d'activités, jusqu'à maintenant quelque peu négligés.

## **32. Les bilans des investissements étrangers**

Cette approche repose sur la constitution, à intervalles réguliers (en général chaque année), d'une liste exhaustive des projets d'investissements réalisés au cours d'une période donnée sur le territoire concerné, obtenue à travers un processus de validation et de comparaison des sources assez fouillé. L'accent est donc mis sur la qualité de la statistique obtenue a posteriori plutôt que sur le repérage en temps réel d'informations relatives à l'actualité immédiate, mais non harmonisées.

### ***321. Présentation générale***

La plupart des agences nationales et mêmes locales publient chaque année un bilan des investissements étrangers dans le territoire dont elles ont la charge. Il est facile d'avoir accès à ces sources, dans la mesure où elles sont en général diffusées sur les sites web des agences concernées.

Trois principales difficultés compliquent cependant l'utilisation de ces données, notamment à des fins de comparaisons (voir CNIS, 2001) :

- Elles sont calculées par les agences elles-mêmes, selon des méthodes pas toujours explicites, non homogènes avec celles utilisées par les comptes nationaux et dans le but de mettre en valeur les résultats obtenus par les agences.
- Les conventions de calcul, le champ statistique retenu, les nomenclatures et les critères pris en compte peuvent varier significativement d'une agence à l'autre, rendant difficile les comparaisons internationales.
- Les concepts utilisés et le mode de réalisation des statistiques de bilan des agences en font des outils statistiques très atypiques par rapport à ceux habituellement produits par la comptabilité nationale ou par les outils de mesure financiers de l'investissement direct.

L'ensemble de ces caractéristiques faisait que, jusqu'à une époque récente, les bilans calculés par les agences restaient quelque peu « marginaux » par rapport aux autres produits de la statistique publique. Ils ne pouvaient en effet être comparés ni aux bilans des agences étrangères ni aux autres données nationales, pour les raisons qui viennent d'être évoquées. Les progrès réalisés récemment en France montrent cependant que certaines de ces faiblesses peuvent être surmontées.

### ***322. Le cas français : des améliorations méthodologiques récentes***

Un effort méthodologique important a été entrepris depuis 2 ans pour améliorer la qualité du bilan des investissements étrangers en France au cours des deux dernières années. Plusieurs actions sont en effet été mises en œuvre par l'AFII, qui a pris la suite de la DATAR pour le calcul de ce bilan (voir notamment Mathieu, 2001) :

- *Les critères de prise en compte des projets ont été explicités* : prise en compte des seuls projets directement créateurs d'emploi, à l'exclusion des rachats d'entreprises ou des opérations purement financières. Seuls sont comptabilisés les emplois directement créés par les projets dits « mobiles », susceptibles de faire l'objet d'une compétition entre sites d'accueil. Les projets faisant l'objet d'une co-entreprise entre une firme française et étrangère sont comptabilisés au prorata des participations. Enfin, la liste des secteurs et fonctions prises en compte est explicitement décrite.

- Les entreprises recensées dans le bilan annuel de l'AFII sont maintenant identifiées par leur numéro Siren. Ceci permet un rapprochement des données du bilan avec les autres publications statistiques concernant les entreprises, et tout particulièrement l'enquête annuelle d'entreprise dans l'industrie. Ce croisement permet de valider et prolonger l'enquête AFII dans deux directions : 1) vérifier que les créations d'emploi annoncées ont effectivement eu lieu en croisant les données bilan avec celles de l'enquête annuelle d'entreprise et d'autres sources (bases de données, articles de presse)<sup>11</sup> ; 2) suivre à l'aide des mêmes sources le devenir individuel de chaque projet annoncé, ce qui peut s'avérer très précieux pour la réalisation ultérieure d'études sectorielles, régionales ou de monographies d'entreprises.

- La nomenclature d'activités du bilan a été restructurée de manière à la rendre homogène avec celles de l'INSEE (NAF 700, NES 114), de manière à faciliter les comparaisons avec les données SESSI et INSEE, notamment celles concernant l'implantation étrangère en France. Cette nomenclature par secteurs peut être combinée avec une autre nomenclature, dite de « nature du projet », qui classe les sites selon les fonctions auxquelles ils appartiennent. Les statistiques peuvent alors être restituées, selon les cas, soit dans une nomenclature entièrement homogène avec celle de l'INSEE, soit dans une nomenclature adaptée aux besoins de l'AFII (projet de production répartis par secteurs, projets hors production répartis par fonctions).

**Encadré :**  
**Quelle unité de mesure ?**

L'unité utilisée pour mesurer l'importance des flux de projets étrangers dans un pays donné ne va pas entièrement de soi. Elle dépend en effet, d'une part des objectifs recherchés à travers l'accueil de ces investissements, et d'autre part de l'accessibilité des informations concernant les opérations en cause.

- Les objectifs recherchés peuvent concerner la création d'emploi, l'afflux de capitaux, la modernisation de l'économie, l'amélioration du solde extérieur, etc. Dans chaque cas, un indicateur spécifique devrait donc être en principe retenu (ex : emplois liés au projet, montants investis, etc.).

- Dans la réalité cependant, certains de ces indicateurs sont difficilement calculables, soit parce qu'ils concernent des effets indirects du projet (ex : impact sur le solde extérieur), soit tout simplement parce que l'information disponible est lacunaire et imprécise. C'est souvent le cas, par exemple, des données concernant les montants financiers investis.

Au total, les indicateurs les plus fréquemment utilisés sont les suivants : nombre de projets (Ex : base EIM de Ernst and Young...), emplois créés (ex : bilan AFII des investissements étrangers en France...), plus rarement montants financiers investis.

## **Bibliographie**

AFII, 2003, *Les décisions d'implantation étrangères en France en 2002*, brochure

Banque de France, 2003, actes du colloque du 20 mars 2002 "Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux", 20 mars 2002, Paris.

CNIS, 2001, *Les investissements directs étrangers en France*, rapport d'un groupe de travail du CNIS présidé par Jean-Louis Mucchielli, CNIS n°64, 2001

Crozet M, Mayer Th., Mucchielli J.L., 2003, "How do firms agglomerate ? A study of FDI in France", papier soumis à *Regional Science and Urban Economics*, à paraître.

---

<sup>11</sup> Cet exercice, réalisé pour le bilan 1995 a donné des résultats assez rassurants, montrant que globalement, l'emploi effectivement créé sur trois ans est globalement conforme au chiffre annoncé, même si des écarts se compensant mutuellement peuvent être observés au niveau sectoriel ou par taille de projet ou par pays d'origine.

- Hatem F., 2004, « Investissement international et politiques d'attractivité », éditions Economica, Paris
- Hecquet V. et Lainé F., 1999, « Structures industrielles locales et formes d'organisation économique », *Economie et Statistiques*, numéro 326-327
- Houdebine, M., 1999, « Concentration géographique des activités et spécialisation des départements français », *Economie et Statistiques*, numéro 326-327
- Insee, 2002, *Impact contrasté de l'investissement étranger sur l'emploi en Lorraine*, Direction régionale de l'Insee en Lorraine, ronéo.
- Mathieu E., 2001, « Les créations d'emplois annoncées ont été réalisées », *Notes bleues de Bercy*, n°218, 16 novembre.
- OCDE, 2002a, *Measuring globalisation, the role of multinationals in OECD economies*, Vol. 1 et 2, Paris.
- OCDE, 2002b, *Projet de manuel des indicateurs de la globalisation*, Paris.
- Shannon D., Zeile W., 1999, "Regional patterns in the location of foreign-owned US manufacturing establishments", *Survey of current business*, mai.