
COMPTES RENDUS

Jean-Louis Mucchielli and Thierry Mayer (eds.), *"Multinational Firms' Location and the New Economic Geography"*, Edward Elgar Publishing Ltd., 256 p., 2004.

Les dernières décennies ont été marquées par une forte croissance des flux d'investissements directs étrangers (IDE) dans l'économie mondiale. Parallèlement, on a assisté à une multiplication des accords commerciaux régionaux, voyant les barrières commerciales entre les États membres s'affaiblir progressivement. Ces phénomènes ne sont pas indépendants. Il existe de nombreux canaux au travers desquels l'intégration régionale affecte le volume ainsi que la répartition des IDE, aussi bien en direction de la zone d'intégration qu'au sein de celle-ci. Ce sujet a fait l'objet d'une forte littérature récemment, tant sur le plan théorique qu'empirique, et l'ouvrage coordonné par T. Mayer et J.L. Mucchielli cherche à en approfondir la réflexion. L'originalité de celui-ci consiste dans la volonté de réunir deux approches de l'analyse de la localisation des firmes multinationales (FMN). La première approche s'attache principalement à mettre en évidence les principaux facteurs influençant les stratégies de localisation des FMN s'appuyant largement sur les théories de l'économie industrielle et du commerce international. Une seconde approche est caractérisée par le développement des travaux de la nouvelle économie géographique qui proposent, dans un cadre d'équilibre général, des modèles de répartition des activités économiques. La géographie internationale est alors le résultat de l'interaction entre des forces d'agglomération et de dispersion, qui peut se traduire par l'apparition d'un phénomène de causalité cumulative basé sur l'existence d'économies d'échelle, d'une concurrence imparfaite et de coûts de transport positifs. Ces travaux mettent en particulier l'accent sur le rôle joué par l'intégration économique sur la concentration géographique, même s'ils n'aboutissent pas toujours à des conclusions univoques.

S'il est clair que l'intégration européenne s'est traduite par une augmentation importante des flux d'IDE à l'intérieur de la zone, la littérature empirique existante ne fait pas apparaître de modifications majeures de la concentration géographique en Europe. Toutefois elle aboutit souvent à des résultats contrastés, notamment suivant le niveau d'analyse retenu (national ou régional) et montre d'importantes disparités entre les industries. La plupart de ces études sont réalisées au niveau agrégé ou sectoriel. L'utilisation de données au niveau des firmes permet de mettre en évidence le rôle joué par les stratégies de réorganisation interne de la production des firmes individuelles. Ainsi, comme le

montre la contribution de L. Sleuwaegen et R. Veugelers, le marché unique a incité les firmes industrielles leaders à adapter l'organisation interne de leur production, et cela s'est traduit par une tendance à la dispersion internationale de leurs unités de production.

Les études empiriques sur les déterminants de la localisation des firmes multinationales mettent principalement l'accent sur le rôle de la demande, des coûts de production et de la concentration géographique d'autres firmes (effet d'agglomération). La demande ainsi que le nombre d'entreprises présentes sur un territoire influencent généralement positivement les décisions d'implantation, alors que des coûts salariaux élevés ont au contraire un effet répulsif. J.L. Mucchielli et Florence Puech montrent en particulier que la structure géographique constitue un élément important dans la détermination des décisions individuelles de localisation, en soulignant que certains facteurs interviennent relativement plus selon le niveau géographique considéré. Analysant les déterminants de la répartition des firmes multinationales françaises dans l'UE, les auteurs mettent en évidence que les coûts salariaux constituent davantage un élément de différenciation entre les pays. Les effets d'agglomération sont quant à eux relativement plus significatifs au niveau régional, la proximité géographique étant un élément déterminant. Les frontières nationales ont donc un rôle important sur les flux de commerce et dans les décisions de localisation, notamment en influençant l'accessibilité des territoires aux marchés étrangers ainsi qu'en protégeant de la concurrence étrangère. A ce sujet, De Sousa et A.C. Disdier, en capturant de façon plus précise les effets des caractéristiques inobservables des relations commerciales bilatérales (comme les liens historiques, culturels et linguistiques ou la présence de minorités), apportent une meilleure spécification des effets frontières et montrent que leur impact a été relativement sous estimé.

L'impact des accords de libre-échange Nord-Sud sur les flux IDE a également fait l'objet de nombreux travaux, compte tenu des fortes différences de structure entre les États membres. En particulier concernant l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA), certains travaux mettent en évidence l'accroissement des investissements étrangers au Mexique. C'est ce que confirme la contribution de Sylvie Montout et Habib Zitouna qui étudient la production de l'industrie automobile à partir de données au niveau des firmes.

Matthieu Crozet et Pamina Koenig-Soubeyran montrent que l'intégration internationale joue également un rôle fondamental dans la détermination des choix de localisation à l'intérieur des pays. Leur modèle théorique met notamment en évidence un renforcement de la concentration spatiale lorsqu'un pays est engagé dans un processus d'ouverture extérieure. Dans le cas particulier où certaines régions ont un meilleur accès aux marchés étrangers, les activités économiques tendent à s'y concentrer, à condition que la concurrence n'y soit pas trop forte.

De manière générale, le développement récent des travaux de la nouvelle économie géographique a permis de mieux comprendre les facteurs déterminant la répartition des activités économiques, et notamment la localisation des FMN.

Le cœur de ces travaux est caractérisé par l'existence d'un effet de taille de marché, bien connu en économie internationale. En présence de rendements d'échelle croissants et de coûts de transport, il est profitable pour les activités économiques de produire dans les régions offrant un marché plus important et à exporter vers les plus petites. Ainsi les territoires bénéficiant d'une demande locale plus grande attirent une part plus que proportionnelle de firmes industrielles en concurrence imparfaite. Plusieurs travaux ont apportés des preuves empiriques à l'effet de taille de marché. Dans cette veine, K. Head, Th. Mayer et J. Ries étudient la localisation des firmes japonaises aux États-Unis et à l'intérieur de l'UE. Les auteurs montrent en particulier que la présence d'externalités technologiques semble mieux expliquer la localisation des investissements japonais que l'effet taille de marché.

L'existence de l'effet de taille de marché ne se limite pas au cadre spécifique de concurrence monopolistique de Dixit-Stiglitz sur lequel repose la plupart des modèles de la nouvelle économie géographique. Différents types de modélisation théorique ont permis de mettre en évidence le caractère robuste de l'effet de taille de marché. Un des principaux résultats de cette littérature est que les hypothèses de rendements d'échelle constants, de biens homogènes et de concurrence parfaite se traduisent par l'absence d'un tel effet. Toutefois ici, F. Trionfetti montre, à partir d'un modèle Ricardien caractérisé par un continuum de biens, que la présence de ces trois hypothèses ne garantit pas l'absence d'un effet de taille de marché. Cet effet apparaît dès lors que les pays sont caractérisés par une différence de taille suffisamment importante, il reste présent même sans coût de transport et augmente avec la réduction de ces coûts. Alors que peu de travaux théoriques se sont intéressés aux implications de l'effet taille de marché sur le bien-être, G.I.P. Ottaviano montre que la réduction des coûts d'échange peut se traduire par une agglomération inefficace des activités économiques, justifiant ainsi les politiques qui favorisent une plus grande dispersion géographique des activités.

D'autres facteurs sont déterminants dans les décisions de localisation des FMN. Ainsi, comme le montrent F. Filippaios, C. Kottaridi, M. Papanastassiou et R. Pearce, on observe une importance croissante des variables liées à la recherche de connaissances. Le "savoir" devient dès lors un bien souvent protégé, par les brevets et les droits de propriété intellectuelle, ou par tout autre instrument imposant des règles restrictives sur un marché. Ainsi les firmes multinationales devraient être attirées par les localisations bénéficiant d'un système légal capable de protéger les droits de propriété intellectuelle et assurer la confidentialité, l'investissement paraissant dans ce cas moins risqué. Toutefois, l'IDE peut être considéré comme une réponse à certaines faiblesses du système légal. Plutôt que d'exporter, les FMN peuvent préférer être présentes sur le marché local afin de dissuader les imitations. La littérature empirique étudiant la relation entre les IDE et la protection des droits de propriété intellectuelle fait apparaître des résultats contrastés, même si cette relation est le plus souvent positive. Le modèle proposé par E. Pfister montre que dans le cas où la taille de marché est

importante relativement aux coûts d'exportation et que les coûts d'imitation sont tels que les IDE dissuadent l'imitation par les concurrents locaux, le renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle dans un pays peut ne pas être un facteur attractif des IDE.

Les différentes contributions présentées dans cet ouvrage font apparaître la complexité de l'analyse en ce qui concerne l'impact des zones d'intégration régionale sur la répartition des IDE. Elles apportent un éclairage certain sur les différents facteurs déterminant les choix de localisation des FMN, par le rapprochement des travaux de la nouvelle économie géographique et ceux qui analysent plus spécifiquement les stratégies de localisation des firmes.

Téva Chevis
CRERI, Université du Sud Toulon-Var