

Chapitre 4

Chaînes de valeur mondiales et investissement international

L'investissement international est un des éléments clés des chaînes de valeur mondiales (CVM). Les entreprises multinationales déplacent constamment les ressources d'un pays à un autre et opèrent des restructurations géographiques de leurs activités par le biais d'investissements et de désinvestissements internationaux. Au cours des dernières décennies, les entreprises ont eu tendance à recentrer leurs investissements sur leurs activités de base et les pouvoirs publics sont devenus des acteurs de plus en plus importants de l'investissement international dans les CVM. Ces évolutions structurelles de l'investissement international soulèvent un certain nombre de (nouvelles) questions pour l'action gouvernementale, y compris la formulation de politiques d'investissement appropriées.

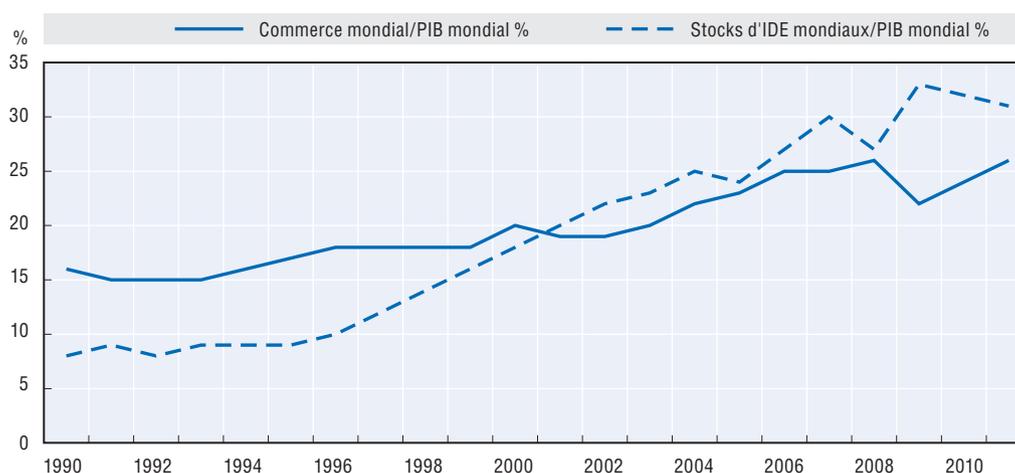
Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Lien entre entreprises multinationales et chaînes de valeur mondiales

Comme le commerce, l'investissement international est une des pierres angulaires des chaînes de valeur mondiales (CVM). Si l'on s'intéresse à cette relation, c'est notamment parce qu'elle a des incidences sur le développement économique, la compétitivité (des entreprises et des pays), la technologie et l'innovation, ainsi que sur l'emploi, entre autres. L'investissement direct étranger (IDE) crée des circuits d'échange de biens et de services (commerce intragroupe et entre entreprises indépendantes), ainsi que d'actifs incorporels, que les entreprises multinationales (EMN) utilisent pour créer de la valeur.

Les stocks d'IDE des EMN ont atteint 22 000 milliards USD en 2011, tandis que la valeur du commerce mondial dépassait 18 000 milliards USD. Durant les deux dernières décennies, l'IDE s'est accru plus vite que le PIB mondial. En 1990, la valeur des stocks mondiaux d'IDE représentait moins de 10 % du PIB mondial et la valeur du commerce mondial avoisinait 15 % du PIB, contre respectivement 31 % et 26 % en 2011 (graphique 4.1).

Graphique 4.1. IDE et échanges : deux facteurs de la mondialisation économique



Source: OCDE, base de données statistiques sur les IDE (en anglais) (www.oecd.org/investment/statistics.htm), FMI, Base de données des Perspectives de l'économie mondiale, et base de données statistiques de l'Organisation mondiale du commerce.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834701>

L'intérêt suscité par les CVM ne tient pas uniquement au fait qu'elles sont devenues plus nombreuses et plus importantes. Ces dernières années, leur essor rapide s'est accompagné de changements qualitatifs dont la majorité résultent de modifications de l'investissement international. Des pays émergents comme la République populaire de Chine et l'Inde sont désormais d'importantes sources d'investissements sortants et les États sont devenus des acteurs essentiels de certaines CVM, par le biais de leurs fonds souverains ou de leurs entreprises publiques. De plus, les EMN ont rationalisé leur architecture internationale en recourant à l'externalisation et la délocalisation. Gereffi et al. (2005) y voient l'une des évolutions les plus importantes de la relation entre investissement international et CVM : elle a conduit à la « désintégration verticale des sociétés transnationales, qui redéfinissent leurs activités de base pour se concentrer sur l'innovation et la stratégie de produit, la commercialisation et les segments à plus forte valeur ajoutée des industries manufacturières et des services, en réduisant leur participation directe aux fonctions non essentielles. »

Les travaux théoriques sur l'investissement international (dans les CVM) suivent principalement deux pistes : d'un côté, les théories relatives aux coûts de transaction et à l'internalisation, de l'autre un groupe assez éclectique d'explications liées à la stratégie et au comportement. Le point commun de ces différentes écoles de pensée est l'idée que les entreprises investissent directement à l'étranger quand une transaction internationale intragroupe peut créer davantage de valeur qu'une transaction marchande classique (échange commercial ou octroi d'une licence, par exemple).

Théories des coûts de transaction et de l'internalisation

La distinction entre marchés et hiérarchies est au cœur de la théorie des coûts de transaction (Coase, 1937 ; Williamson, 1975, 1979). Les entreprises existent parce que certaines transactions économiques sont plus rentables si elles s'effectuent dans le cadre d'une hiérarchie plutôt que sur le marché, entre acteurs indépendants. Le choix de privilégier la hiérarchie plutôt que le marché est motivé par les imperfections du marché, notamment celles qui sont associées aux coûts d'information (Arrow, 1974).

La théorie des coûts de transaction souligne le rôle que peut jouer l'investissement international en remédiant aux nombreuses imperfections du marché qui n'existent pas ou sont moins prononcées dans un cadre strictement national. Il s'agit, entre autres, des coûts élevés induits par la collecte d'informations dans des lieux géographiquement et culturellement éloignés, de la difficulté de protéger les droits de propriété intellectuelle (DPI) dans des pays différents, des obstacles à la conclusion de transactions commerciales entre sociétés indépendantes, notamment des obstacles tarifaires et non tarifaires, et des caractéristiques structurelles des marchés susceptibles d'avantager les premiers arrivants.

L'une des variantes particulières de la théorie des coûts de transaction qui vise à expliquer l'IDE est la théorie de l'internalisation, dont la paternité revient à Buckley et Casson (1976) et Rugman (1981). Dès qu'une entreprise nationale est en situation monopolistique ou oligopolistique grâce à une combinaison d'avantages liés à la technologie, aux coûts, au financement ou d'autre nature, elle a tout intérêt à les conserver sur les marchés internationaux en concluant des transactions dans le cadre de hiérarchies plutôt que sur les marchés. Elle peut ainsi contrôler les obstacles à l'entrée pour bénéficier de rentes monopolistiques sur son marché intérieur.

Selon la théorie de l'internalisation, les sociétés optent pour l'IDE quand elles détiennent certains types d'avantages qu'il est plus intéressant d'exploiter via une hiérarchie (c'est-à-dire une organisation en société) que sur le marché, dans des conditions de pleine concurrence. C'est ce qui se produit quand les imperfections du marché ne plaident pas en faveur de transactions internationales conclues au travers d'échanges commerciaux, de concessions de licences ou de toute autre forme de transaction économique n'impliquant pas de posséder des ressources étrangères. La théorie de l'internalisation a suscité de très nombreux travaux de recherche, qui se sont concentrés sur deux facteurs : les avantages de propriété et les imperfections du marché. S'agissant des premiers, l'accent est mis sur les facteurs tels qu'une technologie plus avancée (Johnson, 1970 ; Magee, 1977), de meilleures capacités de différenciation des produits (Caves, 1971) et les capacités de gestion (McManus, 1972 ; Wolf, 1977)¹.

S'agissant des imperfections du marché, l'une des contributions majeures est la recherche sur les avantages des EMN en termes de diversification des risques (Aliber, 1970 ; Agmon et Lessard, 1977 ; Adler, 1981). L'argument clé de l'hypothèse de diversification des risques est que les EMN offrent aux investisseurs en capitaux propres

des possibilités de diversification de leurs portefeuilles qui seraient autrement inenvisageables en raison de diverses imperfections des marchés financiers internationaux.

Stratégies et comportements expliquant l'investissement international

Dans l'un des premiers travaux analysant explicitement la nature stratégique du processus d'IDE, Vernon (1966) invoquait le cycle des produits pour tenter d'expliquer l'IDE des États-Unis en Europe après la guerre. Le cycle du produit est le processus au cours duquel un produit « mûrit », sa production se standardise et « la nécessité d'une communication rapide et efficace du producteur avec les clients, les fournisseurs et même les concurrents » diminue. Simultanément, les avantages technologiques précoces des entreprises innovantes s'atténuent à mesure que les connaissances nécessaires à la production tombent naturellement dans le domaine public. Plus ces avantages disparaissent, plus la rentabilité dépend de l'abaissement des coûts de production et les entreprises ont donc intérêt à investir directement à l'étranger pour anticiper les éventuelles menaces de la concurrence constituée par les producteurs étrangers à plus bas coût.

D'après Vernon, dans le contexte du cycle de vie des produits, la principale incitation à l'IDE est le processus de maturation naturelle que subissent les connaissances liées à une production particulière. Les gestionnaires optent généralement pour une stratégie d'IDE défensif face aux nouvelles sources de concurrence à bas coût qui émergent quand les « produits nouveaux » deviennent des « produits standard ».

Dans le sillage de Vernon, Knickerbocker (1973) s'est intéressé à la tendance apparente des EMN américaines à investir plus ou moins de concert et au fait, observé par Vernon, que, dans un contexte où elles disposent d'informations limitées sur les coûts de production dans différents pays, les EMN peuvent logiquement vouloir faire jeu égal avec leurs concurrents en matière d'IDE, selon un principe de « gains relatifs » (on est gagnant même si l'on perd de l'argent pourvu que le concurrent en perde davantage). Graham (1978) a complété cet angle d'analyse avec le concept de l'IDE procédant de « l'échange de menaces » et élaboré un modèle de la théorie des jeux par lequel il a démontré que, même si une entreprise n'a pas les coûts de production les plus bas du marché, l'IDE peut être le choix d'optimisation à retenir dans un secteur oligopolistique (Graham, 1998).

D'autres études consacrées aux stratégies et comportements expliquant l'investissement international et les CVM soulignent le fait que l'IDE fournit aux EMN des informations sur le marché. Boddewyn (1983), par exemple, constate que la décision de céder des actifs étrangers peut procéder d'une autre logique que celle ayant motivé la décision d'IDE initiale. Alors que les décisions d'IDE sont, par définition, motivées par la perspective d'une certaine forme de gain, l'inverse n'est pas forcément vrai (on peut céder un actif étranger même en l'absence de pertes ou de conditions défavorables).

Se référant à Vernon (1966), il estime que « les décisions de désinvestir ne sont pas prises uniquement dans un contexte de déclin. Elles coïncident plutôt avec la transition entre deux phases, parce que l'entreprise a généralement besoin d'augmenter ses ressources (capitales, compétences entrepreneuriales et de gestion, etc.) à chaque étape décisive. De fait, bon nombre de décisions stratégiques d'investir à l'étranger reflètent une situation de ce type... C'est à distinguer d'une situation de 'désinvestissement critique' où une entreprise multinationale perd ses avantages compétitifs ou se trouve dans un environnement politiquement hostile et décide de désinvestir pour ces raisons. » (Boddewyn, 1983)

Ce que Kogut (1985) résume en ces termes : « La conception des stratégies internationales se fonde sur les interactions entre les avantages comparatifs des pays et les avantages compétitifs des entreprises. Ces deux avantages déterminent la réponse aux deux principales questions qui se posent en matière de stratégie internationale : 1) à quel niveau la chaîne de valeur ajoutée doit-elle passer les frontières ? et 2) dans quelles activités fonctionnelles une entreprise devrait-elle concentrer ses ressources ? »

Investissements horizontaux et verticaux dans les CVM

Pour une EMN l'investissement international horizontal consiste à ouvrir des filiales dans différents marchés aux fonctions commerciales identiques (voir aussi le chapitre 1). Du point de vue de la théorie de l'internalisation, il s'agit de conserver l'activité dans le périmètre de l'entreprise, sur des marchés différents. Par nature, les investissements internationaux des prestataires de services sont généralement horizontaux. Les prestataires de services multinationaux tendent à favoriser les investissements utiles au marché intérieur et à être relativement autonomes vis-à-vis des autres filiales. Par exemple, une enseigne multinationale de vente au détail de nationalité allemande n'aura pas ou peu de liens opérationnels avec ses magasins en Chine. La plupart des opérateurs de téléphonie multinationaux organisent leurs activités comme s'ils étaient constitués de grands opérateurs nationaux distincts et autonomes.

Le secteur manufacturier est plus hétérogène. On tend à y trouver de plus nombreux exemples d'investissements internationaux verticaux mais les investissements horizontaux existent aussi. Même dans un secteur comme la production automobile, où l'intégration verticale est assez fréquente, les EMN procèdent à des investissements horizontaux, par exemple en ouvrant des usines de montage produisant le même modèle dans différents pays. Dans le secteur des industries extractives également, une part non négligeable des investissements internationaux est horizontale par nature.

En ce qui concerne les prestataires de services et les industries extractives, il arrive souvent que les investissements horizontaux contribuent à plusieurs CVM simultanément. Le secteur de la vente au détail en est un bon exemple, où l'on trouve des EMN diversifiées comme Walmart et Carrefour, qui constituent l'étape de distribution finale pour des milliers de CVM. À l'autre extrémité de la chaîne de valeur, la plupart des industries extractives participent aussi à de nombreuses CVM. Le résultat d'un investissement international dans une mine de fer peut se retrouver à la fois dans des barres d'armature pour la construction, des plaques d'acier pour les chantiers navals ou encore des boîtiers de montres suisses.

L'IDE horizontal est fréquent lorsqu'une activité économique est liée à un lieu, par exemple quand l'accès à un marché donné implique une présence physique. Un détaillant doit être proche de ses clients et une entreprise minière de ses mines. Néanmoins, l'IDE horizontal remplit d'autres fonctions pour l'entreprise, y compris la diversification des risques (création de nouvelles sources d'approvisionnement en intrants essentiels, par exemple) ou l'exploitation et la protection d'actifs immatériels tels que des marques ou un savoir-faire exclusif.

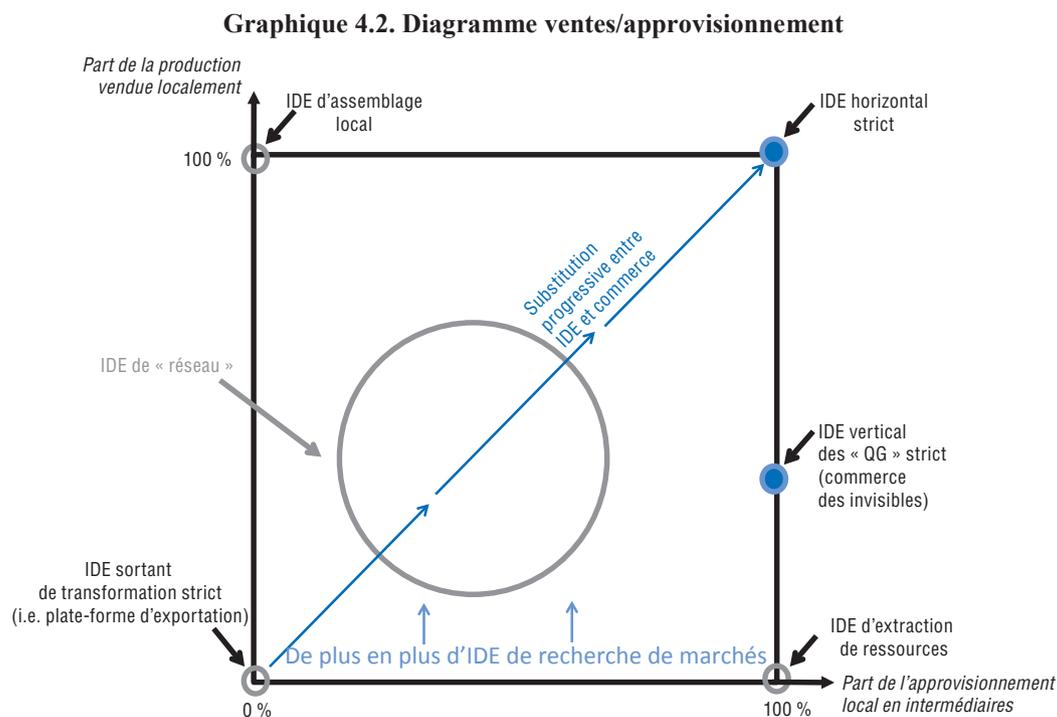
L'IDE vertical implique l'« internalisation » dans le périmètre de la société des étapes de la CVM qui sont créatrices de valeur (voir aussi le chapitre 1). Comme pour l'IDE horizontal, le recours à l'IDE vertical varie fortement selon les secteurs et dépend également de facteurs stratégiques et politiques. En effet, l'IDE vertical comporte des risques et des complications supplémentaires liés à la gestion et à la coordination, au sein de la CVM, de différents types d'activités dans différents pays.

L'IDE vertical est la principale source d'échanges intragroupe, c'est-à-dire entre filiales étrangères. Royal Dutch Shell, par exemple, qui est une des premières compagnies pétrolières et gazières au monde, a de nombreuses activités en amont (prospection, récupération, transport) et en aval (raffinage, chimie, commercialisation, vente au détail). Plus de la moitié des recettes produites par les activités en amont provient de ventes aux activités en aval (ventes intra-groupe).

Contrairement à l'IDE horizontal, qui tend à se concentrer sur des fonctions relativement restreintes des CVM (et concerne souvent plusieurs CVM simultanément), l'IDE vertical tend à couvrir des segments entiers de CVM, voire l'ensemble d'une CVM (activité de vente de fioul domestique de Shell, par exemple). L'une des caractéristiques intéressantes des CVM créées par l'IDE vertical est d'être dirigées directement par la société (contrairement aux CVM essentiellement fondées sur des échanges commerciaux entre parties non apparentées et indépendantes)². Les conséquences stratégiques de cette « gouvernance » associée aux CVM verticalement intégrées sont examinées plus loin.

En résumé, les investissements internationaux horizontaux et verticaux contribuent de diverses manières à l'essor des CVM. Il est d'ailleurs difficile d'imaginer un investissement international d'EMN qui ne contribuerait pas d'une façon ou d'une autre à cet essor. L'IDE horizontal est associé à des CVM par le biais de relations commerciales entre sociétés indépendantes situées en amont et en aval ; il permet aussi d'internaliser des actifs immatériels qui peuvent être partagés entre les différentes activités de la société et créer de la valeur dans les CVM auxquelles la société participe. L'IDE vertical crée directement des CVM (ou sous-segments de CVM), reliées entre elles par les échanges intragroupe. Les CVM verticalement intégrées sont intéressantes notamment parce qu'elles sont dirigées par les sociétés qui les créent.

En réalité, la plupart des EMN recourent à la fois à l'IDE horizontal et vertical. En outre, comme différents types de relations commerciales peuvent être associés aux investissements internationaux horizontaux et verticaux, il est possible de les combiner pour créer toute une série de liens différents dans l'économie du pays d'accueil. Le graphique 4.2 illustre bien les différents liens qu'une société peut établir au sein de son groupe pour son approvisionnement et le rapport qui existe entre ces liens et l'IDE horizontal et vertical.

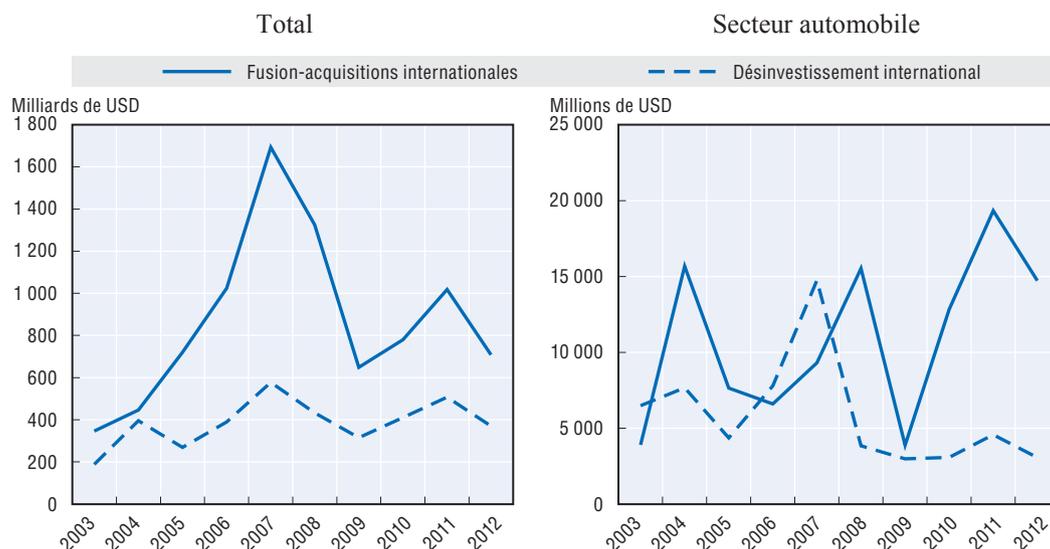


Source: Baldwin et Okubo (2012).

Tendances de l'investissement international dans les CVM

Investissements dans les CVM : une activité très intense

À mesure qu'elles se développent et restructurent leurs activités, les EMN procèdent simultanément à des investissements et des désinvestissements (graphique 4.3). En 2012, les désinvestissements internationaux étaient inférieurs environ de moitié aux investissements internationaux (en valeur) ; l'une des caractéristiques intéressantes de cette relation est le niveau relativement constant des désinvestissements internationaux. La volatilité des investissements internationaux peut être plus prononcée dans certains secteurs (graphique 4.3). Les investissements internationaux ayant pris la forme de fusions-acquisitions dans le secteur automobile entre 2003 et 2012 étaient en moyenne supérieurs aux désinvestissements internationaux (11 milliards USD et 6 milliards USD, respectivement). Néanmoins, c'est l'inverse qui a été constaté en 2003, 2006 et 2007 (en 2007, l'écart important entre les fusions-acquisitions internationales et les désinvestissements internationaux était dû en grande partie à la cession de Chrysler par DaimlerChrysler AG, pour un montant de 7.5 milliards USD). On observe une variabilité comparable au niveau des pays.

Graphique 4.3. Investissements internationaux par fusions-acquisitions et désinvestissements, à l'échelle mondiale, 2003-12

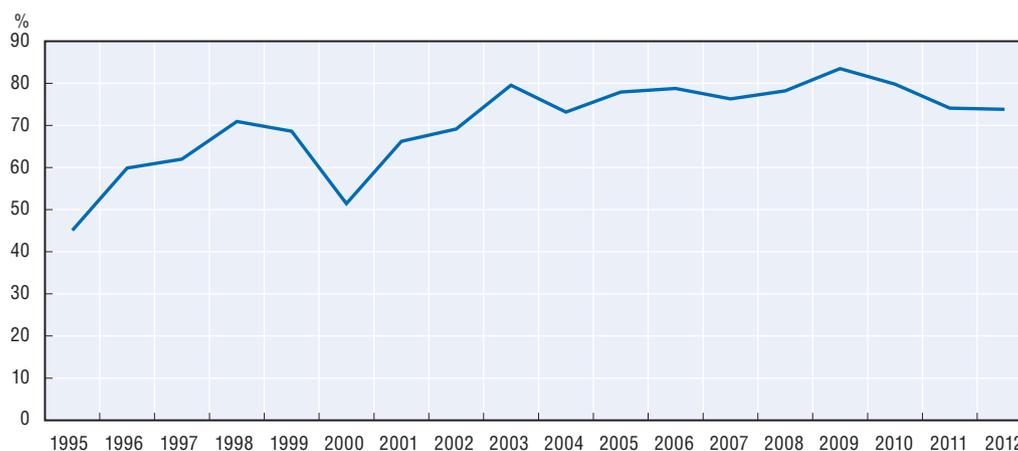
Source: Dealogic M&A Analytics, calculs de l'OCDE.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834720>

La « désintégration verticale » des EMN

D'après les données relatives aux fusions-acquisitions internationales, il semble que les investissements internationaux des EMN se soient progressivement recentrés sur leurs métiers de base (graphique 4.4)³. Pendant la première moitié de la période couverte, la part des fusions-acquisitions (F-A) dans ces activités de base (l'automobile pour les constructeurs automobiles, la chimie pour l'industrie chimique) n'a cessé d'augmenter, passant d'un peu moins de 50 % en 1995 à 80 % en 2003. Depuis, cette part est demeurée relativement stable, à un peu moins de 80 % en moyenne.

Observée durant la deuxième moitié des années 90 et au début de la décennie suivante, cette réorientation des fusions-acquisitions internationales est cohérente avec la plupart des facteurs expliquant l'essor des CVM, y compris la libéralisation du commerce et de l'investissement, les progrès substantiels des TIC et l'avènement de la Chine et d'autres économies émergentes comme lieux de production efficaces. À la suite de ces changements, il semble que les EMN aient eu moins besoin d'investissements internationaux pour devenir propriétaires de larges pans de leurs CVM afin de maîtriser, entre autres, les coûts, la qualité des intrants, le respect des délais de livraison, la protection des DPI, etc. Pour autant, cela ne signifie pas que les investissements internationaux deviennent moins importants pour les CVM. Comme le montre d'ailleurs le graphique 4.1, la valeur des liens transfrontaliers établis au moyen d'investissements internationaux continue d'augmenter. Les flux d'investissements internationaux paraissent plutôt avoir gonflé et s'être spécialisés (au niveau de l'entreprise).

Graphique 4.4. Part des fusions-acquisitions internationales dans les métiers de base, à l'échelle mondiale, 1995-2012

Source : Dealogic M&A Analytics ; calculs de l'OCDE.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834739>

Les États, nouveaux acteurs de l'investissement dans les CVM

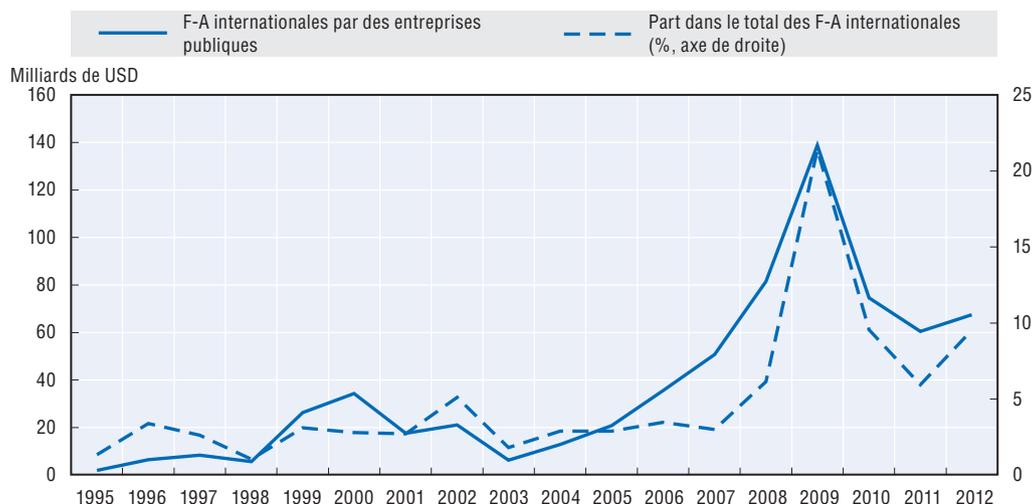
Au cours de la dernière décennie, les États sont intervenus de manière beaucoup plus significative dans l'économie mondiale, en tant qu'investisseurs internationaux, en prenant essentiellement la forme de fonds souverains et d'entreprises publiques. Parmi les 500 premières entreprises mondiales classées selon leur chiffre d'affaires, les entreprises publiques représentent désormais environ 20 % de l'activité économique selon toute une série de critères, contre environ 7 % en 2000 (tableau 4.1)⁴.

Tableau 4.1. Représentation des entreprises publiques en 2000 et 2011, Fortune Global 500 (parts)

	2000	2011
Nombre d'entreprises publiques	7 %	19 %
Actifs moyens	8 %	19 %
Chiffres d'affaires moyens	6 %	20 %
Bénéfices moyens	7 %	22 %
Fonds propres moyens	9 %	21 %
Effectifs moyens	19 %	30 %

Source : Fortune Global 500 2012, calculs de l'OCDE.

Le graphique 4.5 illustre la progression des fusions-acquisitions internationales réalisées par des EMN entre 1995 et 2012, en valeur absolue et en pourcentage de l'activité totale de fusions-acquisitions internationales. Les investissements internationaux des entreprises publiques ont régulièrement augmenté depuis le début des années 2000 mais le mouvement s'est fortement accéléré au début de la crise financière et économique mondiale de 2008. La Chine est le premier investisseur international selon ce critère puisqu'elle représente environ un tiers de l'ensemble des investissements internationaux des entreprises publiques.

Graphique 4.5. Fusions-acquisitions internationales des entreprises publiques, à l'échelle mondiale, 1995-2012

Source : Dealogic M&A Analytics, calculs de l'OCDE.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932834758>

Deux particularités du développement des investissements internationaux des entités contrôlées par l'État sont intéressantes du point de vue des CVM. La première réside dans le fait qu'ils se concentrent fortement dans un nombre limité de secteurs. En dehors du secteur financier, des assurances et de diverses entités financières *ad hoc*, le tableau 4.2 montre que 97 % des investissements internationaux d'entreprises publiques concernent les industries extractives, le pétrole et le gaz, les services aux collectivités et l'énergie, l'exploitation minière, le métal et l'acier.

Tableau 4.2. Ventilation sectorielle de l'investissement international des entreprises publiques, monde, 2012 (milliards USD)

Secteurs d'acquisition	Total des F-A internationales	F-A internationales des entreprises publiques	Part des entreprises publiques (%)
Pétrole et gaz	61 814	20 869	61
Services aux collectivités et énergie	40 339	7 577	22
Secteur minier	42 963	3 000	9
Métal et acier	34 318	1 701	5
Services professionnels	9 315	411	1
Machines	18 085	486	1
Secteur agroalimentaire	3 972	65	0
Total	542 517	34 202	100

Source : Dealogic M&A Analytics ; calculs de l'OCDE.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932835195>

La seconde a trait à la destination de ces investissements. Le tableau 4.3 est un classement des dix premiers destinataires des investissements d'entreprises publiques ayant pris la forme de fusions-acquisitions internationales en 2012. Ils ont absorbé 87 % du total. Les investissements internationaux peuvent être relativement « massifs » dans la

mesure où le montant d'une seule opération peut influencer sur l'ensemble des flux d'un pays. Ainsi, la part des entreprises publiques dans le total des entrées peut être assez substantielle pour certains pays, notamment s'il s'agit de petits pays en développement.

En 2012, par exemple, 100 % des investissements étrangers en Sierra Leone provenaient d'entreprises publiques (investissement de 1.7 milliard USD dans un projet global d'exploitation de minerai de fer comprenant la construction d'un port et d'un chemin de fer). Cet exemple illustre le rôle important que peuvent jouer les entreprises publiques en tant que source de capitaux, y compris pour des pays qui ne sont pas des destinations habituellement prisées par les investisseurs étrangers. Néanmoins, cela peut créer des déséquilibres financiers et des pressions inflationnistes et aboutir à une situation où le principal lien d'un pays avec les CVM (en l'occurrence en tant que producteur de matières premières) est sous le contrôle d'une seule entreprise ou d'un petit groupe d'entreprises. Dans les cinq années ayant précédé cet investissement, la Sierra Leone recevait en moyenne 73 millions USD d'IDE par an. En 2012, les investissements directs d'entreprises publiques dans ce pays ont été 23 fois supérieurs à ceux de 2011.

Tableau 4.3. Les 10 premières destinations des fusions-acquisitions internationales d'entreprises publiques, 2012 (millions USD)

Nationalité des entreprises cibles	F-A internationales d'entreprises publiques	Total des F-A internationales	Part des F-A internationales d'entreprises publiques dans les F-A entrantes
Australie	13 436	49 332	27 %
Brésil	7 975	38 069	21 %
Canada	6 808	49 239	14 %
États-Unis	7 363	139 969	5 %
France	1 591	18 106	9 %
Norvège	3 255	11 930	27 %
Portugal	3 526	6 414	55 %
Royaume-Uni	5 831	93 264	6 %
Sierra Leone	1 500	1 500	100 %
Suisse	9 044	17 574	51 %
Total	69 491	425 398	16 %

Source : Dealogic M&A Analytics ; calculs de l'OCDE.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932835214>

Conséquences pour l'action publique

Les politiques relatives aux CVM sont assez nouvelles et l'on commence juste à voir les premiers travaux sur ce sujet, ce qui s'explique principalement par le fait que les « unités de compte » traditionnellement utilisées pour la formulation des politiques internationales sont le pays (voir, par exemple, la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales, les accords d'intégration régionaux et bilatéraux), le secteur d'activité (promotion traditionnelle de l'investissement, politique industrielle, etc.) et les entreprises (codes et règlements commerciaux, etc.). L'idée de formuler des politiques d'investissement en tenant compte des CVM est relativement nouvelle. Les problèmes et les questions auxquels les pouvoirs publics vont peut-être devoir accorder davantage d'attention sont notamment les suivants.

L'architecture des politiques d'investissement international reflète-t-elle les évolutions des CVM?

Les chaînes de valeur mondiales sont, de par leur nature, un phénomène multilatéral. Une chaîne peut s'étendre sur des dizaines, voire des centaines de pays, et concerner des milliers d'entreprises, des PME jusqu'aux EMN présentes dans le monde entier. Abaisser les obstacles à l'investissement est un des moyens les plus directs dont disposent les pays pour s'intégrer plus profondément dans des CVM en investissant hors de leurs frontières. Des accords bilatéraux et régionaux peuvent aussi être conclus pour faciliter les flux d'échanges commerciaux et d'investissements entre partenaires clés.

Cependant, la complexité de l'architecture actuelle des politiques d'investissement international, qui repose sur des milliers d'accords d'investissement bilatéraux et régionaux, peut créer de l'incertitude et freiner ainsi l'investissement international dans les CVM. Il faut une coopération multilatérale pour que les conditions d'ouverture et de prévisibilité qui ont bénéficié à l'investissement international dans les CVM et l'ont soutenu jusqu'à présent soient maintenues. La crise récente et un certain nombre d'exemples de démondialisation qu'elle a entraînés nous ont rappelé que les CVM n'étaient pas inévitables et que les politiques étaient importantes pour leur développement.

Des politiques favorisant des activités économiques plutôt que des secteurs

L'adoption par les EMN de stratégies d'investissement international plus sectorielles donne à penser que les politiques gouvernementales de promotion et de facilitation des investissements devraient également être plus ciblées au lieu de privilégier des secteurs entiers. En même temps, les gouvernements doivent rester très conscients des dangers de la surenchère en matière d'incitations. Bien que certains segments des CVM puissent être décrits comme plus créateurs de valeur que d'autres, investir dans le développement des infrastructures et des ressources humaines permettra de retirer des CVM des avantages plus durables, à plus long terme, que ne le feraient des incitations à l'investissement international. L'OCDE (OCDE, 2011) s'intéresse à la manière dont les CVM ont fait évoluer les politiques nationales destinées à attirer l'investissement étranger.

Les gouvernements doivent aussi accepter la nature fluide des investissements internationaux dans les CVM. Les désinvestissements internationaux sont intrinsèquement associés à l'essor des investissements internationaux dans les CVM ; ils ne sont pas seulement le résultat de contractions cycliques de l'activité. Du point de vue de la promotion et de la facilitation de l'investissement, cette fluidité souligne l'importance des services de suivi destinés aux investisseurs ayant effectué un premier investissement. Une partie non négligeable des investissements internationaux consiste en investissements « complémentaires » visant à étoffer un projet d'investissement initial dont la rentabilité a été confirmée.

Les effets des CVM sur le bien-être sont considérables, d'où l'importance de la gouvernance

En investissant à l'international, de grandes EMN – y compris certaines entreprises publiques – sont devenues des acteurs de premier plan dans certains segments amont de chaînes de valeur, obligeant les responsables des politiques publiques à s'interroger sur les effets de cette évolution sur la concurrence et les marchés plus en aval. Plus généralement, les CVM ont des répercussions importantes en termes de bien-être ; les pouvoirs publics et les autres acteurs ne doivent donc pas perdre de vue leurs responsabilités et leurs rôles respectifs concernant la gouvernance de ces chaînes.

Les politiques et les réglementations devront être adaptées aux structures de gouvernance des CVM choisies, qui ont également des conséquences sur la répartition des avantages associés aux CVM, en particulier dans les pays en développement. Pour reprendre les termes de Gereffi et al. (2005), « la gouvernance des chaînes de valeur mondiales est essentielle pour comprendre de quelle manière les entreprises des pays en développement peuvent accéder aux marchés mondiaux, quels pourraient être les avantages de l'accès à ces marchés et les risques d'une exclusion et comment l'on pourrait accroître les gains nets découlant d'une participation aux chaînes de valeur mondiales ».

Les CVM peuvent contribuer à responsabiliser les entreprises

Dans le même ordre d'idées, les CVM peuvent être un vecteur de pratiques optimales en matière de comportement responsable des entreprises, y compris pour les questions environnementales. En effet, dans la mesure où les EMN ont été sensibilisées aux incidences néfastes d'un comportement irresponsable (ou d'une association à un comportement irresponsable), les fournisseurs, voire les pays, ne répondant pas aux attentes sociétales peuvent rencontrer des difficultés pour participer à certaines CVM. Les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales et le Guide OCDE sur le devoir de diligence pour des chaînes d'approvisionnement responsables en minerais provenant de zones de conflit ou à haut risque font partie des instruments dont disposent les pouvoirs publics pour s'employer précisément à promouvoir un comportement responsable par le biais des CVM (encadré 4.1).

Encadré 4.1. Réduire les émissions grâce à la chaîne d'approvisionnement : l'exemple de General Motors en Chine

General Motors a apporté son soutien et pris part à un projet pilote pour le verdissement de sa chaîne d'approvisionnement en Chine. Huit fournisseurs de premier plan ont participé à ce projet mis en œuvre par Shanghai General Motors (SGM) et le Centre mondial de l'environnement (WEC). À l'issue d'une brève formation, les fournisseurs ont été capables d'identifier les actions et les investissements permettant à la fois des économies financières nettes et une amélioration des résultats en matière de protection de l'environnement. Il s'agissait notamment de substituer l'énergie éolienne à l'énergie électrique au niveau des équipements ; de réduire voire de supprimer l'éclairage électrique en installant des plafonds et des murs transparents, des variateurs de lumière et des éclairages basse consommation ; de supprimer les fuites dans les systèmes d'air et les réseaux d'eau ; de réduire les besoins en livraisons urgentes et l'énergie qu'elles nécessitent ; et d'installer des capteurs sur les tapis pour couper le courant quand ils ne transportent pas de pièces. Ces améliorations ont contribué à faire une économie nette de plus de 200 000 USD et à réduire les émissions de CO₂ de plus de 1 800 tonnes, mais aussi à réduire de façon importante la consommation d'eau.

Source : Centre mondial de l'environnement, www.wec.org/programs-initiatives/capacity-building d'après OCDE (2010), *La transition vers une économie sobre en carbone. Objectifs publics et pratiques des entreprises*, Édition OCDE. doi : [10-1787/9789264090255-fr](https://doi.org/10-1787/9789264090255-fr).

Où les investissements internationaux dans les CVM créent-ils de la valeur?

Une analyse approfondie est nécessaire pour étudier la création et la répartition des revenus dans le contexte des CVM, y compris le rôle des revenus provenant du capital intellectuel dans les CVM (redevances, droits de licences et revenus provenant d'autres actifs intellectuels). Une telle analyse permettrait de déterminer plus précisément la destination effective de l'investissement international et ses modes de financement et de mieux comprendre où et comment il crée de la valeur (voir aussi les chapitres 2 et 7).

Notes

1. Pour une étude complète des travaux parus sur le sujet, voir Dunning et Lundan (2008).
2. Gereffi et al. (2005) et Moran (2001) analysent des études de cas concernant différentes structures de gouvernance des CVM avec investissements internationaux dans différents secteurs d'activité. Gereffi et al. identifient cinq types de gouvernance des CVM : hiérarchique, captive, relationnelle, modulaire et fondée sur le marché.
3. Les données se rapportent à dix secteurs : chimie, biens de consommation, automobile, aliments et boissons, télécommunications, informatique et électronique, machines, pétrole et gaz, transport, services aux collectivités et énergie.
4. L'emploi constitue évidemment une exception à cet égard, mais sa part a également augmenté.

Références

- Adler, M. (1981), « Investor Recognition of Corporation International Diversification: A Comment », *Journal of Finance*, vol. 36 (mars), pp. 187-190.
- Agmon, T. et D.R. Lessard (1977), « Investor Recognition of Corporate International Diversification », *Journal of Finance*, vol. 32 (septembre), pp. 1049-1055.
- Aliber, R.Z. (1970), « A Theory of Foreign Direct Investment », in C.P. Kindleberger (dir. pub.), *The International Corporation*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Arrow, K. (1974), *Les limites de l'organisation*, 1976, PUF, Paris.
- Baldwin, R. et T. Okubo (2012), « Networked FDI: Sales and Sourcing Patterns of Japanese Foreign Affiliates », *NBER Working Paper* No. 18083, NBER, Cambridge, MA.
- Boddeyn, J.J. (1983), « Foreign and Domestic Divestment and Investment Decisions: Like or Unlike? », *Journal of International Business Studies*, vol. 14, pp. 23-35.
- Buckley, P.J. et M. Casson (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, London.
- Caves, R. (1971), « Industrial Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment », *Economica*, vol. 38, février, pp. 1-27.
- Coase, R.H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, novembre, pp. 386-405.
- Dunning, J. et S. Lundan (2008), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing.
- Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon (2005), « The Governance of Global Value Chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12:1, février.
- Graham, E.M. (1978), « Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon », *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 1, pp. 82-99.
- Graham, E.M. (1998), « Market Structure and the Multinational Enterprise: A Game-Theoretic Approach », *Journal of International Business Studies*, vol. 29(1), pp.67-84.
- Johnson, H. (1970), « The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporations », in C.P. Kindleberger (dir. pub.), *The International Corporation*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Knickerbocker, F.T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Kogut, B. (1985), « Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-added Chains », *Sloan Management Review*, vol. 26, n° 4.
- Magee, S.P. (1977), « Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Foreign Direct Investment », in J.N. Bhagwati (dir. pub.), *The New International Economic Order*, MIT Press, Cambridge, MA.

- McManus, J.C. (1972), « The theory of the multinational firm », in G. Pacquet (dir. pub.), *The Multinational Firm and the Nation State* Collier, MacMillan, Toronto.
- Moran, T.H. (2001), *Parental Supervision: The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development*, Peterson Institute, Washington.
- OCDE (2010), *La transition vers une économie sobre en carbone: objectifs publics et pratiques des entreprises*, Éditions OCDE.
doi: [10.1787/9789264090255-fr](https://doi.org/10.1787/9789264090255-fr).
- OCDE (2011), *Attractiveness for Innovation: Location Factors for International Investment*, Éditions OCDE.
doi: [10.1787/9789264104815-en](https://doi.org/10.1787/9789264104815-en).
- Rugman, A.M. (1981), *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Columbia University Press, New York.
- Vernon, R. (1966), « International Investment and International Trade in the Product Life Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, pp. 190-207.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- Williamson, O.E. (1979), « Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations », *Journal of Law and Economics*, vol. 22, pp. 223-261.
- Wolf, B.M. (1977), « Industrial Diversification and Internationalisation: Some Empirical Evidence », *Journal of Industrial Economics*, vol. 26, décembre, pp. 177-191.



Extrait de :

Interconnected Economies Benefiting from Global Value Chains

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264189560-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2014), « Chaînes de valeur mondiales et investissement international », dans *Interconnected Economies : Benefiting from Global Value Chains*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264201842-6-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.