

**La France face aux flux d'investissements internationaux :**  
**Une spécialisation à réinventer**  
**par Fabrice Hatem<sup>1</sup>**

Le poids croissant des flux d'investissements internationaux modifie en profondeur la manière dont se construit la spécialisation d'un territoire. Autrefois, celle-ci était liée pour l'essentiel à la seule capacité des acteurs locaux à structurer de manière endogène une offre de produits compétitive sur le marché international. Désormais, elle repose également sur la capacité du territoire à attirer et retenir les projets d'investissements dits « mobiles », c'est-à-dire ayant le choix entre différentes localisations potentielles. Pour y parvenir, il faut pouvoir proposer aux firmes multinationales des offres territoriales attractives, en focalisant l'effort de prospection sur les segments d'activités où les ressources locales sont le mieux à même de satisfaire les besoins et les attentes des investisseurs.

Exposés à une redoutable concurrence des pays émergents sur les activités « d'entrée de gamme » à fort contenu en travail peu qualifiée, les pays les plus développés sont conduits dans ce contexte à se spécialiser sur l'accueil de projets à plus forte valeur ajoutée et/ou contenu élevé en innovation. Cette nécessité est particulièrement pressante pour la France, dont l'offre territoriale reste aujourd'hui moins spécialisée que celle de certains de ses voisins ouest-européens (Îles britanniques et Allemagne notamment). Afin de mieux tirer parti des opportunités offertes par le « marché » des investissements mobiles, notre pays pourrait accélérer la mise en place d'un marketing territorial ciblé, ayant pour but d'attirer des projets internationaux plus nombreux dans des activités à fort impact structurant, et pour lesquels il dispose d'atouts différenciants.

## **I. UNE SPECIALISATION TERRITORIALE DESORMAIS MODELEE PAR LES DECISIONS DE LOCALISATION DES FIRMES MULTINATIONALES**

### **Le développement rapide des flux d'investissement internationaux...**

Internationalisation des firmes, montée rapide des flux d'investissements à l'étranger (IDE), ouverture croissante des économies nationales aux entreprises multinationales, constituent des phénomènes désormais bien connus, mis en évidence par de nombreux indicateurs statistiques (tableau 1 et graphique 1) : les stocks et flux d'IDE ont progressé au cours des 15 dernières années beaucoup plus rapidement que la FBCF mondiale et le commerce international ; au cours de la même période, la production à l'étranger des firmes multinationales s'est accrue beaucoup plus rapidement que le PIB mondial ; quant à la part des filiales étrangère dans l'économies des pays de l'OCDE, elle dépasse largement aujourd'hui 15 % dans la plupart des cas. On sait également que ce mouvement a été rendu possible à la fois par la libéralisation des cadres réglementaires nationaux et par les progrès des techniques de transport et de communication (Unctad, 2007b).

---

<sup>1</sup> Chef de l'observatoire des investissements internationaux à l'AFII, professeur associé à l'Ecole de management de Normandie.

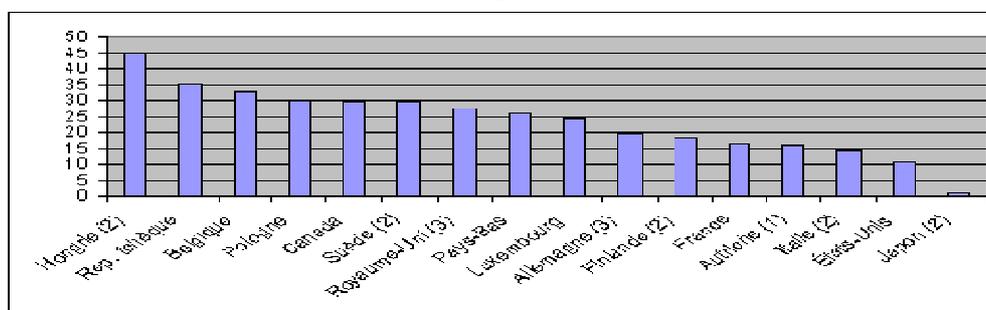
**Tableau 1**  
**L'évolution de quelques indicateurs d'internationalisation entre 1982 et 2005**

(Milliards de US \$)	1982	2005	2005/1982
Stocks d'IDE sortants	600	10672	17,8
Flux d'IDE sortants	28	779	27,8
Ventes des filiales à l'étranger	2620	22171	8,5
Exportations des filiales à l'étranger	647	4214	6,5
F/A internationales	NA	716	NS
Exportations de biens et services	2247	12641	5,6
PIB mondial	10899	44674	4,1
FBCF mondiale	2397	9420	3,9

Source : Unctad, 2007b

**Graphique 1**

**Part des filiales étrangères dans le chiffre d'affaires de l'industrie et des services pour quelques pays de l'OCDE**



Source : OCDE, 2006 (dernière année connue).  
 1 : hors services sociaux et personnels  
 2 : hors intermédiation financière  
 3 : hors intermédiation fin. et services sociaux et personnels

### ... impacte profondément les logiques de spécialisation...

L'espace de liberté nouveau désormais ouvert aux firmes pour la localisation géographique de leurs activités modifie en profondeur le mode de construction des spécialisations territoriales<sup>2</sup>. Celles-ci, désormais, constituent moins l'aboutissement d'un processus endogène de développement que le résultat d'une décision exogène, prise par les firmes multinationales<sup>3</sup>, de localisation de leurs projets. En assignant à chacun de leurs sites un rôle spécifique dans leurs réseaux transnationaux et dans leurs chaînes de valeur - de plus en plus fragmentées géographiquement -, ces firmes modèlent ainsi, pour ainsi dire de l'extérieur, les caractéristiques du tissu productif local.

L'impact de ce type de mécanismes s'étend désormais très au-delà des quelques secteurs industriels les plus anciennement internationalisés, comme l'automobile ou l'électronique. Les domaines d'activités où les firmes ont la possibilité de choisir librement leur localisation deviennent en effet plus nombreux à mesure que symétriquement, un nombre croissant de produits et de services peuvent faire l'objet d'un échange international et donc être produits dans un lieu éloigné de celui où intervient leur consommation finale. On pense bien sur ici à

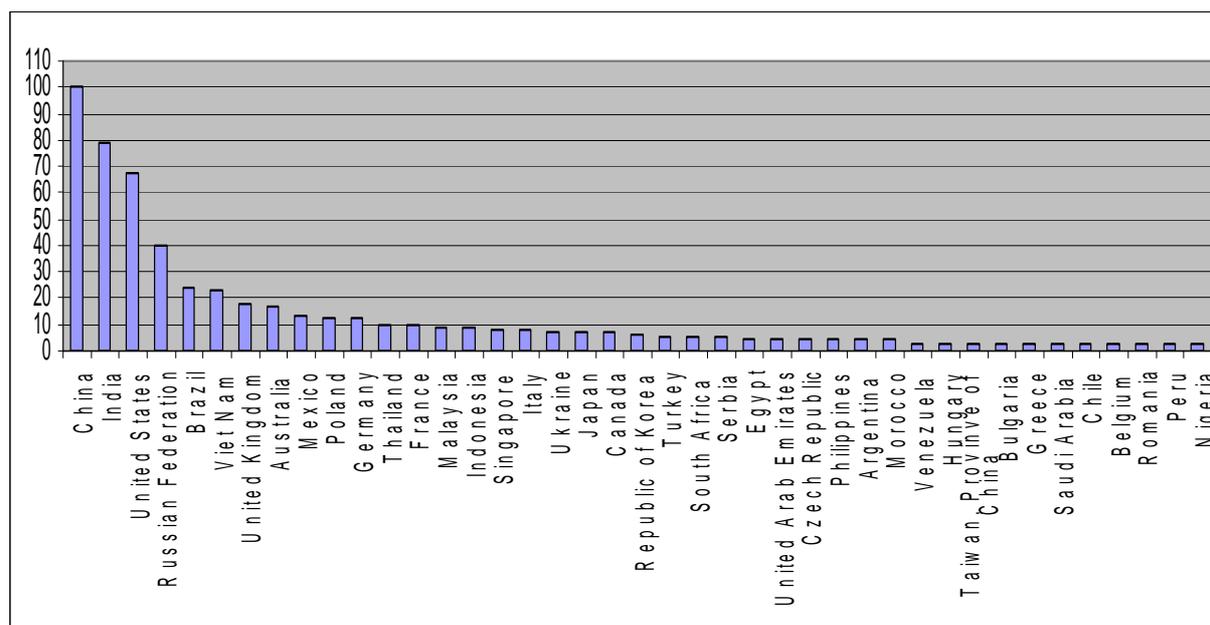
<sup>2</sup> Même si la configuration des soldes commerciaux par produits constitue toujours in fine, la meilleure mesure, voire la définition même de celles-ci.

<sup>3</sup> Y compris celles originaires du territoire concerné, et qui mettent celui-ci en compétition avec d'autres pays pour la localisation de leurs nouveaux projets.

de nombreuses industries de services, comme la banque ou les télécommunications. Mais l'évolution la plus spectaculaire concerne, non un secteur d'activité particulier, mais, à l'intérieur même de chaque entreprise, ce que l'on appelle les « fonctions tertiaires d'appui », c'est-à-dire tous les métiers non directement liés à la production stricto sensu, mais cependant indispensables : R&D, logistique, services administratifs et commerciaux, quartiers généraux, etc. A travers l'implantation de ce type d'activités, qui constituent une fraction importante des projets d'investissement internationaux, c'est une nouvelle forme de spécialisation, fonctionnelle plutôt que sectorielle, des territoires qui se met en place... en même temps qu'une compétition entre sites spécialisés pour l'accueil des projets concernés. Par exemple, les grandes métropoles d'affaires européennes sont en concurrence pour l'accueil des QG régionaux des multinationales asiatiques ou nord-américaines ; les grands ports, pour l'accueil de plate-forme logistiques ; ou encore, les grands clusters technico-industriels, pour l'accueil des centres de R&D.

Les entreprises ont de plus le choix entre un nombre croissant de localisations potentielles. Au niveau mondial, l'Asie s'est affirmée au cours des dernières années comme une destination majeure des investissements internationaux ; la Chine s'est transformée, largement grâce à l'afflux de projets étrangers, en un grand centre de production manufacturière, tandis que l'Inde s'est plus récemment spécialisée dans l'accueil de services « off shore » (centres d'appel, centres de services partagés). Au cours des toutes dernières années, le mouvement s'est étendu à de nouveaux pays, comme le Vietnam, classé, selon une récente enquête de la Cnuced (Unctad, 2007a) au 6<sup>ème</sup> rang des priorités d'implantation des firmes multinationales pour les trois années à venir (graphique 2). Au sein même de l'Europe, l'émergence des pays de l'Est comme lieu de destination des projets internationaux a profondément bousculé les anciennes positions dominantes des pays ouest-européens dans plusieurs secteurs industriels (cf. infra).

**Graphique 2**  
**Economies les plus attractives pour la localisation des flux d'IDE 2007–2009**  
 (Nombre total de réponses)



Source: UNCTAD, 2007a

### **... En enclenchant une dynamique de repositionnement permanente**

Cette intensification/extension de la compétition pour l'accueil des investissements internationaux ne se traduit pas seulement par une montée de l'importance quantitative des enjeux, mais par une transformation de leur nature. En effet, dans un monde caractérisé à la fois par un nombre relativement restreint de partenaires commerciaux et par une mobilité internationale du capital productif relativement modeste, on pouvait sans trop de risques faire l'hypothèse d'une certaine pérennité des spécialisations nationales, les systèmes productifs locaux ayant tendance à s'auto-reproduire avec des changements relativement mineurs au moins à court terme.

Dans la nouvelle configuration que nous venons de décrire, ces évolutions peuvent au contraire intervenir de manière plus brutale et rapide. Les réseaux transnationaux de production évoluent en permanence du fait de plusieurs facteurs : pression concurrentielle, apparition de nouveaux produits, évolution dans l'attractivité comparée des territoires ou dans la configuration des marchés. Des décisions de création ou de fermeture de sites prises par les firmes multinationales peuvent alors avoir un impact visible à court terme sur l'état des capacités productives locales et donc sur la spécialisation internationale du territoire concerné :

- D'un côté, certaines spécialisations tendent à s'estomper, du fait de la perte d'attractivité du territoire pour les investissements correspondants et de l'apparition de nouveaux concurrents mieux dotés (cf infra l'exemple de l'automobile européenne).

- A l'inverse, de nouvelles opportunités apparaissent, du fait de vagues d'investissements liées à des produits innovants ou à de nouveaux modes d'organisation de l'entreprise (ex : internationalisation de la R&D, externalisation des fonctions administratives, etc.).

Tout l'enjeu pour un territoire donné consiste alors à parvenir à compenser – et si possible au delà – la perte de certaines activités par l'attraction de nouvelles. La spécialisation territoriale devient de ce fait, non une donnée acquise, mais l'enjeu et l'objectif des politiques de développement territorial et d'attractivité.

Le modèle dit « en vol d'oies sauvages », développé des années 30 par l'économiste japonais Kaname Akematsu, et réactualisé dans les années 1960 pour rendre compte du développement des investissements japonais en Asie (Ozawa, 2005), fournit un cadre conceptuel intéressant pour comprendre la problématique de développement à laquelle se trouvent confrontés les territoires dans ce contexte dynamique. Dans cette représentation, les entreprises de l'économie leader commencent à délocaliser leurs industries de main d'oeuvre vers une première génération de pays d'accueil, mettant ainsi en place un modèle de spécialisation régional fondé sur des complémentarités de type centre/périphérie. Un processus de développement est alors enclenché dans ces pays, qui se traduit à la fois par l'apparition d'une industrie à capitaux locaux, une montée des coûts intérieurs et des capacités techniques. Les industries de main d'oeuvre des pays de « première génération » (PPG) commencent donc à leur tour à se délocaliser vers une nouvelle génération de pays à bas coût, tandis que les PPG cherchent à se tourner vers des activités à plus fort contenu en valeur ajoutée. Ils rentrent alors en compétition direct avec le pays leader qui doit alors lui-même tirer parti de son avance technologique pour se re-spécialiser vers des activités encore plus innovantes.

## II. UNE FRANCE GENERALISTE EXPOSEE A LA CONCURRENCE CROISSANTE DES PAYS EMERGENTS

Avec la montée en puissance des pays de l'est et même du Maghreb, cette problématique est également à l'œuvre aujourd'hui en Europe. Les pays d'Europe de l'ouest, et tout particulièrement la France sont donc confrontés à l'enjeu d'une réinvention de leur spécialisation traditionnelle, bousculée par ces nouvelles concurrences. Comme nous allons le voir maintenant, ils affrontent cet enjeu avec un succès inégal.

### 21. La montée en puissance industrielle des pays de l'est et de la Turquie

La chute du rideau de fer, il y a plus de 15 ans maintenant, a enclenché un processus d'élargissement géographique de l'aire du marché intégré européen, désormais étendu, à l'est, à 10 nouveaux pays, tandis qu'au sud un phénomène similaire quoique de moindre impact était rendu possible par les accords d'association avec les pays méditerranéens. De ce fait, les firmes multinationales ont vu s'offrir à elles, à l'intérieur de ce vaste ensemble euro-méditerranéen en cours d'intégration, de nouvelles opportunités de localisation. Elles ont d'autant moins tardé à s'en saisir que beaucoup de ces « nouveaux » pays offraient des caractéristiques extrêmement attractives en termes de rapport qualité/coût de la main d'œuvre et de niveau technico-industriel.

En conséquence, s'est produit un phénomène de re-spécialisation, dont les conséquences n'apparaissent que progressivement en matière de commerce international, mais qui par contre a pris des dimensions massives en matière de flux d'investissements internationaux dans les secteurs industriels les plus exposés aux phénomènes de délocalisation. C'est notamment le cas dans des activités comme l'automobile, le textile, l'ameublement et l'équipement du foyer, les équipements électriques ou électroniques, où les pays de l'est accueillent désormais la très large majorité des créations d'emplois de production réalisés en Europe par les firmes multinationales (tableaux 2 et 3).

Les firmes allemandes et scandinaves, en particulier, ont très exactement réagi comme le prévoyait le modèle dit « en vol d'oies sauvages » présenté ci-dessus. Des groupes comme Electrolux ou Volkswagen ont par exemple relocalisé autant qu'il le leur était possible vers leurs voisins de l'est les segments les plus intensifs en main d'œuvre de leurs chaînes de valeur – soit directement, soit par l'intermédiaire de leurs sous-traitants et fournisseurs – afin d'abaisser leurs coûts globaux de production, tout en maintenant dans leur pays d'origine les segments à plus forte valeur ajoutée. En jouant ainsi le jeu de la complémentarité géographique, elles ont puissamment contribué à la fois à l'intégration économique des anciens PECO au reste du continent européen et à la mise en place au sein de celui-ci d'un nouveau modèle – d'ailleurs rapidement évolutif<sup>4</sup> – de division internationale du travail. Le mouvement a également touché la Turquie, devenue en quelques années, grâce aux

---

<sup>4</sup> Les projets intensifs en main-d'œuvre à destination des PECO s'étaient d'abord orientés vers les pays les plus tôt ouverts à l'investissement étranger, comme la république Tchèque ou la Hongrie. Mais on assiste depuis quelques années à une migration de ce type de projets vers une nouvelle génération de pays d'accueil (Roumanie, Bulgarie et surtout Pologne), au détriment de ces premières destinations, dont les coûts internes ont fortement augmenté. La Hongrie et la république Tchèque se tournent maintenant avec un succès croissant vers l'accueil d'activités manufacturières et de services à plus forte valeur ajoutée (médicament, centres de développement, centres de services partagés, etc.), où elles concurrencent de plus en plus frontalement les pays de l'Ouest. Le mécanisme décrit par le modèle « en vol d'oies sauvages » trouve ici une illustration très frappante.

investissements étrangers un acteur régional significatif dans le secteur automobile notamment<sup>5</sup>.

**Tableau 2**  
**Répartition des emplois créés par secteurs selon la région de destination 2002-2006 (%)**

Secteur	Région Autres pays de l'est	Centre- est	Total Est	Pays du Benel.	Europe Du nord	Europe du sud	France	Iles Brit.	Pays Germ.	Total Ouest	Total
Agro-alimentaire, agriculture et pêche	18,4	25,6	<b>44,0</b>	4,4	2,0	16,7	9,5	12,4	11,0	<b>56,0</b>	<b>100,0</b>
Ameublement et équipement du foyer	36,1	39,1	<b>75,1</b>	1,8	0,0	6,8	6,7	3,1	6,5	<b>24,9</b>	<b>100,0</b>
Biotechnologies	1,7	0,1	<b>1,8</b>	3,8	12,5	1,7	5,7	52,2	22,5	<b>98,2</b>	<b>100,0</b>
Chimie, plasturgie	15,6	29,4	<b>45,0</b>	4,7	3,4	18,7	8,3	7,3	12,6	<b>55,0</b>	<b>100,0</b>
Composants électroniques	9,9	45,3	<b>55,2</b>	0,4	2,2	8,3	9,5	9,9	14,4	<b>44,8</b>	<b>100,0</b>
Construction et équipements automobiles,	29,8	47,4	<b>77,1</b>	1,5	1,5	7,1	3,2	4,3	5,2	<b>22,9</b>	<b>100,0</b>
Electronique grand public	14,0	78,8	<b>92,8</b>	1,1	1,0	1,6	0,9	1,4	1,2	<b>7,2</b>	<b>100,0</b>
Energie, autres services concédés	20,9	14,0	<b>34,9</b>	1,6	0,5	20,4	4,5	33,4	4,6	<b>65,1</b>	<b>100,0</b>
Eq. électriques, électroniques, informatiques. , médicaux	16,7	42,7	<b>59,4</b>	2,5	1,8	7,3	6,6	13,7	8,8	<b>40,6</b>	<b>100,0</b>
Machines, équipements mécaniques	21,9	39,8	<b>61,8</b>	2,5	1,2	13,1	10,7	4,8	6,0	<b>38,2</b>	<b>100,0</b>
Autres matériels de transport	21,3	15,2	<b>36,5</b>	0,0	0,9	24,0	12,9	9,1	16,6	<b>63,5</b>	<b>100,0</b>
Médicaments, cosmétiques	4,6	18,1	<b>22,6</b>	13,5	2,9	7,6	9,5	26,3	17,5	<b>77,4</b>	<b>100,0</b>
Métaux, travail des métaux	23,3	42,4	<b>65,7</b>	5,9	7,4	4,9	8,4	4,1	3,7	<b>34,3</b>	<b>100,0</b>
Textile, habillement	65,3	28,1	<b>93,4</b>	0,4	0,0	0,7	2,9	0,5	2,1	<b>6,6</b>	<b>100,0</b>
Autres industries de base	26,8	33,2	<b>60,0</b>	1,9	0,6	9,0	7,3	12,6	8,5	<b>40,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Total Manufacturier</b>	<b>23,9</b>	<b>41,3</b>	<b>65,2</b>	<b>2,6</b>	<b>1,8</b>	<b>8,7</b>	<b>5,8</b>	<b>8,4</b>	<b>7,5</b>	<b>34,8</b>	<b>100,0</b>
Services commerciaux. ou financiers	5,4	13,3	<b>18,7</b>	5,1	1,9	11,1	15,3	37,1	10,9	<b>81,3</b>	<b>100,0</b>
Conseil, ingénie, autres services aux entreprises	5,5	17,9	<b>23,4</b>	4,3	3,7	18,6	13,1	30,7	6,3	<b>76,6</b>	<b>100,0</b>
Logiciels, prestataires informatiques	8,0	32,4	<b>40,4</b>	4,3	2,0	7,6	10,0	27,7	8,0	<b>59,6</b>	<b>100,0</b>
Opérateurs télécom, Internet	11,9	27,9	<b>39,8</b>	2,8	3,7	15,5	11,6	7,1	19,5	<b>60,2</b>	<b>100,0</b>
Transport, stockage, BTP	3,3	18,8	<b>22,1</b>	20,6	3,0	10,0	11,8	16,3	16,1	<b>77,9</b>	<b>100,0</b>
<b>Total Services</b>	<b>6,1</b>	<b>20,9</b>	<b>26,9</b>	<b>7,3</b>	<b>2,7</b>	<b>12,5</b>	<b>12,6</b>	<b>27,4</b>	<b>10,5</b>	<b>73,1</b>	<b>100,0</b>
<b>Total emplois créés</b>	<b>20,0</b>	<b>36,9</b>	<b>56,9</b>	<b>3,6</b>	<b>2,0</b>	<b>9,5</b>	<b>7,3</b>	<b>12,6</b>	<b>8,2</b>	<b>43,1</b>	<b>100,0</b>
<b>Total projets annoncés (rappel)</b>	<b>12,0</b>	<b>15,9</b>	<b>27,9</b>	<b>7,6</b>	<b>5,6</b>	<b>13,3</b>	<b>14,1</b>	<b>17,0</b>	<b>14,5</b>	<b>72,1</b>	<b>100,0</b>

Source : AFII

Pour les pays d'Europe de l'ouest, ce mouvement s'est traduit dans les secteurs manufacturiers traditionnels par un « manque à gagner » en termes de localisation de nouveaux projets industriels. Le mouvement, observable au niveau national avec une baisse globale des créations d'emplois manufacturiers d'origine étrangère en France alors même que

<sup>5</sup> La part des pays de l'est et la Turquie dans la production européenne d'automobiles est passée de 14% en 1990 à 23% en 2006.

les flux mondiaux progressaient sensiblement, est encore plus net au niveau régional : des régions comme le Nord-Pas de Calais ou l'Alsace, traditionnellement positionnées sur l'accueil de projets automobile, ont vu se raréfier les flux d'investissements nouveaux dans ce secteur, du fait la concurrence montante des pays de l'est. Elles sont maintenant confrontées à un enjeu majeur de re-spécialisation.

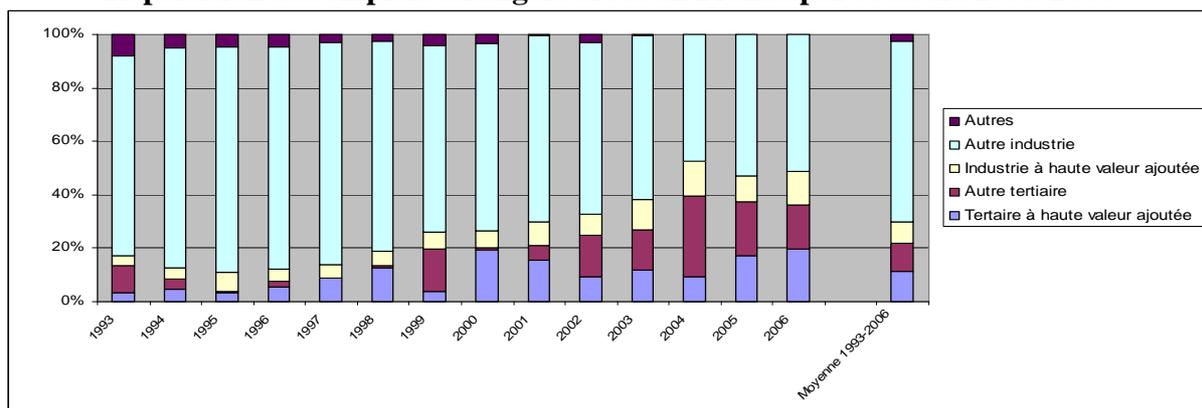
## 22. Une re-spécialisation plus ou moins réussis selon les pays ouest-européens

Comment la France a-t-elle affronté ces nouveaux enjeux ? Son attractivité a-t-elle plus ou moins bien résisté que celle de ses voisins européens ? L'examen des données disponibles fait apparaître à cet égard un diagnostic en demi-teinte :

1) Globalement, et c'est l'essentiel, il n'a pas eu, loin de là effondrement des flux d'investissements étrangers dans notre pays. Les flux financiers d'IDE<sup>6</sup> se sont globalement accrus pour atteindre en 2006 le sommet historique de 73 milliards de dollars (Unctad, 2007b)<sup>7</sup>. Quant aux flux d'emplois créés par les projets d'origine étrangère, ils ont plus que doublé entre 1993 et 2006, passant de 15000 à 40000<sup>8</sup> d'après les données de l'AFII, deux fois supérieurs à ceux de 1993 (AFII, 2007).

2) On note également une évolution sensible dans la nature des activités concernées (graphique 3) : la part des secteurs manufacturiers à forte valeur ajoutée (médicaments, biotechnologies, composants électroniques et matériel aéronautique), ainsi que des services (logiciel, conseil et ingénierie notamment), a en effet fortement augmenté dans les créations d'emplois d'origine étrangère au détriment des autres activités manufacturières. Même si cette progression ne fait se refléter, pour une large part, des évolutions internationales sous-jacentes (montée globale des flux dans les activités à haute valeur ajoutée et de services, détournement des projets manufacturiers traditionnels vers de nouvelles destinations comme les PECO), elle montre que la France a raisonnablement tiré profit de ces tendances.

**Graphique 3**  
**Répartition des emplois étrangers créés en France par secteurs 1993-2006**



Tertiaire à haute valeur ajoutée : logiciels, conseil ingénierie. Industrie à haute valeur ajoutée : composants électroniques, matériels électriques et électronique, aéronautique, médicaments, biotechnologies.

Source : AFII

<sup>6</sup> Investissements directs à l'étranger.

<sup>7</sup> Cette statistique peut cependant être trompeuse dans la mesure où elle intègre une forte composante de fusions-acquisitions sans contenu directs en accroissements physiques de capacités productives

<sup>8</sup> Cette évolution reflétant bien sur en partie, non une amélioration de l'attractivité française, mais une progression de la taille globale du « marché » des investissements internationaux.

3) L'attractivité de la France reste bonne en matière de nombre de projets réalisés avec 14 % du total européen sur la période 2002-2006, soit une deuxième place en Europe derrière la Grande-Bretagne. Elle est cependant bien moins favorable en termes d'emplois créés, avec moins de 8 % du marché européen. La concurrence des pays de l'est sur les activités de main d'œuvre (production manufacturière notamment) se fait ici pleinement – et négativement – sentir (Hatem, 2007a).

4) Enfin, comparativement ses voisins d'Europe de l'ouest, la France est caractérisée par une spécialisation moins affirmée par secteurs d'activité (tableaux 2 et 3) :

- Les îles Britanniques sont fortement positionnées sur l'accueil d'activités tertiaires : services administratifs, centres d'appel, logiciels, autres prestations de services, ainsi que sur quelques segments industriels à forte valeur ajoutée, comme les biotechnologies

- Les pays du monde germanique sont attractifs pour les activités tertiaires supérieures (R&D, centres de décision...), sur certaines activités manufacturières à haute technologie (aéronautique, médicament) ainsi que sur des secteurs constituant des points forts traditionnels de la région (chimie...).

- Le Benelux est assez fortement spécialisé sur la fonction logistique, ainsi que dans certains secteurs à haute valeur ajoutée, comme les médicaments.

- Les pays d'Europe du nord sont plus attractifs pour les activités tertiaires supérieures, les activités manufacturières à haute valeur ajoutée (biotechnologies ...) ainsi que sur certains de leurs points forts traditionnels (travail des métaux...).

- Les pays du sud de l'Europe (et notamment la péninsule ibérique) sont davantage positionnés sur l'accueil d'activités manufacturières de main-d'oeuvre (automobile, autres matériels de transport), ainsi que dans les centres d'appel. A l'inverse, ils attirent une faible proportion d'activités de services ou de production à forte valeur ajoutée (médicaments,...). Ceci expose tout particulièrement cette région à la concurrence des pays de l'est à faible coût de main d'œuvre.

**Tableau 3**  
**Répartition des emplois créés en Europe par fonction selon la région d'accueil 2002-2006 (%)**

	Production	Traitt déchets	Total Prod.	Bureau Com.	Centre de R&D	Centres D'appel	Distrib., logistique	Prest. de services	Service Adm., QG	Total tertiaire	Total
<b>Autres est</b>	25,9	21,9	<b>25,9</b>	7,7	7,9	12,7	5,0	6,2	6,2	<b>7,5</b>	<b>20,0</b>
<b>Centre-est</b>	44,0	14,8	<b>44,0</b>	5,6	29,0	19,0	20,3	21,4	25,4	<b>21,7</b>	<b>36,9</b>
<b>Total EST</b>	<b>69,9</b>	<b>36,7</b>	<b>69,9</b>	<b>13,3</b>	<b>36,9</b>	<b>31,7</b>	<b>25,3</b>	<b>27,6</b>	<b>31,6</b>	<b>29,2</b>	<b>56,9</b>
<b>Benelux</b>	1,9	1,3	<b>1,9</b>	5,3	4,3	2,1	18,5	3,4	5,1	<b>7,2</b>	<b>3,6</b>
<b>Europe du nord</b>	1,6	0,0	<b>1,6</b>	6,3	2,9	1,5	2,7	2,4	4,6	<b>2,8</b>	<b>2,0</b>
<b>Europe du sud</b>	8,7	0,0	<b>8,7</b>	8,4	10,7	18,4	12,6	6,9	7,7	<b>11,2</b>	<b>9,5</b>
<b>France</b>	5,0	37,4	<b>5,1</b>	25,6	8,5	10,8	11,7	16,4	6,2	<b>11,9</b>	<b>7,3</b>
<b>Iles britann.</b>	6,9	18,2	<b>6,9</b>	25,0	19,5	32,0	14,6	28,9	28,7	<b>24,7</b>	<b>12,6</b>
<b>Pays germ.</b>	5,9	6,4	<b>5,9</b>	16,2	17,2	3,4	14,5	14,4	16,1	<b>12,9</b>	<b>8,2</b>
<b>Total OUEST</b>	<b>30,1</b>	<b>63,3</b>	<b>30,1</b>	<b>86,7</b>	<b>63,1</b>	<b>68,3</b>	<b>74,7</b>	<b>72,4</b>	<b>68,4</b>	<b>70,8</b>	<b>43,1</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source : AFII

Quant à la France, elle a réalisé de assez bonnes performances sur l'ensemble des secteurs tertiaires, ainsi que sur les industries agro-alimentaires et quelques secteurs industriels à moyenne et haute technologie, comme les machines, les médicaments, le matériel aéronautique, toutes activités où la concurrence des pays est-européens reste encore modeste. Par fonctions, nos parts de marché, en terme d'attraction des projets internationaux, sont nettement meilleures sur les activités de soutien tertiaire que sur la production, ceci reflétant encore une fois un phénomène commun à l'ensemble de l'Europe de l'ouest. Par contre, notre pays n'attire qu'une très faible part des créations d'emplois dans les activités de production manufacturière à faible et moyenne valeur ajoutée (textile-confection, ameublement, automobile, électronique grand public) où la concurrence des pays de l'est se fait durement ressentir.

Notre pays paraît cependant moins spécialisé que la plupart de ses voisins européens, comme le montrent plusieurs indicateurs convergents : d'une part, rares sont les secteurs où sa part de marché en Europe, en termes d'emplois créés, atteint des valeurs extrêmes (plus de 15 % ou moins de 5% par exemple), alors que ce fait est fréquent au contraire pour des pays comme l'Allemagne, les îles britanniques ou, dans une configuration inverse, les pays de l'Est (tableau 2). Corrélativement, la contribution des différents secteurs d'activités aux créations d'emplois d'origine étrangère est plus équilibrée que dans d'autres pays, où les deux premiers secteurs représentent fréquemment plus du tiers des créations d'emplois<sup>9</sup>, contre seulement 23 % pour la France (automobile et services commerciaux et financiers). En d'autres termes, notre pays continue à attirer « un peu de tout » sans affirmer une spécialisation dominante en Europe sur quelques secteurs bien identifiés.

Cette caractéristique ne constitue pas nécessairement une faiblesse, puisqu'elle montre la grande diversité de l'offre territoriale française, qui reste compétitive pour l'attraction d'un éventail d'activité plus large que dans la plupart des pays voisins. Mais elle signifie également que les domaines où notre pays peut se prévaloir d'une position dominante au niveau européen sont très peu nombreux. Cette situation peut représenter un danger dans des scénarios où les entreprises, guidées par la recherche d'externalités fortes liés à des effets d'agglomérations, choisiraient de concentrer leurs activités européennes sur les sites les mieux dotés en fermant leurs sites secondaires – ceux justement souvent situés en France.

---

<sup>9</sup> Par exemple 48 % pour l'ensemble des pays de l'est (automobile, équipements électriques et électroniques), 37 % pour pays du Benelux (transports, médicaments), 33 % pour les régions Europe du nord et Europe du Sud, (automobile, services aux entreprises), 31 % pour les îles britanniques (services aux entreprises et aux particuliers), et 28 % pour les pays germaniques et la Suisse (automobile, équipements électriques et électroniques).

### **III. FOCALISER L'EFFORT DE PROSPECTION SUR DES ACTIVITES A FORT POTENTIEL STRUCTURANT POUR LEQUEL NOTRE PAYS EST BIEN DOTE**

Tout l'enjeu pour notre pays consiste donc à identifier quelques domaines à fort potentiel sur lesquels focaliser notre effort de développement – en l'occurrence ici notre effort d'attraction – de manière à remédier efficacement à la perte d'attractivité dans certaines activités traditionnelles. Nous ne ferions d'ailleurs ainsi que suivre l'exemple donné depuis plusieurs dizaines d'années, avec un remarquable succès, par nos amis irlandais (encadré 1).

#### **Encadré 1**

##### **L'évolution des politiques irlandaises de prospection**

L'Irlande constitue un bon exemple d'un développement industriel réussi fondé sur d'opportunes redéfinitions des objectifs d'attraction des investissements étrangers, tenant compte avec pragmatisme des menaces et des opportunités offertes par la marché.

Les irlandais furent ainsi parmi les premiers à comprendre, dans les années 1950, alors que l'industrie locale était pratiquement inexistante, tout le bénéfice qu'ils pourraient tirer de l'accueil d'industries de main d'œuvre américaines désireuses de s'implanter en Europe.

Dans les années 1980, alors que le flux des investissements manufacturiers, attirés par des destinations plus attractives, commençait à se tarir à mesure que ses coûts salariaux augmentaient, l'Irlande a su saisir avant les autres la vague montante des projets en centres d'appel et de services partagés, et se reconvertir dans l'accueil des technologies de l'information.

Plus récemment encore, alors qu'elle devait faire face à la fois la délocalisation de ses industries de main d'œuvre et au ralentissement conjoncturel des investissements en TIC liés à l'éclatement de la « bulle internet », les autorités irlandaises (Irish Development Agency) ont développé avec un grand succès leurs activités de promotion dans le domaine des centres financiers, des biotechnologies et des centres de R&D (sans pour autant abandonner les TIC qui restent une priorité forte).

La prospection d'activités à plus haute valeur ajoutée a ainsi permis ainsi de contrebalancer la délocalisation des services et production consommateurs de main d'œuvre (usines de montage, ...), et contribué à une « montée en gamme » extrêmement rapide de l'économie irlandaise. Le pays est de ce fait passé en moins de 50 ans du statut d'économie agricole peu avancée à celui d'une économie « high tech » dont les revenus par tête sont les plus élevés d'Europe.

Dans un précédent numéro de la revue *Societal* (Hatem, 2007b), j'avais esquissé à cet égard quelques scénarios d'avenir – reconversion spontanée, déclin tranquille, basculement brutal – dont le message essentiel consistait en une mise en garde contre un excès d'optimisme et de sur-évaluation de notre capacité spontanée d'adaptation. J'insistais donc sur la nécessité d'un scénario plus volontariste, fondé sur l'identification, le renforcement et la promotion de nos pôles d'excellence, notamment – mais pas seulement – dans les industries à fort contenu en

innovation<sup>10</sup>. Je voudrais aujourd'hui rentrer davantage dans le détail des différentes étapes de l'action à mener : identification des segments, renforcement de l'offre territoriale, promotion et prospection.

### **Identification des segments porteurs**

Plusieurs travaux réalisés tant au niveau national (DGE, 2007) qu'international (EIU, 2007) fournissent des indications sur un certain nombre d'activités à fort potentiel de développement sur lesquels notre pays pourrait utilement chercher à intensifier sa politique de positionnement pour l'accueil des projets internationaux<sup>11</sup>. En effet, sur ces activités nouvelles, les spécialisations territoriales ne sont, pratiquement par définition, pas données d'avance, mais résulteront largement de la capacité de nos territoires à se positionner rapidement et efficacement comme lieu d'implantation et de développement des projets innovants. On peut notamment citer les exemples suivants :

*Environnement et énergie.* La montée des préoccupations environnementales et la raréfaction des ressources énergétiques fossiles pourraient se traduire par la montée en puissance de domaines nouveaux. Par exemple, selon Oxford intelligence (Lemagen, 2007), deux millions de personnes pourraient être employées en Europe dans les seules industries liées aux énergies renouvelables en Europe à l'horizon 2030. La liste des activités concernées dépasse largement les frontières sectorielles traditionnelles. Elle comprend en effet : 1) l'agriculture et les IAA, avec la valorisation non alimentaires des produits agricoles (bio-carburants, bio-polymères, etc.) ; 2) les industries d'équipement, avec la fabrication d'équipements et de composants tant pour la production d'énergie renouvelable (panneaux solaires, éoliennes) que pour les industries du recyclage et du traitement des eaux ; 3) les sites (fermes solaires ou éoliennes, sites de recyclage) où les activités précédentes sont elles mêmes implantées ; 4) l'ensemble des secteurs industriels, où sont actuellement programmés de investissements massifs pour la mise en œuvre de process et la fabrications de produits « environment-friendly » (recyclage en « bio-produits » des déchets de l'industrie du papier carton, conception de véhicules économes en énergie, minimisation des émissions de CO2, etc.) ; 6) enfin, les services associés à toutes les activités précédentes (de l'ingénierie des process industriels en passant par les réseaux logistiques liés au reverse marketing).

*Industries intermédiaires.* La révolution des matériaux se poursuit simultanément dans plusieurs directions : amélioration des propriétés des matériaux existants (aciers allégés pour l'automobile), mise au point de nouveaux matériaux composites (nouveaux polymères, composites verres plastique, silicium pour l'industrie photovoltaïque), développement des nano-matériaux<sup>12</sup>. Elle se traduit par de nombreux projets d'investissement, notamment internationaux.

*Industries de la santé et sciences de la vie.* Ces activités bénéficieront à la fois de marchés en croissance rapide et d'innovations importantes concernant les technologies et les produits. Les diagnostics in-vitro, les tests cliniques, les nano-biotechnologies, les dermo-cosmétiques, les thérapies génique et cellulaire, l'imagerie médicale, la biométrie, l'oncologie, constituent des

---

<sup>10</sup> Des opportunités importantes existant également, ne l'oublions pas, dans des secteurs plus traditionnels, par exemple le tourisme, et, dans une certaine mesure, les industries de la mode et du luxe.

<sup>11</sup> En liaison, bien sur, avec le développement de l'offre endogène (soutien aux projets innovants des entreprises françaises : grands groupes, start-up et PME)

<sup>12</sup> Matériaux composés de nano-objets dont la taille est comprise entre 1 et 100 milliardième de mètre.

domaines à fort potentiel où des investissements significatifs sont à attendre au cours des prochaines années.

*Technologies de l'information et des communications.* Dans les TIC (un concept dépassant largement les frontières des industries électroniques pour intégrer également les logiciels et les services de télécommunication), les années à venir devraient être marquées par de nouvelles vagues d'innovation dans la micro et nano-électronique, les équipements et logiciels destinés aux télécoms (mobiles, très haut débit notamment), les contenus vidéo et multimédia, les équipements électroniques pour l'automobile et l'aéronautique (électronique de puissance, de contrôle, de transmission).<sup>13</sup>

*Matériels de transport.* Outre les évolutions déjà évoquées dans les matériaux et l'électronique, des innovations importantes sont en cours en matière de motorisation (moteurs hybrides, piles à hydrogène), ainsi que dans le domaine des équipements de sécurité.

*Reste de l'industrie manufacturière.* Même dans les industries considérées comme « traditionnelles », comme les IAA, le textile-confection ou les biens de consommation courante, de nouvelles opportunités de développement, fondées sur l'innovation produit et l'apparition de nouvelles applications, s'ouvrent aux pays développés. Parmi celles-ci, on peut citer, en vrac : les aliments-santé, les textiles techniques (avec des applications dans le bâtiment, la santé, le sport), les bio-polymères, l'aquaculture, les écrans à plasma.

*Services.* Dans les industries de services, les opportunités sont également très nombreuses. Pour les services à la personne, on peut mentionner, entre autres, les services médicalisés (notamment pour les personnes âgées)<sup>14</sup>, les industries des loisirs (vidéo, multimédia, radiodiffusion). Dans les services aux entreprises, une évolution majeure est liée à l'externalisation croissante de toute une gamme de fonctions d'appui, allant de la gestion des ressources humaines à la maintenance informatique, en passant par la logistique. Les prestataires de services actifs dans ces domaines sont donc en train de structurer leurs réseaux internationaux (notamment pan-européens) afin d'offrir à leurs entreprises clientes des services au meilleur rapport qualité prix. C'est notamment le cas, par exemple, sur le marché logistique européen (avec des prestataires comme Gefco, Geodis, Norbert Dentressangle, TNT Logistics) ou encore sur celui des centres d'appel (Bertelsman, Client-logics, Transcom Worldwide, Intra call centre), où une vague d'investissements internationaux est actuellement en cours, ouvrant aux territoires qui sauront se montrer les plus attractifs d'intéressantes opportunités de spécialisation et de développement.

### **Mobiliser tous les acteurs locaux pour la construction et la promotion d'offres territoriales attractives**

Afin d'attirer en France ces activités à haut potentiel, pour lesquels les investisseurs sont actuellement à la recherche d'une localisation optimale en Europe, plusieurs démarches complémentaires doivent être simultanément mises en œuvre :

---

<sup>13</sup> Les TIC constituent l'exemple même d'activités où, compte tenu de la rapidité de l'évolution technologique, les spécialisations territoriales sont régulièrement remises en cause en fonction de la localisation géographique des vagues successives d'innovation et des investissements associés.

<sup>14</sup> Notons cependant que ces activités sont encore largement dominées par une logique de proximité (peu d'échanges internationaux). Leur développement n'a donc qu'un impact limité sur les spécialisations territoriales.

- Identifier les domaines où l'offre française dispose d'ores et déjà d'une bonne compétitivité. Dans ces domaines, renforcer les réseaux de coopération entre acteurs locaux (entreprises, autorités de développement, centres de recherche et de formation), de manière à favoriser la mise en œuvre de projets innovants. C'est d'ailleurs très exactement l'objet de la politique des « pôles de compétitivité » mise en place depuis deux ans en France (voir Hatem, 2007 et encadré 2).

## **Encadré 2**

### **La politique française des pôles de compétitivité**

Lancée en France en septembre 2004, la politique des pôles de compétitivité consiste à encourager la formation de structures locales de partenariats unissant entreprises, laboratoires de recherche et institutions d'enseignement et destinée à favoriser le lancement de projets innovants, créateurs de valeur ajoutée et d'emploi.

Au cours des réunions du CIIACT du 12 juillet 2005 et du 6 mars 2006, 66 pôles de compétitivité ont été labélisés dont 16 pôles mondiaux ou à vocation mondiale. Les pôles mondiaux sont : aéronautique, espace et systèmes embarqués (Midi-pyrénées-Aquitaine), Lyon Biopôle (Rhônes-Alpes, Méditech Santé (Île-de-France), Minalogic (Rhônes-Alpes), Solutions communicantes sécurisés (PACA), systém@tic (Île-de-France). Parmi les pôles dits « à vocation mondiale », on peut citer : chimie-environnement Lyon Rhônes-Alpes, Images multimédia et vie numérique (Île-de-France), Image et réseaux (Bretagne), Industries et agrossources (Champagne-Ardenne), innovations thérapeutiques (Alsace), i-trans (Nord-pas-de-Calais), Mer Bretagne, Mer Provence Alpes-Côte-d'azur, Mov'eo Normandies/Île-de-France), Végétal spécialisé Anjou-Loire.

Ces pôles ont déjà déposé plusieurs centaines de projets, qui, après sélection, bénéficieront de l'attribution de 500 millions d'euros d'aides par an, sous forme d'exonérations fiscales, d'allègements de charges et d'aides à la R&D industrielle.

- Dans ces domaines, créer les conditions structurelles d'une bonne attractivité du territoire, en remédiant notamment aux faiblesses qui auront pu être identifiées. Parmi les domaines d'action récurrents, on notamment citer : l'offre foncière et immobilière, les formations et parfois les infrastructures spécialisées, les liens avec la recherche universitaire locale, les dispositifs d'accueil des projets et des personnels, le suivi des entreprises implantées (mise en contact avec des partenaires industriels et financiers locaux, information sur les dispositifs d'aide, appui en cas de difficultés, notamment en matière réglementaire et administrative).

- Mobiliser tous les acteurs locaux pour promouvoir ces offres territoriales auprès des investisseurs internationaux (étrangers ou français) : agences de développement régionales et locales, autorités nationales, structures de gouvernance des pôles de compétitivité, entreprises déjà présentes localement, centres de recherche publics, etc.

Cette approche de « promotion territoriale ciblée » a déjà été mise en œuvre avec un grand professionnalisme par des régions comme le pays de Galles (cf. encadré 3).

### **Encadré 3**

#### **La démarche de prospection ciblée de WDA**

Pour déterminer ses objectifs de prospection ciblées, la WDA (*Welsh Development Agency*, Pays de Galles) opère de la manière suivante : 1) choix d'un secteur ou sous-secteur (ex : les centres de services partagés) sur lequel l'objectif est d'obtenir une position de leader ; 2) analyse complète du marché (demande, concurrence...) pouvant impliquer d'importantes dépenses en budgets d'études et de consultants ; 3) déclinaison complète et dans la durée des actions nécessaires pour traiter à fond le sujet : définition des atouts du Pays de Galles à faire valoir ; le cas échéant renforcement de ces atouts s'ils sont insuffisants (mesures fiscales ou légales, créations d'infrastructures...) ; 4) actions de promotion, avec lobbying auprès des organismes-clés (chambre de commerce US, fédérations professionnelles, grands salons spécialisés) ; 5) et bien sur, prospection systématique des cibles pré-identifiées.

### **Conclusion**

La France est confrontée, comme les autres pays développés, à une concurrence croissante des pays émergents, non seulement pour l'attraction des activités intensives en main d'œuvre, mais également, de manière croissante, pour l'accueil de projets manufacturiers à plus forte valeur ajoutée et de services, où de plus son offre territoriale est souvent moins différentiate que celle de certains de ses voisins européens. Cette réorientation des flux d'investissements internationaux contribue à l'affaiblissement de notre spécialisation dans certaines activités où notre pays était jusque là bien positionné, comme l'automobile. Pour faire face à cette menace, il importe de renforcer l'attractivité de notre offre territoriale pour l'accueil ciblé de certaines activités intensives en innovation et de services à valeur ajoutée, caractérisées par un fort potentiel de développement et sur lesquels notre pays possède déjà des avantages différenciants ou/et pourrait les renforcer.

## Bibliographie

AFII (2007). *Rapport 2006 sur les investissements étrangers en France*, <http://www.invest-in-france.org/international/fr/useful-documents.html>

Direction générale des entreprises du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie (2006). *Technologies-clés 2010*, Les éditions de l'industrie, [www.tc-2010.fr](http://www.tc-2010.fr)

Hatem F. (2007a). *Les grandes tendances des investissements internationaux en Europe: une analyse à partir des bases de données AFII pour la période 2002-2006*. In : *Les Notes Bleues de Berçy* No.324, March. Paris, Ministère de l'économie, des finances et de l'emploi.

Hatem F. (2007b). *France et délocalisations : jusqu'ici, tout va bien, mais...*, In : *Revue Societal* n° 57, Juin

Hatem F. (2007c). *Politiques d'attractivité et économie de la connaissance : le rôle-clé des clusters*. In : *Revue Economie et société*, série K, n°42, mai 2007

Lemagnen P. (2007). *FDI and emerging market opportunities*. Paper presented on behalf of Oxford Intelligence at WAIPA World Investment Conference, Geneva, 8– 9 March 2007.

Ozawa T. (2005). *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan: The Flying-Geese Paradigm of Catch-up Growth*. Northampton, Massachusetts, Edward Elgar Publishing.

The Economist Intelligence Unit (2006). *World investment prospects to 2010 : boom or backlash ?*, The Colombia Program on International Investment, special edition.

Unctad (2007a). *World Investment Prospects Survey 2007-2009*, United Nations publication, New York and Geneva.

Unctad (2007b). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development*. United Nations publication, New York and Geneva.