

EN ATTENDANT L'AMI : UN BILAN DES RELATIONS ENTRE IDE ET COMMERCE

L'enterrement provisoire de l'AMI (Accord Multilatéral sur l'Investissement) au Château de la Muette, le 28 avril dernier, était attendu. Les réticences n'ont pas manqué dans le monde, en particulier aux Etats-Unis, et la France, pourtant 3ème investisseur mondial et 3ème pays d'accueil des investissements étrangers, a pris une part active dans le report de cet accord. Au-delà du débat sur l'exception culturelle, la "période d'évaluation et de nouvelles consultations" s'ouvrant devant nous peut être mise à profit pour réfléchir sereinement aux enjeux de l'investissement direct à l'étranger (IDE) en termes d'activité économique, de compétitivité ou d'emploi ... et pour enterrer un certain nombre d'idées fausses. Ainsi, malgré un redéploiement récent vers les pays en développement, l'IDE reste en grande partie interne aux pays industrialisés. L'investissement à l'étranger n'est pas nécessairement un substitut aux exportations : lorsqu'une filiale à l'étranger réalise un franc de chiffre d'affaire, cela ne signifie pas que la maison mère aurait pu exporter un franc vers ce marché en l'absence de cette filiale. Pour un pays comme la France notamment, performances commerciales et IDE vont de pair. Même dans le cas des Etats-Unis, dont l'investissement à l'étranger semble plus marqué par une logique de délocalisation, les effets estimés sur l'emploi restent limités.

1

■ De l'Uruguay Round à l'AMI

L'Uruguay Round avait déjà fait une place limitée, mais réelle, à l'investissement direct à l'étranger (IDE). Ainsi l'accord relatif aux TRIM's (Trade Related Investment Measures) interdit d'imposer aux investisseurs étrangers des mesures qui seraient incompatibles avec les articles III (traitement national en matière de taxation et de réglementation) et XI (élimination des barrières quantitatives) du GATT¹. L'accord n'empêche pas cependant les pays signataires, dont font partie les pays en développement en vertu de la clause de "signature globale", de mener une politique nationale : ainsi, les clauses exigeant une performance minimale à l'exportation, en particulier dans les zones franches, ne sont pas en général considérées comme contraires aux termes de l'accord. En outre, les exceptions habituelles du GATT sont applicables (moralité publique, environnement, sécurité nationale, etc.).

La négociation de l'AMI, engagée en mai 1995 sous les auspices de l'OCDE, devait aller plus loin. Mais le projet

d'accord proposé en avril 1998 avec un an de retard a soulevé trois types d'objections :

- Même si cinq pays non-membres ont participé à la négociation (Argentine, Brésil, Chili, Slovaquie, Hong-Kong et Chine), les intérêts des pays en développement, fortement sensibilisés par la négociation sur les TRIMs, ont pu apparaître insuffisamment pris en compte.
- L'accord revenait sur un certain nombre d'acquis de l'Uruguay Round, comme l'exception culturelle, défendue notamment par la France.
- Enfin les Etats-Unis étaient gênés par la demande européenne de suppression des lois d'Amato et Helms-Burton, dites d'extra-territorialité, qui frappent les entreprises étrangères investissant à Cuba ou en Lybie et en Iran².

En France, l'AMI a provoqué une mobilisation très forte d'une partie de l'opinion contre cette nouvelle manifestation de la mondialisation : "à terme serait balayé

1. Cet accord concerne seulement le commerce de biens, la relation entre IDE et fourniture de services relevant du GATS.

2. Un assouplissement de la position américaine a été enregistré au sommet euro-américain de Londres le 18 mai 1998.

un siècle de lutte pour le progrès social et l'établissement d'une société plus juste³.

ENCADRÉ 1 : LA MONDIALISATION : DE QUOI PARLE-T-ON ?

Les flux d'IDE représentent un vingtième de la formation brute de capital dans le monde. Les ventes annuelles des filiales à l'étranger dépassent le montant des exportations mondiales, mais ces ventes sont très supérieures à leur propre production; il s'agit donc en grande partie de revente. La production sur place se fait avec un coefficient de capital égal à 2 environ.

Monde, 1995, milliards de US \$.

FBCF.....	6088
Flux d'IDE.....	324
Stocks d'IDE.....	2866
Ventes des filiales à l'étr.*	6412
Production des filiales*	1557
Exportations.....	4808

Notes: en raison de l'asymétrie des déclarations, les lignes 2 et 3 correspondent par convention à Max (in, out).

*: 1994

Source : CNUCED, World Investment Report 1997, p. 4 / CHELEM/World Debt Tables 1998.

L'investissement stimule le commerce au Nord

2 Ces craintes soulevées par l'essor des investissements à l'étranger ne sont pas nouvelles. Elles sont d'ailleurs alimentées par certains courants de la pensée économique. Ainsi, IDE et exportation apparaissent comme des formes alternatives de pénétration des marchés étrangers tant dans l'analyse micro-économique des choix d'internationalisation des firmes que dans la théorie classique du commerce international⁴ : les ventes des usines à l'étranger remplaceraient les exportations du pays investisseur.

Pourtant, les faits ne vont pas clairement dans ce sens. Ils plaident plutôt pour une complémentarité entre ces deux modalités d'internationalisation⁵ : il est possible que l'IDE, qui crée une base commerciale ou productive à l'étranger, précède le commerce international. En retour, l'investissement direct est sans aucun doute un accompagnement nécessaire des exportations. Mais surtout, IDE et commerce peuvent avoir des déterminants communs, comme la taille ou la proximité des marchés.

Les travaux empiriques récents soulignent toute la complexité de cette relation⁶. Du point de vue du pays

investisseur, abstraction faite des filiales de commercialisation, les ventes des filiales à l'étranger remplacent au moins pour partie la production nationale. Mais la filiale, du fait même de sa présence à l'étranger, va permettre à l'entreprise nationale d'élargir sa part du marché mondial. On ne peut donc considérer, comme le font les calculs alarmistes du MITI japonais, qu'un dollar de vente à l'étranger correspond à un dollar d'exportations "perdus"⁷. De plus, les importations par la filiale de composants, pièces détachées ou biens d'équipement pourront compenser partiellement le recul des exportations de produits finis du pays investisseur⁸, de sorte qu'au total un dollar de ventes de la filiale peut finalement générer un gain net en exportations pour la maison mère.

Le pays d'accueil de l'investissement étranger verra quant à lui se créer de nouveaux flux d'échanges : transferts de capitaux, d'équipements et de technologies, mais aussi commerce interne aux firmes multinationales. Certes il ne doit pas espérer une amélioration de son solde commercial vis-à-vis du pays investisseur. Mais vis-à-vis des pays tiers, il pourra bénéficier d'exportations nouvelles de la firme qui vient de s'implanter.

D'après les estimations économétriques réalisées pour 21 pays de l'OCDE parmi ceux concernés par un éventuel AMI (voir encadré 2), l'IDE, tant entrant que sortant, a effectivement une relation importante et quantifiable avec les flux de commerce, sans que le sens de la causalité puisse être identifié. Toutes choses égales par ailleurs, les exportations japonaises aux Etats-Unis et les exportations américaines au Canada, au Royaume Uni et au Japon seraient largement stimulées par les flux d'IDE. Ainsi, par exemple, les exportations japonaises vers les Etats-Unis sont "augmentées" de 150% par l'intensité des relations bilatérales d'IDE entre ces deux pays. Les exportations françaises vers les Etats-Unis, le Royaume Uni et à

Tableau - Création de commerce du pays i vers le pays j associée aux relations d'IDE entre i et j (1994, en %)

i \ j	Belg.-Lux.	Canada	Allem.	France	Roy.-Uni	Japon	USA
Belg.-Lux.	...	4	44	35	-26	-4	-1
Canada	-14	6	86
Allemagne	12	0	...	21	38	1	9
France	26	2	19	...	35	2	42
Roy.-Uni	6	-3	21	14	...	3	101
Japon	9	8	12	5	22	...	149
USA	32	99	70	63	98	86	...

Source : Simulation à partir de l'équation donnée dans l'encadré 2.

3. Jack Lang, "l'AMI c'est l'ennemi", *Le Monde*, 10/02/98.

4. Principe de Robert Mundell, 1957.

5. Jérôme Henry, "Investissement direct et exportation existe-t-il un lien ? ", *Bulletin de la Banque de France* (9) septembre 1994, p.85-97.

6. Voir par exemple Lionel Fontagné et Michaël Pajot, "Investissement direct et commerce international : le cas français", *Revue Economique*, vol.49, n°3, 1998, p.593-605.

7. "Impacts of Japanese overseas business activities on Japan's domestic economy", OECD, Statistical Working Party on Globalisation, DSTI/EAS/IND/SWP(97)17, October 1997.

8. Voir, dans le cas suédois, Birgitta Swedenborg *The Multinational Operations of Swedish Firms*, Stockholm ; Almqvist & Wicksell International, 1979.

ENCADRÉ 2 : L'ESTIMATION DES CRÉATIONS DE COMMERCE

On estime une équation log-linéaire d'exportation à effets fixes individuels et temporels pour le commerce bilatéral de 21 pays de l'OCDE sur la période 1980-1995. Les variables explicatives sont le poids (à parité des pouvoirs d'achat) du pays importateur dans le PIB de l'OCDE (i.e. la taille relative de son marché PIBR), la valeur absolue de la différence de revenu par tête entre importateur et investisseur (la distance économique DIFFY), la différence de taille normée des économies concernées (variable habituelle de la "nouvelle économie internationale", DIFFPIB), la distance géographique entre capitales (GDIST), l'existence d'une frontière commune (DADJ) et l'appartenance commune à l'UE (DUE). S'y ajoutent les deux flux d'investissements directs (entrants et sortants du pays exportateur, resp. IN, OUT). Ces variables d'IDE subissent une normalisation pour contourner le problème des désinvestissements nets (valeurs négatives); l'élasticité n'est donc pas directement interprétable. On obtient l'équation suivante, dont toutes les variables sont significatives au seuil de 1%.

$$X_{ij} = 12.9 + 0.69PIBR_{ij} - 0.29DIFFY_{ij} - 0.05DIFFPIB_{ij} - 0.72GDIST_{ij} \\ + 0.84DADJ_{ij} + 0.11DUE_{ij} + 0.53OUT_{ij} + 0.44IN_{ij} \\ n = 3011 ; R^2 = 0.89$$

Une équation peut être estimée pour les importations de façon symétrique ; ainsi, par exemple, les effets fixes seront sur les pays importateurs et non plus exportateurs. Les résultats sont similaires, sans surprise.

Sources des données: commerce, PIB, population : CHELEM/ distances : PCGlobe/investissement : compilation de données OCDE, Eurostat et nationales par le CEPII.

Pour une étude détaillée des liens entre commerce et investissement direct, voir Michaël Pajot, "Le potentiel de croissance de plusieurs pays en rattrapage économique avec la France et ses principaux partenaires", rapport pour la Direction de la prévision, 1998.

moins degré la Belgique et l'Allemagne sont, elles aussi, largement stimulées par l'intensité des relations bilatérales d'IDE (voir tableau ci-contre).

L'importance de ces "créations de commerce" entre pays industrialisés ne doit pas surprendre dès lors que l'IDE reste majoritairement interne à l'OCDE : les pays du Sud, malgré une progression rapide au début des années quatre-vingt-dix, ne bénéficient en 1997 que de 36% des flux mondiaux d'IDE-entrant. Le régionalisme, européen notamment, a joué un rôle décisif dans cette dynamique d'intégration entre pays du Nord. Les relations commerciales entre l'Union européenne et les Etats-Unis stagnent par comparaison au commerce interne à l'UE ; de même, l'achèvement du marché unique s'est accompagné d'une dynamique d'IDE d'abord intra-européenne. Cette caractéristique est particulièrement marquée dans le cas français. L'Union européenne

représente, après la retombée du boom qui a accompagné la mise en place du Marché unique, plus de la moitié de la valeur des implantations françaises à l'étranger, soit un peu moins que le poids de l'Union dans les exportations françaises (63%). Les autres pays de l'OCDE représentent maintenant moins d'un tiers du stock d'IDE français à l'étranger. En dépit d'une rapide progression, la part de l'ensemble des pays émergents et en transition reste faible, puisqu'elle n'atteint pas 10% aujourd'hui, soit à peu près l'équivalent de celle du seul Royaume-Uni.

La structure sectorielle des stocks d'investissement français à l'étranger se déplace vers les services, qui en représentent maintenant environ 45%. La place des services financiers, notamment, est très importante en Allemagne et au Royaume-Uni, et plus encore dans les pays d'Asie en développement rapide dans lesquels l'IDE est deux fois plus élevé dans les services financiers que dans l'industrie. Investir dans les secteurs de services répond en général à un objectif de conquête de marchés plus que de délocalisation de la production nationale : les retombées de l'IDE dans les services sont généralement très favorables au commerce de biens du pays investisseur, notamment du fait des filiales commerciales à l'étranger.

■ Une amélioration des performances commerciales françaises

Ces quelques constatations ne permettent pas cependant d'écartier l'idée d'un effet néfaste de l'investissement à l'étranger sur la *production* nationale : les "créations de commerce" entre pays industrialisés pourraient se faire de manière asymétrique au détriment de l'un ou l'autre des partenaires.

La question de l'impact de l'IDE sur le commerce ou, en termes plus techniques, des relations de complémentarité/substitution entre IDE et commerce, doit donc être examinée au sein de chaque branche de l'industrie : il s'agit d'estimer, par exemple, l'impact de l'investissement direct de l'industrie automobile française en Espagne sur le commerce entre ces deux pays, d'automobiles d'une part, et des autres produits d'autre part⁹. Les résultats démontrent sans ambiguïté la complémentarité : en moyenne, 1 franc d'investissement de l'industrie française à l'étranger est associé à 59 centimes d'exportations supplémentaires vers le pays d'accueil et seulement 24 centimes d'importations supplémentaires, soit un excédent commercial de 35 centimes dans la branche française concernée. La même méthode appliquée aux Etats-Unis donne des résultats similaires en termes de solde net, mais met en évidence une stimulation beaucoup plus forte du commerce bilatéral. En sens contraire, en revanche, chaque franc d'investissement étranger en France est

9. Voir Lionel Fontagné et Michaël Pajot, "How Foreign Direct Investment affects international trade and competitiveness: an empirical assessment" OCDE-DSTI, 23 octobre 1997, DSTI/EAS/IND/SWP(97)15.

associé à 34 centimes d'importations et 22 centimes d'exportations bilatérales dans la branche, soit un déficit commercial de 12 centimes vis-à-vis du pays investisseur. Ces résultats peuvent cependant être critiqués, dans la mesure où ils sont établis à partir de données portant sur les flux, alors que la relation de substitution doit plutôt être recherchée entre exportations et ventes des affiliées¹⁰. C'est pourquoi, à défaut de données d'activité, l'analyse a également été réalisée sur les stocks d'IDE, plus proches de l'activité des affiliées¹¹.

■ Les délocalisations d'emploi restent limitées

Le diagnostic précédent doit alors être nuancé, mais il demeure vrai pour la France. La présence française à l'étranger est sans ambiguïté associée à de meilleures performances commerciales. Un tel résultat laisse penser que les délocalisations d'emploi à l'étranger restent très limitées dans le cas de la France. A l'inverse, la présence étrangère en France est défavorable à la balance française, et/ou particulièrement intense dans les branches pour lesquelles la France est désavantagée : le gain d'exportations est inférieur aux importations additionnelles.

Pour les Etats-Unis, en revanche, les conclusions sont différentes. Tout d'abord, les implantations étrangères aux Etats-Unis ne stimulent pas le commerce bilatéral : chaque dollar d'investissement étranger supplémentaire est même associé à une réduction de 16 cents des importations américaines en provenance du pays investisseur. La taille du marché intérieur américain, et les stratégies de contournement du protectionnisme peuvent expliquer cette situation. Mais le résultat le plus

intéressant est que chaque dollar de stock d'IDE *sortant* des Etats-Unis est associé à environ 70 cents d'exportations supplémentaires et à 1,30 dollar d'importations supplémentaires, entraînant finalement un déficit commercial bilatéral. Ainsi, l'implantation à l'étranger des firmes américaines correspondrait pour une part non négligeable à une stratégie de délocalisation de la production, entraînant des importations en provenance des pays d'implantation.

Ce contraste entre Europe et Etats-Unis avait déjà été repéré pour la Suède¹² : alors que l'investissement suédois à l'étranger a des effets sur l'emploi difficilement perceptibles et limités à un impact positif sur les emplois qualifiés, les Etats-Unis ont clairement délocalisé une partie de leurs activités de main d'œuvre. Chaque million de dollars de ventes nettes des filiales étrangères d'entreprises américaines supprimerait en moyenne un emploi aux Etats-Unis, alors que le même montant vendu par la maison mère en créerait six. Compte-tenu de l'évolution du stock d'investissement américain à l'étranger, un calcul rapide permet alors d'évaluer sommairement à 30 000 le nombre d'emplois industriels délocalisés chaque année par les Etats-Unis sur la période 1985-95. Même dans ce cas, un tel chiffre ne représente que 0,15% de l'emploi manufacturier aux Etats-Unis. Un autre point de comparaison est donné par l'emploi manufacturier dans les filiales de groupes non américains implantés aux Etats-Unis, qui a augmenté au rythme de 80 000 emplois par an sur la période considérée.

Lionel Fontagné

10. Lael S. Brainard, "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Tradeoff Between Multinational Sales and Trade" *NBER working paper*, 4583, 1993.

11. La collecte de statistiques harmonisées sur l'activité des filiales étrangères reste embryonnaire et rend impossible toute comparaison internationale.

12. Magnus Blomström, Gunnar Fors et Robert E. Lipsey, "Foreign direct investment and employment: home country experience in the United States and Sweden", *NBER working paper*, 6205, 1997.

LA LETTRE DU CEPII

REDACTION
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales,
9, rue Georges-Pitard
75015 Paris.
Tél. 33 (0)1 53 68 55 14
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA
PUBLICATION :
Jean-Claude Berthélemy
REDACTEUR EN CHEF :
Claire Lefebvre
CONCEPTION GRAPHIQUE :
Pierre Dusser
REALISATION :
Annick Hutteau
DIFFUSION
La Documentation française.

ABONNEMENT
(11 numéros)
France 295 F TTC
Europe 305 F TTC
Autres pays 305 F HT
Adresser votre commande à :
La Documentation française,
124, rue Henri Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex
Tél. : 01 48 39 56 00.
Le CEPII est sur le WEB
son adresse : www.cepii.fr

ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD
2^{ème} trimestre 1998
Mai 1998
Imp. ROBERT-PARIS
Imprimé en France.

*Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du
CEPII. Les opinions qui y sont
exprimées sont celles des auteurs.*