



LES ENSEIGNEMENTS DE LA BALANCE FRANÇAISE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS

*Des forces indéniables qui occultent des
faiblesses inquiétantes.*

Mémoire de géopolitique
du commandant David BARLOY
dans le cadre du séminaire « Mondialisation »

Directeur : Jean-Louis SCARINGELLA

Avril 2002

Les enseignements de la balance française des investissements directs : des forces indéniables qui occultent des faiblesses inquiétantes.

Sommaire

Introduction

Partie I. L'investissement international et la France : une position forte.

11. L'explosion des investissements français à l'étranger : une internationalisation pour gagner des parts de marché ou acquérir une taille critique.
12. L'augmentation des investissements étrangers en France : l'attractivité certaine du territoire français.

Partie II. Un déficit de la balance des investissements qui se creuse sous des effets structurels profonds ?

21. L'économie dirigée à la française, malgré sa fin programmée, pourrait freiner les investissements étrangers.
22. Une attractivité de la France en perte de vitesse ?

Conclusion

Introduction

Depuis une petite dizaine d'années, l'investissement direct à l'étranger (IDE) est devenu l'un des tous premiers, si ce n'est le premier, élément de la puissance économique d'une nation. Si la puissance économique se mesure bien entendu par le volume des échanges commerciaux d'un pays, puisque c'est bien l'échange commercial qui crée la valeur ajoutée et donc la richesse, si le volume des flux financiers d'un pays vers l'étranger est un autre facteur de puissance économique, le volume des investissements directs est désormais le plus important des facteurs de puissance.

En effet, les flux financiers sont trop versatiles et finalement peu significatifs pour être pris comme référence de puissance. En quelques secondes un milliard d'euros peut transiter par trois ou quatre pays avant d'atterrir dans une banque d'un autre état pour y séjourner quelques semaines avant de repartir ailleurs, à la recherche d'une meilleure rémunération au jour le jour. Au bout du compte ces pays qui ont vu transiter ce milliard d'euros n'en sont (presque) pas plus riches.

Le facteur des échanges commerciaux est lui très important, mais l'échange physique d'une marchandise ne peut avoir lieu que si la marchandise en question a été produite et donc que si un investissement a été réalisé au préalable. C'est donc pour cette raison que l'investissement direct à l'étranger est devenu le facteur principal de la puissance d'un état, et ce d'autant plus qu'il concerne la puissance future de cet état : un investissement n'est jamais complètement productif sans un délai plus ou moins court.

Facteur de puissance économique, l'IDE est suivi dans la comptabilité nationale au niveau de la balance des investissements, qui est publiée par la Banque de France dans son document annuel « La balance des paiements et de la position extérieure de la France ». Cette balance est la somme des investissements étrangers en France, comptés positivement, et des investissements français à l'étranger, comptés négativement. Sont comptés comme IDE la prise de capital social, les bénéfices

réinvestis, et les autres opérations (prêts par une maison mère à une de ses filiales étrangères pour plus d'un an).

En d'autres termes la balance des investissements à l'étranger est la différence entre les flux d'investissements entrant sur notre territoire et les flux d'investissements sortant de France.

Avec ses flux d'IDE sortants qui explosent et avec des flux d'IDE entrants en nette augmentation, la France occupe une position très forte parmi le collège des grands pays investisseurs. Mais, au delà de ces chiffres très positifs, l'étude détaillée de la balance des investissements révèle des indices de faiblesse qui semblent inquiétants.

Aussi, après avoir montré la réalité de la force de la France en matière d'investissements, nous verrons pourquoi le déficit de la balance des investissements peut être interprété comme un indice révélateur de faiblesse, dans un environnement économique de plus en plus mondialisé.

Partie I. L'investissement international et la France : une position forte.

L'investissement direct à l'étranger des entreprises françaises et l'investissement en France des entreprises étrangères sont deux indicateurs pour lesquels la position française est très forte. En l'an 2000, la France est devenue le deuxième investisseur dans le monde, et la quatrième terre d'accueil pour les investisseurs internationaux.

En effet, rattrapant un certain retard accumulé au fil des ans, l'explosion des investissements français à l'étranger marque la volonté d'internationalisation de nos entreprises nationales.

Par ailleurs, l'augmentation notable des flux d'IDE à destination de la France, montre l'intérêt et l'attractivité certaine de notre territoire.

Au résultat, la position de la France par rapport à l'IDE est une position de force, dans un environnement de plus en plus mondialisé.

11. L'explosion des investissements français à l'étranger : une internationalisation pour gagner des parts de marché ou acquérir une taille critique.

Les montants colossaux investis par les entreprises françaises à l'étranger se portent plutôt vers les secteurs fortement consommateurs de capitaux et vers les pays développés. Par ailleurs, les fusions et acquisitions sont préférées à la création ex-nihilo d'entreprises. Enfin, la composition des flux montre que la prise de capital social est prépondérante par rapport aux flux intra-groupes de trésorerie à court terme.

Cette analyse, en terme de flux, permet donc de privilégier la thèse d'une internationalisation de l'industrie française, internationalisation qui est bénéfique pour la France.

L'accélération des investissements en 1999 et 2000 : la recherche de nouveaux marchés.

Les flux d'investissements directs français à l'étranger se sont, en effet, élevés à 1.149 milliards de francs en 2000, soit 12,6 % du PIB après 665 milliards de francs en 1999.

L'ampleur des investissements des entreprises françaises à l'étranger explique que la France soit, ainsi en 2000, à la deuxième place parmi les pays investisseurs, derrière le Royaume-Uni, mais devant les Etats-Unis. En deux ans, la France a gagné deux places dans le classement des pays investisseurs : elle était 3^o en 1999, et 4^o en 1998. Comme l'a souligné M. Jean-Claude Trichet, Gouverneur de la Banque de France, *“ en 2 ans, on aura exporté à l'étranger des investissements industriels directs pour à peu près l'équivalent de ce que l'on faisait sur 7 ou 8 années auparavant. Il y a donc une accélération incroyable de ce mouvement de capitaux ”*.

Fin 1999, le stock¹ d'investissements français à l'étranger était de 511,6 milliards d'euros. En terme de stock d'investissements à l'étranger, la France se situe désormais au cinquième rang mondial.

Après des années d'investissements à l'étranger, les grandes sociétés françaises sont donc devenues de véritables STN ou sociétés transnationales, ayant pour conséquence qu'une partie importante de ce qu'on appelle l'industrie française est localisée à l'étranger.

Les 20.000 implantations de sociétés françaises à l'étranger y emploient 3,5 millions de salariés. La production des groupes industriels français hors de l'Hexagone, dépasse désormais de beaucoup leurs propres exportations. Il y a aujourd'hui sur les marchés étrangers autant, sinon plus, de produits fabriqués par des entreprises françaises à l'étranger que de produits français exportés.

La production industrielle française à l'étranger représente environ un quart de la production totale effectuée à l'intérieur et hors du territoire national.

Ainsi une étude réalisée pour le compte du commissariat général du plan sur *“ la mondialisation des entreprises françaises ”* constate, après avoir étudié les investissements internationaux de six grandes entreprises françaises², que les motivations de ces firmes sont avant tout la recherche de nouveaux débouchés, l'accès à une taille critique et le choix de complémentarités géographiques ou technologiques.

¹ Le stock d'investissement est la somme actualisée des flux annuels d'investissement.

Les considérations de rentabilité et de coût ne sont pas absentes de ces décisions de localisation, mais elles apparaissent secondaires. Le rapport de M. Frédéric Lavenir sur l'attractivité du territoire français constate également à l'issue de nombreux entretiens avec des chefs d'entreprises implantées à l'étranger que *“ La majorité des chefs d'entreprise considèrent que les perspectives commerciales et la taille du marché sont les critères déterminants pour décider de l'implantation d'une nouvelle unité de production ”*.

Pour M. Jean Claude Trichet, gouverneur de la Banque de France, l'augmentation sans précédent des investissements directs français à l'étranger montre *“ qu'un ensemble d'entreprises françaises, soit rattrapent le retard qu'elles avaient pu prendre dans le passé par rapport à l'internationalisation de leurs grands concurrents mondiaux, soit sont en train elles-mêmes de consolider des positions de premier plan dans leur propre secteur sur le plan international”*. Un jugement partagé par les chefs d'entreprises qui comme M. Jean-Claude Larue, président d'Infogrames Europe, filiale du n° 2 mondial du logiciel de jeux vidéo, justifie une politique active d'investissement à l'étranger, en soulignant qu'il *“ était illusoire de vouloir devenir leader mondial à partir du marché français ”*.

Les flux financiers investis se concentrent dans les pays développés et dans les secteurs dont le facteur principal de production est le capital.

La répartition géographique des investissements français à l'étranger confirme que les considérations de coûts de production ne sont pas le principal déterminant de l'implantation à l'étranger pour les entreprises françaises. En 2000, comme les années précédentes, l'essentiel des flux est dirigé vers les pays industrialisés (91 % en 1999).

En 2000, les firmes françaises ont été parties prenantes d'un mouvement global de restructuration des secteurs bancaires et des nouvelles technologies, entamé avec l'avènement de la zone Euro et dont la finalité est l'émergence de groupes européens d'envergure mondiale.

² Axa, Danone, Ecco, Lafarge, Promodes et Sanofi.

Témoignent de ce mouvement une série d'opérations spectaculaires comme le rachat d'Orange par France Télécom³, les transactions effectuées dans les activités de conseil (Cap Gemini, Ernst & Young), les médias (Vivendi, Seagram), la publicité (Publicis, Havas) et dans l'aéronautique et l'espace avec la création d'EADS.

Les secteurs cibles sont donc des secteurs de haute technologie, de conseil et de communication. Ce sont des secteurs très consommateurs de capitaux, et beaucoup moins de main d'œuvre, et en tout cas très peu consommateur de main d'œuvre peu ou pas qualifiée.

L'étude de la ventilation géographique des flux d'investissements est éloquent.

Les principaux partenaires commerciaux de la France sont naturellement les premiers pays d'implantation des filiales françaises. Les cinq premiers pays d'implantation (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Belgique) concentrent d'ailleurs, à eux seuls, 51 % des effectifs totaux.

L'Union européenne, terrain d'activité privilégié des entreprises françaises, concentre 38 % de leurs implantations à l'étranger, et 36 % des effectifs, qui ont encore progressé de 12 % par rapport à 1999.

Le Royaume-Uni est le premier pays d'implantation des filiales françaises dans le marché commun : 28 % des salariés des filiales françaises installées en Union européenne y travaillent. Cette présence Outre-Manche s'est encore renforcée en 2000, où 49 % des investissements directs français se sont orientés vers le Royaume-Uni.

L'Allemagne demeure le deuxième pays d'implantation des filiales françaises après le Royaume-Uni. Les filiales françaises recensées outre-Rhin emploient 200.000 personnes. Les entreprises françaises demeurent également un investisseur de tout premier plan en Espagne et en Belgique.

Alors que les entreprises françaises ont, dans un premier temps, privilégié les pays de l'Union européenne pour y implanter leurs filiales, elles ont considérablement renforcé leurs positions dans les autres pays industrialisés et y emploient aujourd'hui

³ Cette seule opération représente plus de la moitié des opérations de prise de capital en 2000 par les entreprises françaises. Avec 46 milliards de dollars, c'est la deuxième mégafusion mondiale en 2000.

un million de salariés, soit presque autant que dans l'Union européenne. Les États-Unis, premier pays d'accueil des investissements directs français avec 22 % du stock en 1999, concentrent à eux seuls 26 % des effectifs des filiales françaises à l'étranger. Les filiales françaises sont aujourd'hui aussi nombreuses au Japon qu'au Canada, mais y emploient, avec 30.000 salariés, deux fois moins de personnes.

Les entreprises françaises commencent également à se tourner vers les marchés porteurs en investissant en Europe centrale et orientale, en Amérique Latine et en Chine.

Il n'en reste pas moins que, en 2000, 71% des flux d'IDE français sont arrivés dans l'Union Européenne, 2% au Japon, et 18 % aux USA, soit un total de 91% pour les pays de la triade. Il est donc bien clair, qu'en terme de flux, l'investissement français se porte vers les pays développés, pour lesquels les différences de productivité avec la France ne sont pas extraordinaires. La volonté des entreprises est donc bien de gagner de nouveaux marchés ou de devenir le leader mondial du secteur, et non de produire à moindre coût à l'étranger plutôt qu'en France.

Prise de capital social plutôt que flux à court terme : stratégie à long terme des entreprises.

L'analyse de la typologie des IDE français nous apporte deux autres arguments qui montrent que les entreprises françaises investissent à l'étranger dans le cadre d'une stratégie à long terme d'internationalisation.

Les flux d'IDE sont la somme de trois catégories d'investissement : la prise de capital social (achat de plus de 10% des parts d'une entreprise), les bénéfices réinvestis sur place et les mouvements de capitaux inter-groupe (prêts de la maison mère à ses filiales). Aux Pays-Bas, cette dernière catégorie est très importante. En effet, grâce à une fiscalité favorable et à une facilité administrative pour la création d'entreprises, nombreuses sont les STN qui placent leur tête de holding dans ce pays. Les IDE à destination des Pays-Bas sont donc très importants, mais ces IDE partent

ensuite vers d'autres pays, là où sont localisées les filiales productives. Quand ces sociétés font des bénéfices ils reviennent donc à la tête de holding qui finalement gère la trésorerie du groupe au niveau mondial.

Or, ce n'est pas le cas des investissements français à l'étranger. Entre 1997 et 2000, les flux d'investissements français ont été multipliés par 6, et la prise de capital social par 9.

Par ailleurs, en 2000, la part des autres opérations (prêts à court-moyen terme par la maison mère dans le cadre d'une trésorerie gérée au niveau mondial) qui s'élève à 18% est faible par rapport aux investissements destinés à l'acquisition de capital social (78%).

Les sociétés françaises qui investissent le font donc dans une optique de production et de long terme : elles s'internationalisent vraiment.

Enfin, la très grande partie des IDE français (plus de 90% des flux) est réalisée au moyen de fusion et acquisition (F&A). La fusion ou l'acquisition permet d'obtenir immédiatement les parts de marchés, le chiffre d'affaire, et les bénéfices sans passer par la phase longue et risquée d'une création d'entreprise ex-nihilo. Les F&A rendent possibles la recherche du leadership mondial sans obérer la rentabilité du groupe.

L'investissement français à l'étranger : une stratégie industrielle bénéfique pour la France.

Après avoir vu pourquoi et de quelle manière les entreprises françaises investissent à l'étranger, il convient d'examiner en quoi leur stratégie est bénéfique pour la nation française. Deux points positifs méritent d'être soulignés : l'investissement direct à l'étranger permet de gagner des devises étrangères (les bénéfices faits par les entreprises françaises à l'étranger), et l'IDE entraîne des exportations supplémentaires.

Sur le plan financier, il est sain, selon M. Marc-Antoine Autheman, directeur général du Crédit agricole - Indosuez " *que la France, qui est naturellement une économie à*

taux d'épargne élevé, constitue un patrimoine à l'étranger élevé générateur d'un flux de revenus prélevés sur le reste du monde". L'investissement à l'étranger qui permet aux entreprises de gagner des marchés et de ne plus être exposés qu'aux aléas du marché national, permet donc, dans le futur, à la nation d'engranger des devises étrangères de manière permanente.

Par ailleurs, si dans certains cas les investissements directs à l'étranger se substituent directement aux échanges, les exportations se trouvant remplacées par des ventes sur place des filiales implantées à l'étranger, dans l'ensemble, les implantations à l'étranger ont un effet d'entraînement sur les exportations.

Les études empiriques relèvent, dans le cas français, une nette complémentarité : 1 franc d'investissements français à l'étranger est associé à 59 centimes d'exportations supplémentaires vers le pays d'accueil et 24 centimes d'importations supplémentaires. Cette situation s'explique par le fait que l'implantation à l'étranger est à l'origine d'exportations intra groupe. Les exportations de composants et de biens intermédiaires destinés à être intégrés dans la production des filiales françaises à l'étranger, expliquent la contribution positive des flux intra groupe à la balance commerciale.

Autant d'arguments qui expliquent qu'on puisse penser comme le gouverneur de la banque de France, M. Jean-Claude Trichet “ *qu'il faut plutôt encourager ce phénomène* ” qu'est l'investissement direct à l'étranger.

12. L'augmentation des investissements étrangers en France : l'attractivité certaine du territoire français.

La présence croissante d'entreprises françaises à l'étranger s'accompagne d'un mouvement inverse d'implantation d'entreprises étrangères en France. Les nombreux atouts structurels de la France, qui seront analysés plus loin, conjugués à la forte implication des pouvoirs publics, ont contribué, ces dernières années à une croissance importante des investissements étrangers en France, qui ont atteint, en 2000, 313 milliards de francs, soit 3,4 % du PIB, après 241 milliards de francs en 1999.

La France se situe ainsi au quatrième rang des grands pays par la place des entreprises étrangères, lesquelles réalisent 32% du chiffre d'affaires des entreprises industrielles manufacturières et emploient 27% de la population active.

Appréciée notamment par ses partenaires européens, la France a une politique gouvernementale et régionale favorable aux investisseurs étrangers. De plus, l'attractivité du site France est bien servie par des atouts structurels et géographiques.

Une augmentation notable qui est le fait essentiel de nos partenaires européens.

La hausse des investissements étrangers en France a été forte en 2000, pour représenter un montant de 313 milliards de francs, soit 3,4 % du PIB français. La France retrouve son quatrième rang en tant que pays d'accueil des investissements internationaux. Cette hausse provient en grande partie de la hausse de 75% de la prise de capital social, qui correspond, rappelons-le, à l'implantation de nouveaux établissements, à des augmentations de capital, ou à un rachat d'entreprise existante, c'est à dire à une véritable volonté d'investissement à long terme, alors que les prêts intra-groupe qui sont comptabilisés comme des investissements directs correspondent plutôt à une gestion de la trésorerie des grandes sociétés transnationales.

La zone Euro représente 45 % des investissements étrangers qui ont été réalisés en France, en 2000. Par ailleurs, le Royaume-Uni est devenu le premier investisseur en France, avec 43% des flux entrants de l'an 2000. Au total l'Europe atteint donc une part relative des investissements en France qui se monte à 88%, à comparer avec la part des Etats-Unis qui s'élève à 11%.

L'investissement en France est donc le fait essentiel de nos partenaires économiques européens, et il concerne en priorité des transactions portant sur des entreprises de taille moyenne (à l'exception en 2000 de la fusion HSBC-CCF, et de la création d'EADS).

Une politique active des collectivités locales et du gouvernement pour attirer les investisseurs.

Tout le monde garde à l'esprit les efforts déployés il a quelques années par le gouvernement pour que Toyota choisisse notre pays pour y implanter sa nouvelle usine en Europe.

Les accords donnés par le gouvernement pour éviter double imposition sont, en effet, le minimum requis pour qu'une entreprise étrangère investisse en France. Au delà de ces accords ponctuels, l'Etat français suit une politique volontaire pour aider les étrangers à investir en France.

Mais en réalité, ce sont surtout les régions qui cherchent à attirer les investisseurs étrangers sur leur territoire, en offrant des facilités fiscales et en aidant les entreprises étrangères dans leur formalités d'implantation. En effet, les régions (voire les communes) sont les premières concernées par les créations d'emploi qui suivent en général les investissements. Par ailleurs, c'est surtout au niveau de la région que peuvent être vantés les atouts structurels et géographiques, propres à attirer les grands investisseurs internationaux.

Des atouts structurels et géographiques

Interrogés par le cabinet d'audit Ernst & Young en octobre 2000⁴, les dirigeants de sociétés étrangères ont classé les atouts de la France pour attirer les investissements des entreprises étrangères.

De ce sondage, il ressort que les principaux atouts de la France identifiés par ces dirigeants d'entreprises étrangères sont la position géographique, la taille du marché et la présence d'infrastructures de transport et de communication.

La position géographique de la France au centre de l'Union Européenne, charnière entre l'Europe du Sud et l'Europe du Nord est un atout sans équivoque pour une entreprise qui souhaite exporter ses produits dans toute la zone Euro. Par ailleurs, la taille du marché français est suffisante pour justifier une implantation, et ce d'autant

⁴ Sondage mené pour le compte du MEDEF auprès de 350 dirigeants de filiales françaises de groupes étrangers.

plus que deux autres grands pays (Allemagne et Angleterre) sont à proximité immédiate. Dans le domaine des infrastructures tant routières, ferroviaires que de télécommunication, l'excellence des prestations offertes par la France est soulignée par les chefs d'entreprises.

La France dispose également, d'après les chefs d'entreprise interrogés, d'atouts en termes de qualité scientifique et technologique de son économie (pour 60 % des sondés ces atouts sont très importants, et pour 97% des sondés ces atouts sont très ou moyennement importants).

D'autres critères, traditionnellement considérés comme les principaux points forts français, sont plus mitigés, mais néanmoins positifs : 40 % seulement des entreprises interrogées reconnaissent que la productivité de la main-d'œuvre française est un atout.

Pour toutes ces raisons le ministère des finances estime que 35.359 emplois ont été créés ou maintenus en France en 2000. Ces chiffres révèlent une hausse de 11,4 % en termes d'emplois créés, par rapport à l'année précédente, et une hausse de 26% en termes de nombre de projets industriels.

L'investissement étranger représente désormais 30% des emplois du secteur privé français et 36% des sommes investies en France. Cet investissement étranger est à l'origine de 40% des exportations de notre pays.

Partie II. Un déficit de la balance des investissements qui se creuse sous des effets structurels profonds ?

Autant, comme nous l'avons vu, il est bénéfique à notre pays d'une part que nos entreprises investissent à l'étranger et d'autre part que les investisseurs étrangers interviennent en France, autant l'accroissement du déficit de la balance des investissements mérite une étude particulière.

Comme le montre le tableau suivant, le déficit de la balance des IDE a été multiplié par 13 en quatre ans, passant de -11,1 milliards d'euros en 1997 à -139,3 milliards d'euros en 2000.

INVESTISSEMENTS DIRECTS ENTRE LA FRANCE ET L'ÉTRANGER

	1997	1998	1999	2000	<i>en milliards d'euros</i> 2000/1997 facteur multiplicatif
IDE Français à l'étranger	-31,7	-43,7	-113,2	-187,2	x par 6
- capital social	-16,1	-21,6	-82,4	-145,6	x par 9
- bénéfiques réinvestis	-1,7	-4,8	-5,8	-7,0	x par 4
- autres opérations	-13,9	-17,3	25,0	-34,6	x par 2
IDE Etrangers en France	20,6	27,9	44,2	47,9	x par 2
- capital social	11,6	15,2	18,2	29,5	x par 3
- bénéfiques réinvestis	0,5	1,8	2,3	3,5	x par 7
- autres opérations	8,5	10,8	23,7	14,9	x par 2
Solde des IDE	-11,1	-15,9	-69,0	-139,3	x par 13

Sources : ministère de l'économie, des finances et de l'industrie et Banque de France.

Note : un signe (-) traduit une « sortie » de capital pour contrôle d'un investissement étranger.

Pendant cette période les investissements français à l'étranger ont été multipliés par 6 alors que les investissements étrangers en France n'ont été multipliés que par 2.

Par ailleurs, nous ne pouvons pas passer sous silence le fait qu'en 1999 les entreprises françaises manufacturières ont plus investi à l'étranger (36 milliards d'euros) qu'elles ne l'ont fait en France (24 milliards d'euros).

Si l'explosion des investissements français à l'étranger correspond certes à un rattrapage et à une volonté d'internationalisation, il ne faut pas occulter que ces IDE

peuvent aussi être induits par une volonté de délocalisation (ou plutôt de relocalisation), et que l'aggravation du déficit de la balance des investissements directs à l'étranger pourrait bien être la conséquence à la fois d'un manque de libéralisation de notre économie et à la fois d'une certaine baisse de l'attractivité de notre territoire national.

21. L'économie dirigée à la française, malgré sa fin programmée, pourrait freiner les investissements étrangers.

Nous avons vu que l'investissement à l'étranger se fait le plus souvent au travers d'une fusion et acquisition, et que le montant des investissements sera d'autant plus élevé que la fusion et acquisition est importante. Or, les investisseurs étrangers qui interviennent en France le font plutôt en achetant des sociétés moyennes. Sans acquisition de grandes sociétés, le montant total des investissements étrangers en France ne peut donc pas être très élevé.

Les vagues successives de privatisation des entreprises nationales ont, en principe, rendu au secteur privé la plupart des entreprises privatisées à la fin la deuxième guerre mondiale, ou pendant les années 80. Cependant, bon nombre de fleurons français de l'industrie ou des services restent inaccessibles à une OPA ou OPE inamicale ou étrangère sans accord du gouvernement français. Cela réduit donc considérablement les possibilités d'investir en France par le biais d'une mégafusion. En effet, l'Etat français reste encore parfois présent au capital de grandes sociétés. Parfois, sans être présent au capital il possède un droit de regard sur une prise de contrôle de certaines sociétés pourtant a priori complètement privées. D'autres parts, avant de privatiser certaines autres grandes sociétés françaises l'Etat a organisé leur capital de manière à le mettre relativement à l'abri d'une OPA ou OPE.

Enfin, quand ce n'est pas l'Etat qui a organisé la protection du capital des grandes sociétés, certaines d'entre elles ont pris des mesures pour se protéger des OPA inamicales, en mettant en œuvre une forte autodétention et un fort autocontrôle de leur capital, et en prévoyant la possibilité d'utiliser le principe de la "pilule empoisonnée", qui est une particularité assez française.

L'Etat actionnaire et les séquelles des conditions de privatisation

L'Etat français est encore un actionnaire important voire le seul actionnaire dans certaines grandes sociétés françaises.

Pendant qu'**EDF-GDF** prend de très nombreuses participations dans des sociétés étrangères de son secteur d'activité, son statut de société nationale le protège de toute prise de contrôle.

Il en est de même pour **France Télécom** détenu par l'Etat à hauteur de 54%. Pendant que cette société réalise des fusions et acquisitions (dont la mégafusion avec Orange, pour 54 milliards d'euros en 2000), elle ne peut être prise pour cible.

Le cas de **TotalFinaElf** est plus subtil. Liée pour des raisons stratégiques évidentes avec l'Etat français, cette société n'a modifié ses statuts dans le sens d'une rupture de ses liens avec l'Etat qu'en mars 2000⁵. Mais malgré cela, l'acquisition de TotalFinaElf par un hypothétique acheteur serait soumise à l'agrément du gouvernement, au titre de la l'accord gouvernemental donné en 1999 à Total pour fusionner avec Elf.⁶ De plus, le capital de TotalFinaElf est protégé par un groupe d'actionnaires stables⁷ qui possède plus de 21% de cette société. Ce groupe d'actionnaires stables provient essentiellement des arrangements organisés par le gouvernement lors des privatisations.

Le **Crédit Lyonnais** est lui aussi protégé par un groupe d'actionnaires stables qui détient 32% de son capital, alors que l'Etat en détient encore 9,5%, et l'autocontrôle du groupe ajouté à la part détenue par les salariés se monte à environ 8%. Il est bien évident qu'il est impossible de lancer une OPA sur cette société.

⁵ Assemblée générale du 22 mars 2000, qui prend acte de la fin de la convention avec l'Etat français. Depuis, le gouvernement français ne peut plus nommer, par décret, un représentant au conseil d'administration.

⁶ Selon le rapport annuel 2000 du groupe TotalFinaElf, l'autorisation donnée en 1999 pour le fusion Total-Elf "devra être renouvelée si la Société vient à agir en concert, subir un changement de contrôle...".

⁷ AGF, BNP, COGEMA, salariés, autodétention intragroupe...

Enfin, les privatisations ont aussi conduit à une autre particularité française : les participations croisées. L'exemple typique est donné par l'analyse du capital des sociétés **BNP-Paribas** et **AXA**.

AXA détient 7,5% du capital de la BNP, tandis que la BNP détient 4,5% d'AXA. Ces pourcentages qui semblent faibles peuvent suffire pour contrer une éventuelle OPA inamicale. La participation croisée correspond certes à des intérêts communs bien réels (banque et assurance se rejoignent puisqu'elles ont des activités financières communes). Mais, elle a été organisée lors des privatisations pour préserver ces sociétés.

Ces cas cités à titre d'exemple ne sont pas les seuls : nous aurions pu parler de Thomson Multimédia, Sagem...

Autocontrôle et “ pilules empoisonnées ”

L'autocontrôle, l'autodétention de ses propres actions, ou la détention d'actions de la sociétés mère par ses filiales est une mesure qui permet aussi de protéger le capital d'une société d'une acquisition hostile. Bien sûr, le but avoué lors des assemblées générales des actionnaires n'est pas celui-ci. L'autocontrôle et l'autodétention est souvent présenté comme le moyen de réguler le cours de l'action en agissant à contre-courant des fluctuations du cours de l'action en bourse. Il n'en reste pas moins que les sociétés françaises usent, voire abusent, de ce procédé.

Outre les cas déjà cités, notons que **Vivendi** possède 6,76% de ses actions en autocontrôle et auto-détention. Pour **Alcatel** cet autocontrôle et autodétention atteignait 9,5% en novembre 2001. **Axa** (encore !) se protège par un autocontrôle et une détention intra-groupe de plus de 15% (en plus de sa participation croisée avec la BNP).

Autre pratique anti OPA inamicale : “ la pilule empoisonnée ”. Il s'agit, pour le conseil d'administration, d'obtenir l'autorisation de procéder à une augmentation de capital valable pour plusieurs années. En cas d'OPA la société peut agir immédiatement en créant des actions, ce qui dilue le capital et rend plus difficile à mener l'OPA. Cette pratique est assez fréquente en France et elle est décriée par

l'ADAM⁸ car elle lèse les intérêts des actionnaires minoritaires qui ne se voient pas proposer une OPA souvent avantageuse pour eux.

Ces exemples concrets de verrouillage du capital de grandes sociétés françaises montrent qu'il est difficile d'initialiser une OPA ou OPE inamicale à leur encontre. En réduisant ainsi les possibilités de fusion et acquisition de grande ampleur en France, on a réduit d'autant les cibles potentielles d'investisseurs étrangers en France. Cela pourrait être une raison de plus pour expliquer l'aggravation du déficit de la balance des investissements sur ces dernières années.

Mais, les pactes d'actionnaires stables ont une durée de vie limitée et devraient prendre fin dans les années à venir. Par ailleurs, pour réduire leur endettement certaines des sociétés citées viennent récemment de réduire leur autocontrôle⁹. Enfin, nul ne doute que, sur la pression de la Commission de Bruxelles, les privatisations vont reprendre, quand les élections seront passées. En d'autres termes, à court-moyen terme (1 à 5 ans) les freins à la prise du capital des grandes sociétés françaises devraient se relâcher.

22. Une attractivité de la France en perte de vitesse ?

Au delà de ce frein structurel aux investissements internationaux que représente la présence encore forte de l'Etat français dans notre économie, il est possible d'avancer un deuxième argument pour expliquer l'aggravation du déficit de notre balance des investissements. En effet, l'hypothèse que la France est de moins en moins attractive pour les investisseurs étrangers est une idée fréquemment énoncée dans les milieux économiques et politiques.

Cette baisse de l'attractivité de notre pays se voit quand on analyse le phénomène des délocalisations. Les causes de cette moindre attractivité sont essentiellement liées au climat social français. De plus, le pire est peut-être à venir quand on

⁸ ADAM : association des actionnaires minoritaires.

⁹ Alcatel en décembre 2001, Vivendi en janvier 2002

considère l'impact que l'expatriation des cadres et l'internationalisation des équipes dirigeantes pourront avoir sur l'investissement international.

Le phénomène des relocalisations et des délocalisations

Nous savons maintenant que 91% des flux d'IDE sont à destination des pays développés, et correspondent à une volonté d'internationalisation de nos entreprises.

Cependant, l'analyse des investissements français en termes d'emplois montre une certaine relocalisation, à défaut d'une véritable délocalisation des emplois.

En effet, les 9% restants des flux d'IDE de l'année 2000 sont à destination de pays émergents ou en voie de développement. Mais, à ces 9% de flux financiers correspondent 25% des emplois offerts par les entreprises françaises à l'extérieur de notre territoire. Il est donc clair que pour ce petit dixième des investissements français, le facteur coût du travail est important. C'est donc, à la marge, que les investissements français à l'étranger correspondent à des délocalisations.

Les délocalisations au sens strict du terme sont plutôt rares. Une délocalisation est le transfert d'activité à l'étranger réunissant deux conditions : d'une part, la fermeture ou la réduction d'effectifs d'un site en France concomitante à l'implantation dans un autre pays et, d'autre part, un motif dicté par des impératifs de coûts.

On préfère parler de relocalisation, qui sont des investissements réalisés ailleurs qu'en France, mais bien souvent, il ne s'agit que de développer des activités à l'étranger, pour des motifs divers, sans que l'on puisse dire que cet investissement était en balance avec un choix de localisation sur le territoire français.

En dehors des implantations clairement motivées par la recherche d'une main-d'œuvre à faible salaire, il est difficile de faire, dans les opérations, la part de la logique commerciale, où il s'agit d'accéder à de nouveaux débouchés, d'atteindre une taille critique ou de contracter des alliances stratégiques, et d'une logique de délocalisation par laquelle l'entreprise répartit les différents pôles de l'entreprise en fonction des avantages comparatifs de chacune des implantations en matière de coût de production, de fiscalité, de productivité, etc....

En 1999, le ministère de l'économie et des finances évaluait à environ 300.000 les emplois délocalisés de France vers l'étranger, pour un total rappelons-le de 3,5 millions d'emplois d'entreprises françaises à l'étranger.

Ce phénomène est donc limité, même si plusieurs exemples frappants ont défrayé la chronique ces dernières années. On peut citer les cas déjà anciens de l'usine Hoover délocalisée en Écosse ou de l'usine d'amortisseurs De Carbon, rachetée par le groupe américain Delphi, dont une grande partie de l'activité a été transférée aux États-Unis. La fermeture, à Lyon le 31 janvier 2002, de la dernière usine Majorette, premier fabricant français de voitures de miniatures, est un exemple typique de délocalisation : Majorette a transféré son activité à Bangkok où la production lui coûte dix-sept fois moins cher qu'en France.

Ces délocalisations ont, par ailleurs, été accentuées par un recours croissant à la sous-traitance dans les pays à bas salaires ou à faible protection sociale. Une étude de la Délégation aux investissements internationaux atteste notamment de cet accroissement. Selon elle, la sous-traitance constituerait aujourd'hui l'un des modes privilégiés d'implantation des entreprises des pays industrialisés à l'étranger, derrière les fusions-acquisitions, les créations ou extensions de sites, les filiales communes, les alliances stratégiques et les cessions de licences. Elle est fondée soit sur le souci de limiter les prises de risque, soit sur le souhait d'alléger les structures de la firme grâce à l'externalisation de certaines de ses activités.

Les principaux secteurs touchés sont les secteurs traditionnels, notamment le textile, l'habillement, la chaussure, l'horlogerie et le jouet. Ont également été affectés d'autres domaines, comme celui de la métallurgie, de l'industrie mécanique, des produits technologiques standardisés et des transports.

Le caractère limité des délocalisations s'explique également par le fait que le coût de la main d'œuvre n'est pas le seul critère d'attractivité d'un territoire. Comme il a été souligné, l'accès au marché reste le motif essentiel de l'investissement à l'étranger, vers les pays industrialisés comme les pays émergents et explique la part prédominante des fusions et des acquisitions dans la progression récente des flux d'investissements internationaux. L'implantation à l'étranger permet notamment à l'entreprise de s'adapter au marché local, ou de contourner des barrières à l'échange.

Il faut, enfin, souligner que le bilan des délocalisations n'est pas nécessairement négatif pour les entreprises françaises, en France même. Dans plusieurs cas, ces délocalisations ont eu un impact positif sur l'entreprise, qui a pu ainsi préserver sa compétitivité, maintenir une activité voire développer des produits à plus haute valeur ajoutée sur le territoire français.

L'arbitrage n'est pas nécessairement entre maintien de la production en France et délocalisation ; il est plus souvent entre délocalisation maîtrisée -permettant à l'entreprise de conserver sa compétitivité, de nouer des partenariats dans les pays proches de l'Union et de maintenir ainsi une activité à haute valeur ajoutée en France- et fermeture de l'entreprise

Les causes de la baisse de l'attractivité de la France

Toujours dans le même sondage, cité précédemment et effectué l'an dernier par la société Ernst & Young pour le compte du MEDEF auprès d'un échantillon de 350 dirigeants de filiales françaises de groupes internationaux, une certaine dégradation de l'attractivité du territoire français a été mise en lumière.

En termes d'image, la France récolte ainsi un solde d'opinions négatives plus important que les opinions positives, contrairement à ses voisins européens. Les principaux handicaps identifiés par ce sondage sont le poids des prélèvements obligatoires, les rigidités sociales et les 35 heures, cités par plus de 85 % des personnes interrogées.

Cette étude fournit d'autres analyses, plus inquiétantes quant aux conséquences potentielles de ces appréciations :

- deux tiers des chefs d'entreprises interrogés ne choisiraient pas la France si leur entreprise avait à faire aujourd'hui le choix d'une implantation en Europe ;
- 44 % des personnes interrogées indiquent envisager de délocaliser une partie des activités françaises de leur groupe (vers le Royaume-Uni, l'Allemagne ou les Pays-Bas, principalement).

Ce sondage montre que, si l'attractivité de nos voisins européens compte pour une bonne part dans cette tentation de délocalisation, ce sont aussi trois défauts français qui jouent comme un repoussoir : la pression fiscale et sociale, les rigidités administratives et l'application des 35 heures.

Une fiscalité qui pénalise l'initiative.

La fiscalité française est mal perçue par les chefs d'entreprises étrangers qui veulent investir en France, et ce tant dans le domaine de la fiscalité des personnes et des patrimoines, que dans le domaine de la fiscalité des entreprises.

En ce qui concerne la fiscalité des personnes, elle est globalement moins lourde que dans les pays européens voisins, mais la forte progressivité du barème de l'impôt fait peser sur les hauts revenus une pression beaucoup plus forte que chez nos voisins. Les chefs d'entreprise n'ont donc pas d'intérêt personnel à venir s'établir en France, et ce d'autant plus que l'épargne et la fortune sont plus imposés en France que dans bien des pays européens.

Par ailleurs, les nouvelles mesures d'imposition des stocks options, pour lesquelles le régime était attractif jusqu'en 1996, ont encore réduit l'attrait personnel que les cadres dirigeants internationaux auraient pu trouver à venir s'installer en France.

Dans le domaine de la fiscalité des entreprises la décision d'implanter une société en France se heurte aux mesures fiscales qui frappent les moyennes et grandes entreprises. En effet, la création de nouveaux impôts (impôt exceptionnel sur les sociétés) visant les entreprises de plus de 50 millions de francs de chiffre d'affaire pénalise les grandes sociétés, et accroît pour celles-ci le différentiel d'imposition entre la France et le reste de l'Union Européenne. Par ailleurs, la sortie éventuelle d'un marché (l'entrée et la sortie sans coût du marché sont deux des conditions de la concurrence parfaite) et les restructurations qui s'en suivent (plan social) coûtent bien plus en France que dans le reste de l'Union Européenne.

En d'autres termes, la fiscalité française n'incite les décideurs étrangers à venir s'établir en France ni à titre personnel, ni au titre d'un fonctionnement optimisé de leurs entreprises.

Les 35 heures, les rigidités sociales et le coût du travail.

L'exemple des centres d'appel en général et, en particulier, le symbole du choix de la compagnie Air France de ne pas implanter en France son centre européen d'appels, permet d'apprécier les rigidités du climat social en France.

L'analyse des critères de localisation applicables aux centres d'appels, en fait ressortir principalement quatre : la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée, le coût de la main d'œuvre (les frais de personnel représentent en effet au moins 60 % des charges de fonctionnement d'un centre d'appels), la flexibilité du travail (l'absence de restrictions sur le travail de nuit ou le week-end, la facilité à conclure et à renouveler des contrats à durée déterminée), la qualité des infrastructures et le coût des communications.

Sur l'ensemble de ces critères de localisation, la France présente un certain nombre de handicaps : flexibilité du travail moindre qu'au Danemark ou dans les îles britanniques, connaissance des langues étrangères moins répandue que dans les pays du Benelux ou certains pays nordiques (ou qu'à Londres, plus cosmopolite) et, surtout, coût du travail élevé.

Si, globalement, l'indicateur de la compétitivité des coûts salariaux et celui du niveau des charges sociales restent à peu près dans la norme européenne, ce qui pénalise la France est plutôt le climat social souvent perturbé et ce que les milieux économiques appellent l'ingérence de l'Etat dans leur sphère d'activité.

La réforme des 35 heures est à ce titre édifiante. Ce qui est reproché à la France est plus l'absence d'une négociation sociale réelle (pour laquelle le patronat a largement traîné les pieds) sur ce projet du gouvernement, que la réduction effective du temps d'activité. Ce qui est reproché est finalement d'avoir généralisé cette mesure à tous les secteurs économiques par voie législative sans avoir laissé de véritable marge de manœuvre aux négociations par branche ou secteur.

Les lourdeurs administratives

Les grands groupes qui désirent investir en France souhaitent, avant d'investir sur notre territoire, avoir des certitudes acceptables quant aux règles sociales et fiscales qui leur seront appliquées. Force est de constater que notre réglementation est particulièrement complexe, car notre droit est essentiellement écrit, et surtout que notre réglementation est relativement instable car fortement marquée politiquement. La loi sur les 35 heures a particulièrement marqué le monde de l'entreprise, plus d'ailleurs dans la forme que dans le fond.

L'implication trop forte d'un Etat tatillon est aussi reprochée à la France tant dans la lourdeur des transactions avec l'Etat que dans l'application sans exception de la réglementation du travail.

L'exemple typique de la lourdeur administrative française peut être donné par l'expatriation du Professeur Montagné, qui arrivant à 65 ans, était atteint par la limite d'âge et interdit de continuer ses recherches en médecine dans le secteur public français. Cette sommité médicale française a donc été obligée de s'expatrier aux Etats-Unis, où les règles administratives sont bien moins lourdes, et où l'excellence, notamment en matière de recherche et d'innovation est bien mieux récompensée qu'en France.

En ce qui concerne la lourdeur des transactions avec l'Etat, nous pourrions citer les accords d'absence de double imposition qui sont recherchés par les groupes internationaux avant d'investir sur notre territoire.

Ces accords sont décrits dans La Tribune du 6 mars 2002¹⁰. En effet, une multinationale va toujours chercher à ce que les résultats de ses filiales étrangères ne soient pas excessivement imposés. Or, avant de signer un accord d'absence de double imposition, le ministère français des finances impose un véritable audit sur

¹⁰ La Tribune du mercredi 6 mars 2002, page 26, article de Jean-Philippe LACCOUR intitulé *PSA a signé avec Bercy un accord sur ses prix de transfert*.

les prix de transfert entre filiale et maison mère. En effet, contrairement à beaucoup d'autres pays européens, la France veut s'assurer que les importations intra-groupes ne permettent pas aux sociétés transnationales d'optimiser les différentiels d'imposition entre pays.

Dans le cas évoqué par l'article cité, Bercy a mené une enquête qui s'est étalée sur six ans (entre 1997 et 2002) pour s'assurer que les véhicules exportés vers l'Angleterre étaient facturés à un prix correct, la difficulté ne concernant pas tellement les coûts de fabrication mais plutôt les coûts liés à l'utilisation de la marque, des logos et des brevets de fabrication... Pour l'Etat français, qui impose plus les bénéfices des grandes sociétés que la moyenne des pays européens, il est en effet important que les sociétés implantées en France ne minorent pas leur coûts de fabrication, pour déclarer des bénéfices dans les autres pays étrangers.

Cette lenteur administrative pour établir un accord d'absence de double imposition et la lourdeur en général de l'administration française pourraient être une raison supplémentaire pour expliquer pourquoi les entreprises étrangères hésitent à venir s'implanter en France.

L'expatriation des cadres et l'internationalisation des équipes dirigeantes : un risque supplémentaire ?

La présence de Français à la tête de structures nationales et surtout européennes, est de nature à contenir les risques de délocalisation mais cette protection pourrait ne pas durer avec l'internationalisation du management. En effet, l'expatriation des cadres français (notamment dans les activités de finances) et l'internationalisation des équipes dirigeantes des entreprises implantées en France va conduire à la rupture des liens affectifs entre les dirigeants d'entreprise et le site France.

Qui défend aujourd'hui le site France ? Ce n'est pas l'encadrement qui est devenu de plus en plus international. Ce ne sont pas non plus les clients pour lesquels la localisation de la fabrication compte de moins en moins, ni les actionnaires qui sont d'abord soucieux de la compétitivité du groupe.

M. Michel Lacombe, Président de Microsoft Europe, indique de son côté, qu'à l'issue d'une étude d'attractivité, il a été décidé que le QG de son entreprise pour l'Europe resterait en France, car le différentiel de coût ne justifiait pas un déménagement, mais que si la question de l'implantation initiale était posée aujourd'hui, la France ne serait probablement pas retenue.

Par ailleurs, dans le domaine des nouvelles technologies, l'attractivité de la Silicon Valley attire de plus en plus de cadres jeunes de très haut niveau. Les jeunes entrepreneurs expatriés déclarent qu'au-delà du marché et des financements disponibles, la Silicon Valley se caractérise par l'existence d'un "écosystème entrepreneurial", où l'osmose entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise est presque parfaite, et qui possède la capacité d'attirer, d'accueillir et d'intégrer les énergies et les talents du monde entier. Il s'en suit une pénurie de cadres de très haut niveau dans ce secteur très porteur. Ces départs de cadres vont pénaliser le site France, qui attirera moins de sociétés étrangères dans les nouvelles technologies, puisque le marché national de l'emploi ne leur sera pas favorable.

L'expatriation des cadres peut entraîner des délocalisations. La France subit actuellement un phénomène de délocalisation des services financiers des banques vers la place de Londres. Ces délocalisations concernent en priorité des spécialistes obligataires, de dérivés de taux, de vente et "trading" actions, de "swaps", et des spécialistes des marchés émergents.

Selon le rapport du Conseil économique et social sur l'avenir de la place financière de Paris, près de la moitié des opérateurs sur produits dérivés à Londres seraient français, ce qui a fait dire à M. Jean-Pierre Thomas, Associé gérant de Lazard Frères-gestion que "les patrons de banque de gestion d'actifs estiment que tous les grands analystes sont partis à Londres ou aux États-Unis".

Paris compte en effet 700 analystes financiers contre 2.500 spécialistes sur la place de Londres.

Trois facteurs sont avancés pour expliquer ce phénomène :

Le différentiel de rémunérations nettes : les intermédiaires financiers, au premier rang desquels les analystes financiers, se voient proposer des rémunérations à la mesure de la spécificité de leur compétence et de leur rareté et bénéficient d'un niveau de rémunération sensiblement plus élevé à Londres qu'à Paris ; l'effet fiscal amplifie le phénomène dans la mesure où les étrangers résidant au Royaume-Uni bénéficient d'un régime fiscal plus favorable

La taille du marché du travail : les services financiers entendus dans une acception stricte, emploient 600.000 personnes à Londres contre 267.000 emplois directs à Paris. La place de Londres offre ainsi aux spécialistes de la finance des débouchés et des opportunités d'évolution plus larges que celles de Paris et connaît une rotation rapide des salariés

Un effet de place, dont bénéficie Londres, qui dispose “ de la masse critique ” dans presque tous les secteurs d'activité, ce qui lui permet de capter un courant d'affaires important.

Ces délocalisations constituent, pour la France, une perte sèche, comme l'a souligné M. Jean-Claude Trichet, “ *Il est aberrant que notre pays ait laissé tous les emplois dans le domaine des services financiers internationaux de haute valeur ajoutée se créer à Londres et non à Paris, alors que nous étions sur la même ligne de départ dans les années 1970* ” !

Cet exemple donné dans le milieu de la finance, et celui donné précédemment dans le milieu de la recherche sont importants au delà de leur aspect anecdotique. En effet, la composition de l'équipe dirigeante est avec la localisation du centre de recherche et la localisation du centre financier le véritable critère pour donner une nationalité à une entreprise internationale ou transnationale.

Toute délocalisation ou relocalisation dans le domaine de la finance ou de la recherche conduit à long terme au départ pur et simple de notre territoire d'entreprises transnationales.

Qui remplacera, dans quelques années, Jean-Marie Messier à la tête de Vivendi-Universal, société qui est en train de se tourner de plus en plus vers les Etats-Unis ?

Tout laisse à penser, que le futur dirigeant de cette société française pourrait ne plus être un français.

Conclusion

L'investissement français à l'étranger est le fruit d'une décision stratégique de l'entreprise qui le réalise. Le gouvernement joue donc un rôle relativement mineur dans ce processus de décision de l'entreprise. De plus, l'investissement français à l'étranger est positif comme nous l'avons vu. Pour réduire le déficit de la balance de investissements, il faut donc chercher à faire accroître les investissements étrangers en France, et non pas à réduire les montants des investissements des sociétés françaises à l'étranger. Les pouvoirs publics peuvent jouer à deux niveaux pour attirer les investisseurs étrangers, et donc in fine pour créer ou au pire maintenir de l'emploi qui seul permet en maintenant ou augmentant la consommation de créer de la richesse.

Au niveau national, et c'est le gouvernement qui peut agir, et au niveau régional et c'est alors la région, voire la commune, qui doit avoir une politique attractive pour les entreprises étrangères.

Les entreprises qui se proposent d'investir en France, sont l'objet de toutes les attentions fiscales et sociales tant du gouvernement que des collectivités territoriales. Le problème c'est que au lieu de favoriser localement par des exceptions à la règle l'implantation de sociétés étrangères en France, il conviendrait tout simplement de doter la France d'un cadre fiscal et social plus attractif et d'investir pour l'avenir en dynamisant notre capacité de recherche et d'innovation.

La France a fait de gros effort entre 1990 et 2000 pour améliorer son image vis à vis des investisseurs étrangers, et les résultats en terme d'IDE sont globalement positifs. Cependant, l'impact des 35 heures et la détérioration du climat social devront être rapidement pris en compte dans la politique économique de notre nation si le gouvernement désire diminuer le déficit de la balance des investissements. Ce déficit pourrait être en effet préjudiciable à long terme pour l'emploi et le PIB national.

Bibliographie

Thierry de Montbrial (sous la direction de), *La France du nouveau siècle*

Presse universitaire de France, 510 pages, 2002

Christian de BOISSIEU (sous la direction de), *Les mutations de l'économie mondiale, Economica, 2000*

Philippe CHALMIN, Christian de PERTHUIS, *Cyclope 2000 : Les marchés mondiaux, Economica, 2000*

G. LAFAY (dir), *Nations et mondialisation, Economica, 1999*

Thierry de MONTBRIAL, Pierre JACQUET, *Ramsès 2001 : synthèse annuelle de l'actualité mondiale, Dunod, 2000*

Webographie

Projet de loi de finances pour 2002 - Tome V

site du Sénat

Rapport du Sénat du 12 juillet 2001, « Mondialisation : réagir ou subir ? »

Sénateur Michel CHARZAT, site du Sénat

Rapport d'activité 2000 de la DREE

site du ministère de l'économie et des finances

La balance des paiements et de la position extérieure de la France en 2000

site de la Banque de France

World Investment Report 2000

site de la CNUCED

Table des matières

<i>Introduction</i>	3
<i>Partie I. L'investissement international et la France : une position forte.</i>	5
11. L'explosion des investissements français à l'étranger : une internationalisation pour gagner des parts de marché ou acquérir une taille critique.	5
L'accélération des investissements en 1999 et 2000 : la recherche de nouveaux marchés.	5
Les flux financiers investis se concentrent dans les pays développés et dans les secteurs dont le facteur principal de production est le capital.	7
Prise de capital social plutôt que flux à court terme : stratégie à long terme des entreprises.	9
L'investissement français à l'étranger : une stratégie industrielle bénéfique pour la France.	10
12. L'augmentation des investissements étrangers en France : l'attractivité certaine du territoire français.	11
Une augmentation notable qui est le fait essentiel de nos partenaires européens.	12
Une politique active des collectivités locales et du gouvernement pour attirer les investisseurs.	13
Des atouts structurels et géographiques.....	13
<i>Partie II. Un déficit de la balance des investissements qui se creuse sous des effets structurels profonds ?</i>	15
21. L'économie dirigée à la française, malgré sa fin programmée, pourrait freiner les investissements étrangers.	16
L'Etat actionnaire et les séquelles des conditions de privatisation.....	17
Autocontrôle et " pilules empoisonnées "	18
22. Une attractivité de la France en perte de vitesse ?	19
Le phénomène des relocalisations et des délocalisations	20
Les causes de la baisse de l'attractivité de la France	22
L'expatriation des cadres et l'internationalisation des équipes dirigeantes : un risque supplémentaire ?	26
<i>Conclusion</i>	30
Bibliographie	31