

CHAPITRE 8

DEFINIR, COMPRENDRE ET QUANTIFIER L'ATTRACTIVITE TERRITORIALE

- OUTILS PRATIQUES DE MESURE -

INTRODUCTION

Nous avons proposé dans le chapitre précédent trois approches complémentaires de l'attractivité, respectivement désignées par les trois termes génériques de « macro », « meso » et « micro ». L'application concrète de ces principes pour la mise au point d'outils opérationnels se heurte cependant aux défaillances des instruments de mesure et d'analyse existants.

Nous proposons donc la création de trois types d'outils spécifiquement adaptés aux besoins des APT dans les trois domaines mentionnés plus haut : 1) création d'une base de donnée comparative sur données globales pour la mesure des indicateurs « macro » ; 2) utilisation de méthodes d'analyse de l'offre territoriale différenciée pour l'évaluation des caractéristiques spécifiques d'un territoire et de ses avantages pour la localisation d'un type particulier d'activités (approche « méso ») ; 3) mise en œuvre d'une approche par business-plan et scénarios pour l'évaluation de la rentabilité comparée du même projet sur plusieurs sites distincts (approche « micro »).

1. DES ORAI POUR L'INSTANT INSUFFISANTS

11. Considération d'ensemble

Pour pouvoir être mises en œuvre, les approches développées au chapitre précédent nécessitent de mobiliser des masses d'informations à la fois très abondantes et très précises sur leur objet, c'est-à-dire sur les « territoires ». Quelles que soient les définitions retenues en matière d'attractivité et de performances territoriales, celles-ci ne déboucheront sur aucun résultat opérationnel si les sources d'information nécessaires à leur mesure sont défaillantes. Or, c'est malheureusement le cas pour plusieurs raisons :

- Pauvreté croissante des statistiques disponibles et aussi des moyens humains d'analyse à mesure que l'on descend à un niveau territorial plus fin ;
- Découpage territoriaux pour la collecte des données locales en général inadaptées à la réalité du fonctionnement réel de l'économie (zones économiquement hétérogènes, découpages statistiques séparant des activités en fait complémentaires).

Concrètement, lorsque l'on commence à s'intéresser à un territoire donné (par exemple la communauté urbaine de Lyon ou le nord de l'Aveyron), la réponse à la question : « de quelles sources statistiques puis-je aisément disposer ? » est très simple : très peu de choses, et de moins en moins à mesure que le territoire est de plus petite taille et que ses limites coïncident moins avec les découpages politico-administratifs. Pour remédier à ces lacunes, une offre privée ou semi – privée d'information sur les territoires s'est mise en place, à l'initiative tant des acteurs locaux – chambres de commerce, APT, Agences de développement locales – que des consultants privés (études comparatives et bases de données sur les coûts et les ressources locales). Malgré quelques belles réalisations, cette offre pêche cependant par son

hétérogénéité, son absence de suivi chronologique, son coût d'accès, et finalement par la qualité inégale – et souvent incontrôlable - de son contenu.

Ces limites peuvent être observées aussi bien en ce qui concerne la mesure des facteurs d'attractivité (disponibilité et coût des ressources..) que celle des performances réalisées (flux des projets et investissements étrangers, poids des firmes étrangères dans l'économie locale, voir chapitre 4).

12. Problèmes spécifiquement liés à la mesure de l'attractivité

L'expérience montre que, contrairement à ce que l'on pourrait penser, les APT sont en général assez mal outillées en outils de connaissance de leur propre territoire et de diffusion de l'information sur celui-ci. Les raisons de cette situation sont les suivantes :

- Les systèmes de statistiques publiques ne couvrent qu'une partie des besoins : caractère trop agrégé des données nationales pour servir de base à des analyses précises en termes notamment de coûts, de ressources en composants, etc. Au niveau régional, malgré l'existence des précieux « tableaux de l'économie régionale », les indicateurs disponibles restent limités et se prêtent mal à des comparaisons internationales. Au niveau départemental et municipal, les données sont essentiellement limitées à la démographie (à l'exception des sources concernant les "zones d'emploi", un peu plus riches). Et, bien sûr, l'ensemble de ces données sont publiées selon un découpage territorial (pays, région..) qui ne correspond pas nécessairement à la configuration des enjeux tels qu'ils sont perçus au niveau local¹.

- L'offre en information des consultants est hétérogène, parcellaire, non suivie, souvent très chère, de qualité inégale.

- Enfin, la faiblesse des moyens d'étude et de documentation disponibles au sein des APT (surtout structurées autour des domaines prospection et relations institutionnelles, et où la dimension intelligence économique est par la force des choses un peu marginale) ne permet pas d'effectuer dans de bonnes conditions l'important travail de compilation et de traitement d'information nécessaire à la production des données utiles.

Le résultat, constaté par l'auteur dans de très nombreux cas, c'est que ni les APT nationales ni à fortiori les APT locales ne disposent d'une masse suffisante d'information :

- Ni pour disposer d'un diagnostic précis et détaillé sur les dotations du territoire concernant une ressource précise (ex : main d'œuvre qualifiée, ..) ;

- Ni, a fortiori, pour dresser un diagnostic comparatif des forces et des faiblesses du territoire pour l'attraction d'un type d'activités donné ;

- Ni, en conséquence, pour répondre de manière circonstanciée et rapide aux questions particulières des investisseurs concernant un domaine précis.

¹ L'INSEE s'efforce depuis quelques temps de développer les possibilités de mise à disposition des utilisateurs (universitaires, consultants.) des bases de données leur permettant de travailler à un niveau fin et notamment de calculer des agrégats statistiques correspondant au découpage territorial et/ou sectoriel qui les intéresse.

Page du tableau 8.1

Au total, les acteurs locaux du développement économique sont très mal renseignés, aussi bien sur les facteurs d'attractivité comparés que sur l'état exact de la présence étrangère et son impact sur le territoire d'accueil ; le savoir informel et diffus qui prend de l'importance à mesure que l'on se rapproche du terrain ne remplaçant pas une mesure objective susceptible de servir de base à des comparaisons inter-territoriales rigoureuses.

En conséquence, les APT sont fortement démunies : d'une part, d'argumentaires techniquement détaillés, adaptés à la prospection des industriels dans un domaine précis ; d'autre part, de bases d'information permettant de répondre à des questions précises (sauf peut-être en matière de subventions et d'offre immobilière)..

Il faut donc définir des méthodes de mesure de l'attractivité des territoires – et bien sur les outils de recueil de l'information associés – spécifiquement adaptés aux besoins des APT.

2. TROIS METHODES COMPLEMENTAIRES

Quels sont les atouts d'un territoire donné pour attirer l'investissement international ? Comment ce territoire se classe-t-il par rapport à ses concurrents ? Quelles initiatives seraient nécessaires pour améliorer sa situation ? Quelles sont ses chances d'être retenu pour un projet donné, pour lequel il est en concurrence par rapport à d'autres territoires ? Sans revenir sur les discussions de la première partie, il apparaît que ces questions posent des problèmes méthodologiques ardues. Par exemple, les « territoires » (pays, région, ville..) sont souvent autant, voire davantage des notions politico-institutionnelles que des réalités économiques homogènes. L'attractivité n'existe pas « en soi » mais comme le croisement d'une « offre territoriale complexe » (facteurs, coûts, marchés, etc..) et d'une certaine hiérarchie de critères de localisation, eux-mêmes dépendants de la nature du projet ou des stratégies de l'investisseur.

Il convient donc de mettre en place une gamme d'outils d'analyse intégrant le caractère contingent des deux principales notions utilisées (« attractivité » et « territoires »), de manière à pouvoir produire, en quelque sorte « à façon » autant de mesures de l'attractivité qu'il existe de découpages possibles des territoires, des activités, voire des investisseurs concernés. Cet objectif nous a conduit à mettre en place trois approches complémentaires, que l'on peut décliner en allant du plus général au plus particulier (« macro », « méso », « micro », pour fixer les idées).

21. Comparaisons inter-territoriales « macro-analytiques »

La première approche, la plus globale et la plus classique, consiste à recueillir des éléments de comparaison systématiques sur tous les « fondamentaux » de l'attractivité : dotations en facteurs, coûts, environnement d'affaires, marchés, infrastructures.. Ces comparaisons entre fondamentaux peuvent concerner différents niveaux géographiques, depuis des continents tout entiers jusqu'à des zones industrielles, en passant par toutes les étapes intermédiaires : pays, région, département, district industriel, agglomération urbaine, ville... Ils peuvent concerner des niveaux d'agrégation plus ou moins fins, depuis des coûts salariaux moyens au niveau national jusqu'aux rémunérations versées pour un certain type de qualification dans une région ou une ville donnée. Une fois constituées les bases d'information, elles peuvent être utilisées dans différents buts : soit la réalisation d'argumentaires généraux ou sectoriels ; soit des réponses ponctuelles à des demandes d'information présentées par un investisseur à l'occasion d'un projet particulier ; soit la confection d'indicateurs globaux d'attractivité. On

présentera ici le travail réalisé par l'auteur en ce domaine dans le cadre de ses fonctions actuelles à l'AFII, après l'avoir remis en perspective historique. .

22. Analyse « méso-économique » de l'offre territoriale pour une activité donnée.

La seconde approche consiste à identifier plus précisément les atouts et les handicaps d'un territoire donné (ville, région, ..), non plus en général, mais pour l'attraction d'un certain type de secteurs d'activité ou de fonction de l'entreprise.. Elle vise notamment à répondre aux interrogations des agences de développement (locales ou nationales) concernant les priorités à mettre en œuvre dans leur activité de prospection des investisseurs internationaux, priorités qui dépendent elles-mêmes, dans une large mesure, de l'identification de leurs propres points forts et faiblesses. Ces analyses peuvent être menées à des niveaux de généralité plus ou moins large, allant de l'exhaustivité complète (toutes activités étant analysées, mais à un niveau relativement agrégé), jusqu'à la focalisation sur des domaines très précis. La même remarque s'applique en matière de champ géographique, puisque ce type de méthode peut s'appliquer aussi bien au niveau d'un pays tout entier que d'un district industriel ou d'une commune.

On présentera dans ce chapitre les méthodes et les résultats d'une démarche intitulée « offre territoriale différenciée », et visant à mettre en évidence, à un niveau très fin et très opérationnel, les atouts d'un territoire pour une technologie ou une grappe de technologie donnée, afin de parvenir à un ciblage précis des investisseurs susceptibles de venir s'implanter dans ce territoire. La méthodologie consiste à recenser tous les éléments présents sur le territoire et susceptibles de lui donner une attractivité particulière pour l'activité concernée : companies existantes, centres de recherche, infrastructures dédiés et immobilier, ressources humaines, universités, réseaux de coopération...

23. Analyse « microéconomique » de la compétition entre sites pour un projet donné.

Les deux approches précédentes restent cependant à la fois trop globales et trop analytiques pour évaluer la compétitivité d'un site donnée par rapport à des concurrents pour un projet d'investissement précis. Le changement de vocabulaire (de la notion de territoire à celle de site, de la notion d'activité à celle de projet), révèle le passage à une approche de nature microéconomique, visant à décrire de manière complète la logique de décision d'un investisseur individuel pour un projet concret permettant de reconstruire les avantages spécifiques de ce territoire pour ce projet. Il faut donc reconstruire cette logique de décision dans ses différentes dimensions (minimisation des coûts, aversion au risque..) en utilisant des outils de calcul intégrant ces différents paramètres. Nous proposons ici une approche couplant l'utilisation de « business plan » et des outils de la prospective stratégique (construction de scénarios, méthodes de choix en avenir incertain), appliquée à des projets concrets dans le secteur de l'automobile et de la confection. On peut ainsi comparer les rentabilités escomptées du projet selon les sites et les scénarios. Cela suppose un recensement complet des coûts et revenus anticipés du projet, avec des comparaisons inter-sites détaillés.

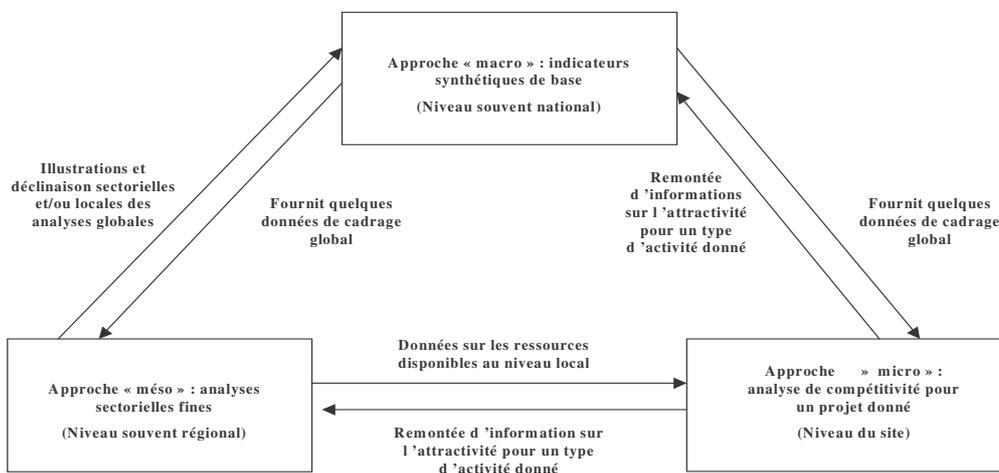
Comme le montre le tableau 8.1, chacune de ces trois approches présente ses avantages et ses faiblesses. L'approche « macro » fournit une vision d'ensemble des forces et faiblesses comparées d'un territoire, mais présente une utilité faible pour éclairer un secteur ou un projet concret ; l'approche « meso » propose une vision réaliste et précise de l'offre territoriale pour un segment d'activité précis, mais sans parfaitement le recadrer dans son contexte global, au niveau sectoriel comme au niveau territorial, et sans fournir d'éléments

synthétique et quantifiés de comparaisons interterritoriales ; enfin, l'approche micro permet d'analyser clairement les forces et les faiblesses d'un site donné pour un projet particulier, et permet des comparaisons entre sites et donc entre territoires, mais reste extrêmement parcellaire et nécessite un investissement en temps considérable pour parvenir à reconstituer à partir d'un ensemble de cas concrets un diagnostic d'ensemble fiable.

En fait, ces trois approches ne sont pas opposées, mais complémentaires. Il existe en effet entre elles des interactions fortes que l'on peut résumer par la figure suivante (figure 8.1) :

- L'approche « macro » nourrit les deux autres en données de cadrage globales ;
- L'approche « micro » fournit des informations parcellaires, mais précises sur la compétitivité du territoire pour chaque type de projet, à travers une analyse détaillée et exhaustive des avantages et handicaps des sites en compétition. Les résultats agrégés ou rassemblés pour un ensemble représentatif de projets peuvent fournir des éléments utilisables pour la définition d'un indicateur d'ensemble de l'attractivité du territoire, globalement ou pour un secteur donné.
- L'approche « méso » fournit des éléments d'analyses spécifiques à un secteur ou une région donnés, qui peuvent être utilisées d'une part pour l'illustration et la déclinaison des analyses « macro », d'autre part pour la fourniture de données de cadrage pour les études « micro » de comparaisons de sites.

Figure 8.1
Complémentarités entre trois approches de l'attractivité



3. LES COMPARAISONS INTER-TERRITORIALES GLOBALES OU « MACRO »

Après avoir décrit les objectifs recherchés, on décrira la méthode générale retenue, pour proposer ensuite deux exemples d'application : d'une part, la mise en place par différents organismes, d'indicateurs comparatifs synthétiques de compétitivité ou d'attractivité ; d'autre part, les travaux réalisés par l'auteur au sein de l'AFII, et visant notamment à la mise en place d'un « tableau de bord de l'attractivité française ».

31. Les buts recherchés sont de trois ordres :

311. Promotion et information générale. Il s'agit de fournir à l'investisseur potentiel une présentation générale du territoire, soit au plan global, soit pour ce qui concerne le domaine où il souhaite investir. Selon les cas, il peut s'agir soit d'un document promotionnel vantant les mérites du territoire par rapport à ceux de ses concurrents (éventuellement sous forme de publicité comparative ou de contre-argumentaire), soit d'un document plus technique présentant de manière précise et objective les réalités auxquelles l'investisseur va se trouver confronté s'il décide de s'implanter.

312. Réponses aux questions individuelles des investisseurs. Il s'agit de répondre de manière précise et argumentée aux interrogations et inquiétudes particulières de l'investisseur concernant les conditions de réalisation de son projet : coûts et disponibilité des facteurs, dispositions fiscales spécifiques, disponibilité d'infrastructures dédiées, etc.

313. Connaissance de l'offre territoriale. Pour mener correctement à bien son activité, l'APT doit également bien connaître le « produit » territorial proposé, avec ses atouts et ses handicaps, de manière à pouvoir le présenter de la manière la plus favorable à l'investisseur, à focaliser son action de promotion dans les domaines où il existe de véritables chances de succès, à alerter les pouvoirs publics sur les faiblesses du territoire et à servir de force de proposition sur les actions à mettre en œuvre pour y remédier.

Ces objectifs supposent, non seulement d'avoir accès à l'information et de la mettre en forme (aspect « intelligence économique ») mais également de développer des moyens efficaces de capitalisation et de mise en commun au sein du réseau des prospecteurs.

32. La démarche générale

Après avoir défini la liste des principaux critères de localisation retenus par les investisseurs (globalement ou par grands types d'activités), on définit une mesure quantitative pour chaque critère. On cherche ensuite à constituer des tableaux comparatifs pour chacun de ces critères. On constitue à partir de cela une base de données qui peut être utilisée pour produire différents types de résultats. On insistera notamment ici sur les sources disponibles pour l'identification des critères et l'obtention de données comparatives, l'élaboration de la base de données et son utilisation possible pour différents objectifs : présentation générale du pays, réponse aux FAQ, analyse des faiblesses des pays en concurrence, construction d'un outil synthétique de mesure de l'attractivité

321. Identification et hiérarchisation des critères

Comme nous l'avons mentionné plus haut, l'attractivité n'existe pas en elle-même, mais en fonction des critères de localisation utilisés par les investisseurs. Il est donc nécessaire d'identifier ces critères et leur hiérarchie afin de définir la liste des indicateurs macro pertinents pour les comparaisons inter-territoriales.

La difficulté est que, comme mentionné plus haut, ces critères de localisation peuvent eux-mêmes varier selon différents paramètres : caractéristiques des investisseurs (taille, nationalité, degré d'internationalisation, secteur d'activité) et, par dessus tout, caractéristiques du projet (fonctions impliquées, rôle dans l'organisation du réseau de la firme, type de produit fabriqué, etc.). Il serait donc nécessaire de distinguer au moins 5 à 6 catégories de

projets, tels que : centres de RD, fonctions administratives, fonctions de support tels que des centres de données, call centers, distribution et logistique, usines (main d'œuvre ou high-tech...)...

Comme on l'a vu plus haut, quatre principales méthodes sont habituellement utilisées pour identifier et hiérarchiser les critères de localisation : enquêtes directes auprès des firmes, travaux économétrique sur le investissements réalisés, mélange de ces deux approches, enfin monographies sur le processus de prise de décision. Sur la base de ces travaux, on peut constituer une liste des critères de comparaison inter-territoriales pertinents à partir des principes suivants :

- Constitution d'une liste des critères de comparaison « idéals », fondée sur le savoir existant concernant les critères de localisation effectivement mis en œuvre par les firmes, soit au niveau global soit à un niveau plus segmenté.
- Identification de possibles « proxies » pour chacun de ces critères, fondée sur la littérature disponible (en fonction en particulier des moyens financiers disponibles pour le recueil des données).
- Mise en place d'une liste de concurrents pour lesquels les critères comparatifs seront systématiquement collectés.

Un problème spécifique est lié à l'utilisation de critères de comparaison qualitatifs et/ou plus analytiques plutôt qu'agrégés ou strictement quantitatifs. Dans beaucoup de cas, une simple comparaison peut se révéler in fine comme partiellement voire totalement non significative, du fait de la complexité de la question, de l'hétérogénéité des concepts selon les pays, de la diversité des situations à l'intérieur de chaque pays. Cela est particulièrement vrai dans le domaine des règles fiscales, sociales et légales. Bien que certaines différences entre pays puissent être correctement évaluées dans ces domaines à travers l'utilisation d'indicateurs quantitatifs agrégés, d'autres peuvent se révéler non significatifs voire même trompeurs. Il peut alors se révéler nécessaire d'utiliser des comparaisons plus détaillées et analytiques (notamment en ce qui concerne la fiscalité), avec différentes conséquences : l'une est la difficulté (ou l'impossibilité) de faire facilement la synthèse des caractéristiques comparées de chaque pays ; l'autre – et plus frustrante en pratique – est la difficulté à mettre à jour de manière satisfaisante et régulière les données comparatives, du fait de la complexité du sujet et de la variété des pays impliqués dans la comparaison (ex : fiscalité, droit social..).

322. Construction de la base de données : le problème des sources

Le problème est ici de trouver des sources fiables de données. Le tableau 8.2 ci dessous propose un récapitulatif des sources les plus couramment utilisées (ou les plus représentatives) pour l'obtention des données de cadrage nécessaires. On les présentera en fonction de la quantité d'informations fournies et de leur degré de finesse :

Tableau 8.2
Description de quelques sources disponibles

	Accès	Champ territorial	Domaines
EUROSTAT	Support papier ou web (Abonnements à faible coût).	Comparaisons internationales intra-européennes	Macroéconomie
IMD	Support papier ou web. Abonnement assez coûteux.	Comparaisons internationales mondiales	Ensemble des éléments de l'environnement d'affaires
Banque mondiale	Support papier ou Web. Abonnement à faible coût	Comparaisons internationales mondiales	Macroéconomie, facteurs structurels
WCY	Support papier ou Web. Abonnement à coût élevé	Comparaisons internationales mondiales	Ensemble des éléments de l'environnement d'affaires
ONU-PNUD	Web, support papier	Comparaisons Internationales mondiales	Ensemble des éléments influant sur le développement humain
OCDE	Web, abonnement Olis (pour les administrations), support papier. Coût faible.	Comparaisons internationales intra-OCDE	Macroéconomie
Department of labor statistics	Accès web. Coût nul.	Données comparatives sur le coût du travail au niveau mondial	Travail
Healey-Baker	Rapport sous forme papier ou Web. Etudes détaillées payantes	Comparaisons entre villes des pays européennes	Immobilier, urbain
NUS	Web ou support papier. Sur abonnement (cher).	Comparaisons entre pays du monde	Infrastructures
EIU	WEB ou Support papier. Sur abonnement (cher)	Comparaisons entre villes du monde	Eléments de formation des coûts
SESSI	Support papier	Eléments sur la présence étrangère en France	Données sectorielles et régionales
WIR	Support papier ou Web. Abonnement (cher)	Monde	Données sur l'investissement international
EY		Comparaisons entre villes du monde	Coût du business dans différentes zones d'implantation
Navigation WEB	WEB	Accès à sources spécialisés sur sujet précis	Tous sujets

- **Pour les besoins les plus simples**, c'est-à-dire l'accès à des sources d'information nationales agrégées concernant les environnements d'affaires, on pourra consulter les sources IMD, WCY et ONU. Dans les trois cas, les organismes se sont efforcés de collecter, sur la base de comparaisons internationales au niveau mondial (limitées à 50 pays environ pour l'IMD et le WCY, quasi-exhaustif pour l'ONU), des données nationales comparatives concernant le niveau de vie, l'environnement macroéconomique, les infrastructures, la formation, la santé. Les bases IMD et WCY, payantes, sont davantage orientées sur des données ayant trait à l'environnement d'affaires, tandis que l'ONU s'intéresse plutôt aux déterminants du développement humain. De plus les deux premières sources intègrent les résultats d'enquêtes d'opinion auprès des hommes d'affaires tandis que la troisième est

uniquement focalisée sur les comparaisons statistiques stricto sensu. Le principal avantage de ces trois sources - qui pour l'essentiel ne sont pas des producteurs primaires mais rassemblent des données collectées par ailleurs - est lié à la mise à disposition des utilisateurs d'informations simples, synthétiques, adaptées à la problématique des comparaisons internationales qui est celle des APT. C'est la raison pour laquelle elle sont reprises de manière très fréquentes dans les brochures de promotion générale réalisées par celles-ci, notamment les sources WCY et IMD, en dépit d'un coût d'abonnement assez onéreux. A ce premier ensemble, on peut rajouter les sources banque Mondiale (notamment les annexes du World Development Report), qui sont cependant conçues de manière moins conviviale et sont donc nettement moins utilisées par les APT.

- Pour des besoins un peu plus précis, mais restant à un niveau encore relativement général et national, on peut consulter les très importantes sources d'information constituées par l'OCDE et Eurostat. Celle-ci sont infiniment plus complètes que les précédentes, tout d'abord parce qu'elles intègrent l'ensemble des informations par les comptabilités nationales des pays membres, mais aussi parce qu'elles réalisent de très nombreuses études comparatives et structurelles dans tous les domaines, qu'il s'agisse d'infrastructures, de coûts, d'éducation de recherche ou de compétitivité. L'accès en est gratuit ou quasiment gratuit, notamment dans le cas de l'OCDE grâce au réseau de consultation OLIS mis à disposition des fonctionnaires des pays-membres. De plus, ces organismes sont eux-mêmes producteurs des données et fournissent les meilleures garanties de qualité que l'on puisse espérer. Cependant, cette offre souffre de deux limites assez mineures : l'une tient au champ retenu (pays de l'union européenne dans un cas, pays de l'OCDE dans l'autre), qui peut apparaître dans certains cas un peu limitatif (par exemple si l'on souhaite comparer les coûts des pays développés avec ceux de leurs concurrents des pays en développement). L'autre tient au fait que certaines comparaisons très intéressantes sont parfois un peu difficiles à trouver ou à interpréter, perdues au milieu d'un volumineux rapport ou accompagnées d'explications techniques très détaillées sur leur mode de confection ou leur domaine de validité. Ces caractéristiques, qui témoignent d'un fort louable souci de rigueur dans la confection et l'analyse des chiffres, rendent cependant leur accès et leur utilisation un peu plus ardu que dans le cas précédent.

- Pour des besoins concernant une comparaison internationale spécifique, on peut également consulter des sources faisant référence dans un domaine particulier : WIR/CNUCED (support papier, quasi-gratuit) pour l'investissement international (la banque Mondial, AT Kearney, The Economist Intelligence Unit et l'OCDE venant de se lancer également sur ce créneau), Bureau of Labor Statistics américain (et instituts allemands comme l'IWD) pour les comparaisons de coûts salariaux, NUS (payant) pour les infrastructures de réseau (électricité, gaz, eau, télécommunications...), Forbes pour les données concernant la pression fiscale (Forbes Misery Index), Healey-Baker (entre de très nombreuses autres sources) pour l'immobilier et l'environnement d'affaires urbain, agences de rating (Coface..) pour l'évaluation du risque-pays. Si une petite partie de ces information est diffusée gratuitement, la plus grande partie est payante, à des prix souvent élevés.

- Enfin, les cabinets de consultants en implantation (EY, Coopers, Corporate Location..) et les grands titres de la presse d'affaire anglo-saxonne (Financial Times et The Economist) ont mis en place des base de données très complètes fournissant des informations détaillées au niveau sectoriel ou géographique qui peuvent intéresser les APT. Parmi, celles-ci, on mentionnera à titre d'exemple The Economist Intelligence Unit, qui fournit sur abonnement des monographies et des prévisions nationales, des études de risque, des analyses prospectives sur l'investissement international, et surtout une base de données comparatives mondiale

détaillée sur les coûts d'implantation, non seulement au niveau national, mais également régional et pour les grandes villes du monde². Tous ces consultants, ainsi que d'autres de moins grande notoriété sont également prêts à réaliser à la demande des études spécifiques. Par exemple, Hay Consultants avait réalisé en 1994 à la demande de la Datar une étude très détaillée sur les coûts de la main d'œuvre par niveau de qualification et par bassin d'emploi en France.

Ces sources internationales peuvent évidemment être complétées, en tant que de besoin, par les sources nationales ou régionales disponibles dans les différents territoires, notamment pour tout ce qui concerne la présence étrangère ou les montants d'investissements d'origine étrangère dans ces territoires. En France, par exemple, les principales sources disponibles en la matière sont l'INSEE, le SESSI, et la Banque de France. On notera toutefois que ces sources ne fournissent pas d'éléments de comparaison inter-territoriaux et sont souvent hétérogènes avec celles produites ailleurs (voir liste des sources au tableau 8.2).

Enfin, les APT produisent elles-mêmes, le plus souvent sur une base annuelle des données concernant les projets d'investissements étrangers recensés (voir chapitre 6). Les problèmes de fiabilité et d'hétérogénéité statistique rendent cependant très aléatoire l'utilisation de ces données pour l'établissement de comparaisons internationales.

Le choix des sources est lié à celui de la mise à jour de la base. En effet, il ne sert à rien de construire une base de données comparative contenant des indicateurs pour lesquels la mise à jour n'est pas garantie. Il est donc souhaitable de vérifier, avant d'utiliser une source donnée, que cette source sera régulièrement mise à jour.

323. Utilisation et diffusion des résultats

3231. Les principales utilisations

A partir de bases de données du type précédentes, plusieurs types d'utilisation sont possibles :

- Construction d'indicateurs comparatifs globaux permettant en classement général de l'ensemble des territoires (voir paragraphe suivant) ;
- Construction d'argumentaires mettant en lumière les avantages du pays, à différents niveaux de détail (annexe 17 et (AFII, 2002b).
- Analyse des forces et faiblesse comparées du territoire par rapport à ses concurrents ;
- Réalisation de « tableaux de bord » de l'attractivité, regroupant dans un document synoptique les principales données sur la question.
- Réalisation de « contre-argumentaires » destinés à défendre le territoire sur des sujets sur lesquels il est fréquemment attaqué et critiqué(annexe 16) ;

² On ne mentionnera pas ici les importantes sources d'information et bases de données sectorielles spécialisées. A titre d'exemple, les plus connues dans le domaine de l'énergie sont celles du CERA, de DRI, et du Financial Times Energy service.

- Réalisation d'anti-argumentaires visant à souligner les faiblesses des principaux concurrents du territoire ;

- Réalisation de « brochures factuelles » décrivant les différents aspects de l'environnement local des affaires (système local et juridique, fiscalité, financement et système bancaire, infrastructures, qualité et coût des ressources locales..) et expliquant aux investisseurs comment faire des affaires dans le pays (formalités administratives, pratiques des affaires, etc..).

Ces informations peuvent être fournies, comme nous allons le voir ci-dessous, par différents canaux : matériel imprimé, web sites, fourniture de données « sur-mesure » adaptées aux demandes d'un investisseur particulier...

3232. Les formes de mise à disposition pour la promotion : la montée des sites Web

Une fois l'information acquise et traitée, les APT mettent celle-ci à disposition des investisseurs sous des formes diverses en fonction des objectifs recherchés et des moyens de communication disponibles. Jusqu'au milieu des années 1990 environ, la forme dominante était celle du support papier. Par exemple, les APT nationales française produisaient trois documents de base principaux : deux brochures promotionnelles générales (*Sept raisons d'investir en France*, très succincte ; et *Fait et Chiffres*, un peu plus détaillée), et un brochure plus technique sur les conditions des affaires en France (*Doing Business in France*, la prime d'aménagement du territoire, *Locate in France..*). Ces documents de base étaient complétés par des argumentaires sectoriels dont la mise à jour et la publication était cependant assez irrégulière (*France : your biopharmaceutical location in Europe* ; *France ; The auto supplier industry*, revue *Information technology in France..*) Ils répondaient également, sur une base plus individuelle et confidentielle, aux multiples demandes d'informations émises par les entreprises étrangères concernant les conditions d'un projet particulier.

Le développement du WEB, sans mettre fin à l'utilisation du support papier, a profondément révolutionné ces pratiques. Les APT ont en effet rapidement mis en ligne l'ensemble des informations précédentes, tout en fournissant sur leurs sites WEB des fonctionnalités nouvelles liées à l'interactivité et à la mise en lien des sites :

- Duplication des sites entre un site « interne » réservé aux membres du réseau de prospection et un site « externe » destiné aux investisseurs : les informations du premier site intégrant davantage d'éléments relatifs au fonctionnement interne du réseau (et à ses difficultés éventuelles) : le site « externe » étant pour sa part destiné à servir de vitrine et n'intégrant que des éléments « filtrés » de manière à illustrer le discours officiel de l'APT.

- Fourniture de l'ensemble des informations sous une forme homogène intégrant à la fois des présentations d'ensemble du territoire, des informations ou monographies sectorielles et régionales, des informations techniques sur la fiscalité et le droit des affaires..

- Possibilité pour les visiteurs de consulter le site de manière interactive en posant des questions sur les sujets particuliers ou encore d'obtenir l'ensemble des informations sélectionnées automatiquement en fonction de leur profil (taille, secteur d'appartenance, pays d'origine, région implantation souhaitée..). C'est notamment le cas du site web allemand www.investingermany.com.

- Mise en lien du site de l'APT avec d'autres sites susceptibles de fournir des informations plus approfondies sur des sujets spécifiques (à titre d'exemple, consulter le nouveau site web de l'AFII, www.investinfrance.fr, dont on reparlera également plus loin).

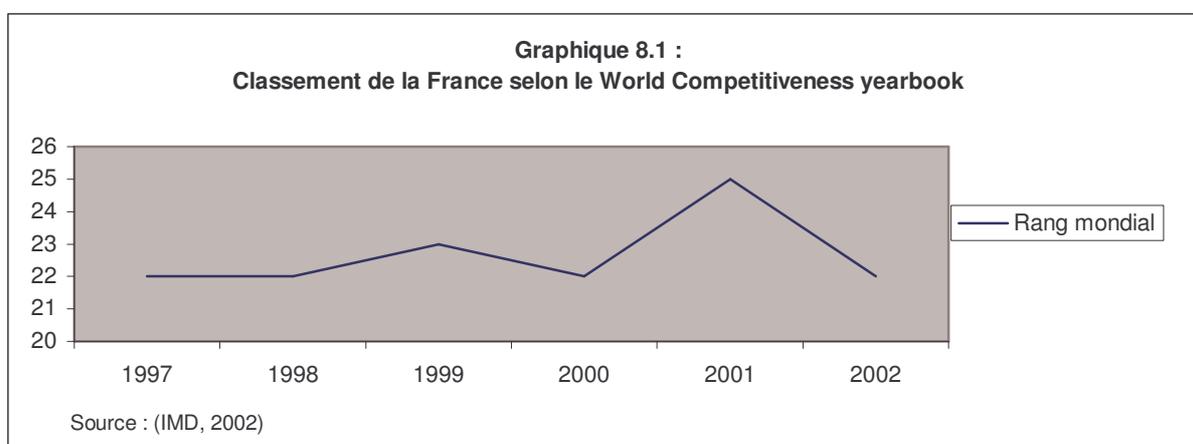
On va maintenant présenter deux exemples d'application de ces démarches : d'une part, la constitution d'indicateurs comparatifs synthétiques par de grands instituts économiques ; d'autre part, les travaux spécifiques de l'auteur concernant la construction et l'utilisation d'ORAI macro sur les territoires.

33. Les indicateurs de synthèse globaux

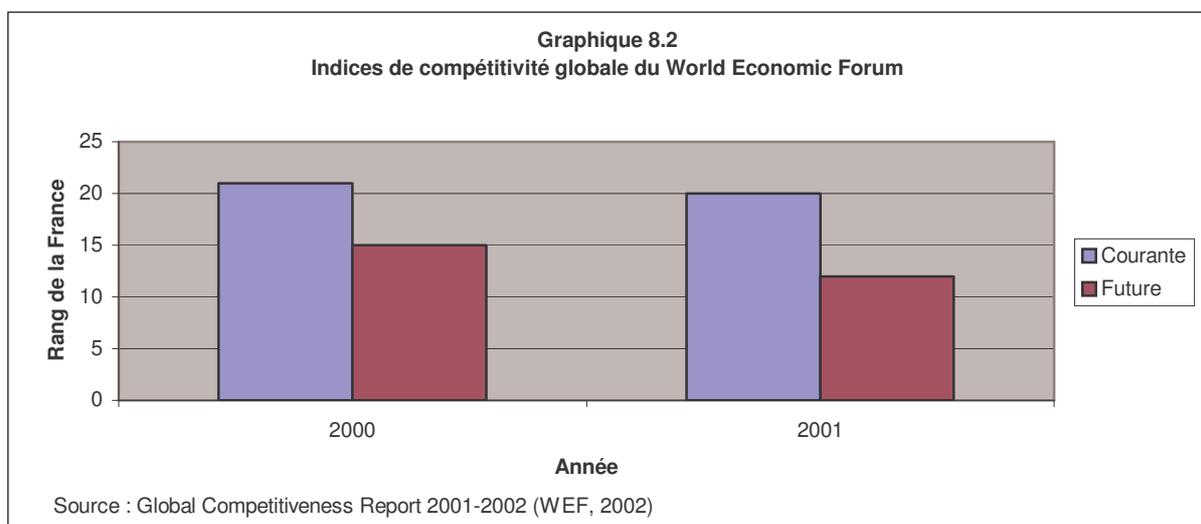
Les approches dites « globales » prennent pour objet le territoire dans son ensemble (pays, région, ville), sur lequel sont recueillies des statistiques comparatives élémentaires et agrégées. Ces données sont ensuite utilisées pour le calcul d'un indicateur dit « de synthèse » permettant de « classer » le territoire par rapport aux autres.

331. Les indicateurs généralistes

Même s'il existe quelques travaux antérieurs, c'est sans doute le World Competitiveness Report, rédigé chaque année par l'IMD dans le cadre de la préparation du World Economic Forum, qui a donné à cette approche sa plus grande notoriété (IMD, 2002). Le but avoué de ce Rapport est de recueillir des éléments comparatifs de base sur les caractéristiques de l'environnement des affaires et de les synthétiser sous forme d'un indicateur unique censé classer les pays en fonction de la qualité d'ensemble de l'environnement offert aux entreprises. Environ 200 données de base sont collectées dans des domaines très divers : compétitivité et stabilité macroéconomique, qualité et coûts des facteurs, infrastructures, recherche et innovation, gestion de l'entreprise, environnement administratif, fiscal réglementaire. Certaines sont des statistiques recueillies auprès des organismes producteurs (publics ou privés). D'autres sont issues d'un sondage réalisé par l'IMD auprès des membres de son réseau (jusqu'en 1997, il s'agissait des participants au World Economic Forum). L'indicateur de synthèse, dit « de compétitivité globale », est calculé comme la moyenne des classements obtenus par chaque pays pour chaque indicateur. Sa publication conduit chaque année, dans le monde entier et en particulier en France à des débats nationaux passionnés sur la compétitivité du pays, l'image de celui-ci à l'extérieur, et bien sûr la validité des méthodes de calcul utilisées pour confectionner l'indicateur de synthèse (voir graphique 8.1).

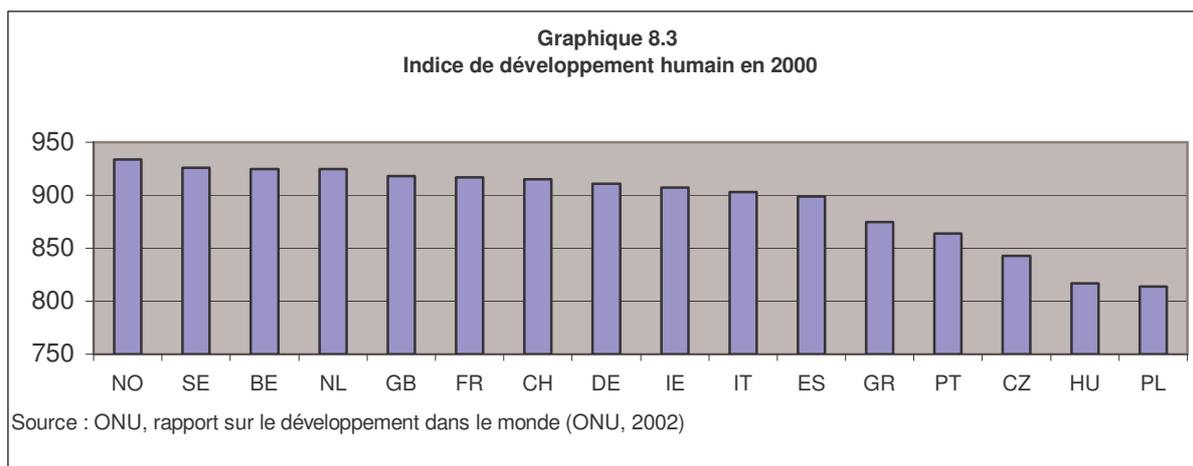


Séparé depuis 1997 de l'IMD, le World Economic Forum a depuis lors confié à une équipe de l'université de Harvard, dirigée par le professeur Jeffrey Sachs, la réalisation d'un nouvel indicateur de synthèse, publié annuellement dans un document intitulé « Global Competitiveness Report » (World Economic Forum, 2002). Par rapport à la publication de l'IMD, celui-ci se caractérise : 1) par la sélection d'un nombre plus restreint d'indicateurs uniquement tirés de statistiques comparatives fiables, les enquêtes d'opinion étant abandonnées ; 2) par une réflexion méthodologique plus poussée, ou en tout cas plus explicite, sur les thèmes de la compétitivité des territoires (nationaux) et de sa mesure quantitative ; 3) Enfin, par la publication, non plus d'un, mais de deux indicateurs, l'un décrivant plutôt la situation actuelle (« indice de compétitivité actuelle »), l'autre la manière dont elle pourrait évoluer à moyen terme compte tenu de la capacité du pays à préparer l'avenir (investissement, innovation, recherche, formation, etc.). Bien entendu, le classement des pays peut changer, parfois de manière importante, selon l'indicateur (graphique 8.2).



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

Les travaux du WEF ont tout d'abord suscité une critique idéologique : le fait de classer les pays en fonctions de seuls critères liés à la compétitivité et à l'environnement d'affaires, conduisant à occulter d'autres aspects du développement, plus orientés vers la satisfaction des besoins humains fondamentaux. C'est largement en réaction à ces travaux, et pour promouvoir une vision alternative du développement, que l'ONU a mis en place depuis le début des années 1990 un indicateur, dit « de développement humain », visant à mesurer, non pas le niveau de compétitivité ou de richesse d'un pays, mais sa capacité à offrir à ses habitants des conditions d'épanouissement satisfaisantes. Cet indice est fondé sur une batterie de plus de 200 indicateurs qui présentent avec les précédents deux différences notables : d'une part, les comparaisons intègrent tous les pays du monde, y compris les plus pauvres (et pas seulement ceux où les firmes multinationales sont susceptibles de se localiser) ; d'autre part, ils font une place beaucoup plus grande à des indicateurs liés aux conditions du développement humain : santé, éducation, justice, liberté, environnement (graphique 8.3)...



L'indicateur du développement humain de l'ONU nous rapproche du domaine de l'idéologie explicite, puisque sont clairement désignés les buts à attendre du processus de développement, à savoir l'épanouissement humain, et que les pays du monde sont classés en fonction de leur plus ou moins grande proximité à cette norme. Avec les « travaux » de l'Heritage Foundation (2002) et du magazine Forbes (2002), nous progressons encore d'un cran dans cette direction militante, quoique sur des bases idéologiques radicalement différentes. Pour ces deux organismes en effet, point de salut hors de la compétitivité, et point de compétitivité sans libéralisme. Toute forme d'interventionnisme public doit donc être pourchassée. Il nous est donc proposé deux indicateurs synthétiques visant à mesurer le « degré de liberté » des différents pays par rapport à l'intervention de l'Etat. Le « Forbes Misery Index » (Forbes, 2002) mesure ainsi, de manière supposément homogène, le poids des prélèvements publics dans les économies nationales, les pays étant d'autant plus mal classés que ce poids est élevé. Quant à l'Heritage Foundation (2002), il publie chaque année un « Indice de liberté économique » intégrant une trentaine de critères liés au poids des prélèvements obligatoires, à la taille du secteur public, au caractère plus ou moins interventionniste des administrations dans l'économie, à la liberté de l'entreprise et du commerce, etc. (graphique 8.4).

A leur tour, les grands organismes internationaux de développement économique se sont intéressés au calcul d'indices synthétiques dans leurs domaines de compétence respectifs. Une intéressante littérature comparative s'est ainsi mise en place au cours des dernières années dans le domaine notamment des grandes politiques publiques structurelles, comme la santé ou l'éducation (Voir OCDE, 2000, OCDE, 2001). Les comparaisons internationales ont été particulièrement nombreuses dans le domaine de l'innovation : l'OCDE, après avoir mis en place une batterie d'indicateurs comparatifs originaux dans le domaine de la technologie et de l'innovation, s'interroge aujourd'hui sur la faisabilité d'un indicateur de synthèse en la matière. Quant à la Direction de la Science et de la Technologie de l'Union Européenne, elle publie chaque année un rapport comparant les politiques de l'innovation des pays –membres, comportant une trentaine d'indicateurs. Deux indices synthétiques sont calculés, l'un portant sur la capacité actuelle du pays, l'autre sur les tendances d'évolution à moyen terme (graphique 8.5 et (Eurostat, 2002)).

Graphique 8.4
Indice de liberté économique de l'Heritage foundation



332. Les indicateurs globaux d'attractivité

Le succès de ce type de travaux a été tel que de nombreux d'autres organismes se sont lancés, à leur tour, dans la publications d'indices comparatifs de qualité et de pertinence très inégale. Parmi ces très nombreux travaux, nous nous intéresserons uniquement à ceux qui tentent de cerner plus précisément l'attractivité des territoires pour les investisseurs étrangers³. Ils reposent pratiquement tous – et c'est très important pour la suite de notre analyse – sur l'idée que l'attractivité n'existe pas en soi, mais apparaît comme la combinaison de deux types d'éléments : d'une part, la qualité intrinsèque de l'offre territoriale : d'autre part, la hiérarchie des critères de choix de localisation retenus par les investisseurs, qui peuvent évidemment varier en fonction du type de projet ou des caractéristiques propres de l'investisseur (taille, origine géographique, degré d'internationalisation...). Pour obtenir des indicateurs pertinents d'attractivité, il faut donc affecter à chaque indice élémentaire une pondération reflétant son importance pour l'investisseur potentiel.

³ Nous ne nous intéresserons pas ici aux indicateurs dits « de performance », qui mesurent non pas l'attractivité ex ante, mais le degré d'ouverture effectif ou la part de marché « ex post » des territoires pour la localisation des investissements. Ce type d'indicateur a été abordé au chapitre 6.

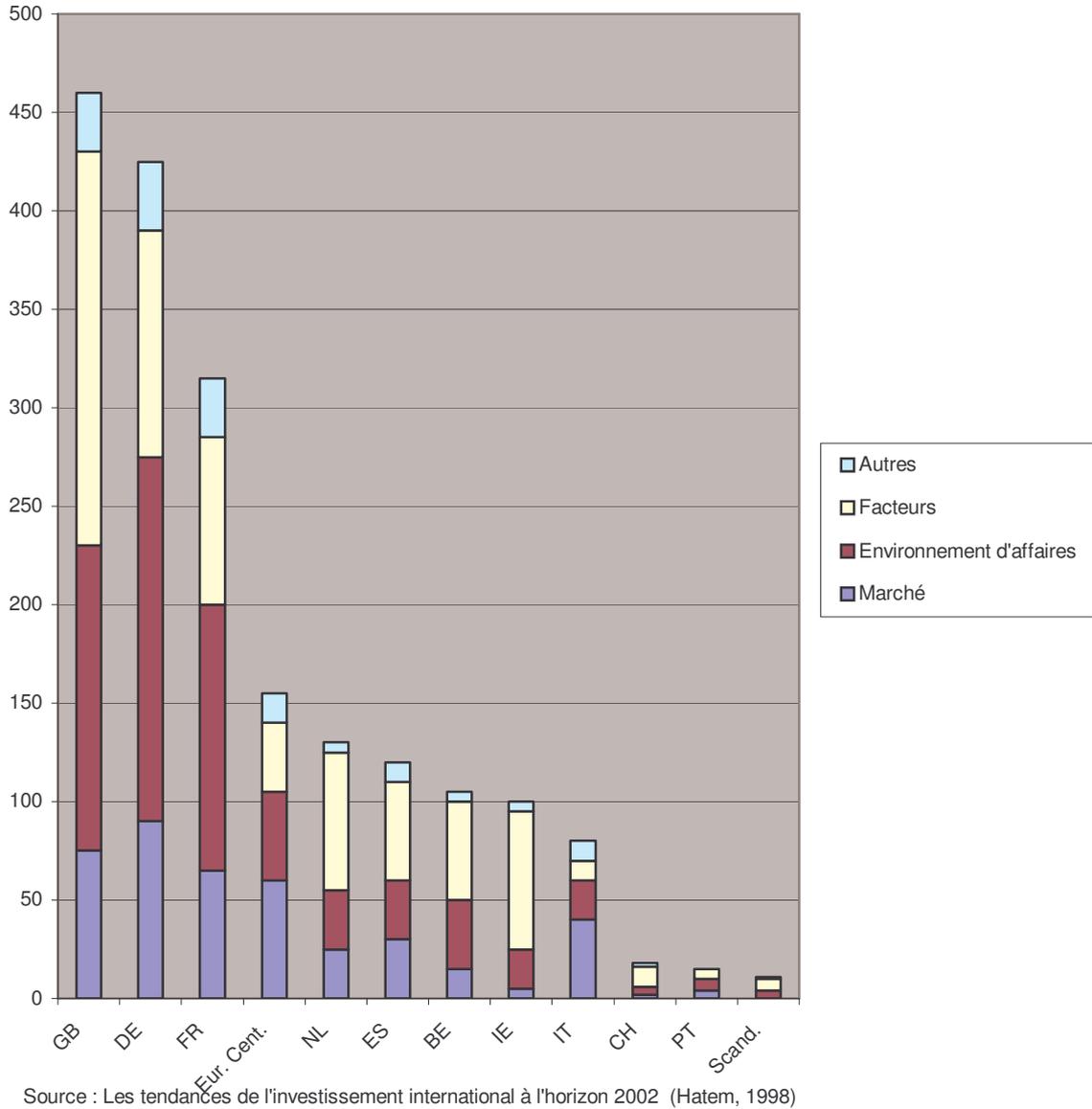
Nous ne reviendrons pas ici sur l'abondante littérature publiée au cours des années récentes sur les critères de localisation des entreprises (voir chapitre 7), pour nous focaliser directement sur les indices synthétiques d'attractivité.

Graphique 8.5 **Indicateurs de l'innovation de l'Union européenne**

Sources : indicateurs de l'innovation, UE (2002)

Ainsi, Arthur Andersen (Hatem, 1998) a-t-il proposé à un panel de 300 entreprises une batterie de 30 critères de localisation leur demandant de citer les trois pays européens les mieux placés pour chacun d'entre eux. Il classe ensuite les pays en fonction du nombre de citations obtenues. Cette approche présente cependant l'inconvénient de ne pas pondérer chacun des critères proposés en fonction de l'importance que leur accorde l'entreprise dans le processus de choix (graphique 8.6)

Graphique 8.6
Une mesure de l'attractivité française : nombre de fois où le pays est cité comme l'un des plus attractifs en Europe pour le critère concerné



Cette limite est en principe surmontée par l'étude comparative sur l'attractivité des pays européens qu'EY a récemment réalisée. Celle-ci est basée sur une enquête auprès des dirigeants des principales filiales de FMNs en France. Il leur est demandé d'indiquer à la fois l'importance accordée à différents critères de localisation et leur jugement sur chaque pays par rapport à chacun de ces critères (Ernst and Young, 2002b et graphique 8.7).

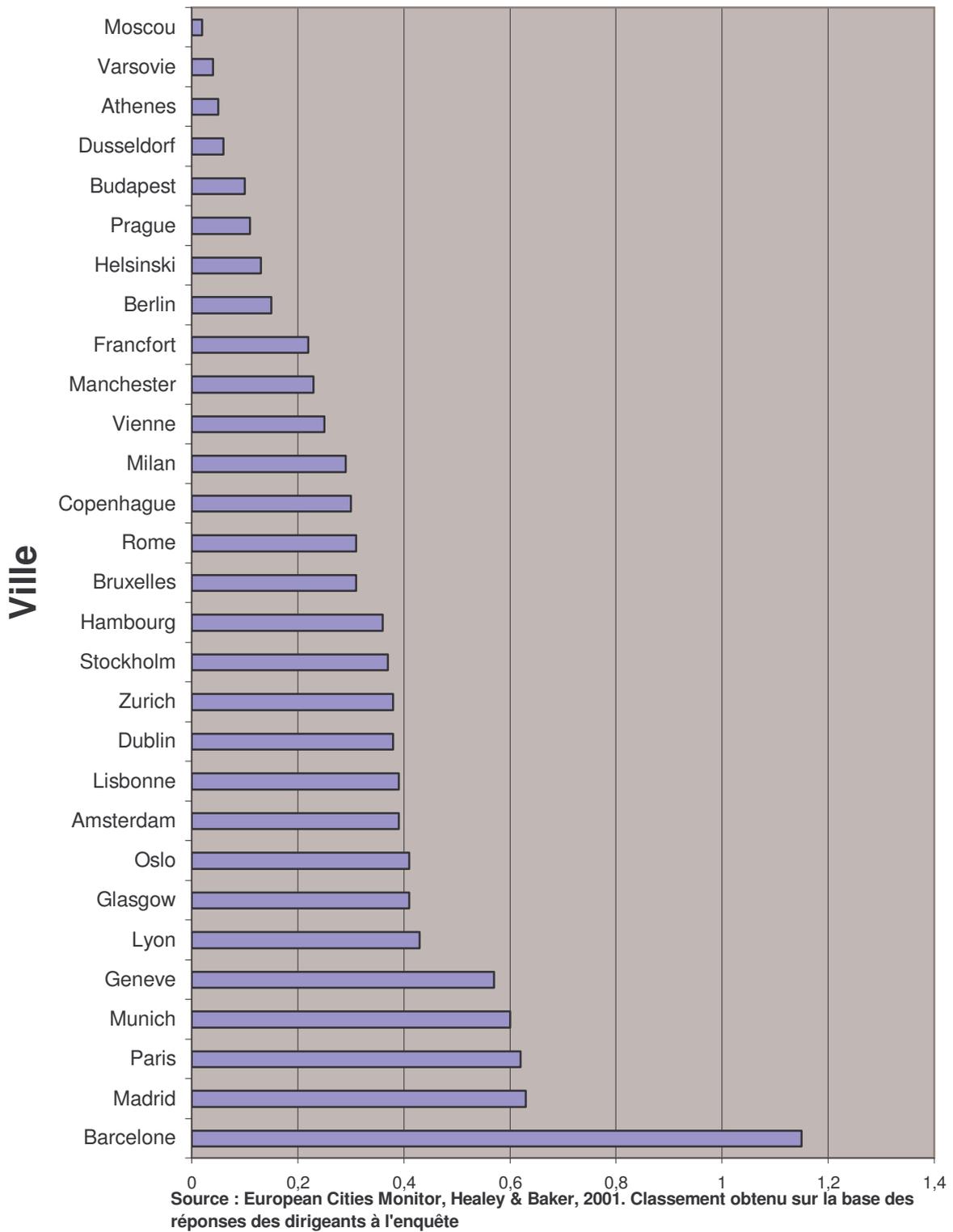
Graphique 8.7
Atouts et handicaps de la France par rapport
aux critères de localisation

Source : Ernst and Young, 2002b

Dans le même esprit, l'étude comparative d'Healey and Baker (2001) sur les métropoles européennes repose sur le croisement de deux types d'information issues d'une enquête d'opinion auprès de 500 dirigeants de firmes multinationales : d'une part, le classement obtenu par ces villes pour une trentaine d'indicateurs élémentaires (qualité de vie, infrastructures, immobilier d'affaires, etc, voir graphique 8.8) ; d'autre part, l'importance relative que déclarent accorder les investisseurs à ces différents critères, utilisée pour pondérer ceux-ci dans le calcul de l'indicateur synthétique. AT Kearney (2002) réalise également un « indicateur de confiance », directement basé sur les réponses de dirigeants de FMNs concernant leurs perspectives d'investissement dans différents pays d'accueil.⁴ (graphique 8.9). Quant à la Cnuccd, elle propose dans son dernier rapport deux indicateurs dont chacun repose sur l'utilisation d'une dizaine d'indicateurs comparatifs élémentaires : le « FDI performance index » et le « FDI potential index » (Cnuccd, 2002, et graphique 8.10).

⁴ AK Kearney a également réalisé un indicateur de globalisation qui mesure l'ouverture des pays, globalement et par sous-thème : finances économie, technologie (AT Kearney, 2001).

Graphique 8.8
Qualité de la vie dans différentes villes européenne



Graphique 8.9
FDI confidence index

Graphique 8.10
FDI performance index and potential index

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

333. Des faiblesses méthodologiques importantes

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

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

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

- Ceci conduit à poser le problème du mode de calcul de l'indicateur de synthèse, des pondérations retenues pour chaque indice de base et de la formule de calcul utilisée pour établir l'index synthétique. Des travaux non publiés, récemment menés par l'OCDE sur la base de données IMD⁵, montrent que des classement globaux très différents peuvent être obtenus à partir des mêmes données de base, non seulement si en fonction des pondération accordées à chaque composante (ce qui est évident), mais également – ce qui est plus grave, en fonction du mode de calcul retenu aussi bien pour la mesure des indicateurs élémentaires eux-mêmes (classement, écart à la moyenne, regroupements par niveaux, sélection des seules données extrêmes..) que pour leur combinaison (moyenne arithmétique, géométrique, etc.)⁶.

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

34. La mise en place d'un tableau de bord de l'attractivité à l'AFII

Avant de présenter les travaux les plus récents menés par l'auteur depuis 2001 dans le cadre de ses fonctions actuelles à l'AFII, et qui devraient aboutir à la mise en place d'un « tableau de bord de l'attractivité française » d'ici la fin 2003, nous retracerons l'expérience acquise en la matière au cours des dix dernières années, et qui explique certaines des orientations de nos travaux actuels.

⁵ Voir également le récent rapport du Conseil d'Analyse Economique qui aboutit à des conclusions similaires (Debonneuil, 2003).

⁶ La méthodologie du WCY (IMD, 2002) est par exemple la suivante : quatre types de critères d'ensemble sont retenus (performance économique, efficacité du gouvernement, efficacité des entreprises, infrastructures), eux-mêmes divisés en 4 ou 5 sous-facteurs chacun, soit une vingtaine de sous-facteurs . Par ailleurs, l'IMD collecte 314 critères élémentaires, répartis à peu près également entre les sous-facteurs sur ces critères, 243 sont utilisés pour le calcul du classement, dont 128 statistiques et 115 critères tirés des enquêtes d'opinion. On calcule pour chaque critère une déviation standard par pays par rapport à la moyenne. On effectue ensuite la moyenne des déviations standard par sous-facteurs ; on calcule ensuite le classement par critère comme une moyenne des classements par sous-critère ; le classement global est une moyenne des classements par critère. La principale limite tient évidemment au caractère arbitraire des pondérations retenues à chaque étape de calcul.

341. Un rappel de l'expérience passée

3411. La fin des années 1980

Notre premier travail de recueil et d'analyse d'informations sur la compétitivité nationale face à l'investissement étranger s'est déroulé au début des années 1990, dans le cadre d'un groupe de travail du plan intitulé « Investir en France : un espace attractif » (CGP, 1992).

A l'époque, la politique d'attraction en était encore à ses débuts. Même s'il existait déjà à la Datar une équipe en charge de l'attraction des investissements étrangers, la politique de prospection proprement dite, fondée sur la prise de conscience d'une compétition entre territoires pour l'attraction des investissements étrangers, était encore quelque peu embryonnaire. L'action en la matière restait encore quelque peu marquée par l'optique volontariste, voire dirigiste, qui l'avait initialement inspirée, à savoir orienter les projets d'investissements étrangers vers les zones du territoire en difficulté. La réglementation de l'investissement international restait encore, malgré une inflexion vers l'ouverture initiée à partir du milieu des années 1980, marquée par une certaine volonté de contrôle qui n'a totalement disparu qu'après 1990. Le débat politique sur l'opportunité d'attirer les investissements étrangers en France n'était pas clos, même si l'approche favorable à l'ouverture commençait à réaliser - crise de l'industrie française et nécessité de la ré-industrialisation aidant - d'incontestables progrès dans les esprits. Tout un courant d'opinion très influent continuait à donner des firmes multinationales une image négative, voire franchement repoussante.

La globalisation n'était d'ailleurs pas encore perçue comme un enjeu majeur. La forte progression des flux d'investissements directs, notamment sous la forme de méga-acquisitions internationales, venait à peine de commencer depuis quelques années après une période de basses eaux au cours des années 1980. La connaissance des réalités internationales, et notamment des firmes multinationales, restait limitée dans une opinion publique encore pour l'essentiel convaincue que la politique économique française pouvait être élaborée depuis Berçy, indépendamment de la pression des marchés et des investisseurs internationaux.

La lecture du rapport « *Faire gagner la France* », publié par le CGP en 1986 (Guillaume, 1986), constitue un témoignage historique de l'état de la pensée économique dominante en France au milieu des années 1980. Si de larges passages sont consacrés à l'économie mondiale, celle-ci est pour l'essentiel saisie sous l'angle des échanges commerciaux, les flux financiers n'étant perçus qu'assez négativement, à travers l'effet déstabilisateurs des mouvements internationaux de trésorerie (dits « spéculatifs ») à court terme. Pratiquement rien n'est dit sur les investissements internationaux, ni du point de vue du constat, ni de l'analyse, ni des préconisations de politique économique.

Enfin, les moyens d'informations sur les marchés mondiaux, qui se sont depuis prodigieusement développés avec l'apparition notamment du Web, n'en étaient qu'à leurs débuts. L'obstacle supplémentaire de la langue – qui en était encore un – rendait difficile l'exploitation de documents d'information diffusés en anglais, et qui n'étaient pas toujours facilement disponibles en France (où la notion de gratuité de l'information économique, liée au rôle essentiel joué en la matière par les grandes institutions publiques comme le Plan ou l'Insee, rendait le marché national peu solvable pour les « brookers » d'information déjà actifs dans le monde anglo-saxon)

Tout ceci explique le climat de relative pénurie d'informations disponibles à l'époque concernant l'investissement international et surtout les conditions de compétition entre territoires pour l'accueil de ces investissements. Bien entendu, les travaux académiques sur les stratégies des firmes multinationales et leur mode de prise de décision étaient déjà nombreux (voir chapitre 3).

Bien entendu, il existait déjà à la Datar des équipes – encore assez peu nombreuses au demeurant – chargées de la rédaction d'argumentaires ou de la collecte d'informations comparatives, sur lesquels nos travaux de l'époque se sont d'ailleurs assez largement appuyés. Il est cependant possible d'affirmer qu'à l'époque la problématique de l'attractivité et de la compétition entre territoires pour l'accueil des investissements ne mobilisait en France que des équipes très limitées en nombre : aucune à l'Insee, une seule (hors DII) au ministère de l'économie (DREE) à partir seulement de 1993-1994, aucune au CEPII (où la problématique des échanges commerciaux est restée longtemps dominante), très peu dans les universités où une problématique trop marquée du sceau d'un libéralisme pragmatique pouvait encore à l'époque apparaître comme suspecte aux yeux d'idéologues de gauche sourcilleux. Pour avoir une idée des principales publications et sources d'information disponibles à l'époque, on pourra se reporter à la bibliographie générale du rapport « *Investir en France* » (1992). On y verra que si ces sources sont comparables dans leur structure à ce à quoi l'on peut accéder aujourd'hui, leur quantité était infiniment inférieure, et la focalisation sur la thème de l'attractivité des territoires beaucoup moins affirmée, malgré les travaux précurseurs (entre autres) de Guigou, Mucchielli, Michalet, Delapierre, Veltz, Savy, Dourille et Brender.

Dans ces conditions, le simple fait de prendre comme thème d'un groupe de travail du CGP la question de l'attractivité, et de réunir, analyser et publier des éléments d'information sur la question pouvait apparaître à l'époque comme relativement novateur. Vues d'aujourd'hui, les méthodes employées alors – il y a près de 15 ans de cela – peuvent apparaître comme relativement désuètes : une compilation manuelle de statistiques et de figures diverses recueillies grâce à la bienveillance des membres du groupe de travail, aucune utilisation systématique de bases de données extérieures, pas de constitution de base d'information permanente sur le sujet.

Cependant, le texte marque, sinon un tournant radical, du moins une évolution notable dans la perception par les pouvoirs publics des enjeux liés à la globalisation et à la mise en concurrence des territoires. Pratiquement pour la première fois, un rapport officiel examine les conséquences du mouvement d'internationalisation des capitaux productifs pour la France, non dans une perspective idéologique (la question de l'indépendance nationale,...) mais à partir d'un point de vue pragmatique. Une fois admis le caractère inéluctable du phénomène, le débat sur l'opportunité ou non d'accueillir les investissements est ensuite tranché en faveur d'une approche d'ouverture.

Reste alors à faire le bilan de nos forces et de nos faiblesses pour l'attraction des capitaux étrangers. Le travail de comparaison statistique mené par les rapporteurs est à cet égard novateur dans la mesure où il s'intéresse aux critères de localisation des investisseurs, davantage qu'à des éléments liés à la compétitivité de notre commerce extérieur. Il montre que notre position compétitive est alors bien meilleure que ce que l'on aurait pu craindre, du fait notamment de la centralité du territoire français en Europe et de la bonne qualité de nos ressources (main d'œuvre, infrastructures recherche...). Il révèle à un public plus large ce que quelques statisticiens savaient déjà, à savoir que, contrairement à son image protectionniste, la France était déjà à l'époque plus ouverte aux investissements étrangers que la moyenne des

autres pays européens. Restent cependant des faiblesses (image négative de notre environnement administratif et aspects dissuasifs de notre fiscalité notamment), face auxquelles le rapport émet un certain nombre de propositions d'action – et notamment la mise en place d'une politique plus active d'image et de promotion.

Ce rapport est publié au moment même où un ensemble de faits convergents témoigne d'une prise de conscience par les pouvoirs publics des nouveaux enjeux. En 1992, le premier ministre de l'époque, Pierre Bérégovoy, crée le poste d'Ambassadeur délégué aux investissements internationaux, où il nomme Jean-Daniel Tordjman, ancien chef du réseau des postes d'expansion économique aux Etats-Unis. La même année, la Datar crée le réseau IFN, qui regroupe l'ensemble des partenaires français impliqués dans l'action de promotion du territoire. Une nouvelle phase commence, tant dans l'évolution des idées que dans l'action de promotion et –pour ce qui nous préoccupe ici – dans l'effort de recueil et d'analyse de l'information sur le sujet.

3412. Les années 1990

Entre 1992 et 2000, deux structures nationales - la Datar/IFN et la DII de Bercy – ayant pour mission la prospection et l'accueil des investisseurs étrangers vont coexister, avec des modes de fonctionnements différents et à maints égards complémentaires : la Datar, appuyée sur une très bonne connaissance des partenaires locaux – à travers notamment son réseau IFN – menant un travail technique d'instruction des dossiers, tandis que la DII menait une politique de communication internationale très active, facilitée par des contacts nombreux à très haut niveau avec des dirigeants de firmes multinationales, et l'accès direct aux centres décisionnels de la politique économique nationale.

Cette complémentarité potentielle se manifestait également en matière de recueil et de diffusion de l'information sur le territoire français. La Datar était en effet davantage focalisée sur une documentation technique, sectorielle et commerciale (commandes d'études sur la compétitivité comparé des villes françaises et étrangères pour la localisation des quartiers généraux, sur les coûts salariaux français par type de qualification et par région, plaquette « *Doing business in France* », études sectorielles, participation aux publications des agences régionales et locales, bilan des investissements étrangers en France, notes de veille sur les politiques de promotion des pays concurrents). La DII et son réseau Friend, par contre, étaient plutôt orientés vers des publications plus généralistes et/ou de prestige, destinées d'une part à servir de support à son action de promotion auprès des investisseurs, d'autre part à sensibiliser les décideurs politiques et le grand public français au thème de la globalisation et de l'attractivité.

C'est dans ce cadre que se place notre action de l'époque en tant que chef de l'observatoire des investissements internationaux au ministère de l'économie. Celle-ci peut être saisie à plusieurs niveaux :

- L'organisation, au sein même du ministère de l'économie, de réunions régulières entre 1992 et 1995 dans le cadre de l'observatoire, associant universitaires, représentants des agences de promotion, hauts fonctionnaires, représentants d'entreprises et experts (une quinzaine environ), a contribué à une mobilisation œcuménique autour du thème de l'investissement international. Elle a aidé, dans le cadre de l'action plus générale de la DII, à sensibiliser le ministère de l'économie à la thématique, relativement nouvelle lui, de l'attractivité. Très rapidement, à partir de 1993-1994, les équipes de la DREE ont commencé à se mobiliser à

leur tour sur le sujet, qui deviendra au fil des ans un axe de travail de plus en plus important pour elles.

- Un travail systématique de recueil de l'information disponible a été mené, mobilisant notamment les postes d'expansion économiques du monde entier, et contribuant à attirer leur attention et focaliser leurs efforts sur les thèmes liés à l'investissement international

- Les contacts privilégiés de l'ambassadeur Tordjman avec les milieux dirigeants des firmes multinationales, des institutions financières et des grands cabinets consultants ont permis d'avoir accès, de manière en général gratuite, à des sources d'information privées, en principe payantes, qui étaient jusqu'alors mal connues des milieux administratifs et universitaires français (rapports de l'IMD au World Economic Forum ; collaborations privilégiées avec Arthur Andersen et la CnuCED pour la réalisation d'enquêtes auprès des firmes multinationales, voir chapitre précédent).

- Plus concrètement, un effort systématique a été entrepris pour collecter et stocker, à partir des sources indiquées ci-dessus (postes d'expansion économique, consultants internationaux, entreprises multinationales, organismes multilatéraux comme l'OCDE, l'ONU ou l'UE), des informations comparatives sur l'attractivité française et les performances de notre pays, à une époque où cette démarche apparaissait encore comme relativement pionnière en France. L'un des résultats les plus tangibles a été la mise en place à partir de 1994 d'une base de données comparative, comportant environ 200 indicateurs, qui a ensuite été utilisée pour nourrir les différentes publications de la DII.

- Outre la publication de plusieurs brochures promotionnelles (Sept raisons d'investir en France, Faits et Chiffres) et de nombreux articles dans des revues économiques spécialisées ou dans la presse généraliste, ce travail a notamment débouché sur la publication en 1995, d'un ouvrage intitulé « La France face à l'investissement international » (Hatem-Tordjman, 1995). Si la structure en est très semblable à celle du rapport « Investir en France » publié trois ans plus tôt, elle repose sur une base d'information beaucoup plus développée, qu'il s'agisse du mouvement d'internationalisation des firmes que des thèmes liés à l'attractivité française : mesure du degré d'ouverture du pays et de ses caractéristiques, analyse systématique des forces et faiblesses du territoire pour l'attraction des investissements étrangers, recensement et classement des critères de localisation privilégiés par les firmes, enfin analyse comparative des politiques d'attraction mises en œuvre par nos concurrents. Par rapport à la publication précédente, le nombre de graphique encadrés tableaux, passe par exemple de 110 à 180. La bibliographie s'enrichit de très nombreuses sources étrangères (universitaires, organismes multilatéraux, et surtout consultants), témoignant d'un accès croissant à la littérature internationale, y compris la « payante ».

3413. La floraison de la fin des années 1990

A partir de ce moment, la problématique de l'attractivité, et son corollaire, la recherche ou la production systématique d'informations comparatives sur les forces et faiblesses des territoires et leurs performances respectives en matière d'accueil, va de plus en plus rentrer dans les mœurs politiques et académiques, s'imposant progressivement comme un sujet majeur d'étude, de travaux statistiques et de débats politiques :

- Les administrations économiques françaises se dotent de moyens d'étude nouveaux, comme en témoignent tout particulièrement les efforts de la DREE, qui publie désormais tous les ans un rapport sur l'investissement international⁷ (DREE, 2001 ; DREE, 2002) ;

- Les organismes statistiques français se mobilisent pour une mesure plus précise et plus complète du phénomène : rapport « Mucchielli » du CNIS en 2002 (Cnis, 2002), travaux de l'INSEE sur la mesure de l'implantation étrangère dans l'économie française (voir (Boccaro, 2002) ; (Depoutot, 2002) ; (Kremp, 2002)). Un mouvement similaire peut être observé dans les organismes internationaux (projet de manuel des indicateurs de globalisation de l'OCDE (OCDE, 2002b), publications d'Eurostat sur les investissements directs au niveau européen ;

- Les publications universitaires sur le thème de l'attractivité et des critères de localisation se multiplient en France, notamment dans le cadre des universités de Nanterre (Cerem) et du Panthéon-Sorbonne. Le plan publie en 2000 un rapport sur « la nationalité de l'entreprise » (CGP, 1999) qui s'interroge sur les rapports nouveaux entre firmes et territoires nés de la globalisation ;

- La multiplication des APT locales (régionales ou urbaines) crée un véritable marché pour la production d'informations et d'analyses payantes sur le thème de l'investissement international et de l'offre territoriale, permettant aux consultants privés (notamment Ernst and Young, le plus actif en France sur le sujet) de développer leurs travaux (voir, entre autres, paragraphe suivant et chapitre 2).

- Plusieurs rapport officiels commandés par le gouvernement sur le sujet marquent l'actualité médiatique des deux dernières années : le rapport Lavenir sur le thème « entreprise et territoire » en 2000 (Lavenir, 2000) ; puis le rapport Charzat sur l'attractivité du territoire en 2001 (Charzat, 2001). Tous deux vont d'ailleurs très au delà du seul thème de l'attraction des capitaux étrangers, puisqu'ils abordent également, dans une perspective beaucoup plus large, la question de la capacité de notre territoire à générer, accueillir et faire fructifier les activités productives quelle que soit l'origine des investisseurs et des entrepreneurs.

- Enfin, le thème de l'attractivité focalise au cours des deux dernières années des débats politiques animés, où la rigueur scientifique est parfois un peu bousculée au profit d'affirmations brutales de circonstance. C'est ainsi que le MEDEF, grand pourfendeur de la politique économique socialiste, s'alarme en 2000 du déséquilibre observé entre flux entrants et sortants d'investissement, qu'il analyse, chiffres à l'appui, comme le signe d'un incontestable déclin de notre pays, que fuieraient les investisseurs du fait l'une politique économique inadaptée. L'année suivante, alors que l'équilibre s'est quelque peu rétabli du fait d'un déclin des investissements français à l'étranger – alors que les investissements étrangers en France se sont, eux, maintenus en dépit d'une conjoncture internationale très défavorable – le MEDEF voit cette fois dans le ralentissement des flux sortant le signe d'un inquiétant affaiblissement de nos firmes, imputable lui aussi – qui s'en étonnera – à la mauvaise politique menée par nos gouvernants de l'époque.

⁷ Voir également l'ouvrage publié en 1996 par Didier Bricout et Denis Tersen sur l'investissement international (1996), qui cependant aborde la question plutôt sous l'angle des stratégies des firmes et des enjeux pour l'économie mondiale que de la compétition entre les territoires

342. Les travaux actuels de l'AFII

3421. Considérations générales

En 2002, l'agence française pour les investissements internationaux est créée. Cette structure regroupe désormais, sous la forme d'un EPIC, les moyens de la DII et de la Datar (ex-Invest in France Agency). Cette création marque une étape importante dans un mouvement qui, à partir de l'époque pionnière des années 1980, a transformé la promotion territoriale en un métier établi, doté de moyens importants, mais où les tâches sont désormais plus spécialisées et intégrées dans des procédures plus formalisées qu'autrefois. Cette évolution s'est particulièrement fait sentir en matière de recueil et d'analyse de l'information économique :

a) L'accès à l'information économique a été facilité à tous les niveaux :

- L'accès à l'information généraliste est devenu beaucoup plus aisé, du fait, d'une part de la multiplication des publications de toutes natures sur le sujet, d'autre part de la disponibilité d'outils de consultation beaucoup plus puissants (essentiellement à travers le réseau internet et l'utilisation des outils d'intelligence économique, voir chapitre 6). En conséquence, l'accès aux statistiques comparatives les plus usuelles s'est très largement banalisé (même, si, comme on l'a vu plus haut, ces données restent très insuffisantes par rapport aux besoins des APT), alors qu'il nécessitait encore il y a dix ans une expertise personnelle de bon niveau.

- Les sources d'information détaillées, offertes par des bases de données spécialisées et/ou accessibles sur des sites en ligne, se sont multipliées (voir paragraphe 322). Il est désormais possible d'obtenir, en tant que de besoin, et à condition de disposer des moyens financiers nécessaires à l'abonnement, des données comparatives très fines concernant, par exemple, les coûts comparés de l'électricité ou de l'immobilier de bureau dans plusieurs centaines de villes du monde (Exemple du rapport « Cost of Business Location » publié par The Economist Intelligence Unit », 2002).

- Les dispositifs d'intelligence économique se sont développées au sein des APT. Ces outils mobilisent des équipes chargées de recueillir et de capitaliser systématiquement sur le web, à l'aide de dispositifs parfois semi-automatisés (moteurs de recherche dédiés), les informations nouvelles sur les firmes, leurs stratégies, leurs projets, ou encore sur les territoires et leur attractivité. C'est notamment le cas à l'AFII (voir chapitre 6, section 2).

- Il est devenu possible grâce à l'accès à ces outils de fournir au réseau, en fonction des demandes, des informations beaucoup plus précises et pertinentes qu'autrefois (Voir, pour reprendre certains exemples cités dans cette thèse, les exemples des études sectorielles citées au chapitre 4, des travaux sur l'offre territoriale citées au chapitre 8, section 4, les comparaisons de sites pour des projets spécifiques présentées au chapitre 8, section 5, les travaux sur les investissements néerlandais en Europe présentés en annexe 23). Il aurait été pratiquement impossible il y a 10 ans à la même personne de poursuivre en parallèle des recherches apparemment si diverses. L'accès à des bases de données spécialisées a constitué à cet égard un facteur évident, même s'il est difficilement mesurable, de démultiplication de la productivité de l'économiste, qui a presque entièrement phagocité grâce au Web – et avec sans doute plus d'efficacité qu'autrefois, la traditionnelle fonction de documentaliste ; la recherche d'information et même la production d'études passant pour ainsi dire de ce fait du stade artisanal au stade industriel.

b. Les besoins ont évolué vers davantage d'exigence et de précision

Par ailleurs, le discours sur l'investissement international et l'attractivité du territoire s'est en quelque sorte banalisé. Certaines des analyses sur le sujet publiées au début des années 1990, qui étaient à l'époque d'une relative nouveauté, pourraient en conséquence apparaître aujourd'hui – du fait même de leur succès – comme relativement triviales et simplistes. Par contre, des demandes plus exigeantes techniquement se sont développées.

Ceci implique un changement assez profond dans la position professionnelle d'un « senior economist » au sein d'une APT et dans les demandes qui lui sont faites. En gros, on est passé d'un profil de généraliste, très orienté vers les analyses macroéconomiques et macro-sectorielles, assez proche des milieux universitaires et producteur de documents de synthèse très « littéraire », à un profil plus technique, capable de mobiliser à la demande du réseau des sources d'information très précises pour répondre, sous une forme concise, à des questions ponctuelles et concrètes, et d'intervenir, un peu comme un consultant interne, sur des dossiers sectoriels et territoriaux très divers. Ces nouveaux besoins ont très largement orienté le développement des outils présentés dans cette thèse : mise en place d'une base de données « projets », utilisation de business plans, méthodologies d'intervention en territoire, etc.

c. Les outils de diffusion de l'information se sont transformés

- L'utilisation du Web permet un nouveau mode d'utilisation et de diffusion des données recueillies. Bien sûr, celles-ci sont, comme autrefois, utilisées pour la confection de brochures sur support-papier, du type « Sept raisons pour investir en France ». Mais elles peuvent également désormais, grâce au Web, faire l'objet d'une diffusion plus rapide, plus large, plus souple, et surtout mieux adaptée aux besoins des investisseurs :

- Plus rapide et plus large, car les données produites sont immédiatement introduites sur les sites de l'agence. Elles sont donc immédiatement accessibles aussi bien pour les investisseurs (site externe) que pour les membres du réseau AFII (site interne).

- Plus souple, car, à partir de leur forme brute initiale, les données peuvent être retraitées ou complétées pour prendre des formes diverses, adaptées au type de communication (et de traitement de l'information) souhaité vis-à-vis des investisseurs (cf infra).

- Mieux adaptées aux besoins des investisseurs, car l'information peut être restituée aux « clients » selon des modalités qui correspondent à leurs propres attentes ; En particulier, la structure des argumentaires est calquée sur la hiérarchie des critères de localisation tels qu'ils sont exprimés par les investisseurs lors des réponses à nos enquêtes (cf chapitres 3 et 7), en mettant en avant la taille et la position du marché, l'environnement d'affaires, l'accès à des ressources rares (main d'œuvre notamment) et à des infrastructures de qualité.

L'utilisation de ces outils nouveaux de diffusion ouvre des perspectives prometteuses quand au rôle de l'économiste dans les organisations structurées en réseau mondiales, comme l'est l'AFII et comme le sont beaucoup de APT. En effet, il donne aux productions de celui-ci (même et surtout s'il s'agit d'informations économiques très basiques) une visibilité immédiate auprès de ses collègues. Il est ainsi identifié comme prestataire potentiel de services (documentation, analyse, rédaction, etc.). Les tâches demandées orientent naturellement ses propres travaux dans le sens le plus utile à la collectivité « réticulée ». A

l'inverse, il peut s'appuyer sur ses collègues du monde entier pour obtenir les informations qui lui paraissent utiles, ou tout simplement être destinataire de documents non demandés, mais qui, une fois communiqués, peuvent trouver leur utilité. L'effet de réseau peut alors jouer pleinement son rôle.

3422. La mise en place d'outils de comparaisons « macro »

Dans ce cadre, notre action pour la mise en place d'outils d'évaluation globaux de l'attractivité française à l'AFII s'est organisée selon la démarche décrite au début de cette section :

- Mise en place d'une batterie d'une centaine d'indicateurs d'attractivité, dont la liste est basée sur notre connaissance des critères de localisation des firmes et dont le contenu exact est défini de manière à permettre l'utilisation d'une information de base de qualité et dont la mise à jour est régulière (annexe 15) ;

- Utilisation de ces données de base pour la réalisation d'une large gamme de produits de promotion, sous plusieurs formes distinctes : 1) Sur le site interne, la base brute, mise à la disposition des membres du réseau qui peuvent ainsi y puiser des statistiques élémentaires en fonction de leurs besoins, ainsi que des argumentaires globaux vantant les mérites de la France et des « contre-argumentaires » visant à désamorcer certaines critiques visant la France (voir en annexe 16 le contre-argumentaire « Impôts »). 2) Sur le site externe, un argumentaire succinct (annexe 17), complété par des données plus détaillées sur les points où l'investisseur souhaite obtenir des informations plus précises (pour plus de détail, consulter directement le site www.investinfrance.fr). Les argumentaires figurant sur le site externe sont également en général imprimés sur support papier.

- Enfin, ces données détaillées peuvent être utilisées pour servir de base à des comparaisons synthétiques d'attractivité. Il aurait été possible et même assez aisé techniquement de calculer, à partir des batteries d'indicateurs comparatifs fournis par les instituts spécialisés comme l'IMD, et croisés avec les hiérarchies de critères de localisation fournies par nos propres enquêtes, de recalculer les classements obtenus par la France selon le type d'investissement réalisé (voir exemples au paragraphe précédent). Cependant, cette approche reste beaucoup trop globale et suspendue à trop d'incertitudes méthodologiques pour servir de base fiable à des comparaisons internationales d'attractivité. Nous lui préférons donc la réalisation d'un « tableau de bord de l'attractivité française » dont l'élaboration a été confiée à l'AFII, et qui devrait voir le jour d'ici la fin 2003.

Tableau 8.1
Comparaison entre trois approches de l'attractivité

	Objectif	Méthode	Champ	Utilité	Limites	Exemple	Actions
Comparaison « macroéconomiques »	Recueillir des éléments d'informations comparatives sur les caractéristiques d'un territoire	Utilisation et mise en forme de travaux statistiques existants ou effectués pour l'occasion	« Macro » : données globales exprimées en moyenne sur l'ensemble d'un territoire	Aide à dresser une image synthétique des atouts et des faiblesses d'un territoire donné	Très général et abstrait. Le raisonnement « en moyenne » masque les spécificités locales	Argumentaire « investir en France ». Contre-argumentaire « Impôts »	Construction d'image, communication généraliste
Analyse mésoéconomique de l'offre territoriale pour une activité donnée	Etablir un diagnostic sur les atouts et les handicaps d'un territoire pour l'accueil d'un type donné d'activités	Etudes de synthèse basées sur l'analyse de l'offre territoriale	« Méso » : analyse au niveau sectoriel ou pour des technologies particulières	Permet de dresser un état réaliste des atouts et faiblesses d'une filière sur un territoire donné	Etude focalisée sur l'offre locale. Peu d'éléments de comparaison par rapport aux territoires concurrents	Analyse de l'attractivité de la région lyonnaise en matière de vaccinologie-immunologie	Prospection d'une activité particulière pour un territoire donné
Compétitivité « microéconomique » d'un site pour un projet donné		Utilisation de business plan et d'approches par scénarios pour la comparaison de plusieurs sites	« Micro » (projet précis, investisseur identifié, site connu)	Permet de dresser un état réaliste de la compétitivité d'un site pour un projet ou un type de projet donné	Difficulté à recueillir des données comparatives Problème du passage au diagnostic « généraliste »	Compétitivité comparée de sites français et est-européen pour l'implantation d'une usine de composants automobiles	Négociation avec l'investisseur pour un projet donné Quantification précise des atouts et handicaps du territoire pour un type de projet donné