

Frédérique SACHWALD est responsable des études économiques à l'Institut français des relations internationales.

Serge PERRIN est chargé d'études à l'Agence Française de Développement.

AVERTISSEMENT

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel de leurs institutions.

Multinationales
et développement :

*le rôle
des politiques nationales*

Frédérique Sachwald



Institut français des relations internationales

Serge Perrin



Agence Française de Développement

Sommaire

Introduction	15
1. Les contributions de l'IDE au développement	21
1.1. L'incidence des IDE sur la croissance et l'investissement intérieur	21
1.1.1. Capital humain, niveau de développement et effets de seuil	23
1.1.2. IDE et investissement intérieur : complémentarité ou substitution ?	26
1.2. IDE et productivité : à la recherche des externalités	33
1.2.1. Identifier les externalités de productivité	34
1.2.2. Les conditions de diffusion des externalités	40
1.3. IDE et promotion des exportations	47
1.3.1. Mesurer l'impact de l'IDE sur la performance à l'exportation	49
1.3.2. Régime de politique commerciale et degré d'ouverture	55
2. Multinationales et transferts de connaissances	59
2.1 Les objectifs des partenaires dans les transferts de connaissances	60
2.1.1 Les objectifs des entreprises	61
2.1.2 Les objectifs des gouvernements	71
2.2 Apprentissage transnational par les entrants tardifs	77
2.2.1 Du transfert à l'absorption et à l'innovation	78
2.2.2 Les entrants tardifs et les réseaux de production mondiaux	88
3. Les politiques publiques à l'égard des multinationales	97
3.1 Evaluation des politiques à l'égard des IDE	98
3.1.1 Restriction du contrôle des multinationales sur les actifs transférés	98
3.1.2 Politiques d'incitations et mesures de contrôle des filiales étrangères	106
3.2 Amplifier les retombées de l'IDE	120
3.2.1 Concurrence et structures de marché	121
3.2.2 Stimuler les capacités d'absorption	125
Conclusions : IDE et politiques nationales de développement	133
Favoriser l'intégration dans les réseaux mondiaux	133
Intégrer l'IDE à la stratégie de développement	135
Références	139

Résumé

Depuis les années 80, et après des décennies de scepticisme, voire d'hostilité, à l'égard des entreprises multinationales, les gouvernements tendent de plus en plus à faire de l'investissement direct étranger (IDE) une composante de leur stratégie de développement. Aujourd'hui la plupart des gouvernements, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement (PED), cherchent à attirer les investissements des multinationales sur leur territoire pour tirer parti d'une intégration dans les réseaux de production mondiaux, notamment à travers la libéralisation des régimes d'investissement. Le nombre de pays ayant modifié leur régime d'investissement a doublé entre 1991 et 2002, et le nombre de modifications apportées à ces régimes a été multiplié par trois. Pour les pays en développement, ce changement d'attitude à l'égard des multinationales peut être considéré comme une des évolutions de politique économique les plus remarquables. En conséquence, leur part dans le total des flux d'IDE tend à croître ; elle a atteint 25 % en 2001 et 2002 contre moins de 18 % entre 1986-90.

L'investissement direct étranger constitue aujourd'hui la principale composante des flux de capitaux vers les pays en développement. En 2000, l'IDE représentait 60 % du total des entrées de capitaux dans les PED, contre 6 % en 1980 et 25 % en 1990. Depuis 1993 les flux d'IDE ont dépassé les flux

officiels (ou flux publics) à destination des PED. La crise financière asiatique de 1997-98 a montré que l'IDE était plus stable que d'autres formes de flux de capitaux privés (investissements de portefeuille, prêts bancaires), en particulier lorsque la conjoncture se détériore. On a pu observer la même résilience pendant la crise mexicaine de 1994-95 et celle de la dette latino-américaine des années 80. Dans les années 90, l'ouverture et la transition vers l'économie de marché des pays d'Europe centrale et orientale ont suscité un essor des flux d'IDE, qui a favorisé l'intégration commerciale de certains de ces pays dans les échanges internationaux, notamment avec l'Union européenne. Le stock d'IDE dans cette région atteint désormais sensiblement le même niveau que la moyenne mondiale, à près de 21 % du PIB en 2001, contre 5 % en 1995.

Des avantages potentiellement importants, mais conditionnels

L'intérêt de l'IDE pour les pays hôtes ne se limite pas à l'apport d'un flux financier non générateur de dette ou à une augmentation des recettes fiscales tirées des bénéfices des multinationales. L'ensemble des effets de l'IDE est cependant très difficile à évaluer en raison de la complexité du « paquet » de ressources que représente une implantation étrangère, depuis la technologie jusqu'aux informations sur les marchés internationaux en passant par l'introduction de nouveaux concurrents sur le marché local. L'IDE peut ainsi apporter des ressources importantes et agir comme un catalyseur du développement des pays hôtes.

Les effets de l'investissement étranger sur la capacité de développement sont potentiellement importants, mais la contribution effective de l'IDE à la croissance et au renforcement de la base technologique du pays d'accueil dépend largement du contexte économique et institutionnel local. Les travaux passés en revue dans cette étude permettent de préciser le rôle fondamental de la capacité d'absorption d'une part, et des réglementations, spécifiques ou non, qui concernent les filiales étrangères, d'autre part. Ils étudient aussi les interactions complexes entre la capacité d'absorption et le contexte réglementaire local.

La contribution de l'IDE à l'investissement et à la croissance dans les pays en développement, estimée dans le cadre de modèles de croissance endogène, est dans l'ensemble positive, mais à certaines conditions, liées au niveau de développement initial du pays et à l'accumulation du capital humain. En dessous d'un certain seuil, l'IDE n'a pas d'effet significatif. L'estimation de ce seuil varie selon les études, en fonction des caractéristiques du pays, des secteurs et des méthodologies utilisées. Il n'en demeure pas moins que l'existence d'une capacité d'apprentissage locale « suffisante » semble constituer un pré-requis pour assimiler les technologies introduites par les multinationales dans les pays hôtes. Lorsque l'« écart technologique » est grand et associé à une présence étrangère conséquente, les multinationales risquent d'opérer dans des enclaves, c'est-à-dire dans des segments isolés du marché où les produits et les technologies sont très différents de ceux utilisés par les entreprises locales. Les

retombées sur la productivité des entreprises locales seront alors limitées.

Ces résultats confirment l'importance de l'investissement dans le capital humain – parmi les autres facteurs usuels : environnement macroéconomique favorable, stabilité politique, qualité des infrastructures... – pour capter les externalités de l'IDE. D'autres résultats soulignent également l'importance du régime commercial en vigueur dans le pays hôte et le niveau de développement des marchés financiers comme conditions de l'efficacité de l'IDE.

Les unités étrangères qui sont les mieux intégrées dans les réseaux mondiaux de leur maison mère bénéficient de plus de transferts de technologie et sont donc susceptibles de générer plus de retombées dans le pays d'accueil que les filiales isolées essentiellement tournées vers les marchés locaux. De même, ces unités veillent particulièrement à la qualité des composants qu'elles achètent auprès des fournisseurs locaux. Ces observations plaident pour que les maisons mères soient en mesure de choisir les caractéristiques de leurs filiales dans les différents pays d'accueil, notamment le degré de contrôle du capital, les modalités des transferts de technologie et la politique d'achat de composants. Cette approche constitue une réelle évolution pour les pays en développement, où les politiques publiques ont au contraire traditionnellement cherché à contrôler étroitement les activités des filiales étrangères de façon à s'assurer de leur contribution à l'économie locale. L'approche antérieure s'inscrivait dans le cadre de politiques de développement fondées sur le paradigme de la sub-

stitution aux importations et la génération de capacités technologiques locales en limitant les interactions avec les multinationales. La pertinence des stratégies de substitution aux importations ayant été largement remise en cause, l'attitude à l'égard de l'investissement étranger a elle aussi naturellement évoluée.

Le rôle déterminant des politiques nationales

Les bénéfices que l'on peut attendre de la modification des règles appliquées aux IDE peuvent être amplifiés par l'évolution de l'environnement des affaires dans les pays hôtes. Les études empiriques montrent notamment que la corruption et la faiblesse des régimes de propriété intellectuelle ont un impact négatif sur la quantité et la qualité des investissements étrangers. Plus généralement, les autorités nationales doivent être attentives aux interactions multiples qui existent entre les différentes institutions et les politiques influençant l'investissement, et qui suggèrent que les réformes devraient sans doute porter simultanément sur différents domaines – tels que l'environnement des affaires, y compris le degré de concurrence local, et le système éducatif par exemple.

Dans la mesure où les retombées positives de l'IDE dépendent du contexte local du pays hôte, les autorités nationales doivent veiller à renforcer la capacité d'absorption locale à travers les politiques publiques en matière d'éducation, de formation et d'innovation notamment. Ces politiques doivent concerner l'ensemble des secteurs et ne pas nécessairement se concentrer sur les secteurs de haute technologie,

car l'apprentissage et l'innovation ont lieu dans tous les secteurs. Par ailleurs, si les politiques dans les domaines de la formation et de la recherche paraissent les plus importantes, elles doivent être intégrées dans la stratégie nationale de développement, et non pas simplement chercher à influencer spécifiquement les entreprises étrangères avec des incitations qui leur seraient réservées.

Les pays en développement et les pays en transition devraient donc être en mesure d'accroître les retombées positives de l'IDE. Les pays les plus pauvres restent quant à eux largement coupés des flux d'IDE, mais des exemples récents indiquent que certains commencent à attirer des investissements qui ne sont pas uniquement concentrés dans les ressources naturelles. Les pays les moins avancés ne sont donc pas voués à rester isolés. Dans leur cas, la difficulté majeure n'est pas liée à l'IDE, mais plus généralement au fait que pour s'engager sur une trajectoire de développement, ils doivent conduire un ensemble de politiques cohérent sans disposer de beaucoup d'actifs ou de caractéristiques nationales attractives. L'aide internationale et le soutien technique dans différents domaines s'avèrent nécessaires dans un premier temps, l'IDE constituant une source complémentaire de capitaux et de transferts de technologie.

Dans le contexte de la mondialisation, le processus de libéralisation dans lequel se sont engagés les pays en développement ne leur permet pas de conduire des stratégies de rattrapage « à la coréenne », qui supposeraient de pouvoir manier le protectionnisme en fonction des secteurs que l'on

veut promouvoir. Les analyses passées en revue ici permettent cependant de suggérer des politiques qui permettraient simultanément d'attirer des IDE et de maximiser leurs effets positifs sur les économies locales. Des recherches complémentaires sont nécessaires pour adapter aux mieux les différentes politiques aux situations locales, mais il semble que, contrairement à une perception courante, il n'existe pas d'arbitrage entre quantité et qualité des IDE. Ainsi, les obligations en matière de contenu local accroissent certes la valeur ajoutée locale, mais tendent, d'une part, à réduire le montant d'IDE entrant et donc les échelles de production, et d'autre part, à limiter les efforts des multinationales pour opérer des transferts de technologie. A l'inverse, le contenu local peut augmenter lorsqu'une multinationale a la possibilité de choisir ses fournisseurs et d'entreprendre avec eux des programmes d'amélioration de la qualité. Dans cette perspective, les pays doivent surtout investir dans les actifs immobiliers – infrastructures, éducation... – susceptibles de stimuler les IDE que recherche un pays. Une politique d'incitation doit être accompagnée de tels investissements pour être justifiée. De même, les agences de promotion des IDE, désormais très nombreuses, doivent s'inscrire dans la politique nationale d'ensemble et veiller à améliorer le fonctionnement de l'économie locale autant qu'à promouvoir le pays à l'extérieur ou à demander des conditions d'exception pour les entreprises étrangères.

Introduction

Dans les années 60 et 70, les codes d'investissement de nombreux pays en développement étaient conçus pour limiter les investissements étrangers. Les craintes des gouvernements étaient d'ordre économique – dégradation de la balance des paiements du fait des rapatriements des bénéficiaires, concurrence exacerbée pour les entreprises locales et risques d'instabilité sociale... – mais aussi politique, avec l'argument de la perte de souveraineté nationale. Depuis les années 80, les entreprises multinationales sont perçues comme des acteurs prépondérants du processus de mondialisation. Après des décennies de scepticisme, voire d'hostilité, à leur égard (Vernon 1998, Graham 2000), l'idée que les multinationales puissent être une composante importante dans la stratégie de développement d'un pays est plus largement acceptée. Aujourd'hui la plupart des gouvernements, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement (PED), cherchent à attirer de nouvelles implantations de multinationales sur leur territoire. Cette tendance se traduit à la fois par une libéralisation des règles d'entrée de l'investissement direct étranger (IDE) et par des politiques d'attractivité développées par les autorités nationales, mais aussi régionales (Oman 2000, Sachwald 1999). En 2002, 236 des 248 modifications réglementaires apportées aux régimes nationaux d'investissement dans 70 pays étaient ainsi destinées à faciliter l'IDE (UNCTAD 2003).

Cette évolution est à resituer dans le contexte plus général de la libéralisation, qui voit la plupart des pays en développement et en transition adopter les principes de l'économie de marché. Le changement d'attitude des gouvernements à l'égard des multinationales peut néanmoins être considéré comme une des évolutions de politique économique les plus remarquables dans les pays en développement (UNCTAD 1999). Plus récemment, la résurgence d'une certaine forme d'hostilité vis-à-vis des multinationales s'est développée, animée principalement par des organisations non gouvernementales très critiques sur les questions liées aux conditions de travail et aux normes environnementales (Oxfam 2002). Les gouvernements des PED comme des pays en transition n'en demeurent pas moins, généralement, favorables aux investissements des multinationales sur leur territoire.

Pourquoi les gouvernements des pays en développement ont-ils modifié leur perception plus favorable du rôle des multinationales ? L'évolution fondamentale provient de l'approfondissement de l'intégration de l'économie mondiale, dans laquelle les pays en développement jouent un rôle croissant, à travers les échanges commerciaux, mais aussi les flux de capitaux. Dans ce contexte, les investissements directs étrangers sont devenus la première source de financement externe dans ces pays. En 2000, l'IDE représentait 60 % du total des entrées de capitaux dans les PED, contre 6 % en 1980 et 25 % en 1990. La part des flux d'investissements directs vers les PED est passée de 0,53 % du PNB dans les années 80 à 1,67 % au cours des années 90. Dans le même

temps, la part des flux officiels¹ baissait de 1,57 % à 1,03 % et celle des investissements de portefeuille augmentait, de 0,02 % à 0,54 % (De La Chapelle Bizot 2001). En 2001 la part des pays en développement dans le total des flux d'IDE a atteint 28 %, contre une moyenne de 18 % sur la période 1986-1990. Les 49 pays les moins avancés (PMA) restent, dans l'ensemble, encore à l'écart de ce mouvement puisqu'ils n'ont reçu que 2 % du total des flux d'IDE vers les PED et 0,5 % du total mondial (UNCTAD 2002).

Les avantages associés à l'IDE sont multiples et ne sont pas limités à l'apport d'un flux financier non générateur de dette. Ils sont particulièrement difficiles à mesurer en raison de la complexité du « paquet », au sens large, que recouvre un projet d'IDE, et qui comprend notamment de la technologie, l'esprit d'entreprise et une information précieuse sur les marchés étrangers. L'IDE peut donc offrir des ressources essentielles, agir comme un catalyseur du développement et stimuler la mise à niveau des pays hôtes. De plus, en temps d'incertitude ou de crise, les flux d'IDE constituent une ressource plus stable que les autres flux de capitaux privés (Lipsev 2001), ce qui est un facteur non négligeable pour des économies particulièrement vulnérables aux chocs internes et externes.

L'émergence d'une économie fondée sur la connaissance renforce la nécessité pour les PED de s'intégrer dans les

¹ Les flux officiels, ou flux publics, se décomposent en aide publique au développement (APD) et « autres flux » (prêts publics à des conditions proches de celles du marché).

réseaux mondiaux de production et d'innovation. Les nouveaux champs de réflexion sur les processus de développement, où l'apprentissage et la mise à niveau du capital humain jouent un rôle central, ont également contribué au changement d'attitude à l'égard des multinationales. Les analyses plus récentes sur la création et la diffusion des connaissances sont désormais au cœur des problématiques sur les facteurs de la croissance et du développement. L'importance accrue du rôle de la connaissance ne se limite pas aux activités intensives en technologie, mais concerne tous les secteurs, y compris dans les activités traditionnelles et les services. C'est dans cette perspective que la compréhension des processus de transfert de technologie et d'apprentissage à partir de sources étrangères ont concentré l'attention. Les multinationales et les différents types d'alliance entre entreprises sont au cœur de ces processus et ont motivé l'évolution des politiques pour favoriser les transferts internationaux de connaissances. Il paraît donc particulièrement important pour les décideurs de déterminer si, et à quelles conditions, l'IDE contribue effectivement à des transferts de connaissances et au développement dans les pays d'accueil. Cette note analyse les études empiriques de l'impact des investissements directs étrangers dans les pays en développement et en transition pour en tirer des enseignements en matière de politique publique. Elle aborde notamment les questions suivantes : Quelle est la contribution de l'IDE à la croissance ? L'IDE induit-il un effet d'entraînement ou un effet d'éviction de l'investissement local ? Quel est

l'impact des IDE sur les exportations et sur la productivité du pays hôte ? Quels sont les effets sur le capital humain ? Observe-t-on des externalités positives en matière de transfert de technologie vers les entreprises locales ? Les gouvernements des pays hôtes doivent-ils offrir des incitations spécifiques pour attirer les multinationales ? A la différence d'autres études sur ce sujet, cette note s'appuie non seulement sur la littérature consacrée à l'IDE et au développement, mais aussi sur l'analyse des multinationales, ce qui permet de prendre en compte leurs comportements et leurs réactions aux politiques publiques des pays hôtes. ²

² Nous remercions Rajneesh Narula pour ses commentaires sur une première version en anglais de ce papier, paru en document de travail de l'Université d'Oslo (TIK Working paper No. 14/02).

1. Les contributions de l'IDE au développement

Les effets potentiels de l'investissement direct étranger sont multiples et particulièrement complexes à cerner dans la mesure où un IDE permet de transférer un « paquet » composé à la fois de capital, de technologie et d'esprit d'entreprise. Nous examinons dans un premier temps si la croissance peut être tirée par l'IDE, cette hypothèse étant au centre de travaux empiriques inspirés par les modèles de croissance endogène. La question de l'efficacité de l'IDE est ensuite abordée à travers les analyses d'impact, au niveau de l'industrie et de la firme, sur la productivité du pays hôte. Enfin, l'expérience des économies dynamiques d'Asie nous conduit à étudier la relation entre IDE et performance à l'exportation, l'insertion dans le commerce international étant encore un enjeu particulièrement important pour de nombreux pays en développement.

1.1. L'incidence des IDE sur la croissance et l'investissement intérieur

Dans le cadre des théories de la croissance endogène, qui soulignent l'importance de l'accumulation du capital humain

et du progrès technique dans le processus de développement, l'IDE est désormais perçu comme un vecteur potentiellement puissant de transfert de connaissances dans les pays en développement. On considère aujourd'hui que le capital humain et le progrès technique sont déterminés de manière endogène³, et les nouvelles théories de la croissance apportent un cadre théorique solide pour analyser comment l'introduction de nouveaux entrants et de nouvelles technologies affectent la fonction de production et la diffusion de connaissances dans une économie. La recherche et développement (R&D), l'accumulation du capital humain et les externalités apparaissent comme des ingrédients-clés de la croissance, auxquels les pays en développement peuvent accéder, en théorie, grâce aux IDE⁴.

Les études empiriques des effets de l'IDE sur la croissance s'inscrivent dans le cadre des modèles de croissance endogène (voir notamment Balasubramanyam *et al.* 1996, Bende-Nabende et Ford 1998, Borensztein *et al.* 1998, De Mello 1999), et supposent que les connaissances développées dans les pays industrialisés puissent être transférées, au moins partiellement, *via* l'IDE dans les pays en développement. La contribution de l'IDE à la croissance peut s'opérer à deux niveaux (De Mello 1999, p. 134) : (1) à travers l'accumulation du capital, l'IDE devrait stimuler la croissance en encourageant l'introduction de nouveaux intrants et de nouvelles technologies étrangères dans la fonction de production du

3 A la différence du modèle de croissance de Solow, où le progrès technique était exogène.

4 D'une manière générale le progrès technique contribue peu à la croissance des PED à cause de leurs faibles dotations en capital humain.

pays hôte ; (2) à travers les transferts de connaissances, l'IDE devrait augmenter le stock de connaissances du pays hôte grâce à la formation de la main-d'œuvre et à l'introduction de formes alternatives de gestion et d'organisation. De plus, la présence de multinationales devrait stimuler la concurrence dans le pays hôte et inciter les entreprises locales à améliorer leurs capacités d'apprentissage, ce qui en retour peut décider les entreprises étrangères à introduire des technologies plus complexes⁵.

Bien qu'il semble y avoir un consensus au niveau théorique sur le rôle positif de l'IDE dans la croissance, les résultats des études empiriques ne sont pas toujours concluants. Cela est en partie dû à des problèmes d'ordre méthodologique : différence des méthodes d'estimation, nature de l'échantillonnage, omission de variables explicatives importantes. Malgré cela, il semble possible de déterminer certaines conditions dans lesquelles l'IDE paraît contribuer de manière significative à la croissance. La question des effets de seuil, en termes de capital humain et de niveau de développement initial, semble, à cet égard, particulièrement importante.

1.1.1. Capital humain, niveau de développement et effets de seuil

L'étude influente de Borensztein, Gregorio et Lee (1998) examine le rôle de l'IDE dans le processus de diffusion des technologies et dans la croissance économique de 69 pays en

⁵ L'accent est mis ici sur l'IDE. Pour une analyse des différents types de flux de capitaux privés sur la croissance des PED, voir Soto (2000).

développement. Leur approche cherche à intégrer simultanément le rôle à la fois de l'introduction de techniques plus avancées *via* l'activité des multinationales et des conditions de développement des capacités d'apprentissage dans le pays d'accueil comme facteurs de croissance, et analyse de manière spécifique les complémentarités entre IDE et capital humain susceptibles de générer des gains de productivité⁶. Ces auteurs montrent que les investissements directs en provenance des pays développés ont, dans l'ensemble, un impact positif sur la croissance des PED dont l'ampleur va dépendre du stock de capital humain disponible dans le pays hôte⁷. En effet, les pays qui combinent ces deux variables ont connu une croissance annuelle moyenne de 4,3 % entre 1970 et 1989. En revanche, celle des pays les moins bien pourvus en capital humain n'était que de 0,64 % sur la même période.

Dans une étude plus récente, Lipsey (2000a) trouve également que le ratio IDE/PIB, combiné au niveau d'éducation, est un facteur déterminant l'augmentation du revenu réel par tête des PED entre 1970 et 1995. A la différence de Borensztein *et al.* (1998), les seuls flux d'IDE ont un effet positif, mais moins marqué, sur la croissance. En outre, plus un pays est « en retard par rapport aux Etats-Unis » en termes de revenu par habitant, plus sa croissance sera rapide, confortant la thèse du rattrapage. Parmi les autres variables explicatives, le degré d'ouverture du pays hôte (mesuré par le ratio commerce/PIB) a également une forte influence sur l'entrée d'IDE.

6 Les tests portent sur des données en panel sur deux décennies, 1970-79 et 1980-89.

7 L'effet de l'IDE est positif mais non significatif sans l'interaction entre IDE et capital humain.

Le rôle crucial du capital humain est également souligné par Xu (2000) qui distingue l'effet de diffusion de la technologie des autres effets potentiels sur la productivité liés aux opérations des multinationales. Xu exploite les données individuelles des filiales manufacturières américaines dans 40 pays entre 1966 et 1994, et trouve un effet de diffusion de technologie dans les pays développés mais pas dans les PED, qu'il impute à un effet de seuil du capital humain. Ce dernier est estimé à 1,9 année de scolarité secondaire pour pouvoir bénéficier de la présence des multinationales américaines, soit un seuil nettement supérieur au 0,52 année de Borensztein *et al.* (1998) qui s'applique à l'ensemble des multinationales. Il apparaît donc qu'un seuil plus élevé en capital humain est nécessaire pour que des pays en développement puissent bénéficier de transferts technologiques. Pour Xu (2000), beaucoup de PED atteignent le seuil de 0,52 mais pas celui de 1,9, ce qui explique pourquoi il y a peu de transferts technologiques dans ces pays. L'hypothèse d'un effet de seuil en dessous duquel les effets de l'IDE seraient limités peut également être analysée en termes de niveau de développement d'un pays. C'est ce que font Blomström, Lipsey et Zejan (1992), qui mettent en évidence un impact positif et significatif des flux d'IDE, mais seulement pour la tranche supérieure de leur groupe de PED. L'expérience particulière de la Chine, où entrent également en considération le capital humain et le niveau de développement, a fait l'objet d'études spécifiques (*voir encadré p. 27*).

Les analyses soulignant le rôle important de l'interaction

entre IDE et capital humain dans le développement prolongent le résultat de Romer (1993), qui montre que les importations de machines et de biens d'équipement doivent également être mises en relation avec le capital humain pour avoir un effet notable sur la croissance⁸. Les importations de machines et de biens d'équipement constituent en effet aussi un canal significatif de transfert de savoir-faire dans les PED, particulièrement au cours des années 1990. Mayer (2001) estime que la fonction essentielle du capital humain dans la croissance est de faciliter l'adoption de technologie de l'étranger et ne doit pas être considérée comme un facteur indépendant de production. Le commerce peut donc être aussi – si ce n'est plus – important que l'IDE comme vecteur de transmission de savoir-faire⁹. On peut supposer que leur importance respective dépendra de la nature de la technologie, de son degré de maturité et du niveau de développement du pays d'accueil.¹⁰

1.1.2. IDE et investissement intérieur : complémentarité ou substitution ?

Outre leur analyse sur la croissance, Borensztein *et al.* (1998) trouvent également que l'IDE exerce un effet positif mais limité sur l'investissement intérieur. En effet, l'IDE semble pouvoir stimuler l'investissement dans des activités complémentaires

8 Coe, Helpman et Hoffmaister (1997) montrent aussi que les importations de machines et de biens d'équipement dans les PED ont une influence positive sur la productivité locale.

9 Borensztein *et al.* (1998) suggèrent que ce peut être le cas. Parmi les pays développés, Xu (2000) trouve que les externalités technologiques se diffusent autant par les multinationales que par le commerce.

10 Cf. la discussion sur les transferts technologiques dans la deuxième partie, et notamment le tableau 1.

IDE et croissance en Chine : un cercle vertueux ?

Plusieurs études ont cherché à examiner le rôle de l'IDE dans la croissance spectaculaire de la Chine depuis la fin des années 70. La Chine est non seulement le deuxième pays d'accueil des IDE parmi les pays en développement depuis une décennie, mais elle est aussi devenue le premier pays d'accueil dans le monde en 2002 avec des flux entrants s'élevant à 53 milliards de dollars (UNCTAD 2003). Les filiales étrangères représentent aujourd'hui 23 % de la valeur ajoutée dans l'industrie, 18 % des recettes fiscales et 48 % des exportations totales de la Chine (UNCTAD 2002). L'analyse de Zhang (1999) porte sur la période 1977-1998 et indique une double causalité entre IDE et croissance économique : le développement rapide de la Chine a attiré les investisseurs étrangers et leurs capitaux ont eu un impact significatif sur la croissance, suggérant un cercle vertueux entre IDE et croissance.

Graham et Wada (2001) montrent que l'IDE a augmenté le revenu par tête chinois entre 1991-1997 grâce à l'accélération de la productivité globale des facteurs dans les provinces où il est concentré, c'est-à-dire essentiellement dans les régions côtières (notamment à Guangdong, Jiangsu, Fujian et Shanghai). Cette analyse rejoint celle de Mody et Wang (1997), qui met en évidence l'effet stimulant de l'IDE sur la croissance des régions côtières, notamment lorsqu'il est en relation avec le niveau local d'éducation. Les auteurs estiment que ces provinces ont su mieux exploiter leur investissement éducatif grâce aux effets de complémentarité avec le savoir-faire étranger, qui ont permis d'améliorer le niveau d'éducation de la main-d'œuvre locale. D'autres influences positives sont également soulignées : par exemple au niveau régional les investissements en infrastructures, les politiques d'ouverture et les zones économiques spéciales. L'argument de Mody et Wang s'inscrit dans la continuité des travaux faisant référence de manière explicite aux nouvelles théories de la croissance qui insistent sur l'importance du facteur capital humain. Toutefois des questions, non abordées par ces auteurs, se posent : comment limiter les inégalités de développement entre régions, facteur d'instabilité sociale ? Les provinces intérieures ont-elles la capacité à attirer des investisseurs étrangers ?

de celles entreprises par les multinationales (*crowding-in effect*)¹¹. Mais leur résultat ne paraît guère robuste, comme l'attestent eux-mêmes les auteurs, et la majeure partie de l'impact de l'IDE sur la croissance semble davantage provenir des gains d'efficacité dérivés de l'impulsion du progrès technique que de l'augmentation de l'accumulation du capital dans le pays hôte. On notera que le terme d'interaction entre l'investissement intérieur et le capital humain n'est pas significatif, ce qui peut indiquer des différences de technologie liées à l'IDE. Ce dernier a une plus grande probabilité d'aller dans les secteurs où un processus d'innovation technologique prend forme, ce qui expliquerait la raison de l'interaction avec le capital humain. En revanche, l'investissement intérieur s'effectue en général dans des activités moins innovantes, d'où une interaction trop faible avec le capital humain pour être mesurée quantitativement.

L'étude de Bosworth et Collins (1999) estime les effets des flux de capitaux sur l'investissement intérieur pour un panel de 58 pays en développement entre 1978 et 1995. L'échantillon assure une bonne couverture de l'Asie de l'Est et du Sud, de l'Amérique latine, du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, et de l'Afrique subsaharienne. Trois types de flux sont considérés – IDE, investissements de portefeuille, prêts bancaires – qui n'apparaissent pas corrélés entre eux. Bosworth et Collins trouvent qu'à chaque dollar d'entrée de capitaux correspond une augmentation de 50 cents des

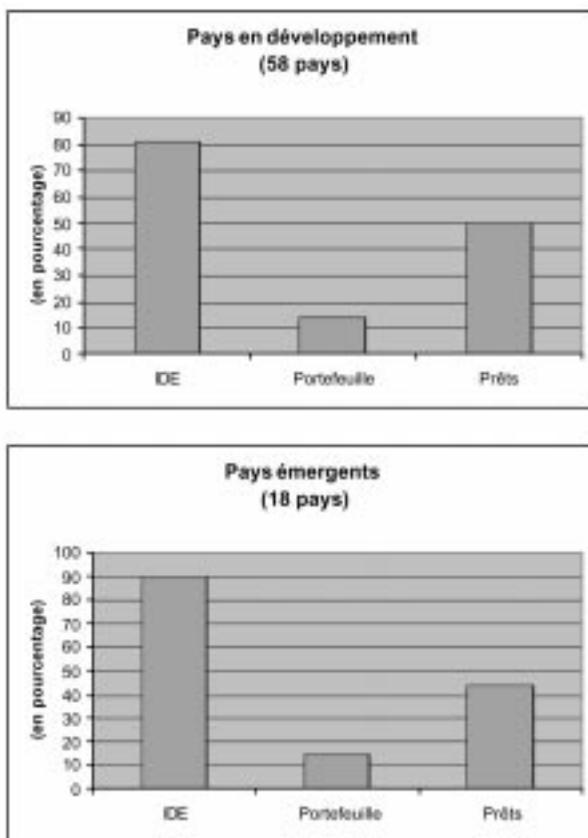
11 Dans une étude sur douze pays d'Amérique latine, De Gregorio (1992) montre que l'IDE est environ trois fois plus efficace que l'investissement intérieur.

investissements intérieurs pour l'ensemble de l'échantillon. Ce résultat général cache toutefois des différences marquées selon le type de flux. En effet, l'IDE a l'impact le plus important : un dollar d'IDE augmente l'investissement intérieur de 80 cents ; les investissements de portefeuille n'ont pratiquement pas d'incidence et les prêts bancaires ont un effet intermédiaire (*voir figure 1*). L'effet positif de l'IDE est encore plus prononcé pour un groupe de 18 pays émergents et se rapproche du rapport de 1 pour 1¹². Les auteurs en concluent : « Ces avantages des entrées de capitaux sont-ils suffisants pour compenser le risque évident de laisser les marchés librement allouer les capitaux dans les pays en développement ? La réponse est, semble-t-il, résolument oui pour l'IDE. » Il aurait été intéressant de prolonger cette analyse et d'estimer les effets des flux de capitaux par région. Il est vraisemblable que les résultats pour l'Asie de l'Est auraient été proches de ceux obtenus pour le groupe des pays émergents, mais la question reste ouverte pour les autres régions.

C'est dans cette perspective que l'analyse d'Agosin et Mayer (2000), qui porte sur l'impact de l'IDE sur l'investissement intérieur par région, est intéressante. Leur échantillon est moins étendu que celui de Bosworth et Collins (32 pays), mais il porte sur une période plus longue (1970-1996). Agosin et Mayer montrent que l'IDE a stimulé l'investissement intérieur en Asie – c'est-à-dire que 1 dollar supplémentaire d'IDE entraîne une augmentation de plus

12 Bosworth et Collins ont sélectionné 18 pays émergents dont un seulement, le Maroc, appartient à la zone « Moyen-Orient et Afrique du Nord ». Ils n'expliquent pas pourquoi la Tunisie et Israël sont exclus de l'échantillon.

*Figure 1 :
Effet des entrées de capitaux sur l'investissement intérieur*



Note : Si l'on considère l'ensemble des PED (58 pays), à chaque dollar d'IDE correspond une augmentation de l'investissement intérieur de 80 cents. Les hausses associées aux investissements de portefeuille et aux prêts bancaires sont, respectivement, de 14 et 50 cents. L'impact de l'IDE est plus marqué dans les pays émergents.

Source : Bosworth et Collins (1999).

d'un dollar d'investissement total (*crowding in*) –, qu'il a eu a effet d'éviction (*crowding out*) en Amérique latine et que son incidence est plutôt neutre en Afrique, où néanmoins quelques pays semblent tirer parti des investissements étrangers (Côte-d'Ivoire, Ghana, Sénégal). Parmi les pays asiatiques, il est intéressant de noter un effet positif en Corée du Sud,¹³ alors que ce pays a ouvert de manière très sélective son marché aux investisseurs étrangers. Les auteurs sont donc plus réservés que Bosworth et Collins sur les effets positifs de l'IDE et ne recommandent pas une libéralisation totale des marchés des PED. Leurs résultats tendent à montrer que les pays qui ont réussi à maximiser le potentiel de l'IDE, comme en Asie, sont parmi ceux qui ont adopté les politiques d'IDE les plus restrictives, tout en préservant leurs entreprises nationales de la concurrence étrangère. A l'inverse, l'exemple de l'Amérique latine montre qu'une libéralisation totale du régime d'IDE s'est révélée décevante.

Une des limites de ces analyses tient au cadre de statique comparée adopté, alors qu'il semble plus réaliste de supposer que l'incidence de l'IDE sur l'investissement intérieur est par nature dynamique et peut se dérouler en deux temps : (i) un effet initial négatif dû à l'entrée de la multinationale qui, du fait de ses avantages compétitifs, gagne des parts de marché au détriment des entreprises locales ; (ii) un effet à long terme plus favorable sur les entreprises locales, qui bénéficient des externalités liées aux activités des multinationales (« effet de démonstration » ou diffusion du savoir-faire *via* les relations

13 Ou « République de Corée ». Par la suite, nous ferons parfois référence à la « Corée » par souci de simplification.

verticales avec les entreprises locales). Kumar et Pradhan (2002) font apparaître cette dimension dynamique de l'impact pour 107 pays en développement entre 1980-1999. En effet, une augmentation de 1 % du ratio IDE/PNB fait dans un premier temps (période t) baisser le taux d'investissement intérieur de 0,65 % ; mais, pour des IDE réalisés dans les deux années précédentes, en $t-1$ et en $t-2$, l'effet est positif et suivi respectivement par une hausse de 0,28 % et de 0,17 % de l'investissement intérieur. Sur les 52 pays pour lesquels il y a un effet significatif de l'IDE, les auteurs trouvent une complémentarité entre IDE et investissement domestique dans 23 pays, et un effet de substitution dans 29 pays.

En réponse aux différentes études soulignant les effets positifs de l'IDE sur la croissance et qui mettent en évidence l'importance du capital humain et du niveau de développement du pays, Carkovic et Levine (2002) tentent de faire la synthèse de ces approches et se montrent plus réservés dans leurs conclusions. Travaillant sur un échantillon de 72 pays sur la période 1960-1995, ils ne trouvent pas de relation de causalité solide entre IDE et croissance, en contrôlant les effets du capital humain, du niveau de développement du pays et de celui des marchés financiers. Ils mettent en évidence un effet positif et significatif dans certaines régressions qui tiennent compte du niveau initial de revenu et du nombre d'années de scolarisation, mais cet effet devient négatif lorsqu'ils mettent en relation dans une variable d'interaction l'IDE et l'éducation, contredisant ainsi le résultat central

de Borensztein *et al.* (1998). Leurs analyses ne sont toutefois pas directement comparables dans la mesure où ces derniers étudiaient de manière spécifique les PED, alors que Carkovic et Levine ont une approche plus générale qui intègre les pays développés dans l'analyse. Que retenir de ces nombreuses études ? Sans nier le problème de la causalité entre IDE et croissance, on peut néanmoins estimer, d'une manière générale, que l'IDE semble contribuer à la croissance des pays en développement à long terme, mais à certaines conditions en termes de niveau de développement initial et de dotation en capital humain. Nous verrons également que d'autres facteurs peuvent avoir une influence, notamment le degré d'ouverture du pays hôte et le niveau de développement de ses marchés financiers. Au-delà de cette approche macroéconomique de l'IDE, de nombreuses analyses d'impact aux niveaux mésoéconomique et microéconomique ont tenté de mesurer les retombées de l'IDE sur la productivité des entreprises locales.

1.2. IDE et productivité : à la recherche des externalités

Un champ important d'analyse porte sur l'identification des retombées ou externalités (*spillovers*) associées à l'activité des multinationales dans un pays d'accueil. Les externalités sont les effets indirects dont peuvent bénéficier les entreprises locales lorsque ceux-ci ne sont pas entièrement accaparés par l'investisseur étranger. La mise en évidence de retombées positives sur la productivité grâce à l'IDE donne des résultats

contrastés et nécessite de distinguer les différents canaux par lesquels elles peuvent se produire, notamment à travers le rôle de la concurrence et de la formation du capital humain dans le pays hôte.

1.2.1. Identifier les externalités de productivité

Les premières études qui ont tenté de mesurer de manière quantitative l'impact des activités des multinationales sur la productivité des entreprises locales ont porté sur des pays développés, l'Australie (Caves 1974) et le Canada (Globerman 1979), et confirment l'existence d'externalités positives au niveau intra-industrie. Blomström et Persson (1983) ont testé cette hypothèse dans le cas d'un pays en développement, le Mexique¹⁴, et mettent en évidence une relation positive entre la productivité du travail – comme variable d'efficacité technique – dans les établissements locaux d'une industrie et la part des établissements étrangers dans cette même industrie. L'IDE semble donc contribuer à accroître l'efficacité du système productif local. Dans une étude plus récente, Blomström et Wolff (1994) prolongent leur analyse et montrent que les externalités sont suffisamment grandes pour que les entreprises mexicaines aient convergé vers les niveaux de productivité américains au cours de la période 1965-82. Il apparaît en outre que le rythme de convergence est lié au niveau de participation étrangère dans les industries. Une limite importante de ces études est liée au problème

¹⁴ Le Mexique a été l'objet de plusieurs études sur les externalités de productivité en raison de la part élevée des entreprises étrangères dans sa production manufacturière – de l'ordre de 35-40 % – et de l'expansion rapide du secteur industriel.

d'auto-sélection. En effet, comme les investisseurs étrangers ont tendance à concentrer leurs activités dans des secteurs intensifs en marketing et en technologie, ces résultats peuvent être davantage le reflet de caractéristiques sectorielles que les effets d'externalités, et donc surestimer l'impact de l'IDE sur la productivité du pays hôte. L'utilisation de données au niveau des établissements permet d'éviter cet écueil. C'est l'approche adoptée notamment par Haddad et Harrison (1993) sur le Maroc, qui montre que les entreprises étrangères ont certes une productivité globale des facteurs (PGF) plus élevée mais que leur taux de croissance est plus faible que celui des entreprises locales¹⁵. Une interprétation possible est que les entreprises locales, qui partent d'un niveau plus bas, sont dans une situation de rattrapage et arrivent à augmenter leur productivité plus rapidement. En revanche, ces analyses montrent bien que, si les entreprises locales ont une productivité plus élevée dans les secteurs où la présence étrangère est importante, le taux de croissance de leur productivité dans ces mêmes secteurs n'est pas plus grand. Lorsque l'on distingue les secteurs en fonction de leur contenu technologique, l'impact de l'IDE apparaît plus important dans les secteurs à faible contenu technologique, ce qui semble indiquer une faible capacité d'absorption des entreprises locales dans les secteurs intensifs en technologie.

L'analyse microéconométrique de Aitken et Harrison (1999) sur le Venezuela constitue un autre exemple des risques potentiels de l'IDE pour un pays en développement.

¹⁵ Test sur des données en panel entre 1985-89.

Travaillant sur un panel de 4 000 entreprises entre 1976 et 1989, ils mettent en évidence une relation positive entre la participation étrangère et la performance de l'établissement, mais cet effet ne paraît robuste que pour les petites unités de moins de 50 employés. En outre, la productivité des entreprises locales décroît lorsque l'investissement étranger augmente. De telles externalités négatives peuvent être le résultat d'un effet de « capture du marché » (*market-stealing effect*) : la concurrence étrangère a pu contraindre les entreprises locales à réduire leur production et celles-ci ne peuvent donc plus bénéficier d'économies d'échelle. D'une manière générale, l'impact de l'IDE sur l'industrie au Venezuela apparaît modérément positif.

L'approche de Chuang et Lin (1999) est originale car elle intègre, dans le cas de Taiwan, une mesure d'impact de l'IDE sur les entreprises à participation étrangère¹⁶. Si l'effet sur les entreprises locales paraît probant – une augmentation de 1 % du ratio d'investissement étranger dans une industrie entraîne une hausse de 1,40 % à 1,88 % de la productivité des entreprises locales –, cela ne semble pas être le cas pour les entreprises à participation étrangère. Les entreprises locales, dont la technologie est relativement moins sophistiquée et de niveau inégal, paraissent en effet plus sensibles aux possibilités de s'approprier des externalités de nature technologique, alors que les entreprises à participation étrangère semblent adopter directement la technologie de la société mère dans le pays d'origine¹⁷.

16 Leur échantillon est composé de 8 846 établissements manufacturiers en 1991.

L'expérience des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), dont l'ouverture aux investissements étrangers est plus récente, contribue également au débat et donne des résultats contrastés (*voir encadré pages suivantes*).

Deux études récentes, appliquées à des économies très différentes (Chine, Lituanie), permettent de clarifier le débat sur les limites de la mesure des externalités de productivité. L'analyse de Buckley, Clegg et Wang (2002) sur la Chine montre que la nationalité de l'investisseur et le mode de propriété de l'entreprise bénéficiaire du pays hôte influent sur l'impact de l'IDE, et qu'il convient donc d'en tenir compte. En outre, il peut être également intéressant de mesurer les retombées hors-productivité (développement de nouveaux produits et de produits intensifs en technologie, accès aux marchés internationaux). Smarzynska (2002) estime, quant à elle, qu'il est vraisemblable que l'on ne cherche pas les externalités de productivité au bon endroit. Au lieu de tenter de les mesurer au niveau horizontal et donc intra-industrie, où les retombées risquent d'être faibles car les multinationales sont en général incitées à limiter tout transfert de savoir-faire qui pourrait bénéficier à des concurrents, elle tente de les identifier au niveau vertical, à travers les relations de sous-traitance entre les multinationales et leurs fournisseurs locaux d'intrants. Ses résultats sur la Lituanie confirment cette hypothèse, c'est-à-dire qu'une augmentation de la présence étrangère dans les industries en aval est associée à

17 L'étude de Chuang et Lin (1999) montre aussi l'importance des externalités de R&D, c'est-à-dire que la production de connaissances dans une entreprise peut se diffuser vers les autres entreprises du secteur.

IDE et externalités de productivité dans les pays en transition

L'expérience des pays en transition d'Europe centrale et orientale, plus récente en tant que pays hôtes de l'investissement international, donne des résultats contrastés et illustre bien la diversité des situations. En République tchèque, Djankov et Hoekman (2000) trouvent que le taux de croissance de la productivité globale des facteurs (PGF) est plus élevée dans les entreprises à participation étrangère. La « hiérarchie » est la suivante : les entreprises qui ont fait l'objet d'une acquisition ont la progression de PGF la plus grande, suivies par les joint ventures ; les entreprises à capitaux locaux ont la croissance de PGF la plus faible. En revanche, les deux économistes de la Banque mondiale ne sont pas en mesure d'identifier des externalités positives au niveau de l'industrie. Leur étude porte sur une période relativement courte (1992-96) et ne permet donc pas de tirer de conclusion définitive. Pour un pays en transition tel que la République tchèque, où le cadre institutionnel – en termes de gouvernance d'entreprise et de régulation du marché du travail – a évolué à la fin des années 90, davantage de temps sera sans doute nécessaire pour absorber les compétences étrangères dans le tissu industriel local. Le pays a cependant attiré d'importants investissements à la fin des années 90, alors qu'il avait sensiblement progressé dans le processus de transition (Carstensen et Toubal 2003). Contrairement à cette expérience, le cas de la Hongrie montre que l'IDE peut avoir un impact positif et déterminant sur le niveau et la croissance de la PGF (Sgard 2001). En effet, les entreprises à participation étrangère y ont une productivité supérieure à la moyenne et génèrent des

externalités intra-industrie sur la période 1992-1999.

Mais ce résultat n'est significatif que pour les entreprises tournées vers l'export, l'effet de l'IDE étant négatif sur les entreprises qui exploitent le marché local, vraisemblablement en raison d'une concurrence excessive. On retrouve ici l'effet de « capture du marché » souligné par Aitken et Harrison (1999) au Venezuela. Sgard met en évidence deux autres résultats : (1) un déterminisme géographique : les entreprises qui bénéficient le plus de l'IDE sont celles localisées dans les régions les plus développées, près des frontières de l'Union européenne ; (2) un effet de seuil : un volume significatif d'IDE est nécessaire pour induire des externalités dans l'économie locale.

L'étude de Damijan, Majcen, Knell et Rojec (2001) enrichit les analyses précédentes en tenant compte des influences spécifiques de l'accumulation de la R&D des entreprises et des externalités internationales de R&D par le commerce dans huit pays en transition entre 1994 et 1998. Ils trouvent un impact significatif de l'IDE dans cinq pays (République tchèque, Estonie, Pologne, Roumanie et Slovaquie), où l'investissement étranger contribue à la croissance moyenne des entreprises de 0,5 à 0,7 point de pourcentage, mais sans externalités vers les autres entreprises du secteur, même si on contrôle pour la capacité d'absorption des entreprises. En revanche, le commerce semble constituer une source alternative d'externalités internationales de R&D pour les entreprises locales en République tchèque, Pologne, Roumanie et Slovaquie.

une hausse significative de la production des entreprises en amont. En outre ces retombées ne paraissent pas cloisonnées sur le plan géographique.

Ces nombreuses analyses contribuent à mieux apprécier l'étendue du problème de la mesure des externalités de productivité liées aux IDE. Cependant, elles n'abordent pas la question des canaux de diffusion des externalités.

1.2.2. Les conditions de diffusion des externalités

D'une manière générale, il est admis que les externalités se diffusent par trois types de canaux (Blomström et Persson 1983, p. 229) : la concurrence, la formation de la main-d'œuvre et les transferts technologiques. La concurrence semble être le principal vecteur de transmission des externalités, dans la mesure où les multinationales ont tendance à pénétrer des marchés aux barrières à l'entrée élevées et stimulent les pressions concurrentielles, contraignant de ce fait les entreprises locales à être plus productives. L'investissement dans le capital humain, à travers les programmes de formation interne, constitue une autre source de gain potentiel pour le pays hôte. Enfin, les multinationales peuvent contribuer à accélérer les transferts technologiques. Cette dernière question sera développée dans la deuxième partie, nous nous concentrons ici sur les deux premiers points : quelle est l'incidence de la nature de la concurrence sur l'étendue des externalités de productivité associées à l'IDE, et quel est le rôle de l'IDE dans la formation du capital humain ?

L'incidence de la concurrence

La diversité des résultats des analyses sur les externalités de productivité de l'IDE peut s'expliquer par le fait que ces études n'ont pas distingué de manière claire les effets de démonstration des effets de la concurrence. Kokko (1996) souligne bien que les premiers travaux, qui supposent en général que les externalités sont proportionnelles à la présence étrangère, n'ont pas réussi à isoler l'impact de la concurrence entre les entreprises locales et les filiales étrangères. Or le modèle théorique de Wang et Blomström (1992) montre bien que les externalités de la concurrence ne sont pas nécessairement proportionnelles à la présence étrangère, mais que les effets de démonstration, eux, le sont. Ils suggèrent que le premier effet l'emporte sur le second, si bien qu'une présence étrangère importante peut générer des transferts technologiques limités, ce qui a probablement été le cas dans de nombreux pays d'Amérique latine.

Kokko (1996) cherche à déterminer, dans le cas du Mexique, s'il existe des externalités de productivité issues de la concurrence qui ne seraient pas proportionnelles à la présence étrangère, et si les productivités du travail des entreprises locales et étrangères sont simultanément déterminées par les conditions de la concurrence. Ses résultats confirment les deux hypothèses, mais seulement lorsque les « secteurs enclavés » – où les entreprises étrangères sont à l'abri de la concurrence locale – sont exclus de l'échantillon¹⁸. Le fait que la productivité locale a un effet positif et conséquent sur la

18 40 secteurs sont exclus sur un total de 156 secteurs.

productivité étrangère, plus important que l'inverse, semble indiquer que le comportement des filiales étrangères est en partie déterminé par le comportement des entreprises locales dans une sorte de jeu stratégique entre égaux¹⁹. Par exemple, une amélioration de la technologie locale grâce à des externalités permet de réduire l'écart technologique et a une incidence sur les revenus de la filiale étrangère, qui sera incitée à importer ou à développer de nouvelles technologies – lesquelles pourront en retour se diffuser à nouveau – pour restaurer sa rentabilité.

Outre la concurrence locale, il paraît également important de tenir compte des conditions de la concurrence internationale sur les externalités. C'est ce que tente de faire Sjöholm (1999a) en exploitant des données individuelles sur l'industrie manufacturière indonésienne sur deux années, 1980 et 1991. Sjöholm mesure le degré de concentration avec l'indice d'Herfindhal et le degré d'ouverture à la concurrence internationale avec le taux de protection effective, et trouve que la concurrence locale affecte davantage les externalités de productivité liées à l'IDE que la concurrence étrangère. Mais ses résultats peuvent être biaisés pour deux raisons : (1) la protection effective est un des déterminants de l'IDE en Indonésie et, si des tarifs élevés sont instaurés pour protéger les entreprises locales les moins compétitives, celles-ci ne

19 Ces transferts réciproques sont plus vraisemblables dans le cas d'échanges entre partenaires à niveaux de développement comparables. Par exemple, Cantwell (1989) montre que les effets des IDE américains sur le potentiel technologique européen entre 1955-1975 étaient les plus importants dans les secteurs les plus concurrentiels, et qu'il y avait une continuité des interactions entre les entreprises étrangères et les entreprises locales.

seront logiquement pas en position d'assimiler les technologies étrangères ; (2) la protection effective n'est qu'une mesure partielle du niveau de protection, les barrières non-tarifaires constituent également des restrictions importantes aux importations en Indonésie.

IDE et formation du capital humain

Dans le prolongement des analyses sur la contribution de l'IDE à la croissance, inspirées de la théorie de la croissance endogène, il semble important de pouvoir mieux apprécier l'impact de l'IDE sur l'accumulation du capital humain. S'il est établi que le stock de capital humain constitue un déterminant significatif de l'IDE (Noorbakhsh *et al.* 2001), peu d'études ont montré la relation inverse. Les activités des multinationales contribuent-elles à la formation du capital humain dans les pays hôtes ? Aitken, Harrison et Lipsey (1996) examinent cette hypothèse en mesurant l'impact des IDE sur les salaires des travailleurs mexicains, vénézuéliens et américains. Le postulat est que, si les investisseurs étrangers apportent un savoir-faire dans le pays hôte, la productivité marginale du travail doit augmenter et exercer une pression à la hausse sur les salaires. Dans le cas du Venezuela, les auteurs trouvent un impact positif sur les salaires des entreprises locales et des entreprises à capitaux étrangers : une augmentation de 10 % de la part de l'investissement étranger dans l'emploi total d'une région et d'une industrie entraîne une hausse salariale de 2,2 % à 2,9 % et bénéficie à la fois aux travailleurs qualifiés et non-qualifiés. Cependant, cette hausse

du salaire global est principalement due à la hausse des salaires dans les filiales étrangères ; l'effet apparaît même négatif sur les salaires des entreprises locales. Ceci peut s'expliquer par la baisse de la productivité des entreprises locales, qui doivent faire face à une concurrence accrue de la part des multinationales²⁰, mais aussi par le fait que les multinationales ont tendance à attirer les travailleurs les plus qualifiés. Les résultats pour le Mexique sont similaires à ceux du Venezuela et montrent qu'il n'y a pas d'externalités de l'IDE sur les salaires des entreprises locales. Ce n'est pas le cas aux Etats-Unis où une plus grande contribution étrangère dans l'emploi est associée à un salaire moyen plus élevé dans les entreprises locales, indiquant une réduction des différentiels de productivité entre les entreprises locales et les entreprises à participation étrangère.

Lipsey et Sjöholm (2001) montrent, en tenant compte des caractéristiques de firme, sectorielles et de localisation, que les entreprises à participation étrangère en Indonésie rémunèrent davantage le travail que les entreprises locales. Les salaires y sont en moyenne 12 % et 20 % plus élevés, respectivement, chez les « cols bleus » et les « cols blancs ». Les multinationales investissent plus dans la formation que les entreprises locales et adoptent cette politique de salaires incitatifs pour prévenir le risque de rotation de leurs employés vers la concurrence. Par ailleurs, une présence étrangère plus importante semble induire des salaires plus élevés dans les entreprises locales et a pour effet d'augmenter le niveau général

20 Ceci rejoint l'analyse de Aitken et Harrison (1999).

des salaires dans une région et une industrie. Plusieurs facteurs sont avancés par les auteurs pour expliquer cette pression à la hausse salariale : (1) l'entrée de multinationales sur le marché local augmente la demande du facteur travail et entraîne une concurrence sur le marché du travail, contraignant les entreprises locales à réajuster leurs pratiques salariales (Aitken *et al.* 1996 parlent d'« externalités pécuniaires ») ; (2) l'existence d'externalités de productivité issues de l'IDE induit une hausse salariale dans les entreprises locales, indiquant un effet positif sur l'accumulation de capital humain (Blomström et Sjöholm 1999, Sjöholm 1999a et 1999b).

Ritchie (2001) reconnaît que les multinationales ont joué un rôle important dans la croissance de l'Asie du Sud-Est, mais il se montre plus critique sur l'impact de leurs activités sur la formation de ce qu'il appelle le « capital technique intellectuel », c'est-à-dire la connaissance et les qualifications des managers, ingénieurs, scientifiques et techniciens dans l'économie locale. Il admet que les multinationales peuvent indirectement affecter l'offre de travail en influençant le cursus des institutions éducatives des pays hôtes²¹. Au niveau des effets directs, malgré le fait que les multinationales investissent davantage dans la formation que les entreprises locales, le savoir-faire créé au sein de la multinationale ne se diffuse pas nécessairement au sein des entreprises locales.

²¹ Par exemple, le gouvernement du Costa Rica avait décidé de développer les enseignements en électronique et en anglais dans plusieurs lycées techniques pour attirer Intel et son investissement de 300 millions de dollars dans les semi-conducteurs en 1996 (Hanson 2001, p. 21).

Les qualifications qui se transmettent sont en général confinées à des processus de production bas de gamme, et les développements technologiques sont limités à des segments étroits de production (exemple de l'emballage en Malaisie). La plupart des pays d'Asie du Sud-Est sont confrontés à ce problème selon Ritchie, et même un pays comme Singapour – dont le capital intellectuel est comparable à celui de la Corée du Sud et de Taiwan –, qui a produit pendant plusieurs décennies des mémoires et des disques durs pour des multinationales, n'a jamais réussi à les produire sur une base à 100 % nationale. Singapour s'est engagé dans des segments de production trop restreints sur lesquels il était difficile de se reposer pour développer un tissu industriel national concurrentiel. Pour Ritchie, l'IDE peut fournir un savoir explicite, mais le savoir tacite doit être développé au préalable de manière endogène avant qu'une technologie étrangère puisse être transférée dans l'économie locale. Des pays comme la Corée du Sud et Taiwan peuvent davantage bénéficier des retombées de l'IDE sur le capital humain dans la mesure où ils se sont ouverts de manière sélective à l'IDE, mais seulement après avoir développé un capital intellectuel significatif.

En résumé, on peut estimer avec Blomström et Kokko (2001) que les pays relativement bien dotés en capital humain ont la capacité d'attirer des investissements étrangers intensifs en technologie, lesquels peuvent contribuer à accroître la qualification du travail local. En revanche, les pays dont les conditions initiales sont moins favorables ont des flux d'IDE plus faibles, et les multinationales qui y investissent auront

tendance à utiliser des technologies plus simples qui contribueront marginalement à l'apprentissage et au développement d'une qualification locale. Ces recherches sur la relation entre IDE et formation du capital humain n'en sont qu'à leurs débuts et posent la question des politiques publiques à mettre en œuvre pour améliorer la capacité d'absorption des pays hôtes²².

1.3. IDE et promotion des exportations

La croissance rapide des économies de l'Asie de l'Est et du Sud-Est a montré l'importance du commerce dans une stratégie de développement. La politique de promotion des exportations a en effet joué un rôle-clé dans les nouveaux pays industriels asiatiques dès les premiers stades de leur développement ; plus récemment, la Chine semble constituer un autre exemple de spécialisation internationale réussie. Huit pays asiatiques (Hong-Kong, Singapour, Corée du Sud, Taiwan, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie) ont connu une croissance moyenne deux fois plus rapide que la moyenne mondiale, et leurs exportations manufacturées ont été multipliées par 16 entre 1977 et 1995, faisant progresser leur part de marché mondiale de 6 % à 16 % (Lipsey 2000b, p. 155). L'exploitation des débouchés extérieurs par l'exportation a permis à ces pays de réaliser des économies d'échelle et de générer les devises nécessaires pour financer leurs importations de biens intermédiaires et de biens de production.

22 Ce point sera examiné dans la troisième partie.

Entre 1980-1995, l'Asie représentait 78 % de l'ensemble des exportations manufacturées des PED. Contrairement à une idée reçue, les pays en développement n'exportent pas uniquement des produits à faible valeur ajoutée. En réalité la part de leurs exportations intensives en technologie (30 %) est supérieure à celle de leurs exportations à technologie intermédiaire et pourrait bientôt dépasser celle des produits de basse technologie (*low-tech*)²³. Là encore, le poids de l'Asie dans les exportations totales des produits *high-tech* est prépondérante, avec une part de 89 %. Derrière l'Asie, l'Amérique latine représente 17 % des exportations manufacturées des PED et 11 % de celles à contenu technologique élevé. Plus surprenant, selon les chiffres présentés par Lipsey (2000b), la part des industries intensives en R&D dans les exportations manufacturées d'Asie de l'Est (Indonésie exclue) était plus élevée qu'en France et en Allemagne en 1995. Dans le cas de Singapour et de la Malaisie, ces chiffres s'élevaient respectivement à 62 % et 47 %, contre 33 % aux Etats-Unis et 35 % au Japon²⁴.

Comment expliquer la dynamique de l'avantage comparatif en Asie de l'Est, et notamment l'évolution remarquable du contenu en technologie de leurs exportations en moins de deux décennies ? Leur ouverture aux IDE, à des degrés divers et à différentes périodes de leur développement, a pu contribuer

23 Cf. Lall (1998) et UNCTAD (1999, p. 230) pour la typologie des produits. Produits *high-tech* : chimie et pharmacie, électronique avancée, aéronautique, instruments de précision. Produits *medium-tech* : machinerie industrielle, automobiles, électronique (moyenne gamme), chimie de base. Produits *low-tech* : textile, habillement, équipements de sport, jouets, produits métalliques simples et en plastique, chaussures.

24 Se reporter à Lipsey (2000b), p. 156.

à cette évolution positive. Les relations de sous-traitance initiales entre multinationales et entreprises locales permettent en effet à ces dernières d'obtenir des informations sur la qualité des produits et la demande des marchés extérieurs. Lipsey (2000b) suggère que les IDE américains en Asie ont pu aider les entreprises locales à accumuler un savoir-faire et à améliorer la qualité de leurs produits à l'exportation. Il constate que les entreprises américaines qui investissaient en Asie étaient non seulement présentes dans des secteurs intensifs en R&D, mais qu'au sein même de ces secteurs, elles dépensaient en moyenne davantage en R&D que les autres entreprises. Dans la machinerie et le matériel électrique et électronique, par exemple, les entreprises américaines présentes en Asie en 1977 étaient de 40 % à 50 % plus intensives en R&D que celles qui investissaient en Europe. Cette observation cependant ne permet pas de conclure sur une relation directe de causalité entre IDE et performance à l'exportation. D'autres études empiriques ont cherché à montrer ce lien.

1.3.1. Mesurer l'impact de l'IDE sur la performance à l'exportation

Les enquêtes auprès des firmes montrent que les filiales étrangères ont une propension à exporter plus grande que les firmes locales, et ce quel que soit le secteur d'activité. Ceci explique pourquoi elles ont en général un poids plus important dans les exportations que dans la production du pays hôte. Comme le rappelle Dunning (1993), les filiales étrangères ont en effet tendance à être concentrées dans les secteurs tournés vers le commerce et ont une propension plus

élevée à échanger. Un indicateur simple tel que la part des filiales étrangères dans les exportations totales d'un pays peut donner une idée de l'importance relative des multinationales dans le commerce de certaines économies. Les pays qui attirent le plus d'IDE grâce à leurs avantages à la localisation ont les poids relatifs les plus élevés, entre 40 % et 70 % (Hongrie, Singapour, Malaisie, Chine). A l'inverse, le poids des filiales étrangères dans les exportations de l'Inde et de Taiwan est limité (moins de 10 % et 20 % respectivement)²⁵.

Le poids des filiales étrangères dans le commerce peut aussi dépendre du pays d'origine des multinationales. En effet Aitken *et al.* (1997) trouvent dans le cas des IDE au Mexique que les filiales appartenant à des multinationales américaines ou japonaises ont une propension plus grande à exporter que les firmes locales, mais ce n'est pas vérifié dans le cas des multinationales européennes. Autre cas de figure qui peut se présenter : les entreprises affiliées à une multinationale ne sont pas nécessairement plus tournées vers l'exportation que les entreprises locales, mais l'affiliation à une multinationale peut déterminer si une firme sera exportatrice ou non (Athukorala, Jayasuriya et Oczkowski 1995, dans le cas du Sri-Lanka). Il est intéressant de noter qu'au Sri-Lanka, c'est uniquement l'affiliation à des multinationales du Sud qui explique la décision d'exporter, ce qui suggère que les entreprises de pays en développement ont un impact potentiel plus grand sur la croissance des exportations de pays moins avancés.

25 D'après UNCTAD (1999), p. 245. A titre de comparaison, parmi les pays développés, le Canada est dans la première catégorie et le Japon dans la seconde. La France est dans une position intermédiaire avec une part des filiales étrangères dans les exportations inférieure à 25 %.

L'étude de Rhee et Belot (1990) met en évidence à travers des études de cas le rôle potentiel de catalyseur des exportations des investisseurs étrangers, contribuant à la genèse d'une industrie d'exportation dans certains pays au stade le moins avancé de leur développement. Par exemple, l'industrie de l'habillement au Bangladesh, qui constitue la première source de devises du pays, trouve sa source dans la présence d'investisseurs coréens qui ont favorisé la création de centaines de petites entreprises locales tournées vers l'exportation²⁶. La prépondérance des multinationales américaines dans les exportations de l'industrie électronique de certains pays d'Asie à la fin des années 70 suggère également que l'IDE a pu lancer cette industrie dans cette région avec le succès que l'on connaît. La part des filiales américaines dans les exportations était comprise entre 97 % aux Philippines et 75 % en Malaisie et en Thaïlande en 1982 ; elle dépassait 50 % à Singapour et atteignait 30 % à Hong-Kong et Taiwan en 1977²⁷. Lipsey (2000b) estime que les multinationales américaines en Asie étaient davantage tournées vers l'exportation que leurs concurrentes japonaises : les premières ont tendance à relocaliser leur production de biens intermédiaires pour les consommer aux Etats-Unis, alors que les secondes paraissent transférer davantage la production de biens finals dans des technologies relativement

26 D'après Rhee et Belot (1990), les autres pays et secteurs d'exportation stimulés par l'entrée de multinationales sont : Indonésie/contre-plaqué, Colombie/fleurs, Zambie/uniformes, Honduras/condiments, Inde/diamants, Côte-d'Ivoire/transformation du cacao, Jamaïque/vêtements, Guatemala/chaussures, Hongrie/logiciel et Brésil/aéronautique (Rhee et Belot 1990).

27 La part des filiales américaines dans les exportations de produits électroniques n'est plus que de 3 % à Hong-Kong, 6 % à Singapour et de 7 % à Taiwan (Lipsey 2000b, p. 160).

plus simples. Ainsi, le schéma de production des multinationales américaines serait davantage « mondialisé », avec des relations d'intégration verticale entre filiales dans les pays d'accueil et d'origine. En outre, cette caractéristique peut être liée au degré de maturité de la multinationale²⁸.

Une analyse plus critique de la contribution de l'IDE aux succès à l'exportation des économies asiatiques est développée dans une étude de l'OCDE (1999). Selon ses auteurs, les performances commerciales des quatre principaux pays de l'ASEAN²⁹ (Singapour, Malaisie, Indonésie, Thaïlande) qui reposent sur l'IDE sont en réalité cantonnées à un faible nombre de produits, en majorité intermédiaires. Les secteurs de production sous contrôle étranger seraient en réalité des « enclaves étrangères virtuelles » à l'intérieur du pays d'accueil, caractérisées le plus souvent par un faible potentiel à augmenter la valeur ajoutée et des transferts de technologie réduits. Les ratios élevés de dépendance à l'importation des exportations des multinationales sont considérés comme symptomatiques de la faible intégration des filiales étrangères dans l'économie locale. L'exemple de l'industrie du matériel de traitement automatique des données, où les importations représentent respectivement 80 % et 95 % de la valeur des exportations des biens finals en Thaïlande et en Malaisie, illustre bien ce problème. Les auteurs en concluent un peu rapidement que ces pays n'ont pas réussi à améliorer

28 En effet, les multinationales japonaises ont délocalisé plus tardivement leur production en Asie pour réexportation que les multinationales américaines.

29 ASEAN : Association des nations du Sud-Est asiatique, fondée en 1967 et groupant la Birmanie, Brunei, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam.

leur appareil de production pour faire face à la montée en puissance de la Chine et du Vietnam, ce qui expliquerait en partie leurs problèmes structurels croissants qui ont débouché sur la crise financière asiatique. Il convient de noter cependant que les secteurs d'exportation les plus performants à Singapour et en Indonésie sont relativement moins dépendants à l'importation qu'en Thaïlande et en Malaisie³⁰. Dans le cas de Singapour, nous l'expliquons par une présence plus ancienne des investisseurs étrangers, suggérant une possible diminution de la dépendance à l'importation dans le temps. Pour l'Indonésie, on peut se demander si un ratio de dépendance à l'importation plus faible des exportations des multinationales signifie une plus grande intégration des relations de sous-traitance entre filiales étrangères et entreprises locales, et donc un potentiel de diffusion de savoir-faire plus large. Ceci n'a pas, à notre connaissance, été démontré.

Nous disposons de relativement peu d'analyses quantitatives de la relation entre IDE et exportation dans les PED³¹. La CNUCED a testé cette relation dans un modèle simple couvrant 33 pays en développement en 1995 (UNCTAD 1999, p. 246-47). L'intérêt de leur analyse est de décomposer les exportations selon leur intensité technologique. Les régressions mettent en évidence une relation

30 Voir tableau 3, p. 38, OCDE (1999).

31 Pour une revue des études plus anciennes sur le rôle de l'IDE dans la promotion des exportations des PED, on pourra se reporter à Kumar (1996). Les résultats cités par Kumar sont en général assez mitigés, mais plusieurs de ces études portent essentiellement sur l'Inde, où les multinationales ont un poids limité dans les exportations totales (entre 5 à 7 %).

positive et significative : une augmentation de 1 % de l'IDE par habitant dans un pays est associée à une hausse de 0,45 % des exportations manufacturières totales du pays. L'élasticité apparaît plus élevée (0,78) pour les exportations les plus intensives en technologie. Parmi les autres variables explicatives, les dépenses de R&D et la valeur ajoutée manufacturière par tête sont également significatives. Ces résultats peuvent être critiqués dans la mesure où ils n'établissent pas une causalité directe ; ils suggèrent néanmoins que l'IDE peut être un facteur de soutien des exportations³².

L'analyse plus approfondie de Aitken, Hanson et Harrison (1997) tente d'estimer les effets indirects des activités des entreprises, nationales et multinationales, sur la performance à l'exportation. Plus précisément, la question est de savoir si une localisation à proximité d'entreprises exportatrices réduit le coût d'entrée d'autres exportateurs potentiels. Un test Probit est effectué sur un panel de 2 104 entreprises manufacturières au Mexique sur la période 1986-1990, et montre que la probabilité qu'une entreprise locale exporte augmente avec une localisation à proximité de multinationales. Ce résultat semble robuste et contrôle les effets de l'activité industrielle de la région, la proximité d'une capitale et de frontières, et diverses variables de prix et de coût. En revanche, la décision d'exporter n'apparaît pas liée à la concentration de l'ensemble des exportateurs, ce qui signifie que les externalités positives de l'exportation ont uniquement pour origine la présence de multinationales.

32 Ces résultats sont également vérifiés pour un échantillon de 19 pays développés et pour l'ensemble des 52 pays.

Ce résultat rejoint l'analyse de Rhee et Belot (1990) et conforte l'hypothèse que les multinationales peuvent jouer le rôle de catalyseur pour les exportateurs locaux. Les implications en terme de politique publique semblent donc favorables à la création de zones franches d'exportation où les entreprises locales seraient incitées à s'agglomérer près des multinationales. Mais si ces zones franches sont éloignées des centres de production locaux, comme c'est souvent le cas, les exportateurs potentiels risquent de s'éloigner des autres multinationales³³.

1.3.2. Régime de politique commerciale et degré d'ouverture

De même que l'on a vu que les dotations en capital humain ont une influence importante sur la capacité d'un pays à exploiter les avantages de l'IDE, le régime de politique commerciale du pays hôte peut lui aussi jouer sur le lien entre IDE et croissance. Bhagwati (1978) a le premier émis l'hypothèse que l'ampleur de l'impact de l'IDE sur la croissance dépendait du régime de politique commerciale adopté, *i.e.* stratégie de promotion des exportations ou substitution des importations. Toutes choses égales par ailleurs, les économies tournées vers l'exportation sont, d'une part, davantage susceptibles d'attirer un plus grand volume d'IDE³⁴, et, d'autre part, d'en maximiser les effets grâce à un environnement où les distorsions sont moins prononcées, contrairement aux régimes de substitution des importations

33 Nous discuterons de ce point précis dans la section 3.1.2.

qui ont recours aux tarifs et aux quotas et sont sources de distorsions sur les marchés de produits et de facteurs ³⁵.

Balasubramanyam, Salisu et Sapsford (1996) ont confirmé l'hypothèse de Bhagwati sur un échantillon de 46 pays entre 1970 et 1985 ; ils montrent en outre que, dans les pays avec un régime de promotion des exportations, l'impact de l'IDE sur la croissance est plus important que l'investissement domestique, confirmant ainsi l'analyse de Bosworth et Collins (1999).

La question du degré d'ouverture commerciale constitue également un déterminant significatif de la capacité d'attraction d'un pays auprès des investisseurs étrangers et influe aussi sur l'incidence de l'IDE dans le pays hôte ³⁶. Marino (2000) trouve en effet que, sur 42 pays, les économies les plus « ouvertes » (mesurées par le ratio commerce sur PIB) attirent davantage de capitaux étrangers que les économies dites « fermées » (identifiées par une variable simple ne tenant compte que du tarif moyen des importations). L'IDE a un impact positif sur la croissance dans le premier groupe et négatif dans le second. Cette relation n'est pas surprenante dans la mesure où l'IDE va généralement de pair avec une intégration plus poussée des échanges. Celle-ci peut être notamment le reflet de l'intégration verticale croissante des

34 Ce qui a été aussi montré par Balasubramanyam et Salisu (1991).

35 Par ailleurs, l'IDE n'a généralement pas été un instrument adéquat pour les stratégies de substitution aux importations (OCDE 2002). Au contraire, l'IDE tend à accroître les importations, qui souvent se réduisent graduellement à mesure que les entreprises locales acquièrent les capacités nécessaires pour devenir des sous-traitants des multinationales ayant procédé à l'investissement.

36 C'était un des résultats de Lipsey (2000a) mentionnés p. 8.

entreprises multinationales et de l'importance grandissante des filiales étrangères dans les stratégies des multinationales en matière de distribution. De fait, la capacité d'un pays en développement à attirer des IDE dépendra largement des facilités accordées à l'investisseur pour exporter et importer (OCDE 2002). Carstensen et Toubal (2003) montrent dans le cas des PECO qu'une réduction des barrières tarifaires stimule les entrées d'IDE, confirmant ainsi la complémentarité entre les échanges et l'IDE³⁷.

37 D'autres déterminants de l'IDE dans les PECO sont également mis en évidence : le potentiel du marché local, le coût du travail, la qualification de la main-d'œuvre, l'ampleur et la méthode des privatisations, et le risque-pays (Carstensen et Toubal 2003).

2. Multinationales et transferts de connaissances

Depuis la révolution industrielle, les pays qui se sont effectivement engagés sur la voie du développement³⁸ sont ceux qui ont réussi à exploiter le stock international de technologies mises au point par les leaders. Cette réussite des transferts de technologie suppose que le pays receveur construise une capacité d'absorption suffisante des nouvelles connaissances. Les entrants tardifs qui ont réussi à engager un processus de rattrapage ont ainsi combiné des importations de technologie avec des investissements destinés à renforcer leurs capacités en matière d'apprentissage et d'amélioration des pratiques locales. Cette expérience historique dément l'idée selon laquelle la technologie étrangère empêcherait les pays les moins développés de construire leur propre base scientifique et technologique. Dans certains pays d'Amérique latine et en Inde par exemple, le recours à des technologies étrangères, que ce soit à travers des équipements importés, des transferts de la part de multinationales ou des licences, « a été interprété comme un frein à un processus national de développement » (Pack 2000, p. 73).

38 Que la littérature en langue anglaise qualifie de « latecomers » (entrants tardifs ou tard venus).

Cette interprétation, qui doit être replacée dans le contexte des stratégies de substitution aux importations mises en œuvre par ces pays à l'époque, insistait sur le coût des importations de technologie et sous-estimait le coût d'opportunité que représente la création locale de technologies.

Afin de mieux comprendre le caractère longtemps conflictuel des transferts de technologie, mais aussi les évolutions récentes, cette partie explicite les objectifs des entreprises multinationales et ceux des gouvernements. Elle examine ensuite le rôle des capacités d'apprentissage des receveurs dans le succès des transferts. Les termes de « transfert de technologie » et de « transfert de connaissance » sont utilisés de façon largement synonyme, la notion de technologie étant entendue dans son sens large de connaissance qui peut être incorporée dans des produits, des procédés ou des pratiques. Dans cette perspective, les savoir-faire et les pratiques managériales peuvent faire l'objet de transferts de technologie.

2.1 Les objectifs des partenaires dans les transferts de connaissances

L'efficacité des transferts de connaissances à travers l'IDE dépend à la fois de l'offre de technologie par les multinationales et de l'appropriation effective par les firmes locales. Les multinationales apportent des technologies propriétaires ou des savoir-faire qui constituent leur avantage spécifique et leur permet de concurrencer les firmes du pays d'accueil, lesquelles bénéficient d'une meilleure connaissance de l'environnement et des marchés locaux, des préférences des

consommateurs et des pratiques du monde des affaires. Les technologies propriétaires ne sont pas aisément transférables et l'influence des multinationales sur le processus de développement local dépend de l'ampleur des retombées ou externalités positives, qui dépendent elles-mêmes des caractéristiques de l'économie d'accueil. Les différents courants d'analyse n'ont généralement pas étudié l'ensemble des facteurs dont dépend le succès des transferts de technologie. Certains se sont intéressés aux déterminants de l'offre de technologie par les multinationales, alors que d'autres ont plutôt examiné les objectifs des gouvernements des pays receveurs. Une perspective d'ensemble suppose de prendre en considération les déterminants de l'offre et de la demande de transfert de technologie.

2.1.1 Les objectifs des entreprises

Depuis les années 60, la théorie de la multinationale a été largement bâtie sur l'hypothèse selon laquelle l'entreprise devient multinationale parce qu'elle a construit certains avantages spécifiques que les concurrents locaux dans les pays étrangers ne possèdent pas (Hymer 1960). La théorie s'est développée en étudiant les circonstances dans lesquelles les entreprises qui possèdent de tels avantages deviennent effectivement des multinationales, c'est-à-dire qu'elles décident d'investir à l'étranger pour exploiter leurs actifs spécifiques. Une entreprise peut en effet tirer des profits de ses actifs par l'intermédiaire de transactions de marché, telles que la cession de licences ou la conclusion de contrats divers. Elle se décide à investir à l'étranger, dans des filiales qu'elle contrôle totalement

ou dans des joint ventures, en fonction de différents facteurs, tels que le potentiel du marché étranger visé, les coûts de production locaux et les coûts de transaction. Son objectif ultime est de maximiser la rente qu'elle peut tirer de ses actifs spécifiques, alors même que le transfert de connaissance et les risques de diffusion aux concurrents qu'il comporte sont susceptibles de réduire la rentabilité future. Les transferts de connaissance tendent donc à être limités aux situations dans lesquelles ils constituent une condition nécessaire à la réalisation d'une opération rentable, comme l'accès à un marché étranger fermé ou la possibilité de produire dans un pays où les coûts sont faibles.

Les risques de diffusion incontrôlée

Les analystes des multinationales ont étudié en détail les risques que courent les entreprises dans les transferts internationaux de technologie et les modalités de transfert qu'elles doivent choisir pour les limiter. L'approche en termes de coûts de transaction montre que les entreprises tendent à internaliser les transferts de connaissances les plus risqués (Teece 1981, Hennart 1991). Cette approche suggère aussi que les entreprises chercheront à contrôler leurs opérations à l'étranger dans les secteurs où les coûts de marketing sont élevés, pour assurer la qualité de leurs produits à l'étranger et ne pas risquer de voir la valeur de leurs marques menacée. De même dans les secteurs où l'intensité en R&D est élevée.

Diverses études empiriques ont cherché à confirmer le rôle que joue l'IDE dans les transferts internationaux de

technologie. Les premières études, basées sur les données disponibles pour les multinationales américaines, ont établi que celles-ci se développaient dans les industries où les dépenses de R&D ou de marketing sont élevées. Les multinationales européennes et japonaises sont, elles, concentrées dans des secteurs où elles jouissent d'avantages concurrentiels forts, tels que la chimie ou l'automobile, mais qui ne sont pas nécessairement les plus intensives en R&D. Au sein de l'industrie manufacturière, la distribution sectorielle des multinationales est globalement comparable dans les pays riches et dans les PED, avec un biais en faveur des secteurs ayant une intensité en R&D élevée ou une forte différenciation des produits³⁹. Un certain nombre d'études ont aussi montré que les multinationales tendent à choisir le contrôle total plutôt que le partage de la propriété dans les secteurs de haute technologie et dans les secteurs où les dépenses de marketing sont élevées⁴⁰. Enfin, les leaders d'un secteur, que leur avantage soit technologique ou repose sur des marques, sont plus susceptibles que les autres entreprises d'entrer sur les marchés étrangers avec des filiales qu'ils contrôlent totalement (Smarzynska 1999). Symétriquement, les concurrents qui dépensent relativement moins en R&D et en marketing,

39 Le degré de désagrégation par pays, produit et stade de production joue un rôle (Dunning 1988, 1993). Smarzynska (1999) a observé que l'IDE dans les pays en transition dans les années 90 s'est plutôt concentré dans des secteurs de faible technologie.

40 Gomes-Casseres (1989) et Deasi *et al.* (2002), ont étudié les filiales des multinationales américaines ; Smarzynska (1999) et Kaminski et Smarzynska (2001) des investissements en Europe de l'Est et dans la CEI. Hennart (1991) et Hennart et Park (1993) n'ont pas toujours des résultats significatifs dans le cas des entreprises japonaises aux Etats-Unis.

sont plus susceptibles de choisir de participer à des joint ventures.

La faible protection des droits de propriété intellectuelle (DPI) dans certains pays constitue l'une des raisons principales qui incitent les entreprises à internaliser les transferts de connaissances. Dans ces pays, les firmes locales sont plus susceptibles de ne pas respecter les contrats de licence pour concurrencer directement le propriétaire d'une technologie. Un régime local de propriété intellectuelle faible détourne donc les entreprises du transfert par licence et les incite à choisir la voie de l'investissement direct. Cette approche est particulièrement pertinente pour les secteurs où le développement des connaissances propriétaires est coûteux mais leur copie aisée, comme la pharmacie, certains produits chimiques et certains logiciels. En Inde au début des années 80, l'IDE était concentré dans les industries intensives en marketing et en main-d'œuvre qualifiée, alors que les licences étaient concentrées dans les industries dans lesquelles les connaissances sont incorporées dans les équipements, ou encore dans celles qui utilisent des machines peu complexes (Kumar 1987). Un régime de propriété intellectuelle très faible pourrait à l'extrême dissuader les entreprises étrangères d'investir, mais le choix entre exportation, licence et IDE dépend aussi d'autres facteurs, tels que la taille du marché local, les coûts de production dans le pays visé et le degré de sensibilité du secteur aux DPI (*voir encadré p. 66*). La relation entre le degré de protection de la propriété intellectuelle et la quantité d'IDE que reçoit un pays est donc ambiguë (Maskus 2000).

Les transferts de connaissance ne sont pas seulement risqués ; ils sont aussi complexes et coûteux à mettre en œuvre. Teece (1977) a défini les coûts des transferts de technologie comme les « coûts de transmettre et d'absorber toutes les connaissances non incorporées pertinentes » (p. 245). Il a d'abord établi que ces coûts de transfert pouvaient atteindre des montants élevés ; ils se montaient à 19 % du coût total des projets dans l'échantillon qu'il a étudié, avec de fortes variations selon les projets. Son analyse empirique montre ensuite que les coûts de transfert sont d'autant plus élevés que la technologie est innovante et d'autant moins élevés que les parties impliquées comprennent l'innovation dont il est question. Les coûts de transfert tendent à diminuer avec le nombre de transferts pour une innovation donnée. Enfin, dans cette étude, les coûts de transfert étaient moins élevés dans les secteurs de la chimie et du raffinage pétrolier que pour les machines, ce qui suggère qu'il faut se garder de généraliser en la matière. Cette étude pionnière souligne donc que les caractéristiques des innovations ainsi que les capacités organisationnelles de l'innovateur comme du bénéficiaire du transfert influencent la faisabilité et le coût du transfert de technologie.

D'autres études confirment que l'importance relative des contrats de licence comme canal de transfert de technologie varie fortement selon les industries. Dans les secteurs où la technologie comprend une forte proportion de connaissances tacites, les propriétaires ont tendance à internaliser les transferts. En 1989, par exemple, la part des transferts internalisés par

IDE et droits de propriété intellectuelle

Les enquêtes auprès des multinationales concluent que lorsqu'un régime de protection intellectuelle est considéré comme particulièrement faible, les entreprises se méfient également des différents canaux de transfert de technologie : licence à des firmes indépendantes, joint ventures avec des partenaires locaux et même transfert de technologies nouvelles à des filiales entièrement contrôlées. Cette méfiance a pu être observée en Inde notamment, au moins jusqu'au début des années 90 (Mansfield 1994). Cet état de fait a néanmoins pu être influencé par d'autres politiques restrictives à l'encontre de l'investissement étranger en général, ou encore contre le paiement de royalties élevées dans le cadre de contrats de licence ⁴¹. Les entreprises sont généralement plus sensibles aux caractéristiques du régime de protection intellectuelle dans les secteurs qui en ont le plus besoin, comme la chimie-pharmacie, les machines et l'équipement électrique (Mansfield 1994). De plus, les entreprises accordent plus d'attention aux DPI lorsqu'elles envisagent de mener des activités intensives en connaissance, comme des opérations de production complètes ou de la R&D, par opposition à des activités commerciales ou à des opérations d'assemblage. L'analyse des données de firmes menée par Smarzynska (1999) confirme ces deux tendances au cours des années 90 : l'IDE dans les pays en transition a été dissuadé dans les cas où le régime de propriété intellectuelle était faible, tout particulièrement dans les secteurs les plus sensibles aux DPI ⁴². Une enquête auprès des multinationales européennes présentes en Chine (Bennett *et al.*, 2001) souligne aussi que la faible protection intellectuelle constitue un obstacle important à la localisation d'activités de R&D dans un pays étranger. De façon plus générale, l'analyse du cas de joint ventures entre firmes françaises et partenaires chinois montre que les premières utilisent diverses méthodes pour limiter les transferts de savoir-faire (Jolly 2001).

41 Certains résultats concernant les déterminants et les conséquences de l'IDE pour le pays d'accueil peuvent être sensiblement modifiés lorsque la réglementation change ; cette question est abordée plus bas.

42 Pharmacie, cosmétiques et produits de soin ; chimie ; machines et équipements ; équipement électrique.

les multinationales américaines a varié de 46 % pour les équipements de transport à 78 % pour la chimie et 97 % pour les machines non électriques (Kumar 1998). Dans l'industrie indienne, l'IDE prédomine dans les secteurs intensifs en marketing et en main-d'œuvre qualifiée, alors que le recours aux licences est relativement plus important dans les secteurs où les connaissances peuvent être incorporées dans les équipements et dans ceux dont les technologies sont relativement plus simples (Kumar 1987). Au-delà des caractéristiques sectorielles, Kogut et Zander (1993) ont étudié l'influence des caractéristiques des connaissances impliquées dans les transactions. Ils ont montré que les multinationales tendent à internaliser les transferts de technologie lorsque les connaissances en cause sont particulièrement complexes et difficiles à enseigner. Symétriquement, les connaissances plus simples peuvent être transférées dans le cadre de joint ventures.

Ces différents résultats confirment que les multinationales utilisent leur organisation transfrontière pour transférer efficacement des connaissances entre pays. Almeida et Grant (2000) analysent les citations contenues dans les brevets des entreprises pour montrer que le transfert de technologie internalisé est plus efficace⁴³ que le transfert par l'intermédiaire d'alliances interentreprises, qui est lui-même plus efficace que le transfert par l'intermédiaire de licences. La plus grande efficacité de la solution interne s'explique par la complexité même du processus de transfert de connaissances. Un transfert effectif exige un contact continu et intense entre

43 Génère plus de citations des brevets du partenaire.

des groupes spécialisés au sein de l'entreprise. Sans ces contacts entre individus et entre unités au sein de l'organisation, il n'existe pas de points d'ancrage au sein des entreprises pour recevoir, développer et utiliser les nouvelles compétences, et le lien fondamental entre les processus jumeaux d'assimilation et de développement des capacités technologiques se trouve fragilisé (Cusumano et Elenkov 1994). La gestion de la R&D s'appuie notamment sur l'étude des meilleures méthodes d'identification et d'organisation de ces contacts au sein des entreprises, et plus généralement au sein des réseaux globaux de R&D, qui comprennent des joint ventures et des alliances diverses (Weil 2000, Doz *et al.* 2001). Dans la mesure où elles consacrent suffisamment de ressources à ce processus, les multinationales peuvent transférer des connaissances complexes, y compris lorsqu'elles sont tacites ou utilisées au sein d'équipes. Lorsque les constructeurs automobiles japonais se sont implantés aux Etats-Unis et en Europe dans les années 80, ils ont dû faire face à un formidable défi pour adapter leurs techniques de production à des contextes étrangers. Ils pratiquaient intensément le travail en équipe dans les opérations d'assemblage et avaient développé des relations spécifiques avec leurs équipementiers, eux mêmes hiérarchisés en fonction de leurs compétences techniques. Les constructeurs japonais ont réussi à adapter leur organisation de la production dans des pays étrangers. Mais cette adaptation a facilité l'imitation de la part des concurrents locaux, d'autant plus que certains ont bénéficié d'échanges

privilégiés au sein de joint ventures, comme celle qui a lié Toyota et GM aux Etats-Unis ⁴⁴.

Les considérations de risque et de coût suggèrent que les entreprises devraient être plus disposées à transférer des technologies anciennes. A mesure qu'une technologie mûrit, les entreprises tendent à réorienter leurs efforts de l'innovation de produits vers l'amélioration des processus de production (Abernathy 1978, Utterback 1994). Leurs actifs spécifiques deviennent ainsi plus diversifiés et peuvent s'appuyer sur des effets d'échelle, d'apprentissage et de réputation ⁴⁵. Dans cette mesure, le risque que comporte le transfert de la technologie relative à l'innovation initiale est plus faible. Par ailleurs, à mesure que les produits deviennent plus standardisés, les équipements de production se sophistiquent et tendent à incorporer plus de technologies. Le long du cycle de vie du produit, la technologie devient plus codifiée, est progressivement incorporée, et donc plus facilement transférable. Dans le même temps, les effets d'apprentissage et les économies d'échelle se traduisent par des réductions de prix, qui contribuent à élargir le marché. La diffusion de la technologie et l'accroissement de la concurrence génèrent des pressions économiques complémentaires. Les entreprises sont ainsi amenées à se tourner vers des marchés, mais aussi des zones de production à l'étranger, notamment pour abaisser leur coûts de main-d'œuvre. Vernon (1966) a décrit cette dynamique en

44 Dans les années 80, GM a utilisé NUMMI, sa joint venture avec Toyota, pour exposer des responsables de la gestion de la production aux méthodes japonaises (Womack 1988).

45 La position concurrentielle de l'entreprise est renforcée par des actifs qui sont fortement complémentaires de l'innovation initiale (Teece 1986).

s'appuyant sur l'expérience des multinationales américaines dans l'après-Seconde Guerre mondiale. La dynamique du cycle du produit n'est plus le moteur de l'IDE aujourd'hui, mais elle permet toujours de comprendre certains des déterminants fondamentaux de la diffusion internationale des technologies. Elle permet d'expliquer notamment que les technologies les plus anciennes sont à la fois plus susceptibles d'être transférées et moins coûteuses à absorber par les pays receveurs. Le cycle de vie du produit prévoit aussi que le transfert et la diffusion suivent une progression typique, du pays innovateur vers des pays technologiquement proches, puis vers des pays dont les capacités technologiques sont plus limitées.

En résumé, les entreprises semblent être très influencées par les risques et les coûts des transferts internationaux de technologie. En conséquence, elles sont susceptibles d'éviter d'investir si elles jugent que les conditions ne sont pas favorables. Pour les mêmes raisons, elles préfèrent transférer une technologie nouvelle ou complexe à des filiales qu'elles contrôlent totalement plutôt qu'à des joint ventures. Ces considérations de risque, de coût et d'efficacité permettent aussi d'expliquer que les multinationales consacrent plus de ressources pour transférer des connaissances aux partenaires locaux avec lesquels elles ont des liens capitalistiques forts⁴⁶. Les différentes études indiquent enfin que la réussite du transfert dépend de l'expérience et des compétences de l'entreprise bénéficiaire.

46 A l'époque où la réglementation indienne obligeait les entreprises à choisir entre l'octroi de licence et une joint venture pour opérer des transferts de technologie, Davies (1977) a observé que les firmes britanniques consacraient plus de ressources au transfert vers leurs joint ventures que vers les entreprises locales indépendantes.

Plus généralement, les entreprises prennent des décisions multidimensionnelles en ce qui concerne les modalités de pénétration des marchés étrangers. La décision finale dépend d'un ensemble complexe de facteurs, où les risques de diffusion incontrôlée des technologies propriétaires sont mis en regard des éventuelles technologies accessibles sur le marché étranger, mais aussi des bénéfices que représente l'investissement en terme d'accès au marché. La décision ne dépend donc pas uniquement des aspects technologiques, mais aussi des caractéristiques du marché et de la réglementation locale.

2.1.2 Les objectifs des gouvernements

Du point de vue du pays en développement, le transfert de technologie peut être divisé en deux étapes ou deux séries de problèmes. La première concerne le mode de transfert et ses coûts, la seconde la diffusion de la technologie à travers différents types de retombées au sein de l'économie locale. Ces deux types de question sont distincts mais étroitement liés, dans la mesure où l'ampleur de la diffusion dépend du succès du transfert initial, sujet sur lequel se concentre cette section. Les transferts de technologie sont reconnus comme des éléments importants du processus de développement. Il n'est donc pas surprenant d'observer que l'attitude des gouvernements à l'égard des transferts de technologie a évolué avec les stratégies et les politiques de développement. Ainsi, dans les années 60 et 70, les politiques en matière de transfert de technologie étaient fortement influencées par le courant dominant

en faveur de la stratégie de substitution aux importations. Selon l'analyse qui sous-tendait les politiques de substitution aux importations, l'existence même de pays déjà industrialisés impliquait que les pays en développement devaient se protéger des importations en provenance des économies plus productives du Nord. La protection était considérée comme un instrument majeur de la politique économique, devant permettre aux pays du Sud de se concentrer sur la mise en place de nouvelles activités qui produiraient des biens manufacturés antérieurement importés. Dans ce contexte, les transferts de technologie avaient deux objectifs principaux : obtenir des transferts les moins coûteux possible et maximiser les effets d'apprentissage induits. Ces objectifs ont eu des conséquences importantes à la fois sur la réalisation et sur les effets des transferts de technologie qui ont effectivement été menés à bien. L'analyse qui suit se concentre sur les conséquences du choix du mode de transfert.

Dans les années 60 et 70, les gouvernements se méfiaient des multinationales et ont favorisé des transferts par l'intermédiaire de contrats, qui étaient plus facilement contrôlables que des filiales étrangères. Leur préférence pour des transactions passant par le marché faisait de la licence la première modalité de transfert pour les gouvernements, qui considéraient ensuite le transfert à des joint ventures locales, et éventuellement à des filiales contrôlées par des fimes étrangères. Cet ordre de préférences est l'inverse de celui des multinationales, étudié dans la section précédente. D'où des négociations souvent difficiles entre les gouvernements et les entreprises à propos des opérations de transfert de technologie.

Le modèle du pouvoir de négociation, qui a été développé par des chercheurs en économie politique pour analyser les interactions entre les pays hôtes et les multinationales, faisait l'hypothèse que la relation entre investisseurs étrangers et pays hôtes était fondamentalement conflictuelle, mais qu'il existait certains intérêts convergents. Cette approche a été utilisée pour étudier les conditions susceptibles d'influencer la distribution des gains de l'investissement entre la multinationale et le pays hôte. D'après ces analyses, la distribution des gains dépendait du pouvoir de négociation de l'Etat du pays hôte, qui lui même dépendait de la taille du marché local et des ressources naturelles du pays (Kobrin 1987). La pertinence de ce modèle a été testée dans le cas des multinationales américaines (*voir encadré p. 74*).

L'étude de Gomes-Casseres (1990), comme celles qui ont été évoquées plus haut sur l'influence des caractéristiques des firmes, des secteurs et des pays sur les choix des entreprises, indiquent que ce sont elles qui ont la plus forte influence sur le mode de transfert de technologie. Le modèle du pouvoir de négociation met l'accent sur le rôle des politiques publiques pour forcer les entreprises à accepter un contrôle faible de la part des maisons mères ; mais les politiques restrictives ont probablement exercé un effet dissuasif dans un certain nombre de cas. Les entreprises les plus petites ont par exemple une faible capacité à dicter les conditions des transferts et acceptent les joint ventures avec moins de réticence, mais elles sont aussi susceptibles de renoncer à un investissement risqué. En matière de transfert de technologie, les restrictions imposées par de nombreux pays

Le modèle du pouvoir de négociation appliqué aux multinationales américaines

Gomes-Casseres (1990) a évalué la pertinence du modèle de négociation dans le cas des projets d'investissement des multinationales américaines dans les années 70. La méthode consiste à estimer comment les effets de politiques restrictives sur le degré de contrôle du capital et sur l'entrée effective d'investissements dans un pays varient en fonction des caractéristiques de la multinationale, de la filiale, du secteur et du pays hôte. Un premier test confirme que le choix du contrôle total d'une filiale dépend positivement de l'intensité des dépenses de marketing, de l'expérience internationale de l'entreprise et de sa connaissance du pays d'implantation, ainsi que de l'importance des ventes intrafirme de la filiale. L'appartenance de la filiale à un secteur intensif en ressources naturelles, sa petite taille, ainsi que la petite taille de l'entreprise mère pèsent plutôt en faveur du choix d'une joint venture. Les caractéristiques du pays d'accueil qui accroissent la probabilité d'observer une joint venture sont, sans surprise, la taille de la production industrielle, le taux de croissance du pays et les restrictions imposées aux IDE. Les deux variables qui exercent l'influence la plus forte sont le niveau de connaissance du pays d'accueil et les restrictions réglementaires. Un second test introduit des interactions entre les restrictions réglementaires et les autres variables. Toutes les variables indépendantes continuent d'exercer une influence significative, sauf la croissance et les restrictions réglementaires. Ce résultat suggère que les contraintes en matière de contrôle n'ont pas d'effet général, mais exercent une influence dans des industries ou des pays particuliers. L'interaction

restrictions-croissance devient la variable qui exerce la plus forte influence en faveur du choix d'une joint venture, ce qui conforte l'analyse du modèle du pouvoir de négociation. Deux autres variables sont beaucoup moins favorables à l'interprétation en termes de pouvoir de négociation. Premièrement, la variable restrictions-secteurs intensifs en ressources naturelles exerce une influence positive en faveur du choix de filiales contrôlées par la maison mère, alors que les multinationales acceptent souvent d'entrer dans des joint ventures dans ce type de secteurs pour répondre aux attentes des gouvernements. Gomes-Casseres (1990) l'interprète en suggérant que les gouvernements qui imposent des restrictions aux multinationales mais cherchent à développer l'exploitation de leurs ressources pourraient relâcher leurs restrictions. Les restrictions pourraient ainsi paradoxalement accroître le pouvoir de négociation des entreprises ; elles pourraient demander plus de garanties dans un environnement réglementaire jugé globalement incertain. L'interaction restrictions-connaissance du pays exerce aussi une influence positive sur le choix de la joint venture, alors que la familiarité avec le pays d'accueil favorise le choix du contrôle total lorsqu'il n'existe pas de contraintes réglementaires. Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que les multinationales anticiperaient de meilleures relations avec leurs partenaires locaux lorsqu'elles connaissent le pays et seraient donc moins méfiantes. Les restrictions forceraient donc la solution de la joint venture pour les entreprises qui connaissent relativement bien le pays d'accueil.

en développement aux IDE dans les années 70 et jusqu'au début des années 80 ont fait de la licence la solution alternative, mais l'évolution des réglementations nationales en faveur de plus d'ouverture a renversé la tendance et l'IDE a regagné en importance comme canal de transfert⁴⁷.

Ces différentes observations suggèrent qu'il existe des effets de substitution entre les différents canaux de transferts de technologie. Il faut cependant souligner que ces différents canaux tendent à transférer différentes générations de technologies. Les multinationales tendent ainsi à transférer des technologies plus avancées à leurs filiales dans les pays en développement qu'à des joint ventures ou à des licenciés avec lesquels elles n'ont pas de relations capitalistiques (Mowery et Oxley 1995). Il semble ainsi y avoir un arbitrage entre le degré de contrôle local et la quantité ou la qualité des connaissances transférées dans un pays. Jusqu'aux années 80, les politiques publiques se concentraient sur le prix des transferts de technologie et sur le degré de contrôle exercé par les entreprises locales. Cette approche a certes permis d'améliorer les termes des transferts, mais les avis sont plus partagés quant à son efficacité globale. Les politiques des années 60 et 70 ont été particulièrement critiquées pour avoir tenté de favoriser le développement technologique local d'abord à travers une réglementation des transferts internationaux. En Inde par exemple, les restrictions imposées sur les paiements de royalties et les clauses des contrats de

47 Les exigences des pays hôtes en matière d'octroi de licence par les investisseurs et leurs conséquences seront examinées plus bas, dans la partie consacrée aux politiques publiques (3.1.2).

licences ont permis aux entreprises locales de réduire le coût des transferts dans le court terme, mais elles ont aussi significativement réduit les efforts consentis par les firmes étrangères pour effectivement transférer des connaissances (Kumar 1996, Radosevic 1999). Par ailleurs, jusqu'aux années 80, le courant d'analyse majoritaire accordait peu d'attention aux efforts des entreprises qui recevaient les transferts, efforts qui jouent pourtant un rôle essentiel à la fois dans la phase d'adoption et pour la réussite de la diffusion dans le pays d'accueil.

2.2 Apprentissage transnational par les entrants tardifs

Depuis les années 80, deux aspects des transferts de technologie ont été plus précisément étudiés : le rôle des efforts des entreprises et des pays receveurs d'une part, et le rôle de l'insertion dans des réseaux de production mondiaux d'autre part.

Du point de vue des bénéficiaires, le cas des pays émergents a permis de mieux comprendre le rôle central des efforts des firmes locales pour absorber les technologies étrangères. L'expérience de différents pays indique aussi qu'il existe une diversité des modes d'organisation pertinents, depuis les investissements étroitement contrôlés par la maison mère jusqu'aux joint ventures et aux différents types de contrats au sein de réseaux globaux. En conséquence, l'analyse du rattrapage technologique s'est concentrée sur la combinaison des capacités des pays receveurs (niveau

d'éducation, formation professionnelle) avec les capacités spécifiques des entreprises (savoir-faire, R&D).

Du point de vue des multinationales, l'accent a été mis sur le besoin d'adaptation à une concurrence de plus en plus globale et à l'émergence de l'économie du savoir. Un renforcement de la concurrence, notamment du fait de l'entrée de concurrents originaires des pays en développement a accru la pression à l'innovation et à l'optimisation des réseaux globaux de production. Dans ce contexte, les multinationales ont été particulièrement attentives à la gestion de leurs réseaux de fournisseurs pour accroître leur compétitivité sur les marchés globaux. Elles sont aussi devenues plus sélectives dans leur choix de sites d'investissement, privilégiant ceux qui leur permettent de renforcer leur position compétitive globale. Les multinationales tendent de plus en plus à concevoir leurs actifs mobiles en termes de portefeuille et à les déplacer pour trouver la meilleure combinaison avec des actifs immobiliers dans différents pays. La capacité d'offrir les actifs immobiliers nécessaires devient donc critique, y compris pour les pays en développement, qui adoptent des stratégies d'attraction des IDE et y consacrent parfois des moyens importants.

2.2.1 Du transfert à l'absorption et à l'innovation

L'accès à la technologie est une étape nécessaire du transfert, mais cet accès ne représente qu'une possession passive et ne garantit pas que l'entreprise ou le pays pourra effectivement utiliser la technologie. L'étape suivante de l'assimilation a longtemps été négligée car la technologie

était implicitement considérée comme un input, dont la nature spécifique était ignorée. Ce point de vue correspondait d'ailleurs à la littérature sur la croissance, qui se concentrait sur le rôle de l'accumulation de capital dans le processus de développement. Le rôle de l'assimilation des technologies étrangères n'a été compris que progressivement à partir des années 80⁴⁸. En considérant implicitement la technologie comme un simple input, les politiques publiques ont sous-estimé sa complexité, et notamment le fait qu'elle est comprise et mise en oeuvre au sein des organisations que sont les entreprises, et que celles-ci doivent donc être considérées comme un objet de recherche pour comprendre la dynamique de l'activité innovatrice. Ce n'est que dans les années 80 et 90, avec le courant de recherche dit de la capacité technologique, que l'accumulation de connaissances et de compétences par les entreprises est devenue un objet de recherche systématique.

Les capacités technologiques des entreprises

Cusumano et Elenkov (1994) comparent la littérature consacrée aux transferts internationaux de technologie avec la perspective de la recherche en gestion. Cette dernière « *tend à considérer le renforcement des capacités technologiques non pas comme un phénomène national, mais comme un processus qui se développe dans plusieurs dimensions pour améliorer l'aptitude des entreprises à assurer des fonctions spécifiques et à soutenir la concurrence sur des marchés spécifiques* » (p. 198). Depuis le

48 Pour l'évolution de la théorie de la croissance et le contraste entre l'accent mis sur l'« accumulation » ou sur l'« assimilation », voir Nelson et Pack (1999).

milieu des années 80, les interactions entre les différents courants qui étudient les processus d'innovation se sont multipliées et l'analyse en termes de capacité technologique, qui se concentre sur la construction des capacités des entreprises, peut être considérée comme un des résultats intéressants de ces interactions (Radosevic 1999). Cette approche insiste sur le fait que la capacité d'utiliser effectivement une technologie importée n'est généralement pas expliquée dans un manuel. En conséquence, les transferts internationaux, comme les transferts entre entreprises d'un même pays, sont des processus auxquels il faut consacrer du temps au cours duquel le bénéficiaire doit compléter la technologie reçue avec des efforts d'absorption internes. L'existence d'un tel processus implique que l'exploitation de technologies externe est d'autant plus aisée que le receveur possède une « *capacité d'absorption suffisante* » (Cohen et Levinthal 1989).

La capacité technologique peut être définie comme « *l'aptitude des entreprises à mener à bien un ensemble d'opérations productives, allant de l'analyse préalable de l'investissement, à l'ingénierie de produit et de procédé, à la fabrication, et à l'introduction de nouvelles technologies lorsqu'elles apparaissent. Ces capacités fournissent une base pour réussir des transferts de technologies et pour développer des innovations internes* ». (Cusumano et Elenkov 1994, p. 208). Bell et Pavitt (1997) définissent quant à eux les capacités technologiques comme l'ensemble des ressources nécessaires pour générer et gérer des changements techniques, ce qui comprend les savoir-faire, les connaissances et l'expérience, mais aussi les

« structures institutionnelles et les relations ». Cette perspective attire ainsi l'attention sur deux points importants pour les transferts de technologie. Premièrement, les entreprises sont les acteurs fondamentaux du processus d'apprentissage qui mène du transfert de technologie à l'acquisition effective. Deuxièmement, ce processus doit être organisé avec soin au sein de l'entreprise, ce qui souligne la dimension organisationnelle du transfert de technologie et de l'apprentissage. Cette question a été abordée du point de vue de la multinationale source dans la section précédente, alors que la littérature sur la capacité technologique se préoccupe plutôt du point de vue du receveur du transfert.

Du point de vue du receveur, l'assimilation est aussi importante que l'accès initial à la technologie, comme le soulignent les études du rattrapage technologique par les entrants tardifs. Ces études analysent différents modes de transfert et soulignent invariablement l'importance des efforts que les entreprises consentent pour absorber et maîtriser de nouveaux apports technologiques, avant d'être en mesure de les modifier ou de les perfectionner. Ce processus est particulièrement clair dans le cas du mode de transfert que constitue la rétro-ingénierie (*reverse engineering*). Dans ce cas, la source est passive, voire réticente, et tout l'effort vient du receveur, qui s'attèle activement à comprendre et à apprendre. La figure 1 illustre les interactions qui existent entre le transfert de technologie et la construction progressive de capacités technologiques indigènes. Comme l'explique la littérature sur les pays en rattrapage, le

processus commence avec les opérations d'assemblage et les technologies de process, avant de progresser vers les technologies de produits et l'innovation⁴⁹. Cette évolution suppose à la fois des transferts de technologie et des investissements locaux de la part des entreprises du pays d'accueil comme des multinationales. Dans les pays émergents, certaines filiales sont passées d'opérations d'assemblage simples à des fonctions plus complexes, et de la fabrication au design, voire à des opérations de R&D (Hobday 1995, 2000, Amsden *et al.* 2001).

Les entreprises japonaises et coréennes ont intensément pratiqué la rétro-ingénierie des années 50 aux années 70, mais l'importance de cette pratique a diminué. Certains analystes pensent que cette évolution est due aux caractéristiques des nouvelles technologies comme les biotechnologies et les technologies de l'information, qui ne se prêteraient pas à cette approche car elles se présentent plus comme des « boîtes noires » (Mytelka 2001). Cela pourrait être lié à leur caractère systémique, au rôle important que jouent les utilisateurs potentiels de l'innovation et au caractère interdisciplinaire de certains développements technologiques. Par ailleurs, à mesure que les entreprises accèdent à des capacités plus sophistiquées, elles se rapprochent de la frontière technologique où les connaissances sous-jacentes sont particulièrement complexes et en état de flux. Les entreprises doivent donc diversifier leurs canaux d'accès à la

49 Voir notamment Amsden (1989), Hobday (1995), Kim (1997).

technologie étrangère, en particulier pour établir des contacts plus directs avec le progrès technologique en marche.

Les efforts d'apprentissage

Les modalités de transfert de technologie ne sont pas équivalentes, notamment car le propriétaire n'accepte pas de transférer des actifs dans des conditions risquées. De plus, l'intensité de l'effort que consent le propriétaire pour transférer une technologie dépend aussi du mode de transfert. Les canaux de transfert ne sont pas non plus équivalents du point de vue du receveur. Il existe notamment une relation étroite entre le type de connaissance transférée et la capacité technologique requise pour l'absorber. Dans le cas de la rétro-ingénierie de machines relativement simples, l'effort d'absorption peut être assez intense si la capacité technologique de l'entrant tardif est faible. Pourtant, à mesure que le pays receveur assimile des connaissances et accroît sa capacité technologique, il doit consentir des efforts croissants et allouer des ressources de meilleure qualité au processus d'absorption et de rattrapage (Rosenberg et Frischtak 1985).

Le tableau 1 résume les caractéristiques des différents mécanismes de transfert de connaissance, en intégrant les perspectives des émetteurs et des receveurs. Cet exercice souligne que le transfert de connaissances plus sophistiquées et plus récentes, qui demande une participation active de la part de l'émetteur, est associé à une internalisation au moins partielle et requiert aussi des efforts substantiels de la part du receveur.

Le transfert de technologie n'est pas une simple question de « diffusion », y compris dans le cas de technologies qui pourraient être intégrées dans de nouveaux équipements (Bell et Pavitt 1993). En conséquence, pour absorber des technologies et assimiler les savoir-faire qui leur sont liés, les entrants tardifs ont dû organiser des efforts spécifiques de la part de leurs techniciens et ingénieurs. Lorsque les entreprises veulent accroître leur potentiel d'imitation et de création, elles recourent à un ensemble de canaux de transfert de technologie, tout en renforçant leur capacité d'absorption. Lorsque les technologies à assimiler sont trop complexes pour que le processus soit intégré dans le cadre des opérations de routine des ingénieurs, il devient nécessaire de mettre en place une activité interne de R&D. Les entreprises particulièrement ambitieuses peuvent chercher à accélérer la formation de leur laboratoire de R&D en recrutant des personnels formés à l'étranger.

Dans leur effort pour passer de « l'imitation à l'innovation » (Kim 1997), les groupes coréens ont progressivement transformé les aptitudes qu'ils avaient développées dans le cadre des activités de rétro-ingénierie pour mener des travaux de R&D. Dans l'électronique et l'automobile, ils ont aussi périodiquement organisé des projets de rattrapage intensif pour accélérer l'apprentissage et le développement de nouveaux produits, en partie fondé sur des licences étrangères. Enfin, à partir des années 80, ils ont investi dans la constitution de laboratoires de R&D internes. Ce processus d'accumulation rapide a supposé un engagement fort de la part de la direction.

Tableau 1.
Canaux de transfert de technologie et rôle des partenaires

Tableau 1. Canaux de transfert de technologie et rôle des partenaires

Mécanisme de transfert	Modalités de transfert				Rôle du partenaire du pays d'origine			Type d'absorption et effort critique du receveur dans le pays d'accueil	
	Marché	Hybride/ ^a Réseau	Hierarchie	Passif	Facilitateur	Actif	Incorporation dans la processus de production	Essais et erreurs de la part des ingénieurs	Laboratoire de RAD
Importations de biens d'équipement	X			X			X		
Rétro-ingénierie	X			X				X	
Usines clé en main	X				X		X	X	
Mouvement de personnel (formation à l'étranger, retour des « cerveaux »)	X			X			X	X	X
Licences	X			X	X		X	X	X
Sous-traitance, OEM ^b	X	X		X	X		X	X	
Alliances technologiques		X			X	X		X	X
Joint ventures		X				X	X	X	X
Investissement direct de l'étranger ; filiales totalement contrôlées								X	(X) ^c
Accès à la technologie par investissement direct à l'étranger ^a		X						X	X

1. Seules les transactions privées sont prises en considération. L'aide publique peut prendre la forme d'assistance technique, qui est un canal de transfert de technologie.

2. Cette catégorie est assez diverse puisque une entreprise peut décider d'envoyer un employé en formation à l'étranger, ou embaucher une personne ayant étudié à l'étranger.

3. Original Equipment Manufacturer. Ce mode de sous-traitance et son rôle dans les transferts de technologie sont abordés dans le corps du texte ci-dessous.

4. Les filiales dépendent souvent de laboratoires situés dans leur pays d'origine, mais des unités de RAD locales peuvent se développer au cours du temps (voir le texte).

5. Et notamment par acquisition d'entreprises dans le pays innovateur. Voir notamment le cas des IDE contents aux Etats-Unis évoqué dans le texte.

Sources: Revue de la littérature.

Les importations de technologies et les investissements dans la R&D locale apparaissent donc bien comme complémentaires. La question de la complémentarité ou de la substituabilité entre les transferts de technologie et les efforts locaux a été largement débattue⁵⁰. L'hypothèse de substitution fait un parallèle implicite entre les biens et la technologie, les entreprises étant supposées pouvoir choisir entre la recherche en interne et l'acquisition de technologies. Si la technologie pouvait être ainsi achetée et simplement branchée sur le processus de production, les importations pourraient effectivement décourager les efforts de R&D internes. Dans cette hypothèse, plus une entreprise est dépendante des importations de technologie, moins elle investit dans des efforts internes. Cette question a été particulièrement explorée dans le cas de l'Inde, qui a mené une des politiques de substitution aux importations de technologie les plus radicales. L'hypothèse de substitution a été confortée par certains travaux empiriques portant sur les années 70 et le début des années 80. Ces travaux ne tenaient cependant pas compte des interactions entre les caractéristiques du pays, de l'industrie et de l'entreprise, qui peuvent influencer le degré de complémentarité entre la technologie importée et la R&D interne. Les travaux plus récents concluent généralement à la complémentarité entre importations de technologies et efforts internes (Braga et Willmore 1991, Aggarwal 1997). Certaines études récentes suggèrent par ailleurs que les réglementations ont pu influencer les inter-

50 Pour des références et des discussions, voir Kumar (1996), Radosevic (1999) et Aggarwal (2000).

actions entre importations et efforts locaux (ce point est examiné plus bas).

Les filiales de multinationales sont dans une position assez différente des firmes locales, mais doivent néanmoins suivre une trajectoire similaire lorsqu'elles veulent améliorer la qualité de leur production ou assurer une part plus importante de la chaîne de valeur. Les filiales des leaders de l'industrie électronique implantées en Asie de l'Est ont ainsi généralement commencé par assurer des opérations d'assemblage, avant que certaines d'entre elles ne se qualifient pour des activités plus complexes. Le processus a impliqué des investissements en matière d'ingénierie notamment. Dans certains cas, les nouveaux travaux ont aussi comporté des activités de design, de développement et, dans une minorité de cas, des opérations de recherche appliquée. Amsden *et al.* (2001) donne des exemples de filiales des secteurs de l'électronique et de la biotechnologie implantées à Singapour, qui sont progressivement passées au développement et dans une moindre mesure à la recherche appliquée, surtout dans le domaine des processus de production. Ces évolutions dépendent en partie de la disponibilité de personnels ayant la formation requise, et notamment de docteurs. Plus généralement, l'existence d'opérations de R&D dans les filiales étrangères suppose que celles-ci aient acquis un statut spécifique au sein de l'organisation globale de la multinationale, statut qui dépend lui même de l'accumulation de capacités technologiques substantielles (Cantwell et Mudambi 2001).

2.2.2 Les entrants tardifs et les réseaux de production mondiaux

M. Hobday (1995) a souligné que l'entrant tardif originaire d'un pays en développement⁵¹ est désavantagé à un double titre sur les marchés d'exportation puisqu'il est isolé à la fois des principales sources d'innovation et des consommateurs les plus exigeants. Les entreprises ont donc dû chercher à accéder à ces deux sources de connaissance pour renforcer leurs actifs concurrentiels. Les entreprises des pays émergents, et plus particulièrement d'Asie de l'Est, ont enregistré des succès remarquables en matière d'assimilation de technologies étrangères. Dans un certain nombre de cas, elles ont réussi à passer du statut d'imitateur à celui d'innovateur (Kim 1997), au moins pour certains produits. L'accès aux informations concernant les marchés et à des compétences en marketing sont des actifs complémentaires indispensables (Teece 1986), qui peuvent être tout aussi difficiles et coûteux. En particulier lorsque l'entrant tardif se lance dans de nouvelles activités, plutôt que d'exploiter l'avantage comparatif traditionnel de son pays d'origine, dans des ressources naturelles ou un secteur intensif en main d'œuvre.

A mesure que le rythme de l'innovation s'accélère et que des services sont incorporés dans les produits manufacturés, les interactions avec les clients et les fournisseurs constituent des facteurs de compétitivité plus importants sur les marchés de haut de gamme, voire pour pénétrer les pays industrialisés

51 Qu'il distingue à la fois des « leaders » et des « suiveurs » originaires des pays avancés.

leaders. L'importance croissante des interactions avec les utilisateurs dans la conception des produits rend la stratégie d'apprentissage dans les PED, où les utilisateurs sont généralement moins exigeants, moins pertinente. Le contact avec des clients relativement peu sophistiqués du fait de leur environnement économique constitue ainsi une barrière à l'innovation et à l'amélioration de la productivité, ce qui est un frein aux exportations vers les marchés développés. D'où l'importance croissante de l'intégration au sein de réseaux de production mondiaux.

La dynamique technologique contribue aussi à accroître le rôle des interactions au sein des réseaux. La numérisation et l'utilisation massive des ordinateurs entraînent une codification croissante des connaissances, qui facilite les transferts, mais, dans le même temps, les produits incorporent de nouvelles dimensions tacites. De plus, les connaissances mobilisées dans la recherche à la frontière technologique sont souvent tacites et en évolution permanente. Dans ce contexte, les transferts de technologie peuvent difficilement être menés à travers de simples licences et impliquent différentes formes de relations au sein de réseaux.

De la sous-traitance...

Le rôle des multinationales dans le marketing à l'étranger des exportations des pays en développement a été largement reconnu (Helleiner 1989). L'IDE peut aider les firmes des PED à accélérer leur entrée sur les marchés étrangers, mais la participation à des réseaux de production mondiaux à

travers divers types d'accords de sous-traitance et de coopération constitue un autre canal d'accès aux actifs stratégiques nécessaires⁵². L'IDE et les transferts de la part des multinationales ont généralement joué un rôle positif à la fois dans l'accès aux marchés d'exportation et dans le transfert d'actifs concurrentiels aux entrants tardifs d'Asie de l'Est, mais leur contribution précise a varié selon les pays. L'IDE a été un canal de transfert de technologie au Japon et en Corée, mais surtout au début de leur période d'expansion et dans des conditions de strict contrôle de la part des gouvernements. Dans d'autres pays, comme la Malaisie, les multinationales américaines et japonaises ont joué un rôle beaucoup plus important dans la croissance des exportations (Lall 1996, Lipsey 2000b). Le cas de Taiwan est encore différent, avec un peu plus d'IDE que la Corée, mais aussi des restrictions sectorielles et une surveillance étroite dans les années 1970 et 1980, en particulier dans les industries de haute technologie (Lall 1996). L'IDE a joué un rôle de catalyseur à travers des transferts de technologie et de pratiques managériales lorsque Taiwan s'est lancé dans la production de semi-conducteurs, d'ordinateurs et d'électronique grand public. Les contrats OEM⁵³ ont pris une importance croissante par la suite et notamment dans les années 1980 (Ernst 2000).

Pour plusieurs pays, la sous-traitance a été l'une des voies d'accès majeures aux marchés étrangers des entreprises de

52 Oman (1984) a décrit cette tendance apparue dans les années 1970 comme l'émergence de « nouvelles formes d'investissement ».

53 *Original Equipment Manufacture*. Dans ces relations de sous-traitance, le sous-traitant livre un produit ou un système, qui sera vendu par le donneur d'ordre sous sa marque.

l'Asie de l'Est et a représenté un substitut aux multinationales dans un certain nombre de cas. Selon Hobday (1995), les accords de type OEM ont joué un rôle fondamental dans le transfert de compétences industrielles et technologiques aux entrants tardifs d'Asie de l'Est. Il a exploré le rôle du « système OEM » comme l'un des mécanismes majeurs de transfert de technologie dans le secteur électronique. Les accords OEM ont évolué depuis les années 1950 lorsqu'ils ont commencé à être utilisés par les fabricants d'ordinateurs américains en Asie de l'Est. Pourtant, le principe de base reste le même, à savoir que le système OEM favorise le développement et l'évolution de relations spécifiques entre les partenaires. Des années 1960 à 1980, les acheteurs ont aidé leurs fournisseurs dans les domaines du choix des équipements, de la formation des ingénieurs et des managers ; ils leur ont aussi fourni des conseils dans divers domaines de gestion. Des collaborations fructueuses ont bâti des relations de long terme entre les partenaires, qui ont stimulé l'apprentissage de la part des firmes locales.

Depuis les années 80, un certain nombre d'entreprises des pays émergents ont été en mesure de prendre en charge des tâches plus sophistiquées, telles que le design. L'entreprise locale se charge alors non seulement de la production, mais aussi du design, auquel l'acheteur peut prêter son concours. Au milieu des années 90, les partenaires taiwanais étaient responsables du design d'une large proportion des ordinateurs vendus à travers des contrats OEM par des firmes américaines ou japonaises. Les entreprises taiwanaises ont plus

généralement été capables d'étendre leurs compétences pour couvrir un ensemble étendu d'opérations le long de la chaîne de valeur. Compaq a par exemple passé un « contrat de production clé en main » par lequel la firme confie tous les stades de la chaîne de valeur sauf le marketing (mais y compris l'après-vente) à Mitac International pour Taiwan, la Chine, le Royaume-Uni, l'Australie et les Etats-Unis (Ernst 2000).

La Malaisie, Singapour et la Thaïlande offrent des exemples de croissance des exportations à travers l'IDE. Attirées par le faible coût du travail et les incitations fiscales, les multinationales ont commencé à investir en Malaisie dans les années 60 pour y fabriquer des produits de l'électronique grand public. Les filiales se sont progressivement développées et sont devenues de grands exportateurs (Lipsey 2000a). Depuis les années 90, elles se sont diversifiées dans la fabrication de disques durs, d'ordinateurs et de téléviseurs couleur notamment. La plupart des multinationales de l'électronique conduisent des travaux d'innovation dans le domaine des processus de production, mais peu de R&D sur de nouveaux produits (Hobday 2000).

Dans une comparaison des expériences de la Corée, de Taiwan et de la Malaisie, Hobday (2000) conclut que le système OEM comme l'IDE peuvent être des modes de transfert de technologie efficaces. Dans les pays asiatiques dans lesquels l'IDE est relativement important, il existe des interactions fortes avec le système OEM dans la mesure où les filiales des multinationales passent des contrats de fourniture avec les producteurs locaux. Les filiales d'entreprises comme

Motorola, Hewlett Packard, Compaq ou Sony ont ainsi évolué de simples assembleurs de produits d'électroniques grand public vers des opérations et des produits plus complexes (Ernst 1994, Hobday 2000, Amsden *et al.* 2001). Dans certains cas, les filiales d'un pays assument aussi des responsabilités en matière de design. L'expérience des pays d'Europe centrale et orientale est plus récente, mais ces derniers semblent aussi bénéficier de la présence des multinationales et de l'intégration dans leurs réseaux de production mondiaux. Les exportations de la Pologne sont ainsi devenues relativement plus intensives en main-d'œuvre qualifiée depuis la fin des années 90 (Kaminski et Smarzynska 2001).

... à l'entrée indépendante sur les marchés étrangers

Les IDE et le système OEM ont constitué des canaux efficaces de transferts de technologie et ont contribué au rattrapage des pays d'Asie de l'Est. Les exemples de la Corée et de la Malaisie confirment cependant le rôle fondamental des efforts d'apprentissage et de perfectionnement des acteurs locaux. Les cas de la Corée et de Taiwan suggèrent par ailleurs que la sortie du système OEM pour devenir des entrants indépendants sur les marchés étrangers les plus rentables constitue une étape difficile à franchir. La conquête de l'indépendance suppose en effet des investissements supplémentaires pour accroître à la fois la capacité technologique et la reconnaissance des marques locales sur les marchés étrangers.

Ce sont les groupes coréens qui se sont aventurés le plus loin dans cette direction. Ils ont fortement investi dans des capacités de R&D internes dans les semi-conducteurs et l'automobile notamment. Les grands groupes ont aussi cherché à accéder à des ressources complémentaires en R&D et en marketing aux Etats-Unis en particulier⁵⁴. Les groupes coréens ont créé un nouveau laboratoire, comme Samsung dans les années 80 pour accélérer son rattrapage dans les semi-conducteurs, ou racheté des entreprises de haute technologie. Ces acquisitions se sont révélées des entreprises très risquées et un certain nombre ont échoué, comme le rachat d'AST et de Zenith. Dans certains cas l'échec est dû au fait que les entreprises rachetées étaient dans une situation financière très difficile et avaient des positions concurrentielles faibles. Les responsables coréens ont aussi eu des difficultés à s'adapter aux pratiques de gestion américaines, particulièrement dans les hautes technologies, ce qui a entraîné dans certains cas le départ de collaborateurs importants. Ces problèmes de management ont aussi rendu l'intégration de l'entreprise rachetée au sein du groupe plus difficile, réduisant ainsi l'intérêt de l'acquisition comme moyen d'accès à de nouvelles ressources. En butte à ces difficultés, lorsqu'elles cherchaient avant tout à avoir accès à des ressources technologiques, les entreprises coréennes se sont tournées vers des solutions moins coûteuses : prises de participation minoritaires, opérations de capital risque et accords de

54 Ce type d'investissement a été beaucoup plus rare en Europe et au Japon. Pour une étude de cas de l'acquisition de Rollei en Allemagne par le groupe coréen LG, voir Lee (2001).

coopération (Miotti et Sachwald 2001). Les groupes coréens ont conclu un certain nombre d'accords de coopération avec des concurrents majeurs japonais et américains dans les technologies de l'information et des télécommunications (Kim 1997, Mytelka 1998). De telles coopérations en R&D ne sont possibles qu'à condition que les entreprises apportent une contribution, ce qui suppose que leur capacité technologique a déjà atteint un niveau relativement élevé. Les entreprises coréennes ont recherché de telles coopérations pour accéder aux connaissances de pointe, alors que les Japonais et les Américains leur accordaient moins facilement des licences qu'à l'époque où ils étaient considérés comme des concurrents moins sérieux (Lee et Lim 2001).

L'investissement à l'étranger a aussi été récemment utilisé pour accéder à des actifs stratégiques par certaines entreprises taiwanaises et indiennes. Les leaders taiwanais de l'informatique, et notamment ACER, ont cherché à établir des réseaux de distribution aux Etats-Unis pour promouvoir leur marque. Ils ont racheté des entreprises locales mais ont rencontré des difficultés importantes (Hoesel 1999, Hobday 2000). Des entreprises indiennes ont racheté des firmes américaines pour accéder à leur technologie, mais surtout à leurs ressources commerciales. La présence de nombreux ingénieurs et managers d'origine indienne dans les entreprises de haute technologie américaines et les échanges intenses entre les communautés des deux pays a, semble-t-il, facilité l'intégration de ces acquisitions (Chaudhuri 2001). A mesure que les entreprises des pays émergents accroissent leurs

capacités technologiques et développent des compétences spécifiques, elles deviendront mieux intégrées dans les réseaux globaux d'alliances technologiques. Encore une illustration des interactions entre les investissements internes et l'accès à des ressources technologiques externes.

3. Les politiques publiques à l'égard des multinationales

Les politiques qui visent à amplifier les effets des multinationales sur l'économie hôte peuvent être classées en deux catégories. Les premières ont un impact direct sur l'IDE, soit en attirant des flux d'investissement supérieurs, soit en imposant des conditions spécifiques aux multinationales qui investissent dans le pays. Le second type de politique est indirect et vise à maximiser les retombées positives de l'IDE. Les deux types de politiques doivent être examinées dans le contexte plus général de la stratégie industrielle nationale et de la création d'avantages concurrentiels par les entreprises locales (Lall 1995, 2000).

Depuis les années 80, les attentes à l'égard des multinationales ont suscité des politiques d'attraction, qui s'appuient notamment sur des subventions diverses de la part des autorités nationales et locales. Ces politiques, pratiquées à la fois par les pays industrialisés et par les pays en développement, devraient elles aussi être analysées de manière approfondie.

3.1 Evaluation des politiques à l'égard des IDE

L'une des questions les plus débattues à propos des politiques que les pays hôtes peuvent adopter pour influencer les activités des investisseurs étrangers a été celle des joint ventures : est-il judicieux d'imposer des partenaires locaux aux multinationales ? A propos des transferts de technologie, une question complémentaire concerne l'obligation qui peut être faite aux entreprises étrangères de licencier leur technologie à des firmes locales, plutôt que de les autoriser à entrer le marché à travers l'investissement direct. Ces questions sont désormais débattues avec moins de passion dans la mesure où de nombreux pays ont libéralisé l'entrée de l'IDE et les transferts de technologie. De plus, un certain nombre d'études empiriques indiquent que la libéralisation a eu des effets positifs sur le développement de l'IDE et des transferts de technologie.

3.1.1 Restriction du contrôle des multinationales sur les actifs transférés

L'obligation de conclure une joint venture

Les politiques qui soumettent l'IDE à la condition d'un partenariat local reposent sur l'hypothèse qu'un contrôle des entreprises locales sur le capital entraîne une meilleure insertion de l'unité productive dans l'économie, et donc plus de retombées positives.

Les multinationales décident de faire équipe avec un partenaire local lorsqu'elles pensent avoir besoin de son

soutien, notamment par manque d'information sur le marché ou les pratiques des affaires dans le pays d'accueil. L'accès au financement local ou aux canaux de recrutement de managers peut aussi inciter l'entreprise à choisir l'option de la joint venture plutôt que celle d'une filiale entièrement contrôlée. De façon générale, le manque de connaissance du pays d'investissement constitue une incitation à s'adjoindre un partenaire local. Cette solution a par exemple été retenue au début des années 90 par les multinationales lorsqu'elles considéraient qu'elles connaissaient mal les économies européennes en transition où elles cherchaient à investir (Smarzynska 1999). Il reste que les entreprises ont une préférence forte pour un contrôle majoritaire des opérations qui impliquent des actifs stratégiques sensibles comme des technologies de pointe ou des marques. La question est donc d'apprécier dans quelle mesure les pays d'accueil peuvent forcer les entreprises à renoncer au contrôle pour ce type d'investissement.

Les études des transferts de technologie examinées ci-dessus indiquent que les entreprises tendent à transférer des technologies plus anciennes aux joint ventures qu'aux filiales qu'elles contrôlent. Les multinationales peuvent même renoncer à investir dans les pays où elles craignent que leurs actifs technologiques soient menacés. Or, des réglementations locales en termes de contrôle du capital ou un régime de propriété intellectuelle faible constituent des indicateurs de ces risques pour les entreprises. Par ailleurs, les joint ventures connaissent un taux d'échec élevé, qui est en partie dû à l'opportunisme des

partenaires locaux et aux conflits sur des questions telles que les normes de qualité, les prix de transfert ou le degré de coordination avec l'entreprise mère (Kogut 1988, Gomes-Casseres 1989, Caves 1996, Smarzynska 1999).

Il semble que la capacité des autorités à forcer les multinationales à accepter des joint ventures soit en fait assez limitée. Si la multinationale accepte un partenaire à contre-cœur, elle aura tendance à réduire les ressources qu'elle engage dans la joint venture. En conséquence, celle-ci générera moins de transferts de technologie, aura une production de moindre qualité et de moins bonnes performances à l'exportation (Ramachandran 1993, Moran 1999, 2001). De plus, l'obligation de recourir à des joint ventures peut dans certains cas faire renoncer la multinationale à tout investissement.

Les études empiriques suggèrent que le comportement des multinationales est fortement influencé par le contexte réglementaire des pays hôtes. Les multinationales américaines ont ainsi souvent choisi le contrôle majoritaire de leurs filiales dans les pays en développement qui l'ont autorisé depuis les années 80 (Deasi et al. 2002). Différentes études du cas de l'Inde montrent par ailleurs que la libéralisation de sa politique industrielle et des règles imposées aux entreprises étrangères ont non seulement suscité un accroissement de l'IDE, mais aussi modifié sa composition sectorielle et ses caractéristiques technologiques.

Une étude de cas de l'industrie informatique a montré que lorsque l'Inde a renoncé à sa politique de joint venture obligatoire et autorisé plus de marge de manœuvre aux

multinationales, l'écart technologique avec les pays avancés a diminué⁵⁵. Aggarwal (1997) montre que l'ensemble des mesures de déréglementation qui ont été décidées par le gouvernement indien au début des années 80 ont eu des effets notables sur l'IDE. La libéralisation a été assez large, notamment dans les domaines du commerce et de l'investissement. La liste des industries ouvertes à l'IDE a été substantiellement élargie, les procédures administratives ont été simplifiées et les zones de libre-échange ont contribué à abaisser les barrières à l'entrée. En réponse, les flux d'IDE ont cru rapidement à la fin des années 80. Aggarwal (1997) montre aussi que le rôle des différents déterminants de l'IDE a évolué en fonction du contexte réglementaire. En particulier, l'influence positive des avantages concurrentiels des multinationales, tels que les marques ou les actifs technologiques, a augmenté⁵⁶. L'influence positive des avantages de localisation de l'Inde a aussi augmenté. Le régime plus libéral a ainsi permis à l'Inde de mieux exploiter ses avantages compétitifs dans les secteurs d'exportation. Jusqu'au changement de la stratégie de développement du pays dans les années 1980, les politiques nationales encourageaient l'IDE dans les secteurs où la stratégie de substitution aux importations devait permettre d'atteindre l'autosuffisance, alors que dans la période récente les multinationales ont été en mesure d'investir davantage dans les secteurs tournés vers

55 Grieco (1984, University of California Press) est citée par Moran (1999).

56 La part des ventes des multinationales est plus élevée dans les secteurs de haute technologie, et l'influence négative de l'appartenance à des secteurs de basse ou moyenne technologie augmente après déréglementation.

l'exportation. Or les filiales intégrées dans les réseaux de production globaux des multinationales sont plus souvent contrôlées majoritairement que les filiales tournées vers le marché local (Deasi *et al.* 2002).

L'imposition d'accords de licence

Différents pays ont imposé l'octroi de licences de la part des entreprises étrangères dans le cadre de leur politique industrielle de promotion des industries dans l'enfance. Au Japon ou en Corée par exemple, l'imposition d'accords de licence a fait partie d'un ensemble de mesures plus large, comportant des restrictions en matière d'IDE et d'importation, un soutien à l'exportation et des subventions aux champions nationaux. En Inde, jusque dans les années 80, l'imposition d'octroi de licences s'inscrivait dans le cadre d'un régime très restrictif vis-à-vis des IDE.

Les entreprises n'octroient généralement pas de licence pour leurs technologies les plus récentes, sauf aux filiales qu'elles contrôlent (*section 2.1.2 ci-dessus*). En conséquence, vouloir les forcer à accorder des licences alors que la réglementation n'autorise pas les filiales majoritaires risque de les détourner du pays. Exiger des licences de la part des multinationales pourrait donc avoir pour effet de ralentir le processus de transfert de technologie ou de promouvoir des transferts de moindre qualité.

Aggarwal (2000) a testé l'incidence de la libéralisation du régime d'IDE de l'Inde sur les importations de technologie. L'intensité des importations de technologie, mesurée par le

ratio des paiements au titre de ce type d'importation sur les ventes de l'industrie, a crû après les mesures de déréglementation intervenues en 1985. La déréglementation semble par ailleurs avoir modifié l'allocation sectorielle des technologies importées. Antérieurement, le gouvernement indien encourageait des importations de technologie dans des industries jugées prioritaires. Certaines étaient intensives en capital et quelques-unes appartenaient à des secteurs de haute technologie. Après la libéralisation, l'intensité relative d'importation de technologie des secteurs prioritaires a baissé. La libéralisation de l'accès aux technologies étrangères au-delà des secteurs prioritaires a aussi permis l'apparition d'une relation plus systématique entre l'effort de R&D local et les importations de technologies. Dans le régime antérieur, les importations de technologies n'étaient autorisées que dans les secteurs non prioritaires et que lorsqu'il n'existait pas de technologies locales. C'est pourquoi on ne pouvait observer de relation statistique entre l'effort de R&D et l'intensité des importations de technologie que dans les secteurs prioritaires. L'analyse des effets du changement de régime d'IDE en Inde montre ainsi que la réglementation a restreint à la fois le montant de l'investissement étranger (Aggarwal 1997) et les importations de technologie (Aggarwal 2000). Les restrictions ont aussi modifié l'allocation des flux d'IDE et de technologie entre secteurs.

Ces évaluations des conséquences des changements de régime à l'égard des IDE confirment les conclusions de la discussion antérieure sur les transferts de technologie (*section 2*). Dans la stratégie de développement fondée sur l'objectif de

substitution aux importations, les importations de technologie étaient considérées comme des substituts dans les cas où il n'existait pas de technologies locales. Dans le contexte des régimes plus libéraux, les importations de technologie sont considérés comme des compléments aux efforts de R&D locaux. La Corée offre un autre exemple de cette révision du rôle des IDE comme source de transferts de technologie (*voir encadré ci-contre*).

Enfin, les politiques qui combinent des exigences en matière de licences avec des mesures protectionnistes dans le cadre de stratégies de substitution aux importations, paraissent inadaptées dans un contexte d'accélération du progrès technologique. La protection tend en effet à ralentir les transferts de technologie. Cette stratégie risque donc de ralentir le processus de rattrapage. Par ailleurs, les technologies indigènes que génère la politique de substitution aux importations tendent à être obsolètes, rendant les exportations impossibles et perpétuant le besoin de protection. Selon Radošević (1999, p. 119) « *le principal problème avec la substitution aux importations n'est pas sa faisabilité mais son coût, et la dynamique de développement technologique qu'elle génère à l'abri des barrières douanières* ».

Ces différents résultats suggèrent donc que les politiques nationales ne devraient pas essayer de promouvoir les licences au détriment de l'IDE, ou encore essayer de contrôler précisément les accords de transfert de technologie. Les politiques publiques devraient plutôt stimuler les interactions entre les firmes locales et les firmes étrangères, pour que l'intégration

IDE et transferts de technologie : le cas des firmes coréennes

Les entreprises américaines ont joué un rôle important dans la création en Corée d'une industrie d'assemblage de semi-conducteurs dans les années 60 et 70, à la fois en transférant des connaissances vitales et en ouvrant des canaux d'exportation aux firmes coréennes (Ernst 1994). Elles ont aussi joué un rôle important dans l'électronique grand public ou dans le raffinage pétrolier (Mardon 1990). Cependant, lorsque les *chaebols* (conglomérats coréens) ont commencé à dominer l'industrie électronique, ils se sont tournés vers des relations de type OEM pour accroître leurs exportations. Les groupes coréens ont progressivement renforcé leurs capacités technologiques en combinant l'achat de licences avec des investissements en R&D. A mesure qu'ils se sont rapprochés de la frontière technologique, ils ont ressenti le besoin d'accélérer leur apprentissage et d'établir des contacts avec la recherche dans les centres mondiaux les plus avancés. D'où leurs tentatives de rachat de laboratoires ou de petites entreprises de haute technologie aux Etats-Unis ⁵⁷, qui se sont révélées risquées pour des multinationales peu expérimentées (Sachwald 2001). Par ailleurs, cette stratégie est aux mains des grands groupes et les transferts de technologie, même réussis, peuvent ne pas toucher les fournisseurs et les plus petites entreprises du fait de la forte concentration des industries coréennes. La libéralisation de la politique à l'égard de l'IDE après la crise de 1997 a été partiellement motivée par des considérations financières, mais cette évolution a aussi été défendue pour stimuler les transferts de technologie et promouvoir l'efficacité des entreprises (Kim 1997, Yun 1999).

⁵⁷ Voir le tableau 1 et la discussion plus haut.

de la production et les réseaux internationaux permettent des transferts de connaissance efficaces.

3.1.2 Politiques d'incitation et mesures de contrôle des filiales étrangères

Compte tenu de la volonté de nombreux pays en développement de s'insérer dans le commerce international et de suivre les traces de certaines économies dynamiques d'Asie, les politiques d'attraction de l'IDE pour construire ou stimuler des secteurs d'exportation peuvent constituer une stratégie complémentaire pour améliorer les capacités de production des entreprises locales⁵⁸. En termes de politique publique, si des études montrent que les externalités positives sont liées à la présence de multinationales, est-ce que cela signifie que les pays hôtes doivent avoir recours aux incitations pour accroître l'activité des investisseurs étrangers ? Par ailleurs, les gouvernements ont-ils intérêt à imposer leurs conditions de production aux entreprises étrangères – avec des mesures telles que les règles de contenu local ou les critères de performance à l'exportation – afin d'orienter leurs activités ?

Les politiques d'incitation à la localisation

Dans un contexte où les nations et les régions se font concurrence pour attirer les investissements internationaux,

58 L'attraction des IDE à coup de subventions n'est pas nouvelle puisque Bergsten (1974) l'évoquait déjà il y a trente ans. Mais cette tendance s'est répandue dans les pays riches comme dans les pays en développement (Mytelka 1999, Oman 2000, Moran 2001).

les pays en développement doivent-ils (et peuvent-ils), compte tenu de leurs ressources financières limitées, entrer dans une « guerre de surenchères », source de distorsions ? La plupart des études montrent que les politiques fiscales ont un effet limité sur les flux d'IDE et passent au second plan dans les motivations des investisseurs étrangers⁵⁹, derrière les facteurs de stabilité politique, de coût et de qualité de la main-d'œuvre et des infrastructures, les traditionnels « fondamentaux » d'une économie. Gastanaga, Nugent et Pashamova (1998) soulignent également l'importance des réformes et de l'environnement économique pour attirer des IDE. Des incitations fiscales ne sauraient en aucun cas compenser un climat d'investissement défaillant, comme l'atteste l'expérience de certains pays d'Amérique latine et d'Afrique subsaharienne qui ont tenté d'attirer des multinationales dans des régions sous-développées mais n'ont pas réussi à stabiliser des flux d'investissement durables⁶⁰.

Même si la politique fiscale ne semble pas être une variable-clé de localisation, elle peut néanmoins influencer la décision de certains types d'investisseurs, à un moment donné. Les firmes les plus mobiles internationalement et opérant sur plusieurs marchés (banques, assurances, technologies de l'information et de la communication) sont en

59 Hormis des cas de pays comme Singapour et l'Irlande, qui ont mis en place des politiques d'incitations ciblées. Les paradis fiscaux des Caraïbes et du Pacifique Sud, dont le volume d'IDE a été multiplié par cinq entre 1985 et 1994, constituent une autre exception (Morisset 2003a).

60 Pour une revue des études sur l'impact de la fiscalité sur l'IDE, voir Morisset et Pirnia (2001).

général très sensibles aux différences de régimes fiscaux. Par ailleurs, l'impact du taux d'imposition sur la décision d'investissement apparaît plus grand sur les firmes tournées vers l'exportation que sur celles orientées vers l'exploitation du marché local ; aussi, plus la firme est petite, plus elle sera sensible à des incitations fiscales (Morisset et Pirnia 2001). Mais ce sont en général les grandes multinationales qui, du fait de leur pouvoir de négociation, sont le plus susceptibles de bénéficier d'avantages spéciaux et d'adopter un comportement de recherche de rente auprès des pays hôtes. De fait, la concurrence paraît surtout intense dans certains secteurs, comme l'automobile, et pour les grands projets d'investissement. D'après Oman (2000), le coût financier ou budgétaire direct par emploi des incitations offertes dans l'automobile est du même ordre de grandeur dans les pays de l'OCDE et dans les pays en développement et les économies émergentes, et dépasse souvent les 100 000 dollars. En Tunisie, le coût fiscal associé au régime d'incitations est estimé à environ 20 % du total de l'investissement privé en 2001 (Morisset 2003a). Dans une étude sur 58 pays, Morisset (2003) mesure l'impact des politiques mises en œuvre par les agences de promotion des investissements. L'originalité de son approche est de montrer que, compte tenu du climat d'investissement et de la taille du marché, l'efficacité d'une agence dépendra de la nature de la politique adoptée et de ses caractéristiques organisationnelles. Les agences sous la tutelle directe des plus hautes autorités de l'Etat (président ou Premier ministre) ou celles qui travaillent en liaison étroite

avec le secteur privé pour améliorer le climat d'investissement paraissent en général plus performantes pour attirer les IDE.

L'expérience de quatre économies de l'ASEAN (Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande) en matière de promotion d'investissement montre que les multinationales susceptibles de transférer des technologies ont reçues diverses incitations à l'implantation (procédure d'autorisation automatique, accès à la propriété foncière, exemption fiscale, accès en franchise de droits pour les importations de composants (OCDE 1999, p. 31). Mais ces mesures s'apparentent davantage à un moyen d'éliminer de manière sélective des distorsions dans des pays qui sont traditionnellement moins ouverts aux investisseurs étrangers qu'à des incitations au sens strict, telles qu'elles sont en usage dans les pays de l'OCDE. Les contraintes fortes sur leurs ressources financières font que ces pays n'étaient pas en mesure de participer à une surenchère dans les incitations. C'était également le cas de la Corée du Sud, qui a commencé à libéraliser son régime en matière d'IDE seulement à partir du milieu des années 80, et à rechercher activement des investisseurs étrangers pour reconstituer ses réserves de change et faciliter les restructurations industrielles après la crise financière de 1997 (Yun 2001). C'est dans cet objectif que les régions coréennes ont vu leurs pouvoirs de décision accrus pour attirer les entreprises étrangères à travers des mesures d'exemption fiscale et le développement de complexes industriels, dont l'efficacité reste à démontrer.

Le cas des zones franches d'exportations (ZFE)⁶¹ est emblématique du débat sur la pertinence du rôle des incitations au service d'une politique de développement. Les ZFE se sont véritablement développées à partir des années 70 dans les pays en développement, surtout en Asie et en Amérique latine, dans le but de soutenir une stratégie de croissance par l'exportation (*voir encadré*). Les principaux objectifs poursuivis par les gouvernements des pays d'accueil sont en règle générale : (1) augmenter les réserves en devises en s'appuyant sur des exportations dans des secteurs « non traditionnels » ; (2) créer des emplois et lutter contre le chômage ; et (3) attirer des IDE et favoriser les transferts technologiques et de savoir-faire, soit directement, soit indirectement grâce aux effets de démonstration.

Les ZFE ont-elles contribué au développement des pays qui y ont eu recours ? Devant la diversité des expériences en matière de ZFE, et la nécessité de tenir compte d'autres paramètres économiques et politiques, il paraît difficile de généraliser des résultats. Dans des pays comme Taiwan et la Corée du Sud, dotés d'une base industrielle solide avant l'instauration de ZFE, des transferts technologiques et de savoir-faire se sont produits et ont été facilités par le bon niveau de départ et la qualité de la main-d'œuvre. Les ZFE n'étaient qu'un outil parmi d'autres de politique publique pour stimuler la croissance par la promotion des exportations, et n'ont jamais véritablement représenté une part

61 Le terme de zone franche d'exportation est utilisé de manière générique et peut recouvrir de multiples concepts : zones franches industrielles, zones économiques spéciales (Chine), ports francs, parcs technologiques... Cf. DREE-DIAL (2002), p. 2.

déterminante du total des exportations⁶² ou de la création d'emplois en Corée du Sud et à Taiwan (Madani 1999). En revanche, elles ont acquis un poids prépondérant en termes d'exportations dans des petites économies moins industrialisées, en République dominicaine et à Maurice, et dans une moindre mesure en Malaisie (*voir encadré*). Le cas de Madagascar montre que la création de ces zones peut être à l'origine même du développement des exportations de produits manufacturés. Ainsi « les ZFE permettent une diversification relative des exportations, mais seulement au sein d'une gamme restreinte de produits » (DREE-DIAL 2002, p. 8). Même dans certains pays à revenu intermédiaire, comme Maurice, les ZFE continuent à concentrer leurs activités dans le textile-habillement et ne parviennent pas à se diversifier.

Johansson et Nilson (1997) confirment, à travers une analyse quantitative, que les ZFE ont eu pour effet d'augmenter les exportations totales dans quelques PED (Hong-Kong, Malaisie, Maurice, Singapour et Sri Lanka), et ce grâce à une politique commerciale tournée vers l'extérieur, combinée à une localisation géographique privilégiée et l'accès à une main-d'œuvre relativement qualifiée. L'effet catalyseur des ZFE paraît particulièrement marqué en Malaisie. Il peut également y avoir un effet positif à court terme sur les exportations, s'appuyant sur du travail peu qualifié et générant peu d'externalités sur les entreprises locales. Lorsque celles-ci commencent à se produire, ce qui

62 Les ZFE n'ont jamais représenté plus de 3-4 % des exportations manufacturières en Corée et plus de 10-15 % à Taiwan. Source DREE-DIAL (2002, p. 11).

n'est pas garanti, le processus peut prendre du temps. Ainsi le Bangladesh, qui a pourtant commencé à exporter des vêtements dès les années 70, dépasse-t-il seulement aujourd'hui le stade simple de l'assemblage de pièces de textile pour fabriquer des chemises (UNCTAD 1999, p. 237). Les pays africains, à l'exception de Maurice et Madagascar, n'ont en général pas réussi leur politique de développement des ZFE. Très peu d'emplois durables ont été créés et les exportations à partir des zones franches n'ont pas progressé de manière significative (Pape Demba Thiam 2002).

D'une manière générale, les ZFE ne doivent pas être considérées comme des moteurs de l'industrialisation et du développement, en dépit de quelques réussites dans des pays émergents d'Asie où intervenaient d'autres facteurs qui favorisaient les possibilités d'intégration locale des activités. Pour l'OCDE (2002), il n'est pas certain que les avantages qui découlent des zones franches justifient leurs coûts, ou le risque de créer des conditions de concurrence imparfaite entre les entreprises locales et étrangères, et de déclencher une surenchère internationale. Elles peuvent néanmoins s'avérer utiles lors des phases initiales du développement, pour des secteurs concurrentiels et à faible valeur ajoutée⁶³. Le risque d'inertie dans la spécialisation sectorielle et l'augmentation de la valeur ajoutée est élevé dans beaucoup de ZFE de pays en développement, et nécessite la mise en œuvre en parallèle d'autres outils pour promouvoir l'investissement intérieur et étranger.

63 C'est une des conclusions de l'étude DREE-DIAL (2002).

Que retenir des diverses expériences en matière de promotion d'IDE dans les pays en développement ? On peut estimer que l'IDE ne devrait pas être subventionné dans la mesure où les distorsions induites par les incitations peuvent être importantes et pénaliser les entreprises locales, les petites entreprises et les entreprises des secteurs non ciblés. De plus, les études d'impact de l'IDE sur la productivité ont montré qu'on ne peut déterminer aisément où et comment les externalités se produisent, ce qui rend d'autant plus difficile la sélection d'une « entreprise gagnante », susceptible de générer le plus d'externalités. La question du calcul de la valeur de ces dernières, pour s'assurer qu'elle est supérieure au coûts des subventions, se pose également. Pour limiter les « guerres de surenchère » entre nations et éviter que les multinationales accaparent des rentes, Hanson (2001) estime qu'il faudrait une plus grande concertation entre gouvernements, mais cela paraît peu probable dans un contexte de concurrence mondiale. Un régime d'incitations devrait être fondé sur des règles, bénéficier à tous les investisseurs, nationaux et étrangers, et faire partie d'une politique industrielle à part entière. Si des incitations spécifiques visent à attirer des multinationales dans un secteur d'activité, il convient aussi d'envisager des mesures d'accompagnement au niveau des entreprises locales pour améliorer leur capacité d'apprentissage et favoriser l'intégration locale (Blomström et Kokko 2003).

Les zones franches d'exportation (ZFE)

- 1959 : création d'une des premières ZFE en Irlande (Shannon Free Zone). Dix ans plus tard, une dizaine de zones existaient, essentiellement en Asie (Taiwan, Singapour, Hong-Kong...) et en Amérique latine (Mexique, République dominicaine...). Les ZFE se sont véritablement développées au cours des années 70, tant dans les pays en développement que dans certains pays développés.
- Les principales dispositions offertes par les ZFE : simplification des procédures administratives ; régime d'importation en franchise de droit pour les biens intermédiaires nécessaires pour la production de biens à exporter ; exonérations fiscales pour l'entreprise et ses expatriés ; assouplissements dans certains cas de la législation nationale du travail ; flexibilité des régimes de change.
- L'emploi des ZFE dans le monde : 4,5 millions de salariés dans 93 pays (hors Chine) en 1997 selon le BIT. Les cinq principales ZFE (Mexique, Philippines, Malaisie, Sri Lanka, République dominicaine) emploient 2 millions de salariés. L'emploi dans les zones franches chinoises peut être évalué entre un et plusieurs dizaines de millions, selon la définition retenue.
- Le textile-habillement est prédominant dans certains pays à revenu intermédiaire et PED (en % de l'emploi total dans les ZFE) : Tunisie (76,3 %), Madagascar (75 %), Sri Lanka (66 %), République dominicaine (62,5 %).
- L'électronique prévaut dans les pays plus développés (Corée du Sud, Taiwan, Malaisie, Philippines, Mexique). En Malaisie et aux Philippines, les produits électroniques représentent plus de la moitié des exportations et sont produits en quasi-totalité dans les ZFE.
- La part des ZFE dans les exportations totales est déterminante dans quelques pays : République dominicaine (82,1 %), Maurice (75,9 %) ; Malaisie (58 %) ; Mexique (48,5 %) ; Madagascar (39,4 %).

Les critères de performance à l'exportation

D'après Moran (1999), les critères de performance à l'exportation permettent non seulement d'orienter les opérations des multinationales mais aussi d'attirer des projets d'investissement industriels essentiels pour démarrer l'activité, comme l'illustre, selon lui, le cas de l'industrie automobile en Amérique latine. Malgré la menace grandissante du Japon dans les années 70, les constructeurs américains et européens étaient réticents à l'idée d'investir en Amérique latine pour bénéficier de coûts de main-d'œuvre plus faibles en raison à la fois d'un *a priori* culturel sur la capacité de travail latino-américaine et de l'opposition des syndicats et des pouvoirs publics dans les pays d'origine, réticents aux délocalisations à cause de leurs conséquences sur l'emploi. Au Mexique, en 1977, le gouvernement, soucieux de contenir le déficit commercial croissant dans l'industrie automobile, adopta une mesure concernant l'investissement et liée au commerce (TRIM) stipulant que les importations soient couvertes par les exportations. Les multinationales américaines ont tenté de s'opposer à cette mesure, sans obtenir gain de cause. Deux ans plus tard, General Motors décidait de réaliser son plus grand investissement à l'étranger dans ce pays. Il fut suivi par d'autres concurrents selon un schéma type de réaction oligopolistique⁶⁴, qui eut pour effet d'entraîner des investissements complémentaires d'équipes-mentiers étrangers et de stimuler les relations de sous-traitance avec les entreprises mexicaines.

⁶⁴ Ford, Chrysler, et Volkswagen ont suivi GM au bout de quelques mois, puis ce fut le tour de Nissan dans un délai de moins d'un an. (Moran 1999, p. 54).

Le Mexique est ainsi devenu un des plus grands exportateurs de l'industrie automobile parmi les pays en développement, avec un volume d'exportation de 14 milliards de dollars et l'emploi de 364 000 personnes au milieu des années 90. Les exportations automobiles du Mexique vers les Etats-Unis ont été multipliées par 4,6 entre 1990 et 1997, et cette industrie représente plus de 21 % du montant total des exportations mexicaines en Amérique du Nord (Mortimore 1998). Un des facteurs importants de cette réussite réside probablement dans la relative flexibilité des contraintes d'exportation données aux filiales étrangères par le gouvernement mexicain⁶⁵. *A contrario*, le cadre plus strict imposé par le gouvernement malaisien pourrait expliquer les difficultés rencontrées dans sa stratégie de construction d'une voiture « nationale » (la Proton). En outre, il n'y avait pas de réelle concurrence oligopolistique internationale en Malaisie en raison de l'accord exclusif de co-entreprise conclu avec Mitsubishi, ce qui a pu être source d'inefficience.

Les critères de performance à l'exportation ont également joué un rôle en Asie dans l'industrie électronique mais de manière sans doute moins marquée que dans l'industrie automobile, dans une configuration qui s'apparente au « modèle irlandais⁶⁶ » : combinaison d'incitations locales, de dégrèvements fiscaux sur les exportations et de subventions aux implantations dans les zones franches d'exportation. Les firmes électroniques américaines ont aussi investi en Asie

65 De même, dans le cas du Brésil.

66 Nous reprenons l'expression utilisée par Moran (1999).

par réaction oligopolistique à partir de la fin des années 60 : General Electric en 1968, suivi l'année suivante par RCA et Zenith. Les filiales américaines ont, comme dans le cas de l'industrie automobile, été intégrées dans les réseaux régionaux et globaux des sociétés mères pour approvisionner les marchés des pays développés, ce qui a permis de transférer davantage de savoir-faire et des responsabilités managériales aux fournisseurs locaux. En effet, Borrus (1997, p. 6) a pu observer : « ...*Les entreprises américaines ont modernisé leurs investissements en Asie pour s'adapter à l'évolution de leur principal débouché, c'est-à-dire le marché américain. Dans les faits, elles ont donc suivi le cycle de production américain plutôt que les cycles de production des pays hôtes.* »

Le comportement des investisseurs japonais a été sensiblement différent. Les activités à haute valeur ajoutée étaient essentiellement localisées au Japon, et les capacités technologiques des usines en Asie ont été progressivement améliorées pour s'adapter aux marchés locaux, en retard par rapport au marché japonais. Ernst (1997) montre cependant que ce n'est plus le cas depuis le début des années 90 : les firmes japonaises ont été contraintes de réviser leurs stratégies de production en Asie⁶⁷ et d'intégrer davantage les firmes locales dans leurs réseaux, augmentant ainsi la valeur ajoutée locale. En dépit des expériences dans l'ensemble positives dans les industries automobile et électronique en Amérique latine et en Asie, on ne peut généraliser ces résultats et

⁶⁷ Ce phénomène a été notamment motivé en 1991 par les effets de l'appréciation du yen, l'éclatement de la bulle spéculative et la récession au Japon.

conclure que les critères de performance à l'exportation entraînent automatiquement l'intégration des sous-traitants locaux. Toutefois, lorsque c'est le cas, ils sont susceptibles de stimuler les transferts de savoir-faire, car les filiales étrangères ont besoin de s'approvisionner auprès de sous-traitants de qualité pour fournir les marchés internationaux⁶⁸.

Les règles de contenu local

Outre les critères de performance à l'exportation, de nombreux pays en développement ont imposé des règles de contenu local aux multinationales dans le but d'améliorer les capacités industrielles et de développer des relations d'intégration en amont. L'efficacité de ces règles en tant qu'outil de développement est mitigée. Certaines études montrent que les règles de contenu local ont contribué à la croissance des industries de sous-traitance en Corée du Sud, à Taiwan, au Brésil, au Mexique et en Thaïlande avant les années 90⁶⁹. D'autres donnent des conclusions plus réservées et remettent en question l'efficacité de telles règles. Par exemple une étude sur 16 pays accueillant des opérations d'assemblage automobile montre que l'imposition de règles de contenu local, même relativement faibles (de l'ordre de 18-20 %), entraîne un différentiel de prix pouvant atteindre jusqu'à deux fois le coût des importations⁷⁰.

68 De ce point de vue, on peut faire un parallèle avec le rôle joué par les exportations comme mesure de performance dans le cadre des politiques industrielles de certains pays asiatiques, comme la Corée (Amsden 1989, Nolan et Pack 2003).

69 Voir encadré V.3., p. 169, UNCTAD (2001).

70 Etude citée dans Moran (1999, p. 43). Pour d'autres éléments empiriques sur l'efficacité des règles de contenu local, voir le chapitre 4.

Les règles de contenu local, à travers les contraintes qu'elles imposent sur l'organisation de la production, sont même susceptibles de décourager certains investissements. Dans une étude portant sur 58 pays, Kumar (2002) montre que les pays qui imposent des règles de contenu local reçoivent des montants d'IDE inférieurs. Les entreprises étrangères implantées dans ces pays tendent à avoir un taux de valeur ajoutée plus élevé et Kumar considère qu'il y a ainsi un arbitrage entre quantité et qualité d'IDE. Cette interprétation suppose que le taux de valeur ajoutée soit un bon indicateur de qualité. Les analyses empiriques doivent notamment distinguer les effets des règles de contenu local de ceux des critères de performance à l'exportation, qui ont souvent été utilisés simultanément par les gouvernements des pays hôtes. Malgré une règle de contenu local fixée à 60 % dans l'industrie automobile mexicaine au cours des années 60 et 70, Moran (1999) estime que le Mexique a pu se construire une base d'exportation relativement solide grâce à ses critères de performance à l'exportation. On ne peut cependant conclure que le développement mexicain aurait pu être plus rapide dans ce secteur en l'absence de telles règles.

L'expérience de la Chine montre que, même si les règles de contenu local ont favorisé le développement d'une sous-traitance locale dans l'automobile, celle-ci est caractérisée par un faible degré d'efficience, des coûts élevés de production,

70 Etude citée dans Moran (1999, p. 43). Pour d'autres éléments empiriques sur l'efficacité des règles de contenu local, voir le chapitre 4.

donc par une faible compétitivité⁷¹. En conclusion, l'argument en faveur des règles de contenu local est similaire à celui de la protection de l'industrie dans l'enfance dans la mesure où il repose sur la nécessité de promouvoir des entreprises de sous-traitance durant leur phase d'apprentissage. Lorsqu'elles sont utilisées de manière ciblée et avec parcimonie, en s'assurant que les sous-traitants sont soumis à la concurrence et ont accès à la technologie nécessaire pour améliorer leur appareil de production, les règles de contenu local peuvent favoriser le développement de fournisseurs productifs. A l'inverse, dans un environnement protégé où les pressions pour investir seraient faibles, elles pourront donner lieu à des fournisseurs inefficients, aux coûts de production élevés et faisant appel à des technologies obsolètes (UNCTAD 2001, p. 169).

A l'avenir ces différents instruments de contrôle des pays hôtes sont amenés à disparaître en raison des accords internationaux : l'accord TRIMs de l'OMC de 1995, ainsi que certains accords bilatéraux et régionaux qui interdisent ou découragent leur utilisation, et qui peuvent être étendus au niveau multilatéral⁷².

3.2 Amplifier les retombées de l'IDE

Les transferts de connaissance sont désormais considérés comme des processus, qui comprennent les efforts d'apprentissage au sein du pays receveur, plutôt que comme de simples

71 Xia et Lu (2001), cité in UNCTAD (2001, p.169), Graham et Wada (2001), *The Economist* (2002).

72 Pour plus de détails sur l'accord TRIMs de l'OMC de 1995 et les autres accords internationaux sur les mesures opérationnelles mises en place par les pays d'accueil, voir UNCTAD (2001), p. 169-170.

opérations d'importation. La partie consacrée à la construction de la capacité technologique ci-dessus a montré que les entrants tardifs apprennent à travers l'accès aux marchés et à la technologie, qui leur permet d'accumuler des connaissances et d'opérer un rattrapage. Cette perspective a deux implications en matière de politique publique. En ce qui concerne l'accès à la technologie étrangère, il apparaît que les politiques d'ouverture aux IDE et des régimes de propriété intellectuelle suffisamment protecteurs et prévisibles incitent les multinationales à accroître le transfert de technologies récentes. La politique publique doit ensuite favoriser la diffusion des connaissances au sein du pays receveur de façon à ce que les firmes locales acquièrent des capacités technologiques progressivement plus sophistiquées.

3.2.1 Concurrence et structures de marché

Les multinationales organisent les flux internationaux en leur sein dans les cas où les coûts de transaction et les imperfections de marché sont élevés, mais elles tendent aussi à cultiver ces imperfections, voire à générer des barrières à l'entrée. Que ce soit du point de vue des pays d'origine ou des pays d'accueil, de multiples études ont établi une corrélation entre les imperfections de marché ou le degré de concentration d'une part et l'IDE d'autre part⁷³. Les multinationales comme les gouvernements des pays hôtes essaient de capturer les bénéfices générés par ces activités, ce qui constitue une explication de la défiance qu'ils ont l'un pour l'autre.

73 Pour des synthèses et des références, voir Dunning (1993), Pitelis et Sugden (2000).

Les gouvernements des pays hôtes ont traditionnellement cherché à assurer le contrôle des actifs générateurs de rentes, tels que la technologie, par les entreprises locales dans le cadre de leurs politiques commerciales et industrielles. Par ailleurs, dans les PED, les marchés et les institutions économiques sont souvent manquants ou imparfaits (Khanna et Palepu 1999, Lall 2000). En conséquence, les entreprises qui ont été autorisées à recevoir des transferts de technologie, qu'elles soient contrôlées par des nationaux ou par des capitaux étrangers, sont peu concurrencées et ont peu d'incitation à renforcer leur capacité concurrentielle.

Lall (1996) a exploré les conséquences de ce contexte général dans le cas de l'Inde, qui a mené des politiques d'importation de technologie comparables à celle de la Corée, avec des mesures de restriction des IDE et de promotion des licences dans des secteurs ciblés. Cependant, en Inde :

« [...] Ces mesures ont été appliquées dans un environnement des affaires très fermé, avec un système bureaucratique de licences dans différentes industries, des limitations imposées à la croissance des grandes entreprises, des privilèges accordés aux entreprises publiques [et] des restrictions aux importations de technologie sous licence. [...] Le système de licences a généré des comportements de recherche de rente, la création d'usines de taille sous-optimale, et une trop grande diversification des entreprises [...]. Jusqu'à la fin des années 80, les investissements étrangers étaient extrêmement faibles en Inde, alors même que les autres canaux d'accès à la technologie étaient limités. La politique commerciale restrictive et l'absence d'accords OEM a

privé les ingénieurs d'accès à des designs modernes et à des opportunités d'apprentissage. La production de biens d'équipement était elle-même particulièrement protégée jusqu'à la fin des années 80, et les importateurs devaient prouver qu'il n'existait pas de fournisseur local, indépendamment des questions de prix ou de caractéristiques technologiques [...]. Ces multiples interventions dans les achats de technologie ont réduit la quantité et la qualité des flux de technologie dont a pu bénéficier l'industrie indienne. La combinaison du régime d'importation de technologie et des restrictions commerciales a pesé sur la compétitivité et la capacité technologique de vastes pans de l'industrie. Ce qui ne veut pas dire qu'il n'y a pas eu de développement technologique [...]. L'ampleur de l'apprentissage et le dynamisme étaient cependant bien inférieurs à la Corée. » (p. 76)

Différents auteurs ont souligné le rôle des objectifs d'exportation pour inciter les entreprises coréennes à acquérir des technologies étrangères et à investir dans des équipements de pointe (Amsden 1989, Lall 1996, Noland et Pack 2003). La comparaison entre l'Inde et la Corée souligne ainsi le rôle des politiques publiques et de la structure des incitations sur la propension à entreprendre. Or, le recours à des connaissances importées, que ce soit à travers des IDE ou à travers des arrangements contractuels, dépend notamment de la qualité entrepreneuriale (Lall 1996, Kumar 1998).

La présence de fournisseurs locaux concurrentiels et divers représente un atout important pour amplifier les retombées bénéfiques des IDE. Les relations productives

verticales constituent un canal majeur pour les transferts de technologie (UNCTAD 2001). Des fournisseurs locaux nombreux et de qualité sont un facteur favorable aux transferts de technologie et à la diffusion au sein de l'économie d'accueil. Une forte concentration et des fournisseurs faibles réduisent au contraire les retombées en provenance des filiales étrangères. Le manque de petites entreprises privées représente ainsi un frein aux transferts de technologie par les multinationales au Vietnam. Dans un tel contexte, des réformes du secteur financier et des grandes entreprises publiques peuvent stimuler la création de nouvelles firmes privées et accroître les retombées de la présence étrangère (Sachwald et Paulmier 2002). Une remarque similaire peut être faite dans le cas de la Chine, où la protection de la concurrence dont bénéficient les entreprises d'Etat implique diverses restrictions à l'égard des firmes étrangères, notamment en ce qui concerne le choix de leur lieu d'implantation. Ces restrictions amplifient leur tendance à s'agglomérer dans les provinces côtières et coupent le reste du pays des bénéfices de l'IDE, renforçant ainsi les inégalités en Chine. Le gouvernement chinois est ainsi pris dans un dilemme, puisque la préservation de la structure industrielle dans les provinces intérieures, destinée à éviter l'instabilité sociale qui pourrait résulter d'un accroissement de la concurrence, engendre des effets déstabilisateurs. Selon Graham et Wada (2001), la solution pourrait être d'introduire progressivement une « déréglementation pro-concurrentielle » (p. 25).

3.2.2 Stimuler les capacités d'absorption

Dans la mesure où les retombées des transferts de technologie dépendent des capacités d'absorption locales, les politiques destinées à accroître ces dernières sont susceptibles d'amplifier l'impact positif de l'IDE. Les politiques pertinentes concernent l'éducation et la formation continue, ainsi que les capacités de R&D locales.

De nombreuses études ont souligné le rôle fondamental des politiques publiques pour stimuler l'investissement dans les actifs immobiliers génériques, et en particulier dans l'éducation de base et la formation en général (Lall 2000, Mani 2000). Les investissements dans l'infrastructure, y compris en matière de télécommunications et de traitement de l'information, sont aussi très importants. Même les pays les moins avancés peuvent tirer parti de politiques génériques de ce type pour attirer des IDE et les mettre au service d'objectifs de développement nationaux.

L'importance fondamentale des investissements en matière d'éducation et de formation pour le rattrapage des pays d'Asie de l'Est constitue un enseignement toujours d'actualité, notamment pour les pays les moins avancés. Actuellement, certains pays pauvres, comme le Vietnam, s'appuient sur les atouts de leur système éducatif pour attirer des IDE, le défi consistant à enclencher un cercle vertueux entre l'amélioration du système éducatif et l'attraction d'investissements étrangers de meilleure qualité (Sachwald et Paulmier 2002). A mesure qu'un pays s'engage dans un processus de développement et entreprend des activités plus créatives, le système éducatif doit

devenir plus sophistiqué et l'investissement – public et privé – dans la R&D doit être encouragé. En fait, l'accroissement de la capacité d'absorption est important pour stimuler les transferts de technologie en général, et pas uniquement *via* l'IDE. Dans le cas de la Corée, nous avons vu par exemple que si les contrats de type OEM ont constitué un canal si important de transferts de technologie, c'est en partie parce que les entreprises locales se sont révélées être d'excellents élèves et parce que le gouvernement a soutenu leurs efforts en matière d'apprentissage et d'investissement en R&D (Hobday 1995, Cyhn 2002).

L'apprentissage au sein des entreprises constitue effectivement le moteur principal de la constitution de nouvelles compétences. Par ailleurs, le processus doit aller au-delà de l'apprentissage par expérience (*learning by doing*, Bell et Pavitt 1993). Dans cette perspective, il faut souligner l'interdépendance entre les innovations techniques, organisationnelles et institutionnelles, qui caractérise les processus de changement technique dynamiques. Les politiques publiques doivent donc aller au-delà du soutien à l'éducation et à la recherche, pour promouvoir des réformes institutionnelles. La question de la propriété intellectuelle a ainsi récemment attiré l'attention comme l'un des moyens de renforcer l'attractivité d'un pays dans certains secteurs et dans les activités de R&D. Un régime de propriété intellectuelle suffisamment prévisible constitue par ailleurs un élément important pour les entreprises locales dès qu'elles commencent à innover elles-mêmes et à compter sur l'innovation pour accroître leur compétitivité.

Des études récentes soulignent aussi le rôle du système financier et de sa capacité à financer les opérations productives. Alfaro *et al.* (2001) montrent en effet que les pays dotés de marchés financiers suffisamment développés bénéficient le plus des retombées de l'IDE. Les transferts de connaissances induits par l'IDE engendrent des coûts de réorganisation dans les entreprises locales qui sont trop importants pour être autofinancés. D'où la nécessité d'un financement externe de marché suffisamment efficace pour accompagner les modifications structurelles du secteur privé local et soutenir la création d'entreprise. L'émergence de l'industrie textile au Bangladesh au début des années 80 illustre bien ce dernier point. Le groupe Daewoo s'était établi dans le pays en 1979 et avait formé 130 employés en Corée. Par la suite, 115 de ces employés ont créé leur propre entreprise tournée vers l'export. Sans un financement adéquat pour démarrer leur activité, les exportations de vêtements du Bangladesh ne seraient sans doute pas passées de 55 000 dollars en 1980 à 2 milliards de dollars vingt ans plus tard (Alfaro *et al.* 2001).

Les mesures destinées à renforcer la capacité d'absorption apparaissent désormais de plus en plus liées à la politique d'innovation. Dans les années 60 et 70, la politique technologique nationale apparaissait soit largement séparée des considérations relatives à l'importation de technologies, soit peu développée. On a vu que les pays qui avaient adopté des stratégies « techno-nationalistes », comme l'Inde ou la Corée, ont développé des environnements protégés de la concurrence

74 Une différence majeure entre les deux pays étant le rôle joué par les exportations comme mesure de la performance des entreprises coréennes.

étrangère pour favoriser l'émergence d'entreprises locales⁷⁴. Des études récentes suggèrent au contraire de favoriser les interactions entre les transferts de technologie et les politiques nationales d'innovation (Lee et Lim 2001). Singapour a ainsi développé des politiques spécifiques d'attraction d'activités de R&D, tout en améliorant la qualité de la formation locale (Amsden *et al.* 2001, Lall 2002). Dans cette perspective, les différents canaux de transferts de technologie sont complémentaires et l'objectif de la politique de transfert est d'accroître les interactions entre le système national d'innovation et la base scientifique et technologique accessible à l'étranger en multipliant les contacts (Radošević 1999, p.10). Une étude empirique des secteurs industriels chinois en 1995 montre que si la seule variable de capital humain n'a pas d'influence sur la productivité totale des facteurs, les variables d'interaction entre le capital humain et l'IDE ou la R&D ont un impact positif — alors même que l'IDE lui-même exerce une forte influence positive (Liu et Wang 2003).

Les IDE dans les pays moins avancés

Selon la CNUCED (UNCTAD 2001b), les flux d'IDE à destination de 49 pays moins avancés (PMA) sont passés d'une moyenne annuelle de 0,6 milliard de dollars en 1986-1990 à 3,6 milliards de dollars dans la seconde moitié des années 90. Mais comme dans le même temps les IDE vers les autres pays en développement ont augmenté plus rapidement, la part des PMA dans le total des IDE entrants dans les PED a diminué légèrement, de 2,2 % à 2 %. Néanmoins, avec la baisse de l'aide publique au développement (APD) vers les PMA, l'IDE joue désormais un rôle plus important et modifie la structure du financement externe de nombreux PMA. Globalement les PMA ont reçu pour 12,5 milliards de dollars d'APD bilatérale et multilatérale nette en 2000, contre 16,8 milliards de dollars en 1990. Le montant de l'APD bilatérale est tombé de 9,9 milliards de dollars à 7,7 milliards de dollars durant cette période. En revanche, la part de l'IDE a augmenté : dans 28 pays il y a eu simultanément une hausse de l'IDE et une baisse de l'APD bilatérale dans les années 90. Toutefois l'IDE n'a dépassé le montant des flux d'APD bilatérale en 2000 que dans sept pays (Angola, Guinée équatoriale, Gambie, Lesotho, Myanmar, Soudan et Togo), dont trois sont d'importants exportateurs de pétrole (UNCTAD 2002).

Contrairement à la perception générale des investisseurs étrangers, les opportunités d'investissement ne sont pas uniquement cantonnées aux ressources naturelles et certains pays arrivent à se diversifier : par exemple le Bangladesh (textile-habillement, programmation de logiciels, gestion de données informatiques) et l'Ouganda (services telecoms, agroalimentaire, privatisation de la compagnie aérienne, institutions financières, services publics...). Odenthal (2001) estime que le cas de l'Ouganda, où la stabilisation politique et économique et l'amélioration des infrastructures de service ont contribué à restaurer la confiance des investisseurs, peut constituer un exemple à suivre pour

d'autres pays africains souhaitant attirer des IDE. Ces progrès ne doivent pas masquer les nombreux obstacles à surmonter : faible logistique dans les transports, pénurie de main-d'œuvre qualifiée, corruption et lourdeur bureaucratique.

Cet optimisme relatif est partagé par Morisset (2000) pour qui certains pays d'Afrique subsaharienne ont réussi à susciter l'intérêt d'investisseurs internationaux grâce à leurs politiques de réformes. Les cas du Mali et du Mozambique montrent qu'au-delà de la stabilité politique et macroéconomique, ces pays ont mis en œuvre des politiques qui ne sont pas sans rappeler celles de Singapour et de l'Irlande, à savoir des politiques ciblées favorables aux investisseurs étrangers : libéralisation commerciale, programme de privatisation attractif, réformes du code d'investissement, adoption des accords internationaux relatifs à l'IDE, lancement de projets prioritaires susceptibles d'avoir un effet multiplicateur sur d'autres projets, amélioration de l'image de marque du pays en associant les responsables politiques de haut niveau.

Les gouvernements des PMA commencent ainsi à promouvoir plus activement leur pays auprès des investisseurs étrangers. D'après UNCTAD (2002), trente-huit d'entre eux ont créé des agences de promotion de l'investissement, et à la fin 2001, 41 PMA avaient conclu au total 292 traités bilatéraux d'investissement et 138 traités de double imposition. Un nombre croissant de pays sont signataires d'accords multilatéraux concernant l'investissement. Ainsi, en juin 2002, 20 PMA avaient adhéré à la Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, 37 avaient signé la Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats, 34 étaient membres de l'Agence multilatérale de garantie des investissements et 30 étaient membres de l'OMC.

Conclusions

Les effets statiques et dynamiques de l'investissement étranger sur les pays en développement et en transition sont potentiellement importants, mais la contribution effective de l'IDE à la croissance et à la base technologique du pays d'accueil dépend largement du contexte économique et institutionnel local. Les travaux récents analysés ont permis de préciser les déterminants de la capacité d'absorption, mais aussi les interactions complexes qu'elle entretient avec le contexte réglementaire local, et notamment les mesures qui concernent les entreprises étrangères.

Favoriser l'intégration dans les réseaux mondiaux

Les transferts de connaissance et les retombées en termes de productivité de l'IDE dépendent des capacités d'absorption technologiques du pays d'accueil. Au-delà, les résultats de diverses études indiquent que l'IDE peut d'autant mieux contribuer au processus de développement que les pays hôtes adaptent leurs capacités d'exploiter l'accès aux marchés et aux réseaux de production globaux. Le rôle de ces caractéristiques locales, qui ont été identifiées par de nombreuses études, interagissent avec l'ampleur et les types d'activités que mènent les filiales. Or, des études plus récentes soulignent que ces activités dépendent de l'environnement institutionnel et économique. Si les subventions peuvent attirer

des entreprises étrangères, elles ne suffisent pas à assurer un degré élevé de coopération de leur part, ni à garantir des retombées de leurs investissements. Après l'évolution en faveur de l'IDE depuis les années 80, la course aux investissements étrangers à laquelle certains pays se sont livrés suggère que certains gouvernements attendent sans doute trop de la part des multinationales et sous-estiment le besoin de favoriser les interactions entre firmes étrangères et économie locale. Les pays hôtes devraient veiller à maximiser les bénéfices et à minimiser les coûts d'intégration de l'IDE dans leurs stratégies de développement.

Les unités étrangères qui sont les mieux intégrées dans les réseaux mondiaux de leur maison mère bénéficient de plus de transferts de technologie et sont donc susceptibles de générer davantage de retombées dans le pays d'accueil que les filiales isolées essentiellement tournées vers les marchés locaux. De même, ces unités veillent à la qualité des composants qu'elles achètent auprès des fournisseurs locaux. Ces résultats plaident pour que les maisons mères soient en mesure de choisir les caractéristiques de leurs filiales, y compris le contrôle total du capital, les modalités des transferts de technologie et leur politique d'achat de composants. Une approche nouvelle pour les pays en développement, où les politiques publiques ont au contraire traditionnellement cherché à contrôler les filiales étrangères de façon à s'assurer de leur contribution à l'économie locale. L'approche antérieure s'inscrivait dans le cadre des politiques de développement fondées sur le paradigme de la substitution aux importations et la génération de capacités

technologiques locales en limitant les interactions avec les multinationales. La pertinence des stratégies de substitution aux importations a été largement remise en cause et il est logique que l'attitude à l'égard de l'investissement étranger évolue aussi.

Intégrer l'IDE à la stratégie de développement

Les bénéfices que l'on peut attendre de la modification des règles appliquées aux IDE peuvent être amplifiés par l'évolution de l'environnement des affaires dans les pays hôtes. Les études empiriques montrent notamment que la corruption et la faiblesse des régimes de propriété intellectuelle ont un impact négatif sur la quantité, et peut-être surtout sur la qualité des investissements étrangers. Plus généralement, les autorités nationales devraient être attentives aux interactions multiples qui existent entre les différentes institutions et les politiques qui influencent l'investissement, et qui suggèrent que les réformes devraient sans doute porter simultanément sur différents domaines. L'attraction de flux d'IDE ne suffit pas à assurer la réalisation des bénéfices potentiels de ces investissements dans la mesure où les retombées positives dépendent largement du contexte local du pays hôte. Les politiques publiques doivent donc améliorer la capacité d'absorption locale en renforçant le système éducatif et de formation, et en stimulant la créativité et l'innovation. Cette approche devrait s'appliquer à l'ensemble des secteurs et ne pas concerner les seuls secteurs de haute technologie. Par ailleurs, si les politiques dans les domaines de la formation et de la recherche

paraissent les plus évidentes, elles doivent être intégrées dans la stratégie nationale de développement, et non pas chercher à influencer spécifiquement l'investissement étranger.

Les pays en développement devraient donc être en mesure d'accroître les retombées positives de l'IDE. Les pays les plus pauvres, africains notamment, restent quant à eux largement coupés des flux d'IDE, mais des exemples récents indiquent que certains commencent à attirer des investisseurs et des projets intéressants. Les pays les moins avancés ne sont donc pas nécessairement voués à rester isolés. Dans leur cas, la difficulté majeure n'est pas liée à l'IDE, mais plus généralement au fait que pour s'engager sur une trajectoire de développement, ils doivent conduire un ensemble de politiques sans disposer de beaucoup d'actifs ou de caractéristiques nationales attractives. L'aide internationale et le soutien technique dans différents domaines s'avèrent nécessaires dans un premier temps, l'IDE constituant une source complémentaire d'investissement et de transfert de technologie. L'ouverture plus grande à l'IDE devrait être coordonnée avec un renforcement des capacités locales – des entreprises, mais aussi des gouvernements de façon à ce qu'ils puissent élaborer et mettre en place des politiques publiques adéquates.

Dans le contexte de la mondialisation, le processus de libéralisation dans lequel se sont engagés les pays en développement ne leur permet pas de conduire des stratégies de rattrapage « à la coréenne », dont l'inspiration était en partie mercantiliste. Les analyses passées en revue ici permettent cependant de suggérer des politiques qui permettraient simul-

tanément d'attirer des IDE et de maximiser leurs effets positifs sur les économies locales. Des recherches complémentaires sont sans doute nécessaires pour adapter aux mieux les différentes politiques aux situations locales, mais il semble qu'il n'existe pas vraiment d'arbitrage entre quantité et qualité des IDE. Ainsi, les obligations en matière de contenu local accroissent la valeur ajoutée locale, mais tendent à la fois à réduire le montant d'IDE entrant et donc les échelles de production, mais aussi à limiter les efforts des multinationales pour opérer des transferts de technologie. A l'inverse, une multinationale est susceptible d'accroître le contenu local si elle peut choisir ses fournisseurs et entreprendre avec eux des programmes d'amélioration de la qualité. Dans cette perspective, les pays doivent surtout investir dans les actifs immobiliers susceptibles de stimuler l'IDE. De tels investissements destinés à accroître la capacité d'absorption de l'économie locale sont nécessaires pour justifier une politique de subvention des IDE, dont les retombées seront alors amplifiées. De même, les agences de promotion des IDE, désormais très nombreuses, devraient s'inscrire dans la politique nationale d'ensemble et veiller à améliorer le fonctionnement de l'économie locale autant qu'à promouvoir le pays à l'extérieur ou à demander des conditions d'exception pour les entreprises étrangères.

Références

ABERNATHY, W., 1978, *The Productivity Dilemma : Roadblock to Innovation in the Automobile Industry*, Baltimore, Md. : John Hopkins University Press.

AGGARWAL, A., 1997, « Liberalization, internationalization advantages and foreign direct investment : the Indian experience in the 1980s », *Transnational Corporations*, Vol. 6, N° 3, décembre, 33-55.

AGGARWAL, A., 2000, « Liberalisation, MNE affiliates and export performance : evidence from Indian manufacturing », Working paper N° 19, *Institute of Economic Growth*, University of Delhi.

AITKEN, B. J. et A. E. Harrison, 1999, « Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment ? Evidence from Venezuela », *The American Economic Review*, Vol.89, N° 3, 605-618.

AITKEN, B., Hanson G. H. et A. E. Harrison, 1997, « Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior », *Journal of International Economics*, 43, 103-132.

ALFARO L., A. Chanfa, S. Kalmeli-Ozcan, S. Hayek, 2001, « FDI and Economic Growth : The Role of Local Financial Markets », Working Paper 01-083, Harvard Business School.

AMSDEN, A. H., 1989, *Asia's Next Giant : South Korea and Late Industrialization*, Oxford : Oxford university press.

AMSDEN, A., Tschang, T. et Goto, Akira, 2001, « Do Foreign Companies Conduct R&D in Developing Countries ? », ADB Institute Working Paper 14, Asian Development Bank Institute, Tokyo, mars.

ATHREYE, S., et S. Kapur, 2001, « Private Foreign Investment in India: Pain or Panacea ? », *The World Economy*, mars, Vol. 24, N° 3.

ATHUKORALA, P., S. Jayasuriya et E. Oczkowski, 1995, « Multi-national Firms and Export Performance : Some Analytical Issues and New Empirical Evidence », *Journal of Development Economics*, Vol. 46, 109-122.

BALASUBRAMANYAM, V. N. et M. A. Salisu, 1991, « EP, IS and Direct Foreign Investment in LCD's », *In International Trade and Global Development* (ed. Koekkoek et L.B.M. Mennes), London : Routledge.

BALASUBRAMANYAM, V. N., M. A. Salisu et D. Sapsford, 1996, « Foreign direct Investment and Growth in EP and IS Countries », *Economic Journal*, 106, 92-105.

BARRY, F. et J. BRADLEY, 1997, « FDI and Trade: The Irish Host-Country Experience », *The Economic Journal*, 107, 1798-1811.

BENDE-NABENDE, A. et J.L. FORD, 1998, « FDI, Policy Adjustment and Endogenous Growth : Multiplier Effects from a Small Dynamic Model for Taiwan, 1959-1995 », *World Development*, Vol. 26, N° 7, 1315-1330.

BELL, M., K. PAVITT, 1993, « Technology Accumulation and Industrial Growth: Contrasts Between Developed and Developing Countries », *Industrial and Corporate Change*, 2(2), 157-210.

BENNETT, D., X. LIU, D. PARKER, F. STEWARD et K. VAIDYA (2001), « Technology Transfer to China, A Study of Strategy in 20 EU Industrial Companies », *International Journal of Technology Management*, 151-182.

BHAGWATI, J.N., 1978, « Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes », Vol. 1, *Studies in International Economic Relations*, N° 10, New York : NBER.

BLOMSTRÖM, M., R.E. LIPSEY, M. ZEJAN, 1992, « What Explains Developing Country Growth ? », NBER Working Paper N° 4132.

BLOMSTRÖM, M. et E. WOLFF, 1994, « Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico », *in* W. BAUMOL, R. NELSON et E. WOLFF, *Convergence of Productivity : Cross-National Studies and Historical Evidence*, Oxford : Oxford University Press.

BLOMSTRÖM, M. et A. KOKKO, 1997, « How Foreign Investment Affects Host Countries », Policy Research Working Paper 1745, World Bank, Washington D.C.

BLOMSTRÖM, M. et A. KOKKO, 2001, « FDI and Human Capital : A Research Agenda », Technical Meeting on FDI, Human Capital and Education in Developing Countries, 13-14 décembre, OECD Development Centre, Paris.

BLOMSTRÖM, M. et A. KOKKO, 2003, « The Economics of Foreign Direct Investment Incentives », NBER Working Paper N° 9489.

BLOMSTRÖM, M., A. KOKKO et S. GLOBERMAN, 2000, « The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: a review and synthesis of the literature », N. Pain. *Inward Investment, Technological Change and Growth*, Palgrave: 34-65.

BLOMSTRÖM, M. et F. SJOHOLM, 1999, « Technology Transfer and Spillovers : Does Local Participation with Multinationals Matter ? », *European Economic Review* 43 : 915-923.

BLOMSTRÖM, M., A. KOKKO, et M. ZEJAN, 1994, « Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals », *Wirtschaftliches Archiv*, Band 130, 521-533.

BORENSZTEIN, E., J. DE GREGORIO et J-W LEE, 1998, « How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth ? », *Journal of International Economics*, 45, 115-135.

BORRUS, M., 1997, « Left for Dead : Asian Production Networks and the Revival of US Electronics », BRIE Working paper 100.

BRAGA, H. et L. WILLMORE, 1991, « Technological Imports and Technological Effort : An Analysis of Their Determinants in Brazilian Firms », *Journal of Industrial Economics*, Vol. 39, N°4, juin, 421-432,

BUCKLEY P., J. CLEGG et C. WANG, 2002, « The Impact of Inward FDI on the Performance of Chinese Manufacturing Firms », *Journal of International Business Studies*, 33, 4, 637-655.

CANTWELL, J. A., 1989, *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Oxford : Basil Blackwell.

CANTWELL, J. A. et R. MUDAMI, 2001, « MNE Competence-Creating Subsidiary Mandates : an Empirical Investigation », *Seminarian Internationalization of R&D*, Paris : IFRI, 26 juin.

CARKOVIC M. et R. LEVINE, 2002, « Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth ? », document de travail, University of Minnesota.

CARSTENSEN, K., Toubal, F., 2003, *FDI in Central and Eastern European countries*, Kiel Institute for World Economics, Working Paper n°1143.

CAVES, R.E., 1974, « Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets », *Economica*, Vol. 41, 176-193.

CAVES, R. E., 1982, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge : Cambridge University Press.

CAVES, Richard E., 1996, *Multinational Enterprise and Economic Analysis : Second edition*, Cambridge : Cambridge university press.

CAVES, R. E., 1999, *Spillovers from Multinationals in Developing Countries : The Mechanisms at Work*, Harvard University, mimeo.

CHUANG, Y.C. and C.M. LIN, 1999, « Foreign Direct Investment, R&D and Spillover Efficiency : Evidence from Taiwan's

Manufacturing Firms », *The Journal of Development Studies*, Vol. 35, No.4, 117-137.

COHEN, W., LEVINTHAL, D., 1989, « Innovation and learning: two faces of R&D », *The Economic Journal*, 99 (397), 569-596.

CUSUMANO, A., ELENKOV, 1994, « Linking international technology transfer with strategy and management : a literature commentary », *Research policy*, Vol. 23, N° 2, 195-215.

CYHN, J., 2002, *Technology Transfer and International Production, The Development of the Electronics Industry in Korea*, Edward Elgar.

DAMIJAN, J., MAJCEN, B., KNELL, M., et M. ROJEC, 2001, « The Role of FDI, Absorptive Capacity and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries », 5th EUNIP (European Network on Industrial Policy) Conference, Vienna, 29 November [download from www.eunip.com].

DEASI, M., FOLEY, F., HINES, J., 2002, *International Joint Ventures and the Boundaries of the Firm*, Harvard Business School Working Paper, juillet.

DE GREGORIO, J., 1992, « Economic Growth in Latin America », *Journal of Development Economics*, 39, 58-84.

DE LA CHAPELLE BIZOT, B., 2001, *La Dette des pays en développement (1982-2000) : vers une nouvelle gouvernance financière internationale ?*, Paris, La documentation française.

DE MELLO Jr., LUIZ R., 1999, « Foreign Direct Investment-led growth : evidence from time series and panel data », *Oxford Economic Papers*, 51, 133-151.

DJANKOV, S. et B. HOEKMAN, 2000, « Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises », *World Bank Economic Review*, Vol. 14, pp. 49-64.

DREE et DIAL, 2002, *Les Zones franches d'exportation*, octobre, Dossier « Les enjeux économiques internationaux », disponible sur le site : <http://www.dree.org/>.

DOZ, Y., SANTOS, J., WILLIAMSON, P., 2001, *From Global to Metanational: How Companies Win in the Knowledge Economy*, Boston: Harvard Business School Press.

DUNNING, J. H., P. ROBSON, 1988, *Multinationals and the European Community*, Oxford : Basil Blackwell.

DUNNING, J. H., 1993, *Multinational enterprises and the global economy*, Workingham : Addison-Wesley Publishing Company.

ERNST, D., 1997, « Partners for the China Circle ? The Asian Production Network of Japanese Electronics Firms », BRIE Working Paper 91.

ERNST, D., 2000, « Inter-Organizational Knowledge Outsourcing : What Permits Small Taiwanese Firms to Compete in the Computer Industry ? », East-West Center Working Papers, N°1, mai.

FRISCHTAK, C., N. ROSENBERG, 1985, *International Technology Transfer: Concepts, Measures, and Comparisons*, New-York: Praeger Publishers.

GASTAGANA, V. M., J.B. NUGENT et B. PASHAMOVA, 1998, « Host Country Reforms and FDI Inflows : How Much Difference do they Make ? », *World Development*, Vol. 26, N° 7, 1299-1314.

GLOBERMAN, S., 1979, « Foreign Direct Investment and "Spillover" Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries », *Canadian Journal of Economics*, Vol. 12, 42-56.

GOMES-CASSERES, B., 1989, « Ownership structures of foreign subsidiaries », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2, 1-25.

GOMES-CASSERES, B., 1990,. « Firm ownership preferences and host government restrictions: an integrated approach », *Journal of International Business Studies*, First quarter,1-22.

GÖRG, H. et E. STROBL, 2000, « Multinational Companies and Productivity Spillovers : A Meta-Analysis with a Test for Publication Bias », Research Paper 2000/17, Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham.

GRAHAM, E. M., 2000, *Fighting the wrong enemy : Antiglobal Activists and Multinational Enterprises*, Washington D.C : Institute for International Economics.

GRAHAM, E. M. et E. WADA, 2001, « Foreign Direct Investment in China : Effects on Growth and Economic Performance », Working Paper 01-3, Institute for International Economics.

HADDAD, M. et A. HARRISON, 1993, « Are there positive spillovers from direct foreign investment ? Evidence from panel data for Morocco », *Journal of Development Economics*, 42, 51-74.

HANSON, G. H., 2001, « Should Countries Promote Foreign Direct Investment ? », G-24 Discussion Paper Series, N°. 9, United Nations and Center for International Development, Harvard University.

HELLEINER, G.K., 1989, « Transnational corporations and direct foreign investment » in *Handbook of Development Economics*, Vol. II, Elsevier Science Publishers ,1442-1480.

HENNART, J-F, 1991, « Transaction cost theory and the multinational enterprise », in Pitelis, C. and Sugden R., *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge.

HENNART, J-F et PARK, Y-R., 1993, « Greenfield vs Acquisition : The Strategy of Japanese Investors in the United States », *Management Science*, 39, 1054-1070..

HOBDAY, M., 1995, *Innovation in East Asia*, University of Sussex, Royaume-Uni.

HOBDAY, M., 2000, « East versus Southeast Asian Innovation Systems : Comparing OEM and TNC-led Growth in Electronics », L. Kim et R. Nelson, *Technology Learning & Innovation*, Cambridge University Press.

HYMER, S.H., 1960, *The International Operations of National Firms : A Study of Direct Investment*, PhD Thesis, MIT : MIT Press.

ITO, T. et A. O. KRUEGER, 2000, *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, The University of Chicago Press.

JOHANSSON, H. et L. NILSSON, 1997, « Export Processing Zones as Catalysts », *World Development*, Vol. 25, No. 12, 2115-2128.

JOLLY, D., 2001, « Joint-ventures et transferts technologiques », *Revue Française de Gestion*, N°133, 32-48.

KAHNNAH, T., K. Palepu, 1999, « The right way to restructure conglomerates in emerging markets », *Harvard Business Review*, juillet-août, 41-51.

KAMINSKI, B., SMARZYNSKA, B., 2001, « Foreign direct investment and integration into global production and distribution networks : The case of Poland », Working paper 2646, Banque mondiale.

KIM, J-D., 1997, « Impact of Foreign Direct Investment Liberalization: The Case of Korea », Korea Institute for International Economic Policy, Working Paper 97-01.

KIM, L., 1997, *Imitation to innovation : The Dynamics of Korea's Technological Learning*, Boston : Harvard Business School Press.

KINOSHITA, Y., 2001, « R&D and Technology Spillovers through FDI : Innovation and Absorptive Capacity », CEPR DP 2775.

KLEIN, M., C. Aaron, B. Hadjimichael, 2001, « Foreign Direct Investment and Poverty Reduction », *Working Paper*, World Bank, Washington D.C.

KOBRIN, S. J., 1987, « Testing the bargaining hypothesis in the manufacturing sector in developing countries », *International Organization*, Vol. 41, N° 4, Autumn 1987, 609-638.

KOGUT, Z., 1988, « Joint ventures », *Strategic Management Journal*.

KOGUT, Z., 1993, « Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation », *Journal of International Business Studies*, 4^e trimestre.

KOKKO, A., 1994, « Technology, Market Characteristics, and Spillovers », *Journal of Development Economics*, 43, 279-293.

KOKKO, A., R. TANSINI et M. C. ZEJAN, 1996, « Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector », *The Journal of Development Studies*, Vol. 32, N° 4, 602-611.

KOKKO, A., 1996, « Productivity Spillovers From Competition Between Local Firms and Foreign Affiliates », *Journal of International Development*, Vol. 8, N° 4, 517-530.

KRUGMAN, P., 1994, « The myth of Asia's miracle », *Foreign Affairs*, décembre, 62-78.

KUEMMERLE, W., 1997, « Building Effective T&D Capabilities Abroad », *Harvard Business Review*, 75, 61-70.

KUEMMERLE, W., 1999, « The Drivers of Foreign Direct Investment Into Research and Development : An Empirical Investigation », *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, 1-24.

KUMAR, N., 1996, « Foreign Direct Investments and Technology Transfers in Development : A Perspective on Recent

Literature », Discussion Paper #9606, INTECH, The United Nations University.

KUMAR, N., 1997, « Multinational enterprises and export-oriented industrialization in the host countries : An empirical analysis for the U.S. and Japanese affiliates », UNU/INTECH Discussion Paper N°. 9704, Maastricht : United Nations University for New Technologies, septembre.

KUMAR, N., 1998, *Globalization, Foreign Direct Investment and Technology Transfers*, Routledge.

KUMAR, N., 2002, *Globalization and the Quality of Foreign Direct Investment*, Oxford University Press.

LALL, S., 1995, « Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia », *Transnational Corporations*, Vol. 4, N° 3, décembre, 1-26.

LALL, S., 2000, « FDI and Development: Policy and Research Issues in the Emerging Context », QEH Working Papers Series, Working Paper N° 43, juin, 1-27.

LALL, S., 2000, « Selective Industrial and Trade Policies in Developing Countries: Theoretical and Empirical Issues », QEH Working Papers Series, Working Paper N° 48, août, 1-38.

LALL, S., 2002, « Linking FDI and Technology development for capacity building and strategic competitiveness », *Transnational Corporations*, Vol. 11, N° 3, décembre, 89-129

LEE, K.-R., 2001, « Technological Catching-Up through Overseas Direct Investment : Samsung's Camera Business », in F. Sachwald, *Going Multinational: the Korean Experience of Direct Investment*, Londres : Routledge, 275-314.

LIPSEY, R. E., 1999 « Affiliates of U.S. and Japanese Multinationals in East Asian production and Trade », Mimeo, NBER

Working paper series, # 7292, <http://www.nbr.org/papers/w7292>, Cambridge : National Bureau of Economic Research, août.

LIPSEY, R., 2000a, « Inward FDI and economic growth in developing countries », *Transnational Corporations*, 9 (1), 67-95.

LIPSEY, R., 2000b, « Affiliates of U.S. and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade » ; p. 147-189, *in* Ito et Krueger.

LIPSEY, R. et F. Sjöholm, 2001, « Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing », NBER WP N° W8299.

LIU, X., WANG, C., 2003, « Does foreign direct investment facilitate technological progress ? Evidence from Chinese industries », *Research Policy*, 32, 945-53.

MADANI, D., 1999, « A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones », Working Paper 2238, The World Bank.

MANI, S., 2000, « Policy Instruments for Stimulating R&D in the Enterprise Sector : The contrasting Experiences of Two MNC Dominated Economies from Southeast Asia », INTEC, Discussion Paper Series #2009, Maastricht : United Nations University, Institute for New Technologies.

MANSFIELD, E., 1994, « Intellectual property protection, foreign direct investment and technology transfer », Discussion Paper 19, International Finance Corporation, Banque mondiale, Washington, D.C.

MARDON, R., 1990, « The state and the effective control of foreign capital. The case of Korea », *World Politics*, Octobre.

MARINO, A., 2000, « The Impact of FDI on Developing Countries Growth: Trade Policy Matters », European Trade Study Group, Second Annual Conference, Glasgow, 15-17 septembre.

MARKUSEN, J. R. and A. J. Venables, 1999, « Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development », *European Economic Review*, 43, 335-356.

MASKUS, K. E., 2000, *Intellectual property rights in the global economy*, Washington DC: Institute for International Economics.

MAYER, J., 2001, « Technology Diffusion, Human Capital and Economic Growth in Developing Countries », UNCTAD Discussion Paper, N°. 154, Genève.

MEYER-KRAHMER F., REGER, G., 1999, « New Perspectives on the Innovation Strategies of Multinational Enterprises : Lessons for Technology Policy in Europe », *Research Policy*, Vol. 28, 751-776.

MODY, A., and F.Y. WANG, 1997, « Explaining Industrial Growth in Coastal China : Economic Reforms... and What Else ? », *World Bank Economic Review*, Vol. 11, No. 2, 293-325.

MODY, A. and S. Negishi, 2000, « The Role of Cross-Border Mergers and Acquisitions in Asian Restructuring ».

MORAN, T. H., 1998, *Foreign Direct Investment and Development : The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Washington D.C. : Institute for International Economics.

MORAN, T.H., 2001, *Parental Supervision : The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development*, Washington D.C. : Institute for International Economics

MORISSET, J., 2000, « Foreign Direct Investment in Africa : Policies Also Matter », *Transnational Corporations*, Vol. 9, N°2.

MORISSET, J., 2003, « Does a country need a promotion agency to attract FDI ? », World Bank Policy Research Working Papers 3028, Avril.

MORISSET, J., 2003a, « Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment », *Public Policy for the Private Sector*, Note n° 253, février, Banque mondiale.

MORISSET, J., et N. Pirnia, 2001, « How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment : A Review », *Foreign Investment Advisory Service*, International Finance Corporation and World Bank.

MORTIMORE, M., 1998, « Getting a lift : modernizing industry by way of Latin American integration schemes. The example of automobiles », *Transnational Corporations*, Vol. 7, N° 2.

MOWERY D. et J. OXLEY, 1995, « Inward technology transfer and competitiveness: the role of national innovation systems », *Cambridge Journal of Economics*, 19, 67-93.

MYTELKA, L., 1998, « Learning, innovation, and industrial policy: Some lessons from Korea », in M. Storper, S. B. Thomadakis et L. J. Tsipouri, *Latecomers in the global economy*, Londres : Routledge, 13-39.

MYTELKA, L., 1999, « Locational Tournaments for FDI : Inward Investment into Europe in a Global World », in N. Hood et S. Young, *The Globalisation of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, Mac Millan, p. 278-303.

MYTELKA, L., 2001, « Discussion », in Sachwald (2001), p. 323.

NARULA, R. et J. Dunning, 2000, « Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises : New Realities for Developing Countries », *Oxford Development Studies*, 28 (2), 141-67.

NELSON, R. R., H. PACK, 1999, « The Asian miracle and modern growth theory », *The Economic Journal*, Vol. 109, N° 457, juin, 416-436.

NOLAND, M., H. PACK, 2003, *Industrial Policy in an Era of Globalization. Lessons from Asia*, Washington D.C., Institute for International Economics.

NOORBAKHS, F., PALONI, A., et YOUSSEF, A., 2001, « Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries : New Empirical Evidence », *World Development*, 29(9), 1593-1610.

OCDE, 2002, *L'Investissement direct étranger au service du développement*, Paris.

ODENTHAL, L., 2001, « FDI in Sub-Saharan Africa », *Technical Papers*, N°. 173, Paris, OECD Development Centre.

OMAN, C., 1984, *New Forms of Investment in Developing Countries*, Paris, Development Center of OECD.

OMAN, C., 2000, *Policy Competition for Foreign Direct Investment : A Study of Competition Among Governments to Attract FDI*, Paris, OECD Development Centre Studies.

OECD, 1999, *Foreign Direct Investment and Recovery in Southeast Asia*, Paris, OECD Proceedings.

OXFAM, 2002, *Rigged Rules and Double Standards*, <http://www.oxfam.org/>.

PACK, H., 2000, « Research and Development in the Industrial Development Process », in L. Kim et R. R. Nelson, *Technology, Learning & Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*, Cambridge : Cambridge University Press, 69-94.

PAPE D. T., 2002, « Accès aux marchés et développement des échanges : le rôle des acteurs », communication à la réunion spéciale du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest « Pour une meilleure approche régionale du développement », Accra, 20-21 mai.

PITELIS, C. et R. Sugden, 2000, *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge.

RADOSEVIC, S., 1999, *International Technology Transfer and Catch-up in Economic Development*, Cheltenham : Edward Elgar.

RHEE, Y. W. et T. Belot, 1990, « Export Catalysts in Low-income Countries », *World Bank Discussion Papers*, N°. 72, Washington D.C.

RODRIGUEZ-CLARE, A., 1996, « Multinationals, Linkages, and Economic Development », *The American Economic Review*, 86 (4), 852-873.

ROMER, P., 1993, « Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, 32, 543-573.

SACHWALD, F., 1994, *European Integration and Competitiveness. Acquisitions and Alliances in Industry*, Edward Elgar.

SACHWALD, F., 1999, « Les multinationales au XXI^e siècle : réseaux contre nations ? », in T. de Montbrial et P. Jacquet, *RAMSES 2000*, Paris, Ifri / Dunod.

SACHWALD, F., 2001, *Going Multinational: The Korean Experience of Direct Investment*, Londres : Routledge.

SACHWALD, F., PAULMIER, T., 2002, *Quelle politique d'innovation pour le Vietnam ?*, Les cahiers de la coopération française au Vietnam, Ambassade de France en République socialiste du Vietnam.

SAGGI, K., 2000, « Trade, Foreign Direct Investment and International Technology Transfer : A Survey », *Policy Research Working Paper* n° 2349, Banque mondiale.

SGARD, J., 2001, « Direct Foreign Investments and Productivity Growth in Hungarian Firms, 1992-1999 », Working Paper, Paris, CEPII.

SJÖHOLM, F., 1999a, « Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Foreign Investment : Evidence from establishment data », *Journal of Development Studies*, Vol. 36, 53-73.

SJÖHOLM, F., 1999b, « Productivity Growth in Indonesia: the Role of Regional Characteristics and Direct Foreign Investment », *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, 559-584.

SMARZYNSKA, B. K., 1999, « Technological Leadership and Foreign Investors' Choice of Entry Mode », Mimeo, Washington: Banque mondiale.

SMARZYNSKA, B. K., 2002, « Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms ? In Search of Spillovers through Backward Linkages », *World Bank Policy Research Working Paper* 2923, Octobre.

SOTO, M., 2000, « Capital Flows and Growth in Developing Countries: Recent Empirical Evidence », *Technical Papers*, N°. 160, Paris, OECD Development Centre.

TEECE, D.J., 1977, « Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological Know-how », *Economic journal*, Vol. 87, juin, 242-261

TEECE, D.J., 1981, « The multinational enterprise: market failure and market power considerations », *Sloan Management Review*, Vol. 22, 3-18

TEECE, D.J., 1986, « Profiting from technological innovation », *Research Policy*, décembre, 208-305.

TE VELDE, D., 2001, « Government Policies Towards Inward FDI in Developing Countries: Implications for Human Capital Formation and Income Inequality », Technical Meeting on FDI, Human Capital and Education in Developing Countries, 13-14 décembre, Paris, OECD Development Centre.

THE ECONOMIST, 2002, « Cars in China. Leave it to locals », Avril 13.

UNCTAD, 1999, *World Investment Report: FDI and the Challenge of Development*, New-York et Genève : Nations unies.

UNCTAD, 2001, *World Investment Report : Promoting Linkages*, New-York et Genève : Nations unies.

UNCTAD, 2001b, *FDI in Least Developed Countries at a Glance*, New-York et Genève : Nations unies.

UNCTAD, 2002, *Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New-York et Genève : Nations unies.

UNCTAD, 2003, *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, Nations unies, Genève.

UTTERBACK, J. S., 1994, *Mastering the Dynamics of Innovation*, Boston, HBS Press.

VERNON, R., 1998, *In the Hurricane's Eye : The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*, Cambridge, Harvard University Press.

WANG, J.-Y et M. Blomström, 1992, « Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model », *European Economic Review*, 36, 137-155.

WEIL, T., 2000, *The New American Challenge : Why and How European Companies Reach out to Silicon Valley*, Les Notes de l'Ifri, n° 25, Paris, Ifri.

WOMACK, J., 1988, « Multinational Joint-Ventures in the Automobile Industry », in Mowery, D., *International collaborative ventures in US Manufacturing*, Ballinger.

WORLD BANK, 1999, « Foreign Direct Investment Resilient in the Face of Financial Crisis », chap. 3, p. 47-67, in *Global Development Finance 1999*, Washington D.C.

XU, B., 2000, « Multinational Enterprises, Technology Diffusion and Host Country Productivity Growth », *Journal of Development Economics*, Vol. 62, 477-493.

YUN, M., 2001, 1999, « Foreign Direct Investment : A Catalyst for Change ? », Mimeo, Korea Institute for International Economic Policy, Dec.

ZHANG, K. H., 1999, « How Does FDI Interact with Economic Growth in a Large Developing Country? The Case of China », *Economic Systems*, Vol. 23, N°. 4, 291-303.

© MAGELLAN & Cie, 59 rue Caulaincourt - 75018 Paris
Tél : 01 49 70 67 36 - Fax : 01 40 82 98 73 - E-mail : wiltzmag@club-internet.fr
pour la conception et la mise en page

Imprimé en France
Dépôt Légal - 4^e trimestre 2003