

L'IMPACT DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS SUR LES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT

Claire MAINGUY*

***Résumé** - Le volume des investissements directs étrangers (IDE) à destination des pays en développement s'est considérablement accru au cours des années 90. L'intérêt porté aux investissements étrangers dans les pays en développement est généralement justifié par de nombreuses attentes : leur impact sur la croissance, les apports en ressources financières, l'ouverture aux marchés internationaux (débouchés, approvisionnements, adaptation aux normes etc.), la hausse de la productivité, l'amélioration des capacités de gestion locales et les transferts de technologies. Les travaux empiriques tendent cependant à relativiser ces résultats dans le cas des pays en développement. Cette analyse de la littérature sur les impacts des IDE permet de faire le point sur les principales controverses actuelles.*

Mots-clés - INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS, PAYS EN DÉVELOPPEMENT, CROISSANCE, EXPORTATIONS.

Classification JEL : F02, F21, F23, O19.

* Maître de conférences à l'Université Robert Schuman de Strasbourg ; membre du TIPEE/GRICE et DET/FORUM, Université Paris X Nanterre, et du GEMDEV.

1. INTRODUCTION

Les pays en développement, tout comme la plupart des pays en transition, se trouvent confrontés au problème du financement de leur activité économique avec des ressources domestiques souvent insuffisantes. Les recours aux crédits internationaux sont pour nombre d'entre eux limités par le niveau de leur endettement et, malgré les promesses telles que celles qui furent lancées à Monterrey (en 2002) qui tardent à se concrétiser, l'aide au développement, reste insuffisante¹. De plus, elle ne présente pas les mêmes intérêts que les IDE (investissements directs étrangers) qui peuvent générer des transferts de technologie, des effets d'apprentissage et permettre un accès plus facile aux marchés internationaux. Parallèlement, dans un contexte d'ouverture des marchés des capitaux, les investissements étrangers ont fortement progressé au cours des années 90, et jusqu'en 2000, avant de décroître en 2001 et 2002. La méfiance à laquelle les firmes multinationales avaient à faire face jusque dans les années 70 semble avoir laissé la place aux stratégies d'attraction des IDE. Le débat s'est déplacé de la considération des droits des pays et obligations des firmes à celle des droits des firmes et des obligations des pays d'accueil (Brewer et Young, 2000).

Les pays hôtes rivalisent afin de proposer l'environnement juridique (code des investissements), les politiques économiques et les conditions de production les plus attractifs. Le nombre d'accords souvent bilatéraux, sur l'investissement tend à s'accroître. Dans ce cadre, les gouvernements prennent des mesures de plus en plus ciblées dans le but d'attirer des capitaux étrangers (UNCTAD, 2003). C'est dans ce contexte que nous proposons d'analyser de manière générale l'impact des IDE sur les pays en développement. A quelles conditions les stratégies des firmes multinationales peuvent-elles être compatibles avec les objectifs de développement des gouvernements des pays hôtes ?

Les impacts économiques attendus des IDE sont de nature très diverse. Après avoir présenté les caractéristiques des évolutions récentes des IDE dans les pays en développement, leurs effets seront étudiés et classés en fonction de leur nature macroéconomique (effets sur la croissance et la réduction de la pauvreté) puis en fonction de leurs retombées sur les entreprises et les structures des pays hôtes.

¹ La croissance enregistrée par le CAD/OCDE est de 4,8 % entre 2001 et 2002 en termes réels.

2. ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Les années 80 et 90 ont vu une très forte croissance des investissements directs étrangers dans le Monde, en particulier de 1995 à 2000. Cependant, les années 2001 et 2002 (tableau n° 1) enregistrent une chute tout aussi spectaculaire. Cette évolution brutale peut poser problème aux pays en développement, qui ne reçoivent pas la majeure partie de ces flux mais dont la dépendance à leur égard peut être forte. Ce recul enregistré en 2001 et 2002 est considéré par la CNUCED, en partie, comme un retour à la normale. Il est essentiellement dû à la diminution des fusions, des acquisitions et des privatisations, mais aussi à la faible croissance économique, à la baisse des valeurs boursières et des bénéfices des entreprises (UNCTAD, 2002b et 2003).

Tableau n° 1 : Flux d'investissement directs étrangers

<i>En millions de dollars et en % du total</i>	<i>1990- 1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001 a</i>	<i>2002 a</i>
Monde	225 321	386 140	478 082	694 457	1 088 263	1 491 934	823 800	651 200
Pays en développement	32,97	39,54	39,96	27,02	20,69	15,95	25,4	24,9
<i>dont Afrique</i>	1,92	1,51	2,25	1,30	1,18	0,58	2,3	1,7
<i>dont Amérique latine et pacifique</i>	9,88	13,69	15,54	11,84	10,04	6,39	10,2	8,6
<i>dont Asie et Pacifique</i>	21,17	24,34	22,17	13,88	9,47	8,97	13,0	14,6

Source : UNCTAD 2002a ; a UNCTAD 2003.

La forte croissance des années 90 a permis d'accroître la part des IDE dans les économies des pays en développement (tableau n° 2). Les flux vers les pays en développement ont augmenté en valeur absolue mais leur part dans le total a diminué à partir de 1997 (tableau n° 1).

Tableau n° 2 : Stocks d'IDE/PIB

<i>En %</i>	<i>1988</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
Monde	8	9	10	11	11	14	16	19
Pays développés	7	8	8	9	10	12	13	16
Pays en développement	14	13	15	16	18	23	29	31
PED Amérique	12	10	12	13	15	21	28	31
PED Afrique	10	12	18	17	18	20	22	23
PED Asie	16	15	17	18	20	25	31	32

Source : UNCTAD 2002a.

La hausse des flux d'IDE enregistrée par les pays en développement n'a concerné que quelques pays. La marginalisation de l'Afrique dans le domaine des investissements étrangers paraît aussi radicale que dans le domaine commercial (tableaux n° 1). La réponse des IDE à la libéralisation des économies imposée par le FMI et la banque mondiale dans le cadre des ajustements structurels, est très décevante. Les IDE s'intéressent essentiellement aux

pays pétroliers ou miniers (Nigeria, Angola) ou aux pays plus développés (Afrique du Sud).

En Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est la concentration des IDE est également forte : 6 pays, la Chine, Hong-Kong, Singapour, Taïwan, la Thaïlande et la Corée recevaient 95 % des flux d'IDE en 2001. En 2002, la Chine devient la première destination des IDE après le Luxembourg. L'année 1997 a été marquée par une chute brutale des flux à destination des pays d'Asie. Depuis les années 80, ces pays avaient profité d'entrées massives de capitaux étrangers provenant en particulier d'entreprises japonaises qui recherchaient les moyens de réduire leurs charges dans un contexte de hausse du yen et de montée en gamme des productions. Malgré la chute générale observée entre 1997 et 1998, l'intérêt porté aux IDE a été renforcé par leur effet stabilisateur lors de la crise. En effet, les pays qui avaient privilégié les IDE par rapport aux investissements de portefeuille ou n'avaient pas de marchés boursiers très développés semblent avoir moins souffert, comme ce fut le cas du Vietnam (Ngang, 1999) ou encore de Taïwan, de l'Inde ou de la Chine (Hochraich, 2002). De plus, sur les marchés les plus touchés par les retraits d'investissements de portefeuille, les flux d'IDE sont restés relativement stables. Ils ont pris notamment la forme de fusions ou d'acquisitions dans un contexte de baisse des actifs. Ces arguments ne signifient pas qu'ils faillent privilégier les IDE. Pour Loungani et Razin (2001) mener une politique destinée à attirer les IDE peut aussi avoir des conséquences négatives et il convient donc d'améliorer le contexte général des investissements sans en favoriser une catégorie.

Alors que les pays en développement représentent rarement un enjeu majeur pour les firmes transnationales, les flux d'IDE occupent, par contre, fréquemment une place déterminante parmi les sources de financement des PED comme le montre tableau n° 2. Pour mettre en relief l'influence de certaines multinationales sur les pays en développement, la CNUCED a établi un classement des valeurs ajoutées des pays et des firmes (UNCTAD, 2002b)². Il faut, bien sûr, relativiser l'intérêt d'un tel classement : par essence les valeurs ajoutées des firmes et des Etats sont différentes et l'influence d'une firme étrangère dans un pays hôte dépendra de nombreux autres facteurs.

Les années 90 ont été marquées par une libéralisation importante des conditions d'investissement dans les pays d'accueil (tableau n° 3).

² Le Nigeria constitue l'exemple type d'un pays où le poids des FMN dans l'économie est prépondérant : son PIB de 41 milliards de dollars en 2000 est comparable à la valeur ajoutée de quelques firmes qui assurent l'essentiel de la production de pétrole comme Total/Fina/Elf (23 milliards de dollars), Royal Dutch/Shell (36 milliards de dollars) et Exxon/Mobil (63 milliards de dollars).

**Tableau n° 3 : Changement des règles
concernant les investissements étrangers**

	1991	1995	1999	2000	2001
Nombre de pays ayant effectué des changements	35	64	63	69	71
Nombre de changements	82	112	140	150	208
Changements favorables aux IDE	80	106	131	147	194

Source : UNCTAD 2002a.

L'analyse des impacts des IDE ressortit à deux grands courants de pensée, dont les principales caractéristiques peuvent être brièvement rappelées ici. Selon la théorie néo-classique, les flux d'IDE correspondent à une adaptation des firmes aux conditions des marchés nationaux et internationaux, en termes de coûts des facteurs résultant des dotations factorielles. Les capitaux devraient donc aller des pays où ils sont abondants vers ceux où ils sont rares car, dans ces derniers, les rendements des nouveaux investissements devraient être plus élevés. Cette réaffectation des capitaux améliorerait l'allocation des ressources, permettrait de valoriser les avantages comparatifs et devrait présenter des gains importants pour le pays d'accueil, notamment la hausse du revenu national, des exportations, l'amélioration de la productivité et la hausse des rémunérations des travailleurs à terme.

Historiquement, le débat sur le rôle des IDE dans les pays en développement s'inscrit dans le cadre de l'analyse dépendantiste (Amin, Emmanuel etc.), issue des analyses marxistes sur l'impérialisme, qui s'est initialement développée en Amérique Latine. Pour Prebisch, l'intégration au capitalisme est le facteur essentiel du sous-développement. En raison de la dépendance technologique des pays de la *périphérie*, l'accumulation du capital se fait au seul avantage des capitalistes (centre) et influe sur la répartition sectorielle des activités (biens d'équipement et biens de luxe). A court terme, les investissements étrangers auraient un impact positif rapidement contredit par un ralentissement des économies de la *périphérie*³. La plupart des études portant sur les économies de la *périphérie*, concluaient que la présence de firmes multinationales augmentait les inégalités de revenus dans la mesure où ces firmes sont généralement localisées dans des enclaves (zones franches), essentiellement reliées au marché international. Les emplois ainsi créés représenteraient une faible part de la main-d'œuvre avec des salaires plus élevés que dans le reste du pays où la majorité des pauvres resterait marginalisée. Les dépendantistes mettent aussi l'accent sur l'influence que les firmes multinationales peuvent avoir sur la définition des politiques économiques des pays hôtes. La méfiance des gouvernements des pays hôtes à l'égard des firmes étrangères qui prévalait dans les années 70 et 80 a cependant laissé progressivement la place à des stratégies destinées à les attirer.

³ Bussman, de Soysa et Oneal (2002) présentent certains des débats des années 80 et 90 qui touchent plus particulièrement la question des investissements étrangers.

L'intérêt porté aux investissements étrangers ces dernières années est généralement justifié par de nombreuses attentes : leur impact sur la croissance, les apports en ressources, l'ouverture aux marchés internationaux (débouchés, approvisionnements, adaptation aux normes etc.), la hausse de la productivité, l'amélioration des capacités de gestion locales, et les transferts de technologies. Les analyses empiriques tendent cependant à relativiser ces résultats dans le cas des pays en développement⁴.

Considérant l'importance croissante des capitaux étrangers dans le financement de certaines économies en développement, les conséquences de la baisse récente des flux et la concurrence que se livrent entre eux les pays en développement (Oman, 2000), il semble fondamental de faire un état des lieux des études économiques portant sur les effets des flux d'IDE dans ces pays. La plupart d'entre-elles se rattachent au modèle standard bienveillant à l'égard des IDE, *the benign model*, comme le qualifie Moran (1998). Les travaux qui intègrent une approche plus critique à l'égard des IDE, *the malign model*⁵ peuvent s'avérer pertinents dans le cas de certains pays en développement. D'après ce dernier, dans un monde de concurrence imparfaite, les retombées positives des IDE sur les économies des pays en développement ne seront pas systématiques.

3. IMPACT DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS SUR LA CROISSANCE

La littérature traitant de l'impact des IDE sur la croissance et notamment celle des pays en développement est particulièrement abondante. Ces travaux s'intéressent aux impacts d'ordre macro-économique ; ils ont parfois plus précisément porté sur les inégalités et, récemment, sur la réduction de la pauvreté.

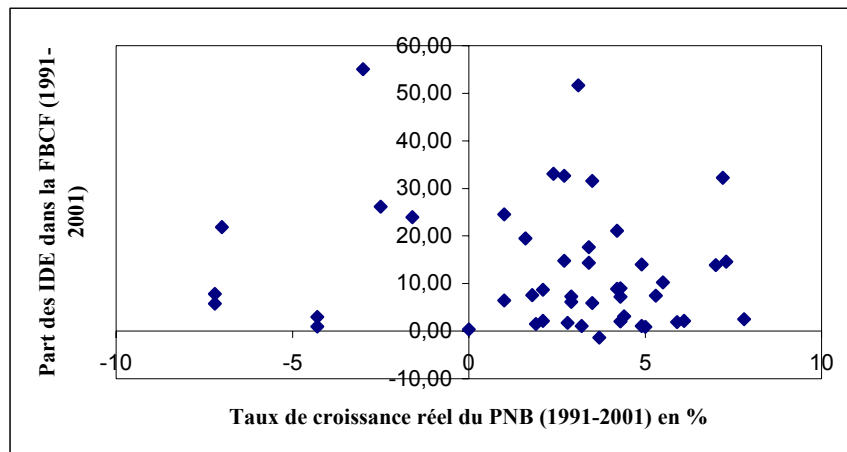
Actuellement, les économistes tendent à reconnaître un effet global positif des IDE sur la croissance des pays en développement mais avec des nuances souvent importantes. Le graphique n° 1 montre notamment la diversité des situations possibles. Comment comparer l'Inde, dont le taux de croissance est supérieur à 5 % avec une faible présence d'IDE, et l'Angola, où l'importance des IDE va de pair avec une croissance négative, avec la Malaisie et la Chine, où les IDE vont de pair avec la croissance (Brewer et Young, 2000) ? L'impact des IDE sur la croissance sera dépendant des *interactions* qui se développeront (ou non)

⁴ De plus, la politique d'attractivité des capitaux étrangers menée ces dernières années pourrait susciter des effets négatifs sur les économies de certains pays en développement, notamment une concurrence aux conséquences préjudiciables notamment vis-à-vis des droits des travailleurs et des normes de protection de l'environnement. Elle aurait aussi pour conséquence de nuire à la transparence des politiques publiques dans ce domaine (Oman, 2000).

⁵ L'ouvrage de Moran constitue un important travail de synthèse sur les enjeux des investissements étrangers dans les pays en développement et en transition.

avec les variables suivantes, choisies en raison de leur importance dans le cas des pays en développement : le développement humain, l'investissement national, la politique commerciale et la réduction de la pauvreté.

Graphique n° 1 : IDE et taux de croissance des pays hôtes



Sources : d'après les statistiques de la CNUCED (UNCTAD, 2003, annexes A.I.7 et tableau B.5). FBCF : formation brute de capital fixe ; PNB : produit national brut.

3.1. Croissance et développement humain

Selon Lucas, les capitaux ne vont pas forcément là où ils sont les plus rares, car les rendements des investissements sont plus importants là où la main-d'œuvre est la mieux formée et les infrastructures les plus développées. Ce qui explique pourquoi les capitaux se dirigent, en fait, là où leur présence est déjà forte (Mishra et al., 2001).

S'appuyant sur les travaux de Barro et Lee (1994), Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) montrent notamment que le stock de capital humain⁶ est essentiel pour déterminer l'amplitude des effets des IDE sur la croissance. Leurs travaux portent sur les décennies 70 et 80. Ils vont même jusqu'à préciser que dans les pays où le niveau de capital humain est très faible les effets des IDE sont négatifs. Ram et Zhang (2002) qui testent l'impact des IDE sur la croissance pour les années 90, avec des données transversales portant sur un grand nombre de pays, trouvent que l'impact des IDE sur la croissance est en général significativement positif ; par contre, ils ne retrouvent pas les liens mis en évidence par Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) entre IDE, capital humain et croissance.

⁶ Estimé dans leurs régressions par le nombre moyen d'années d'études secondaires pour les hommes.

Ces résultats devraient conduire s'interroger plus précisément sur les facteurs initiaux et sur les seuils de développement (capital humain, infrastructures etc.) à franchir pour que les IDE aient des effets positifs sur la croissance des pays les moins avancés.

3.2. Croissance et investissement nationaux

Les problématiques portent soit sur les effets des IDE sur les investissements nationaux, soit sur l'efficacité de l'un par rapport à l'autre. Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) montrent également que les IDE auraient un effet positif sur les investissements nationaux sans que cet effet soit très significatif. Selon De Soysa et Oneal (1999) les IDE encouragent l'investissement intérieur au lieu de le compromettre. Les résultats d'Agosin et Mayer (2000) qui portent sur la période 1976-1996 vont dans le même sens pour l'Asie mais sont beaucoup moins nets pour l'Afrique. Pour l'Amérique latine, ils enregistrent un net effet d'éviction⁷. A partir d'une étude portant sur 107 pays en développement, de 1980 à 1999, Kumar et Pradhan (2002) montrent que les IDE ont un effet général négatif sur les investissements nationaux. Ils distinguent cependant deux phases : après un impact négatif, la situation s'améliore.

Selon les résultats de De Soysa et Oneal (1999) et ceux de Borensztein, de Gregorio et Lee (1998), les IDE seraient plus efficaces que les investissements intérieurs en raison des liens des FMN (firmes multinationales) avec les marchés internationaux tant pour les approvisionnements que les débouchés et les technologies et compétences de gestion auxquelles elles ont accès. Bussman et al. (2002), ciblant leurs tests sur les pays en développement, trouvent que les investissements étrangers, tout comme les investissements intérieurs, ont un impact sur les revenus moyens des pays en développement. Cet effet dépend bien entendu de la façon dont les IDE entrent dans le pays, soit par rachat d'entreprises locales existantes soit par le développement de nouvelles entreprises.

3.3. Croissance et politique commerciale

La relation entre IDE et politique commerciale fait émerger deux types de questionnements : d'une part, dans quelle mesure les politiques commerciales permettent-elles de mieux tirer parti des IDE dans le pays d'accueil ? D'autre part, quel sera l'impact des IDE sur la balance commerciale (son signe, la structure des exportations et importations) ?

Sur le premier point, des politiques protectionnistes dans le pays d'accueil auront pour effet d'attirer des IDE guidés par la nécessité de contourner la protection du marché intérieur, ne résultant pas ainsi de la recherche d'avantages

⁷ Ces travaux renvoient aux débats sur la concurrence entre firmes étrangères et locales (cf. plus bas).

comparatifs et apparaissant comme une solution de "second rang". Une partie des IDE effectués au Viêt-Nam à partir de la fin des années 80 s'explique de cette façon. Cependant, des tests économétriques effectués par Borensztein et al. (1998), qui restent prudents quant aux résultats, suggèrent que des distorsions sur les marchés des changes ou en termes de politique tarifaire n'affectent pas les flux d'IDE. D'autres tests, effectués plus tôt, distinguant pays pratiquant la substitution aux importations et pays orientés vers la promotion des exportations, montraient de meilleurs résultats pour ces derniers (Bramasubramanyam et al., 1997, cité dans Ram et Zhang, 2002). D'autres travaux vont dans le même sens, par exemple Mai (2001) pour le Vietnam ou Lall et Streeten (1977) cité dans Brewer et Young (2000). Ces derniers font, par ailleurs, remarquer que l'orientation vers l'exportation dans les pays asiatiques s'est accompagnée de politiques actives de transferts de technologies étrangères vers le secteur national mais aussi d'une forte intervention dans le domaine commercial notamment pour protéger des "industries dans l'enfance".

Sur le second point, l'impact des IDE sur le commerce extérieur est souvent considéré comme fondamental pour les pays en développement pour lesquels il s'agit de pallier, à court terme, le manque de devises. Mais les IDE peuvent aussi être à l'origine d'un creusement du déficit commercial des pays d'accueil. Selon Pottier (2001), ce fut le cas ponctuellement au Viêt-Nam, puis, les firmes étrangères ont joué un rôle d'amortisseur *"La poussée des IDE, à partir de 1992, a entraîné un fort accroissement des importations de biens d'équipement par les multinationales depuis 1995, alors que le développement de leurs exportations n'a été sensible qu'à partir de 1997. Malgré la baisse spectaculaire des IDE, le secteur étranger a nettement accru sa production industrielle et ses exportations de 1997 à 1999. En cela, il a joué un rôle amortisseur de la crise face au fort ralentissement de la croissance de la production des entreprises locales, notamment dans le secteur industriel d'État"*.

3.4. Croissance et réduction de la pauvreté

Dans un contexte marqué par le renouvellement des analyses sur lesquelles reposent la coopération et l'aide au développement, les travaux concernant les impacts des IDE sur les pays en développement s'intéressent également au rôle qu'ils peuvent jouer dans la réduction de la pauvreté⁸.

Les articles de Jalilian et Weiss (2002) et Klein, Aaron et Hadjimichael (2001) posent explicitement la question de la relation entre IDE et réduction de la pauvreté. Les IDE ont un impact positif sur la croissance et la croissance un

⁸ Depuis fin 1999, sur initiative de la Banque Mondiale et du FMI, les pays à bas revenus qui veulent une aide financière ou un allègement de dette dans cadre de l'initiative PPTE (pays pauvres et très endettés), doivent préparer un programme de lutte contre pauvreté, DSRP (document stratégique de réduction de la pauvreté) ; l'ensemble de la communauté des donateurs s'est ralliée à cette démarche.

impact positif sur la réduction de la pauvreté. Les IDE sont bons pour la "croissance [qui] est bonne pour les pauvres" (Dollar et Kraay, 2000). Ce lien peut se faire notamment par l'intermédiaire du marché du travail. Jalilian et Weiss (2002) mettent cependant l'accent sur certains problèmes relatifs à la mesure de la pauvreté : choix de la ligne de pauvreté, comparabilité des données entre pays, etc.

Dans le cas de l'Asie, il semble que la croissance rapide a été associée à une baisse de la pauvreté grâce à la hausse du niveau de l'emploi, au développement d'infrastructures sociales (éducation, etc.). Au Vietnam, la pauvreté a chuté de 58 à 37 % entre 1993 et 1998. Cependant, les données au niveau national ne rendent pas compte des inégalités entre régions d'un même pays. De plus, la crise asiatique aurait eu des effets négatifs importants, mais encore mal connus, sur les pays de la région. Klein, Aaron et Hadjimichael (2001) considèrent que les IDE ne peuvent pas remplacer les politiques gouvernementales indispensables, notamment pour la fourniture de services sociaux et la fourniture de services publics (eau, énergie) mais pour eux, les IDE restent le moyen le plus efficace de lutter contre la pauvreté. La croissance réduit la pauvreté mais elle peut le faire de façon plus ou moins importante. Kakwani et Pernia (2000)⁹ mettent l'accent sur les effets redistributifs de la croissance. Une croissance pro-pauvre serait une croissance accompagnée de tels effets. La Thaïlande et le Laos montrent une baisse de la pauvreté mais cette dernière aurait été plus grande si elle avait été associée à une baisse des inégalités.

Les analyses d'impact sur les inégalités complètent les approches en termes de pauvreté. Bussman et al. (2002) utilisent ainsi le coefficient de Gini calculé à partir de la courbe de Lorentz pour tester l'impact des IDE sur les 20 % les plus pauvres d'un pays. Pour eux, la globalisation a peu d'effets sur la répartition des revenus dans un pays. Une forte présence de FMN ou une ouverture commerciale importante (commerce/PIB) n'aggrave pas les inégalités et ne marginalise pas les plus pauvres. Les résultats de Bussman et al. (2002) doivent cependant être nuancés : ils ne sont valables qu'en coupe transversale. Ils permettraient de mettre en évidence le fait qu'il y ait moins d'inégalités dans les économies socialistes mais ceci aux dépens de la croissance.

L'impact des IDE sur la réduction de la pauvreté passe notamment par la création d'emplois. Selon te Velde et Morrissey (2002), les FMN paient mieux leurs salariés, qui sont en général plus qualifiés, mais elles créent peu d'emplois non qualifiés à part dans le textile et sont donc peu susceptibles de réduire la pauvreté. Dans un *survey* axé sur l'impact des IDE sur le développement humain, Chudnovsky et Lopez (1999) considèrent que l'importance de l'emploi direct

⁹ Kakwani et Pernia, 2000, *What is Pro-Poor Growth?*, Mimeographed, Manila: Asian Development Bank, cité dans Jalilian et Weiss (2000).

généralisé par les FMN dépend bien entendu des secteurs mais que globalement c'est l'emploi indirect, c'est-à-dire lié aux effets d'entraînement qui est déterminant. Ils évoquent quelques tendances : le montant des emplois créés sera plus important en cas de nouveaux investissements plutôt que dans celui de rachats, dans le secteur des services plutôt que dans l'industrie, quand les coûts locaux du travail sont faibles etc.

In fine, l'impact des IDE sur la croissance des pays hôtes est à prendre en compte dans les stratégies de développement mais la causalité est à double sens, les firmes tendent à investir dans les pays qui connaissent les meilleurs taux de croissance. Les stratégies de localisation des FMN consistent à combiner de façon optimale un ensemble de facteurs qui conduit à délaisser les pays pauvres (Pottier, 2003, p. 73). Le contexte dans lequel les IDE vont arriver sera essentiel pour qu'ils aient un impact positif sur la croissance. Le capital humain semble déterminant, bien que certains résultats portant sur la période récente soient moins catégoriques. On peut effectivement comprendre qu'un meilleur niveau d'éducation soit un des facteurs qui permettent de mieux tirer parti des apports des firmes étrangères. Or, une des critiques à l'égard des institutions de Bretton Woods, portait sur les réductions des budgets sociaux résultant des ajustements structurels vécus par de nombreux pays en développement, en particulier africains. Ainsi, ces derniers semblent avoir peu à attendre des investissements internationaux alors que leurs populations figurent parmi les plus pauvres de la planète (BAD, 2002). Le débat a évolué de l'impact des IDE sur la croissance vers leur impact sur la réduction de la pauvreté et, en ce qui concerne les pays en développement, l'impact sur les inégalités est également déterminant (Bourguignon et Morisson, 1998 ; DGCID, 2001 ; Cling et al., 2003).

Au regard des différents résultats présentés, les IDE peuvent difficilement apparaître comme un élément déclencheur d'un processus de développement mais devraient plutôt être envisagés comme facteur d'intensification de la croissance (Mishra, Mody et Murshid, 2001). Par ailleurs, ces dernières années, un poids de plus en plus grand est accordé, dans la littérature économique, au rôle des institutions comme déterminant de la croissance¹⁰.

4. LES RETOMBÉES DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS SUR LES STRUCTURES DES PAYS HÔTES

L'impact global des IDE sur la croissance et à long terme est conditionné par les processus des retombées sur les entreprises et structures des pays hôtes. La littérature économique sur le sujet est immense et il s'agit moins d'en faire ici une recension exhaustive que de tenter d'identifier quelques problématiques cruciales pour les pays en développement.

¹⁰ Voir par exemple Rodrik et al. (2002) ou Finances et Développement de juin 2003 où figurent plusieurs articles sur le sujet.

4.1. Le rôle des IDE vis-à-vis des entreprises locales

On considère généralement que les firmes étrangères obtiennent de meilleurs résultats et sont plus efficaces que les entreprises nationales (Blomström, Globerman, Kokko, 2000). C'est notamment le cas pour le secteur d'exportation d'après les résultats de Mai (2001) pour le Vietnam. Une des difficultés consiste à évaluer l'origine de l'amélioration de la productivité. Comme le souligne Hanson (2001), ce résultat peut simplement provenir du fait que les FMN investissent dans les secteurs où la productivité est la meilleure. Mais il peut objectivement s'expliquer par l'intégration internationale des firmes étrangères qui bénéficient de réseaux d'approvisionnement plus étendus et de débouchés dans leur pays d'origine ou dans des pays tiers ; ces avantages font partie des trois types d'avantages qu'une firme doit posséder pour s'internationaliser, décrits par Dunning (1981) et résumés par la formule OLI (*ownership, localization, internationalization*)¹¹. La présence des firmes étrangères peut aussi permettre une offre plus diversifiée sur le marché national. De plus, elles introduisent de nouvelles technologies (cf. plus bas), de nouvelles méthodes de production, des produits de meilleure qualité et peuvent ainsi obliger les firmes locales à se moderniser, à accroître leur productivité. D'après Blomström, Globerman, Kokko (2000) il pourrait y avoir un effet de démonstration stimulant. Bien entendu, il faut souligner les risques non négligeables de faillite pour les entreprises locales mal préparées ou en cas d'ouverture trop rapide. Les études de cas montrent des résultats très différents selon les pays. Aitken et Harrison (1999) indiquent, à partir d'une étude portant sur 4 000 entreprises au Venezuela, que l'effet des IDE sur la productivité des firmes locales est faible. Les bénéfices des IDE semblent limités aux entreprises conjointes. C'est aussi l'avis de Javorcik et Spatareanu (2003), dont le travail porte sur la Roumanie. Les retombées en termes de productivité dues aux relations avec les fournisseurs sont plus importantes dans le cas d'entreprises jointes. Dans d'autres cas, les firmes locales peuvent bénéficier de liaisons aval avec les firmes étrangères. Une étude de cas portant sur la Lituanie montre les retombées positives en matière de productivité, liées aux contacts des entreprises étrangères avec des fournisseurs locaux (Smarzynska, 2002). Wolf (2002) relativise l'impact des IDE. Dans le cas de l'Afrique australe, elle souligne, l'importance des investissements locaux qui sont généralement plus élevés et plus stables que les IDE. Ces derniers auraient plus d'impact s'ils pouvaient s'appuyer sur des entreprises locales efficaces et nombreuses.

Bien que les IDE soient considérés comme moins volatils que les investissements de portefeuille, les nouvelles formes d'investissements étrangers, notam-

¹¹ *Ownership advantage* : possession d'un actif spécifique ; *Location advantage* : il doit être rentable pour l'entreprise d'exploiter cet actif à l'étranger plutôt que dans le pays d'origine ; *Internalization advantage* : il y a moins d'avantage à sous-traiter qu'à exploiter soi-même cet actif spécifique.

ment la sous-traitance, peuvent constituer des facteurs d'instabilité, le renouvellement des contrats étant aléatoires.

4.2. Les transferts de technologies et les effets d'apprentissage

Les transferts de technologies et les effets d'apprentissage dépendront tout d'abord des effets d'entraînement sur l'économie d'accueil. Ces effets sont liés aux relations avec les fournisseurs locaux qui sont beaucoup plus importants dans le cas de firmes étrangères intéressées par le marché intérieur que par celles qui visent l'exportation (UNCTAD, 2001).

Les IDE constituent un des principaux moyens dont disposent les pays en développement pour accéder aux technologies. Blomström, Globerman, Kokko (2000) et Kumar (2002) analysent notamment les conditions dans lesquelles les firmes étrangères sont incitées ou non à transférer des technologies vers leurs filiales. Dans le cas d'entreprises jointes, les firmes multinationales seraient moins enclines à transférer des technologies avancées, en raison du risque plus élevé d'une appropriation par la concurrence, que dans le cas d'entreprises à capitaux 100 % étrangers (Blomström, Globerman, Kokko, 2000 ; Javorcik et Spatareanu, 2003).

Les transferts de technologies dans les pays en développement dépendent de la capacité d'absorption locale, de l'adéquation de cette technologie aux besoins du pays, des compétences des salariés, etc. (Chudnovsky, 1999). Il semble y avoir un consensus dans la littérature pour affirmer que les liens verticaux qui s'établissent entre fournisseurs et clients, sont les meilleurs canaux de transmission de technologies, mais aussi d'informations commerciales¹². Les FMN peuvent faire pression sur les fournisseurs pour qu'ils améliorent la qualité des inputs, qu'ils réduisent leurs délais de livraison, etc. Dans les PED, les retombées liées à ces liens verticaux dépendent des capacités des fournisseurs locaux et de la taille du marché intérieur. Le fossé technologique entre les firmes étrangères et nationales ne doit pas être trop grand pour qu'il y ait des retombées (UNCTAD, 2001).

Même si les travaux économétriques généraux (cf. section 3) ne reflètent pas toujours le rôle significatif du capital humain sur la croissance, son impact est clair et reconnu par de nombreux auteurs dans des études plus spécifiques. Son rôle est fondamental dans les processus d'apprentissage et d'appropriation de technologies. Le fossé, cette fois en termes de connaissances, ne doit pas être trop grand pour qu'il y ait une véritable appropriation des technologies. Le rôle des IDE dans les transferts de technologies sera l'objet d'un processus itératif. En effet, un niveau élevé de développement humain attirera plus d'IDE (Kolstad et

¹² Au Vietnam, notamment, les industriels sont très demandeurs d'informations sur les règles et standards du commerce international et on assiste à une course à la certification.

Tøndel, 2002), qui auront plus de retombées sur l'économie d'accueil au travers de la formation et du transfert de compétences provenant des firmes étrangères ; cette amélioration des compétences des salariés peut à son tour être facteur d'attractivité de capitaux étrangers. Ces effets d'apprentissage sont cependant souvent limités au secteur d'activité et ne peuvent en aucun cas pallier à la nécessité d'un niveau de formation de base (OECD, 2002).

4.3. Les IDE et l'agglomération des activités

Les travaux appartenant au champ de la "nouvelle économie géographique" (NEG) développés en particulier à partir de l'analyse de Krugman (1991) permettent de mieux comprendre la répartition spatiale des activités en prenant en compte l'existence d'externalités (pécuniaires et technologiques) et de rendements d'échelle croissants¹³. Les forces centripètes (ou d'agglomération) seraient notamment liées à la recherche par les firmes de la proximité des marchés et des fournisseurs, à l'existence de retombées technologiques et à la présence de facteurs de production (main-d'œuvre compétente). A partir d'un certain seuil, la concentration des activités aurait des effets nets négatifs (congestion, pollution) qui induiraient une certaine dispersion des activités. Les forces centrifuges (ou de dispersion) peuvent aussi être dues à une concurrence entre des firmes trop nombreuses sur un même marché.

D'une manière générale, il n'est pas facile de distinguer les effets des IDE de leurs déterminants tant ceux-ci sont imbriqués et ceci est particulièrement vrai dans le cas des effets d'agglomération. L'économie géographique contribue aussi bien à identifier les déterminants des IDE qu'à analyser l'impact que ceux-ci peuvent avoir sur le développement de la région d'accueil. Les firmes étrangères ont tendance à s'implanter là où les infrastructures ont été développées, où se trouvent la main-d'œuvre compétente, les marchés solvables et un accès facile au marché international. Ces lieux sont d'ailleurs ceux qui attirent les firmes locales pour les mêmes raisons. La concentration des activités peut prendre la forme particulière de *clusters*¹⁴ ou de districts industriels. Les retombées technologiques des IDE seraient plus importantes dans le cadre de *clusters* (Thompson, 2002).

Il ne s'agit pas de reprendre ici l'ensemble des questions traitées par la NEG mais de tenter de repérer quelques problématiques concernant les IDE et leurs effets, directs ou non, sur les pays en développement. Cette question s'intègre dans celle plus vaste de l'intégration internationale des pays en dévelop-

¹³ Pour une présentation synthétique voir par exemple Fujita et Thisse (1996).

¹⁴ Les *clusters* sont des concentrations de firmes dans un ou plusieurs secteurs d'activité qui bénéficient de synergies créées par un réseau dense de concurrents, de clients, de fournisseurs spécialisés, de main-d'œuvre qualifiée, avec des ressources financières et des institutions adéquates (UNCTAD, 2001).

pement et de son impact sur la localisation des activités par la modification de l'équilibre entre forces centrifuges et centripètes.

Quels rôles jouent les IDE dans les processus de localisation des activités des pays hôtes ? Cette question peut intéresser les pouvoirs publics des pays en développement, pour diverses raisons¹⁵ : (i) pour mieux appréhender les mouvements (ou cycles) de forces de dispersion ou de concentration auxquels on peut s'attendre en fonction des différentes étapes de développement ou d'ouverture des économies ; (ii) dans le cadre du choix d'une stratégie d'attractivité des IDE quand ceux-ci sont considérés comme essentiels en raison de leurs effets induits (transferts de technologie) et des ressources financières qu'ils procurent ; (iii) quand ils ont le souci d'une répartition spatiale des activités qui permette d'éviter des inégalités source d'instabilités.

Catin, Ghio et Van Huffel (2001 et 2002) développent un modèle théorique qui révèle notamment que la concentration spatiale évolue selon une forme en U inversé en fonction des différentes étapes de développement : la concentration spatiale est d'abord due à l'industrie banalisée puis au développement d'une industrie technologique ; l'ouverture internationale (notamment aux IDE), les *spillovers* en direction des firmes locales générés et le développement d'infrastructures conduisent ensuite à une diffusion progressive des activités vers la périphérie.

Par ailleurs, les forces centripètes et centrifuges peuvent aussi concerner des pays plus ou moins intégrés. Dans le modèle développé par Venables (2000), les effets de l'intégration régionale Sud-Sud sont distingués de ceux de l'intégration régionale Nord-Sud : les effets d'agglomération dus à l'intégration régionale Sud-Sud peuvent conduire à une divergence des économies en termes de revenus ; une intégration régionale Nord-Sud pourrait entraîner une dispersion des activités liée à la concurrence par les investissements étrangers en provenance du Nord. Ces forces centrifuges induiraient un accroissement de la spécialisation Nord-Sud reposant sur les avantages comparatifs de chaque pays.

Une part importante des travaux de la NEG est consacrée à l'attractivité des territoires et en particulier au rôle joué par les politiques fiscales (Madiès, 2003). Cette question est d'importance dans le cas des pays en développement qui mènent, depuis quelques années, des politiques fiscales concurrentielles qui peuvent nettement réduire le bénéfice de la présence des IDE (Oman, 2000). Les mesures fiscales ne seraient décisives que dans le cas de pays ayant des atouts comparables. Mais, dans le cas de régions ayant des structures de production et de commercialisation comparables, les investisseurs sont en position de force et la mise en concurrence des pays d'accueil peut se traduire par l'acceptation de

¹⁵ Elle est d'importance dans la mesure où les IDE font, d'une manière générale, l'objet d'une plus forte concentration que la production ou les exportations (Schatz et Venables, 2000).

conditions coûteuses pour les pouvoirs publics des pays hôtes (King, Mac Afee et Welling, 1993)¹⁶.

Ces travaux sont d'un incontestable intérêt dès lors que les gouvernements des pays en développement (par exemple la Chine et le Vietnam)¹⁷ portent une attention toute particulière à une répartition spatiale des activités qui puisse limiter les inégalités de développement créatrices d'instabilités.

4.4. L'impact sur l'environnement

Le débat sur les interactions entre les IDE et l'environnement peut se rapporter à deux types d'approches : celle des transferts de technologies et celle du "dumping environnemental". En effet, d'une part, les IDE peuvent permettre une diffusion efficace et plus rapide de technologies propres permettant ainsi une meilleure protection de l'environnement ; d'autre part, un fort soupçon prévaut toujours : dans un contexte de forte concurrence, dans le but d'attirer des IDE, les PED pourraient être moins exigeants au niveau environnemental. Treillet (2002) pense que les deux types d'argumentations sont possibles : la présence des FMN pourrait permettre une uniformisation des normes environnementales, une diffusion des technologies propres ou, au contraire, les FMN peuvent tirer parti de moindres exigences des pays hôtes en matière environnementale. Dans une étude concernant le secteur automobile Méral et Petit (2002) observent "*qu'un pays disposant de normes environnementales peu contraignantes et d'une main-d'œuvre bon marché ne sera pas incité à s'engager dans un processus de mise en place de normes écologiques restrictives par peur d'amener les investisseurs et firmes étrangères à se délocaliser vers d'autres pays aux conditions plus favorables. Ce véritable "dilemme du prisonnier" expliquerait en partie pourquoi les normes environnementales auraient du mal à se diffuser dans les pays où le potentiel de réduction des émissions de gaz à effet de serre est le plus important*" (Géronimi et Schembri, 2002)¹⁸. Cependant, la question de la responsabilisation des sociétés transnationales (STN) n'est pas simple. D'autant plus qu'elles n'investissent pas toujours directement dans les pays en développement mais font appel à des sous-traitants qui ont leurs sites de production au Sud (Chudnovsky, 1999). Dans ces conditions, il est difficile de prévoir l'impact de l'adhésion à des normes internationales¹⁹ ou à des codes de bonne conduite dans la mesure où le contrôle n'est pas direct.

¹⁶ Cité par Madiès (2003).

¹⁷ La littérature sur l'économie géographique portant sur la Chine est particulièrement abondante.

¹⁸ Sur ce sujet, cf. les travaux du groupe "développement durable" du GEMDEV.

¹⁹ Cependant, certaines STN sont de plus en plus soucieuses de leur image de marque. Des normes environnementales se développent telle que la norme *ISO 14000* à l'instar de ce qui se passe pour les normes sociales (normes *SA 8000*, principes directeurs de l'OCDE à l'intention des firmes multinationales, *Global compact* des Nations Unies, etc.).

Par ailleurs, des IDE incorporant des technologies "propres" (respectant des normes environnementales strictes), pour être efficaces, requièrent les mêmes préalables que les autres types d'IDE à savoir une capacité d'appropriation, un écart technologique limité, les compétences adéquates, etc. (Méral et Petit, 2002 ; OECD, 2002).

4.5. L'impact sur la structure d'exportation

Les IDE ont été au cœur du succès du "modèle asiatique". Comme le résume Mucchielli (2002), les IDE peuvent agir sur les exportations des pays d'accueil à travers différentes stratégies : faire du pays d'accueil une plate-forme de réexportation soit vers le pays d'origine, soit vers des marchés tiers ; avoir pour but la conquête de nouveaux marchés dans la région ; concurrencer les entreprises locales et donc, soit les rendre plus compétitives, soit les faire disparaître ; et surtout, ils vont modifier la spécialisation à l'exportation du pays d'accueil.

Bouteiller et Fouquin (2001), par exemple, décrivent les processus de remontées en gamme qu'ont effectué de nombreux pays d'Asie y compris le Japon. Tous ont commencé avec des produits traditionnels peu transformés (matières premières ou industries légères, assemblage), des spécialisations peu dynamiques. Le décollage n'a vraiment eu lieu qu'avec le début de la sous-traitance internationale, activité souvent dévalorisée alors qu'elle peut prendre des formes très diverses, selon les auteurs, et même être à l'origine de positions dominantes. Ils mettent l'accent sur l'importance des effets d'entraînement des industries d'exportation sur le reste de l'économie. Les IDE ont été au cœur des trois vagues d'industrialisation qui se sont succédées en Asie, provoquant la montée en gamme des produits fabriqués, à chaque fois que de nouveaux venus (nouveaux pays industrialisés puis ASEAN) commençaient à les concurrencer en exportant des produits simples incorporant beaucoup de main-d'œuvre. Ce modèle basé sur les avantages comparatifs, imposant une entrée sur le marché international par le biais d'une spécialisation peu dynamique, a bien fonctionné dans un contexte de croissance rapide du commerce international. Aujourd'hui, des pays comme le Vietnam arrivant, par le biais des IDE ou de la sous-traitance, sur des marchés internationaux moins dynamiques, voire en récession, sont confrontés à une très forte concurrence, notamment de la Chine, elle-même présente sur des segments de marché de plus en plus nombreux et divers et non plus uniquement sur des produits à faible valeur ajoutée.

La nature de la spécialisation organisée par les firmes étrangères peut être déterminante, selon les choix effectués par les gouvernements. Dans un travail récent (Mainguy et Rugraff, 2004), on constate que les IDE sont au cœur du renversement de l'intensité factorielle des exportations hongroises, alors qu'ils ont exercé une influence plus limitée jusqu'au milieu des années 90 au Viêt-nam. L'ouverture aux capitaux étrangers s'est faite uniquement en faveur des IDE alors

que les pays voisins s'ouvraient également aux investissements de portefeuille. La politique de réforme de l'économie vietnamienne a été limitée et de nombreux freins persistaient en 2001. Cependant, la stratégie d'ouverture commerciale développée par le Viêt-nam dans le cadre de l'ASEAN avec la création d'une zone de libre-échange (l'ASEAN Free Trade Area), et la ratification de l'accord bilatéral avec les Etats-Unis, devrait offrir des perspectives plus importantes en particulier vis-à-vis du développement des exportations intensives en main-d'œuvre, renforçant la tendance actuelle (Mainguy, Briand, 2001). Cette tendance conduit à s'interroger sur la qualité de la spécialisation à l'exportation. La structure d'exportation vietnamienne est concentrée sur des matières premières et la part des produits manufacturés à forte proportion de main-d'œuvre tend à s'accroître (confection, chaussures, etc.). Cette orientation présente, certes, des aspects positifs pour le gouvernement face aux défis posés par l'accroissement de la population vietnamienne. Mais la spécialisation qui se développe actuellement est source d'instabilité. Dans le secteur de la confection notamment, elle s'effectue par le biais de la sous-traitance, avec une faible valeur ajoutée locale. Dans ces secteurs, la production est très sensible aux coûts et les investissements sont volatils. De plus, si de nombreux pays se spécialisent sur ces produits, le risque d'un effet de composition n'est pas exclu comme le souligne le rapport annuel sur le commerce et le développement de la CNUCED (UNCTAD, 2002a). Le risque d'effet de composition qui pourrait découler de cette spécialisation mériterait d'être étudié de façon plus précise, en particulier face aux évolutions majeures provenant du démantèlement de l'accord multi-fibres (janvier 2005).

L'enjeu pour le Viêt-nam consiste à entrer dans la division asiatique du travail en mettant en place les conditions nécessaires à une diversification. Cependant, comme mentionné plus haut, le contexte international a changé et les remontées progressives de filières ne semblent plus représenter une voie clairement tracée face à des concurrents qui s'engagent également dans cette direction. Une spécialisation de meilleure qualité passe notamment par une stratégie qui saura allier les retombées des IDE ou de la sous-traitance avec l'émergence d'un tissu de firmes domestiques compétitives, sous la pression d'un contexte international hautement concurrentiel. Sachant que les retombées sont plus importantes dans le cas d'investissements orientés vers le marché intérieur, plutôt que vers l'exportation (UNCTAD, 2001), l'intégration régionale peut constituer une stratégie déterminante.

5. CONCLUSION

On peut retenir de ce tour d'horizon, que les travaux multiples sur les effets des IDE sur les pays d'accueil et notamment les pays en développement ont des résultats divers selon les périodes, selon la nature des investissements, selon la spécialisation, selon les politiques menées par les pays hôtes et en

définitive, sont loin d'être généralisables²⁰. Ces travaux concernent finalement assez peu les pays les plus pauvres, au premier rang desquels les pays africains, qui reçoivent peu d'IDE (Wolf, 2002).

La question qui se pose est toujours celle de l'adéquation entre les objectifs des entreprises étrangères et ceux des gouvernements (Dunning, 1993 ; Chudnovsky, 1999 ; UNCTAD, 2003), bien qu'ils ne soient plus systématiquement opposés comme lors des décennies 60 et 70. Qu'elles interviennent sous forme d'IDE ou par la sous-traitance, les firmes ont des objectifs de court ou moyen terme : la recherche de faibles coûts en main-d'œuvre, de marchés intérieurs dynamiques, de l'ouverture vers les marchés régionaux et de la flexibilité. Les objectifs des gouvernements s'inscrivent plutôt dans le long terme : diversifier et stabiliser les sources de financement du développement, accroître les ressources budgétaires, promouvoir l'essor de l'emploi pour une population en croissance, développer les infrastructures sociales et économiques, assurer la protection de l'environnement, promouvoir une localisation équilibrée des activités et permettant d'optimiser les effets d'agglomération, etc. Comme le disent Lall et Narula (2004), les IDE ne peuvent compenser les insuffisances des Etats en matière de politique industrielle. Par ailleurs, les mesures de libéralisation prises ces dernières années modifient les données du problème et rendent les politiques publiques moins efficaces.

Les IDE ont des effets positifs sur certains pays en développement mais il n'est pas impossible qu'ils participent également à un processus de divergence entre économies du Sud et à la définition de catégories, qui pourraient s'apparenter au cycle d'investissement direct défini par Dunning (1981 et 1993)²¹ mais avec des caractéristiques cependant différentes :

- Certains pays seront privilégiés par les IDE en raison de leur stabilité politique, de leur taux de croissance, de leurs infrastructures, de la qualité de leurs institutions et l'importance de leur capital humain permet d'optimiser les retombées des IDE ;
- Les pays qui accueillent des IDE cherchant à bénéficier de faibles coûts en main-d'œuvre bénéficieront d'effets plus ou moins positifs sur la balance commerciale, d'emplois non qualifiés, etc. Parmi ces pays, ceux qui ne réussiront

²⁰ Ce travail a été limité aux effets économiques des IDE mais il faut mentionner que des champs disciplinaires tels que le politique ou le social sont aussi largement concernés.

²¹ Dunning propose une analyse du cycle des investissements directs en fonction du stade développement des pays : au premier stade, le sous développement d'un pays fait qu'il ne reçoit aucun investissement de l'étranger ; au deuxième stade, il présente des avantages pour les investissements étrangers en terme de matières premières, de coûts du travail ou de débouchés ; les coûts s'élevant et les exigences nationales devenant plus importantes (progression des salaires, participation des nationaux, conditions pour le transfert de technologies...), le troisième stade est marqué par des IDE qui requièrent plus de travail qualifié et plus intensifs en capital et par le développement d'entreprises nationales ; au quatrième stade, le pays d'accueil devient exportateur net de capitaux.

pas à effectuer des remontées de filières, risquent d'être cantonnés dans des spécialisations peu dynamiques avec pour conséquence une instabilité économique récurrente ;

- Les pays d'accueil de capitaux orientés vers des productions minières ou pétrolières très fréquemment sources de conflits civils et en tout état de cause avec des économies duales ;

- Les pays les plus pauvres, recevant une faible proportion d'IDE, ne peuvent que demeurer dépendants de l'Aide Publique au Développement.

A la différence de Dunning qui voyait sa propre classification sous forme d'étapes, ce qui supposait le passage de l'une à l'autre, la crainte qui peut émerger aujourd'hui est celle du maintien de certains pays dans une catégorie peu propice au développement.

Le champ des études sur les effets des IDE est encore largement ouvert dans la mesure où les travaux empiriques existants reposent sur des statistiques perfectibles, que les approches économétriques posent souvent des questions d'interprétation ; elles permettent de poser des questions pertinentes mais n'apportent pas de réponses toujours généralisables. Ces travaux ne permettent pas d'appréhender toute la complexité des mécanismes générateurs des effets observés et devraient être complétés par des études de cas qui sont trop peu nombreuses.

RÉFÉRENCES

- Agosin M.R., Mayer R., 2000, "Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?", *Discussion Papers*, n° 146, UNCTAD.
- Aitken B.J., Harrison A.E., 1999, "Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela", *The American Economic Review*, June.
- Asian Development Bank, 2001, *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries*.
- Banque Africaine de Développement, 2002, *Rapport sur le développement en Afrique, développement rural et réduction de la pauvreté en Afrique*, Economica.
- Barro R., Lee J.W., 1994, *Sources of Economic Growth*, Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy, 40.
- Bensidoun I., Gaulier G., Ünal-Kesenci D., 2001, "The Nature of Specialisation Matters for Growth: an Empirical investigation", *Document de travail du CEPII*, n° 13, Décembre.

- Blomström M., Globerman S., Kokko A., 2000 "The Determinants of Host Country Spillovers from Foreign Direct Investment", *CEPR Discussion Paper*, 2350, January.
- Borensztein E., De Gregorio J., Lee J.W., 1998, "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?", *Journal of International Economics*, 45.
- Bourguignon F., C. Morrisson, 1998, "Inequality and Development: The Role of Dualism", *Journal of Development Economics*, 57(2), 233-258.
- Bouteiller E., Fouquin M., 2001, *Le développement économique de l'Asie orientale*, La Découverte.
- Brewer, T.L., Young L., 2000, *The Multilateral Investment System and Multinational Enterprises*, Oxford University Press.
- Bussman M., de Soysa I, Oneal J.R., 2002, The Effect of Foreign Investment on Economic Development and Income Inequality, *ZEF Discussion Papers on Development Policy*, n° 53, October.
- Catin M., Ghio S., Van Huffel Ch., 2001, "Intégration, investissements directs étrangers et concentration spatiale dans les pays en développement", *Région et Développement*, n° 13.
- Catin M., Ghio S., Van Huffel Ch., 2002, "Investissements directs étrangers, diffusion technologique et concentration spatiale dans les pays en développement", *Région et Développement*, n° 16.
- Chudnovsky D., Lopez A., 1999, Globalization and Developing Countries: Foreign Direct Investment and Growth and Sustainable Human Development, paper prepared for the UNCTAD/UNDP Global Programme on "Globalization, Liberalization and Sustainable Development".
- Cling J.P. et al., 2003, "La croissance ne suffit pas pour réduire la pauvreté : le rôle des inégalités", *Document de travail DIAL/unité de recherche CIPRE*.
- De Soysa I., Oneal J., 1999, "Boon or Bane? Reassessing the Effects of Foreign and Domestic Capital on Economic Growth", *American Sociological Review*, 64.
- DGCID, 2001, *Lutte contre la pauvreté, les inégalités et l'exclusion*, MAE, Juillet.
- Dollar D., Kraay A., 2000, *Growth is good for the poor*, World Bank, March.
- Dunning J.H., 1981, *International Production and the Multinational Enterprise*, Georges Allen and Unwin.
- Dunning J.H., 1993, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley.

- Fujita M., Thisse J.F., 1996, "Economics of Agglomeration", *Journal of the Japanese and International Economies*, 10.
- Géronimi V., Schembri P., 2002, "IDE et technologies propres : la "durabilité" du développement s'applique-t-elle aux pays du Sud ?" dans Développement durable : enjeux, regards, perspectives, *Cahier du GEMDEV*, n° 28, Avril.
- Hanson G.H., 2001, "Should Countries Promote Foreign Direct Investment?", *G-24 Discussion Paper Series*, n° 9, UNCTAD, Center for International Development, Harvard University.
- Hill H., 2000, "Export Success against the Odds: A Vietnamese Case Study", *World Development*, 28 (2).
- Hochraich D., 2002, *Mondialisation contre développement, le cas des pays asiatiques*, Syllepses.
- Jalilian H., Weiss J., 2002, "Foreign Direct Investment and Poverty in the ASEAN Region", *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 19, n° 3.
- Javornik Smarzynska B., Spatareanu M., 2003, "To Share or not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment?", *World Bank Policy Research Group Working Paper*, 3118.
- Klein M., Aaron C., Hadjimichael B., 2001, "Foreign Direct Investment and Poverty Reduction", *World Bank Working Paper*, June.
- Kolstad I., Tøndel L., 2002, "Social Development and Foreign Direct Investments in Developing Countries", *Ch. Milchensen Institute Report*, R. 2002:11.
- Krugman P., 1991, *Geography and Trade*, MIT Press.
- Kumar N., Pradhan J.P., 2002, "Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment", *RIS Discussion Paper*, 27/2002.
- Kumar N., 2002, *Globalization and Quality of Foreign Direct Investment*, Oxford University Press.
- Lall S., Narula R., 2004, "FDI and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda?", *European Journal for Development Research*, Vol. 16, n° 3.
- Le Dang Doanh (ed.), 1997, "Foreign Investment and the Macro-economy in Vietnam", in Tran Van Hoa, *Economic Development and Prospects in the ASEAN*, ISEAS.
- Le Van C., Mazier J. (éds.), 1998, *L'économie vietnamienne en transition : les facteurs de réussite*, L'Harmattan.

- Loungani P., Razin A., 2001, "L'IDE est-il bénéfique aux pays en développement ?", *Finances et développement*, Juin.
- Madiès T., 2003, "Les politiques publiques peuvent-elles influencer sur la localisation des entreprises multinationales ?", *Économie et statistique*, n° 363-364-365.
- Mai P.H., 2001, "The Export Performance of Foreign-Invested Enterprises in Vietnam", *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 18, n° 3.
- Mainguy Cl., Briand V., 2001, "Enjeux et limites de la participation du Viêt-nam au processus d'intégration régionale", *XVII^e journées de l'Association Tiers-Monde*, Aix-en-Provence, 30-31 mai.
- Mainguy Cl., Rugraff E., 2004, "Le rôle des Investissements directs étrangers dans l'évolution des échanges extérieurs des pays en Transition : une comparaison Hongrie-Viêt-nam", *European Journal of Development Research*, n° 16-2.
- Méral Ph., Petit O., 2002, "Mondialisation et technologies propres. L'importance des partenariats public/privé dans le secteur automobile, dans "développement durable : enjeux, regards, perspectives", *Cahier du GEMDEV*, n° 28, Avril.
- Michalet C.A., 1999, *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Economica, Paris.
- Mishra D., Mody A., Murshid A.P., 2001, "Flux de capitaux privés et croissance", *Finances et développement*, Juin.
- Moran T.H., 1998, *Foreign Direct Investment and Development*, Institute for International Economics.
- Mucchielli J.L., 2002, "IDE et exportations : compléments ou substituts ?", *Problèmes économiques*, 6 mars.
- Ngang T.H., 1999, "L'impact de la crise financière sur l'économie vietnamienne et les mesures du gouvernement vietnamien", dans Le Van et Mazier J. (éds.), *L'économie vietnamienne et la crise asiatique*, L'Harmattan.
- OECD, 2002, "Foreign Direct Investment for Development; Maximising Benefits, Minimising Costs", *OECD Policy Brief*, October.
- Oman Ch., 2000, "Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers ? Une étude de la concurrence entre gouvernements", *Études du Centre de Développement de l'OCDE*, Paris.
- Pottier Cl., 2001, "Ouverture et transition : les investissements directs étrangers au Viêt-nam", *Mondes en développement*, n° 111, Juillet-Septembre.
- Pottier Cl., 2003, *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés*, L'Harmattan.

- Ram R., Zhang K.H., 2002, "Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Cross-Country Data for the 1990's", *Economic Development and Cultural Change*.
- Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F., 2002, Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, *NBER Working Paper*, n° 9305, November.
- Shatz H.J., Venables A.J., 2000, The Geography of International Investment, *World Bank Working Paper*, n° 2338.
- Smarzynska B.K., 2002, "Does Foreign Investment Increase the Productivity of Domestic Firms ? In Search of Spillovers through Backward Linkages", *World Bank Policy Research Working Paper*, 2923, October.
- Thompson E.R., 2002, "Clustering of Foreign Direct Investment and Enhanced Technology Transfer: Evidence from Hong Kong Garment Firms in China", *World Development*, n° 5.
- Treillet S., 2002, Normes environnementales et déterminants des investissements directs étrangers en direction des économies en développement, dans "développement durable : enjeux, regards, perspectives, *Cahier du GEMDEV*, n° 28, Avril.
- UNCTAD, 2001, "World Investment Report", *Promoting Linkages*.
- UNCTAD, 2002a, "World Investment Report", *Transnational Corporations and Export Competitiveness*.
- UNCTAD, 2002b, "Trade and Development Report", *Developing Countries in World Trade*.
- UNCTAD, 2003, "World Investment Report", *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*.
- Velde te D.W., Morrissey O., 2001, "Foreign Ownership and Wages: Evidence from Five African Countries", *CREDIT Research Paper*, 01/19, University of Nottingham.
- Venables A.J., 2000, "Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence ?", *Revue d'économie du développement*, 1-2.
- Wolf S., 2002, "On the Determinants of Domestic and Foreign Investment to SADC: What Role for Regional Integration?", paper prepared for the Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS) Annual Conference, September.
- World Bank, 2002, *Vietnam Development Report 2002 - Implementing Reforms for Faster Growth and Poverty Reduction*.

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN DEVELOPING ECONOMIES

Abstract - *The volume of Foreign Direct Investments (FDIs) towards developing countries has significantly risen during the 90's. The interest expressed in FDIs by developing countries is generally justified by many expectations: their impact on growth, the provision of financial resources, the openness to international markets (export outlets, supplying, compliance with international standards etc.), the rise in productivity, the improvement of local management capacities and technological transfers. Empirical studies tend to suggest however that these results should be qualified in the case of developing countries. This literature survey on FDI impacts on developing countries outlines the main current debates.*

EL IMPACTO DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS SOBRE LAS ECONOMÍAS EN VÍA DE DESARROLLO

Resumen - *El volumen de las inversiones extranjeras directas (IED) a destinación de los países en vía de desarrollo aumentó bastante a los largos de los 90. El interés para las inversiones extranjeras en los países en vía de desarrollo se justifica en general por numerosas esperas: el impactos que pueden tener en el crecimiento económico, lo que trae como recursos financieros, la apertura a los mercados internacionales (extensión de la zona de venta, abastecimiento, adaptación a las normas etc.), el aumento de la productividad, la mejora de las capacidades locales de gestión y las transferencias de tecnologías. Sin embargo los estudios empíricos tienden a relativizar estos resultados en el caso de los países en vía de desarrollo. Este análisis de los escritos sobre los impactos de las IED permite resumir las principales controversas actuales.*