

**VIIe congrès de l'Association française
de science politique**

Lille, 18, 19, 20 et 21 septembre 2002

Table-ronde n°1

« La mondialisation »

Sous la direction de Josepha Laroche

**La restructuration stratégique des firmes multinationales et l'Etat
“ mondialisateur ”**

Wladimir Andreff

Professeur à l'Université de Paris 1,
directeur honoraire du ROSES (CNRS),
président de la “ International Association of Sports Economists ”

La firme multinationale est, en ce début de XXIe siècle, l'un des phénomènes les plus répandus et caractéristiques de la mondialisation de l'économie. Bien que toutes les firmes multinationales (FMN) conduisent, à l'occasion de leurs restructurations récurrentes, des stratégies visant à atténuer les contraintes découlant des territoires nationaux où elles sont implantées, un certain nombre d'entre elles, menant des stratégies globales, parviennent depuis une quinzaine d'années à transformer cette contrainte territoriale en variable d'action stratégique de leurs choix de localisation. A cet égard, le choix des pays d'accueil prédétermine celui des régions, des agglomérations et des sites d'implantation, avec pour conséquence que les politiques économiques étatiques sont toujours premières par rapport aux politiques régionales dans l'attraction des FMN en un lieu donné.

Les deux formes de restructuration stratégique des FMN considérées comme les plus exemplaires de la mondialisation actuelle sont les fusions et acquisitions transnationales, d'une part, et les alliances stratégiques transnationales, d'autre part. Nous en précisons donc rapidement les contours. Bien que leurs objectifs affichés ne soient pas de flexibiliser les choix de localisation des FMN, ni de les émanciper des contraintes territoriales, ces deux types d'opérations ont des implications sur le rapport qu'entretiennent les FMN avec les territoires nationaux. Une fusion ou acquisition transnationale a pour effet soit de faire pénétrer une FMN sur des marchés intérieurs (et les territoires correspondants) où elle n'était pas présente jusque là, soit de réaliser une restructuration (redistribution) géographique de ses actifs tout en augmentant en général sa part de marché dans l'oligopole mondial. Une alliance stratégique transnationale permet à une FMN d'être présente sur un marché étranger sans pénétrer directement sur le territoire national correspondant. Tout comme les stratégies globales des FMN, ces deux formes de restructuration exacerbent la concurrence entre territoires nationaux pour attirer les investissements directs étrangers (IDE).

Mis en concurrence quant à l'attractivité de leur territoire national pour les FMN, les Etats se sont lancés dans des politiques convergentes pour attirer les IDE sur leur territoire, et ceci jusqu'à une surenchère de mesures favorables aux FMN, bien que coûteuses pour le contribuable. Cette volonté de séduction des Etats nationaux à l'égard des FMN est un puissant ressort de la mondialisation de l'économie et d'aucuns y voient soit le transfert de certains services et de certaines fonctions étatiques vers les FMN, soit l'affaiblissement du pouvoir économique de l'Etat face à celles-ci, soit carrément les premiers signes de dépérissement de l'Etat. Nous suggérons ici une hypothèse alternative, celle de l'Etat " mondialisateur ", promoteur systématique de l'IDE entrant sur son territoire national, facilitateur des stratégies des FMN et, à ce titre, acteur décisif de la mondialisation. Son action conjointe à celle des FMN est absolument nécessaire pour que l'économie se mondialise. En ce sens, la mondialisation n'est pas une destinée, mais le résultat de choix étatiques, donc politiques.

I. Stratégie globale et localisation flexible des multinationales

L'évolution de l'économie mondiale est soumise depuis trois décennies à un progrès technique rapide dans les méthodes de production, les moyens de transport et les technologies de l'information et de la communication, ainsi qu'à d'incessants changements induits dans la structure de la demande. Toute firme est dans l'obligation de s'adapter tant du côté de la demande (gamme et qualité des produits et des services) que du côté de l'offre (recours aux nouvelles technologies, diversification de la production), pour survivre à la concurrence. Cette restructuration industrielle quasi-permanente que doit envisager désormais toute stratégie d'entreprise est complétée, par définition, dans le cas des FMN, par des stratégies de restructuration (recomposition) géographique de leur appareil de production. Caractéristique de l'ère de la globalisation, la mondialisation des entreprises est souvent leur seule stratégie de survie à terme, poussant un nombre toujours croissant de firmes à devenir multinationales. Nous centrons ici l'attention sur cet aspect territorial de la restructuration stratégique des FMN, ayant consacré d'autres travaux à leur restructuration sectorielle (Andreff 1976, 1997), laquelle participe évidemment à la restructuration industrielle des économies qui les accueillent (UNCTAD 1995) comme à celle de leur économie d'origine.

A) Des multinationales banales et des multinationales globales

Le dernier dénombrement de la CNUCED (UNCTAD 2001) faisait état de 63.312 FMN (sociétés mères) originaires de 47 pays recensés, contrôlant 821.818 filiales à l'étranger présentes dans 175 pays recensés. Il montre l'importance des FMN dans l'économie mondiale aujourd'hui, bien qu'il ne soit pas complet. Certains pays d'origine des FMN ne sont pas (encore) recensés comme tels par la CNUCED¹ et il manque donc le nombre de leurs FMN et leurs filiales étrangères. D'autre part, il est évidemment impossible dans les relevés de la CNUCED de demander à chaque pays d'origine de recenser les entreprises de petite taille ayant des activités de production ou de distribution localisées à l'étranger, disons les PME multinationales. Il est vraisemblable qu'elles sont au moins aussi nombreuses que les grandes et, même si elles n'avaient en moyenne qu'une à deux filiales à l'étranger, la réalité des FMN aujourd'hui serait de plus de 100.000 sociétés mères et près d'un million de filiales étrangères. La multinationalité des firmes est devenue aussi banale que son ampleur. Dans l'économie mondialisée actuelle, les multinationales constituent un phénomène omniprésent, divers, banal.

¹ Nous avons pu le tester, par exemple, sur les nouvelles FMN originaires des pays en transition postcommuniste dans Andreff (2002b).

La définition de la firme multinationale, adaptée à cette réalité, est : « toute firme développant une activité commerciale, industrielle, technologique, financière ou tertiaire au-delà des frontières de son pays d'origine, quelque soit la taille et la nationalité de ses actifs physiques et financiers et de ses effectifs employés ». Cette définition englobe trois types de FMN:

Les multinationales *globales*, quelques centaines tout au plus, ont une vision mondiale des marchés et de la concurrence, défendent leurs parts de marché et rentabilisent leurs actifs à cette échelle globale, et coordonnent leurs activités localisées dans de nombreux pays d'accueil à l'aide des technologies d'information et de production flexibles. Elles délocalisent et relocalisent leurs activités entre les pays selon leur rentabilité, procèdent à de fréquentes fusions et acquisitions de firmes étrangères et forment des réseaux mondiaux d'alliances stratégiques.

Les multinationales *banales* suivent des stratégies classiques d'IDE en vue de s'approvisionner à moindre coût à l'étranger, de produire pour vendre sur place plutôt que d'exporter et de délocaliser la production vers des pays à faibles coûts de production.

Les *mini*-multinationales, du fait de leur petite taille, sont présentes dans un nombre limité de pays où elles s'adaptent à une demande locale personnalisée, de proximité, pour leurs produits ou services, cette demande étant en partie saturée en pays d'origine. On n'en traitera guère dans ce texte.

Ces stratégies différentes ont des incidences différentes sur la manière dont les FMN prennent en compte dans leurs décisions les espaces soumis aux règles des Etats-nations et “ gèrent ” les contraintes (institutionnelles, juridiques, réglementaires, etc.) résultant pour elles de chacun des territoires nationaux sur lesquelles elles sont présentes ou qu'elles envisagent d'investir.

B) La gestion multinationale de la contrainte de territoire national : vers la localisation flexible

Dans la suite, on conviendra que le territoire national est une étendue de surface terrestre, éventuellement discontinue (comme le Pakistan naguère), sur laquelle s'exerce une autorité, une juridiction, autrement dit un espace délimité par des règles de compétence, et dans lequel un Etat mène des politiques, notamment des politiques économiques. Du point de vue de la firme (non multinationale), le territoire national est au départ une contrainte, plus exactement une série de contraintes pesant sur son activité, telles que des impôts, des droits de douane, une législation sur les sociétés, un plan comptable, etc. La multinationalisation de la firme vise, parmi d'autres objectifs, à atténuer les contraintes qu'elle subit dans son pays d'origine en procédant à un investissement direct à l'étranger (IDE) dans des pays d'accueil où les contraintes paraissent ou sont moins prégnantes. En faisant des arbitrages entre plusieurs territoires nationaux, la FMN transforme au moins partiellement la contrainte territoriale en variable exogène de ses calculs, comme disent les économistes. Quand elle a cette capacité d'arbitrer, la firme tient compte de la variable “ territoire national ” dans l'élaboration de ses stratégies économiques et financières. Les FMN, quant à elles, mettent en oeuvre des stratégies pour s'émanciper de leur territoire national d'origine, puis de tout autre territoire à la limite, de façon à rendre la variable “territoire national” de moins en moins contraignante, de plus en plus adaptable à leurs stratégies, pour pouvoir le plus possible l'endogénéiser².

La première stratégie inaugurée par les FMN, dès avant le XXe siècle, était une stratégie d'approvisionnement. Les implantations étaient réalisées à l'étranger pour approvisionner la société mère ou son territoire d'origine à partir de plantations, d'activités extractives et de comptoirs de commerce délocalisés près des ressources naturelles des

² La suite du **B** est une mise à jour de Andreff (1996a).

colonies. Dans une telle stratégie, la FMN est très dépendante du territoire, de ses richesses naturelles et de son sous-sol. La localisation est quasiment imposée. Il en résulte que les autorités politiques et réglementaires locales sont dans un rapport de force favorable vis-à-vis des FMN d'une certaine façon "prisonnières" des territoires qui les accueillent; les autorités peuvent user de menaces ou de mesures de rétorsion (pouvant aller jusqu'à la nationalisation de la filiale locale d'une FMN). Puis, sont apparues des FMN à stratégie de marché dont les IDE prolongent l'activité d'exportation par une production sur le lieu même de leurs marchés étrangers. Leurs filiales produisent les mêmes produits que ceux de la société mère auxquels ils se substituent et importent des intrants de leur territoire d'origine. Ici encore, les FMN sont assez dépendantes de leur territoire d'implantation à l'étranger, mais moins que les FMN à stratégie d'approvisionnement. Elles sont dépendantes de la demande existant sur les marchés desservis par leurs filiales et, également, des interventions de politique économique des Etats des pays d'accueil touchant les flux de commerce extérieur et intérieur et de la régulation de l'économie. Lorsque des dirigeants de FMN furent en butte, principalement dans les pays en développement (PVD), à des politiques restrictives vis-à-vis de leurs filiales et de leur IDE, voire à leur nationalisation, pendant les années soixante et soixante-dix, il leur est apparu que la gestion de la contrainte territoriale était cruciale. Ayant le sentiment d'être devenues trop dépendantes des territoires de localisation de leurs filiales et des pouvoirs s'y exerçant, les FMN ont mis en place de nouvelles stratégies les émancipant davantage de la contrainte de territoire national, transformant peu à peu celle-ci en variable dans leur gestion.

Vers le milieu des années soixante, une troisième stratégie s'est imposée, de rationalisation de la production des FMN. Les IDE tirent parti de coûts de production plus faibles dans les pays hôtes et d'économies d'échelle dues à la forte spécialisation de leurs filiales étrangères. Celles-ci produisent les composants et les intrants des produits de la société mère et les exportent vers le territoire d'origine ou vers des filiales localisées dans des territoires tiers. Ces FMN amorcent l'intégration internationale de leur processus de production d'un même produit final. La stratégie de rationalisation de la production a été adoptée par les FMN dont les opérations de production sont segmentables, se prêtant à une décomposition internationale du processus productif - DIPP (Lassudrie-Duchêne 1982). Plus un produit est complexe, plus il contient de composants qui peuvent être fabriqués de façon autonome les uns des autres, plus il offre de possibilités de DIPP, et plus la FMN peut associer deux décisions: celle de segmenter (séparer les unes des autres) les opérations de production préalables à l'assemblage du produit final d'une part, et celle de délocaliser certaines de ces opérations dans divers pays hôtes d'autre part. Les activités de production disjointes dans l'espace peuvent être localisées librement soit dans des filiales étrangères, soit par sous-traitance à l'étranger, et ce d'autant plus que les coûts de transport baissent continûment. Tous les stades du processus productif ne présentent pas la même intensité en capital technologique (machines spécialisées), en main-d'oeuvre peu qualifiée, en énergie ou en savoir-faire (qualifications). La FMN arbitre donc entre les territoires d'accueil potentiels en fonction de leurs avantages comparés pour chaque opération de production. Un effet de la DIPP est la perte d'autonomie des systèmes productifs nationaux, dont certaines industries passent dans la sphère de décision des FMN. C'est aussi l'indice d'une émancipation partielle des FMN vis-à-vis des contraintes territoriales. Dans les stratégies précédentes, ce sont les pays hôtes qui étaient le plus souvent en situation de mettre les FMN en concurrence pour une implantation sur leur territoire. Avec les stratégies de délocalisation de la production, ce sont les FMN qui se mettent de plus en plus en situation d'arbitrer entre plusieurs pays d'accueil potentiels. La flexibilité accrue de localisation des FMN offerte par la DIPP se traduit donc par des délocalisations et des relocalisations de filiales, redoutées par les territoires qui les subissent. La difficulté est que, si une FMN délocalise, d'autres FMN sont contraintes à le faire aussi pour rester compétitives dans un cadre de concurrence oligopolistique.

Il existe aussi des relations développées par les FMN avec des territoires d'accueil sans engager de capitaux (ou peu), nommées les nouvelles formes d'investissement (NFI). Il s'agit des filiales étrangères où la FMN possède moins de 50% du capital, des accords de licence, de l'assistance technique, du franchisage, de la sous-traitance internationale, des accords de partage de la production, de la coopération industrielle, des contrats de gestion ou de service, des livraisons d'usine clé en main, produit en main ou marché en main et des accords de cofinancement. De tels accords multinationaux n'impliquent pas nécessairement des flux financiers, mais scellent des coopérations réelles (Sachwald, 1994). Tout en liant les FMN au territoire d'accueil sur longue durée, les NFI immobilisent peu ou pas de capital, dissocient la technique et l'expertise de l'élément financier et font jouer un effet de levier au profit des FMN (le pays hôte doit fournir l'essentiel des capitaux et parfois s'endetter dans ce but). Plus les NFI se sont substituées aux IDE (notamment en PVD), plus le lien est devenu lâche entre la FMN et le territoire d'accueil. En réaction aux politiques restrictives ou hostiles de certains Etats, les FMN ont cherché de plus en plus, à partir du milieu des années soixante-dix, à contrôler des sociétés étrangères sans apport de capital, grâce aux NFI. On aboutit ainsi à ce qui a parfois été nommé la FMN-réseau, articulant des filiales, des NFI et des firmes absorbées ou alliées (voir 2 *infra*), le tout sur un espace international. Pour une partie de ce réseau, les autorités des territoires d'accueil n'ont plus aucune prise. On ne peut pas nationaliser une usine livrée clé en main à une entreprise locale avec l'espoir d'infléchir la stratégie de la FMN (qui n'est pas propriétaire de l'usine qu'elle livre). L'émancipation territoriale des FMN devient plus nette avec les NFI qu'elle ne l'était avec les possibilités de délocalisation de la production.

D'autre part, la DIPP s'est développée dans l'état des techniques correspondant au fordisme (processus continu de fabrication, automatisation rigide, machines spécialisées, réponse quantitative plus que qualitative à la demande). Les années quatre-vingt marquent l'épuisement des techniques fordiennes et l'apparition d'une demande personnalisée et versatile, exigeant des gammes de produits renouvelées et une production flexible, en petites séries. Les FMN ont dû s'adapter à ce nouveau paradigme techno-économique et se doter de machines automatiques, programmables et flexibles dans leur utilisation, permettant des économies de variété, en plus des économies d'échelle du fordisme (Mouhoud, 1992). Avec l'automatisation flexible, l'information, la connaissance et la Recherche-Développement deviennent les intrants cruciaux de la production et leur utilisation est moins coûteuse quand elle est concentrée dans le même espace de production. Des segments du processus productif sont alors réintégrés en un même lieu, allant à l'encontre de la DIPP; quant au caractère intense en technologie de la production, il oriente ce qu'il subsiste de la DIPP vers les pays développés à économie de marché (PDEM) et moins vers les PVD à bas salaires. Les connaissances scientifiques et techniques deviennent une sorte de matière première conférant des avantages absolus de coûts très supérieurs à ceux qui reposent sur de bas salaires. Ces changements techniques donnent lieu à une relocalisation des activités d'assemblage et de production dans les PDEM, en territoire d'origine de la FMN ou sur le territoire d'un pays tiers. Déjà partiellement libérées des contraintes de territoire national par les possibles délocalisations et par les NFI, les FMN se dotent ainsi d'un instrument supplémentaire, la relocalisation ou la menace de relocalisation, pour flexibiliser l'attitude des autorités ou des forces sociales ayant pouvoir sur un territoire quelconque.

La consolidation des FMN-réseaux se parachève par des alliances stratégiques entre les FMN (2.3 *infra*). Ces alliances donnent naissance à des réseaux de FMN (sociétés mères) qui sont elles-mêmes des firmes-réseaux (Michalet 1988), réseaux articulés de filiales, de sous-traitants, de NFI, de liaisons personnelles, communiquant par télématique. La délimitation entre l'intérieur et l'extérieur de la FMN devient floue, dans une situation qui n'est ni une réelle internalisation (hiérarchie au sein d'un groupe), ni une réelle externalisation (marché et

contrats entre firmes). L'alliance est une position moyenne entre le marché et l'organisation, visant à réduire à la fois les coûts de transaction et les coûts de contrôle (Delapierre et Michalet, 1989). Au sein de ces réseaux d'alliances, les FMN sont en même temps concurrentes, pour telle activité ou tel marché, et coalisées pour d'autres. Les frontières de l'oligopole mondial et de l'industrie correspondante s'estompent, atténuant la pertinence d'un raisonnement, et *a fortiori* de stratégies, menés en termes de secteurs (Andreff, 1997), y compris de secteur global à la Porter (1986). En revanche, la localisation de la concurrence au sein de l'oligopole mondial devient décisive, le choix des territoires où la FMN entend affronter ses concurrents apparaissant de plus en plus stratégique. Dans certains cas, une alliance permet à une FMN de ne pas s'établir sur chaque territoire où elle fait des affaires, donc de réduire sa dépense en capital, et de se faire représenter localement par un allié, et de contourner ainsi les contraintes territoriales d'un pays d'accueil. Chaque FMN a cependant une position contestable au gré des nouvelles alliances; aucune alliance n'est irrévocable. L'oligopole mondial est basé sur une coopération-rivalité où chaque FMN coopère avec ses rivaux pour rester compétitive et concurrence ses alliés en s'appuyant sur leur commun accord de coopération, dans plusieurs secteurs et sur divers espaces territoriaux.

Les stratégies globales adoptées vers la fin des années quatre-vingt par un nombre croissant de FMN ont une triple cause: les mutations technologiques; l'adaptation à l'après-DIPP; la réaction systématique des FMN aux risques encourus dans les pays hôtes, surtout les PVD (instabilité économique et politique, nationalisations). L'idée de FMN globales commence à se répandre dans la littérature à partir de 1990 (Julius, 1990). On passe à une véritable *globalisation* de la stratégie d'une "FMN de style nouveau" (Dunning, 1988) lorsque, simultanément, elle a les caractéristiques suivantes (Andreff, 1996b). La FMN a une vision mondiale des marchés et de la concurrence (Porter 1986). Elle connaît bien ses rivaux, la mondialisation de la concurrence n'étant pas anonyme et créant une interdépendance entre toutes les FMN de l'oligopole (Chesnais, 1994). Elle se comporte comme un "joueur global" (Dunning 1993), sa survie étant mise en jeu par une concurrence aigüe dans l'oligopole mondial. Elle opère plutôt dans des industries à haute technologie et y recherche des actifs porteurs d'innovation sur une échelle globale. Elle localise ses activités là où elles sont les plus rentables, suivant les avantages comparés offerts par les pays. Elle a des activités coordonnées à l'aide des nouvelles technologies de l'information et de production flexible (UNCTAD 1994), intégrées en une "chaîne de valeur" internationale (Porter 1993), sur une base régionale ou mondiale. Elle organise ses usines et filiales spécialisées en un réseau internationalement intégré (Savary, 1993) et s'intègre dans un réseau d'alliances avec d'autres FMN (Dunning, 1988). Elle procède à des échanges internes de produits et de services, ainsi qu'à des engagements et à des retraits de capital, à l'échelle mondiale : la globalisation de la stratégie ne se réduit pas à la présence dans plusieurs pays, elle est aussi une intégration organisationnelle (Guilhon, 1998). Les FMN globales se "concurrencent mondialement" pour l'accès aux ressources (Stopford, 1995). La stratégie globale n'est pas seulement technique et industrielle; elle est aussi commerciale et financière. Les FMN qui l'adoptent, recherchent des pays hôtes simultanément dans une perspective d'approvisionnement, de marché et de rationalisation de la production ("fusionnant" en quelque sorte les anciennes stratégies connues). Elles sont évidemment peu nombreuses par rapport aux FMN banales, mais leur nombre s'est nettement accru en une quinzaine d'années.

Le produit offert sur le marché par une FMN globale - parfois nommé "produit-système" - est alors un composé complexe d'intrants, fabriqués dans les localisations les plus diverses, assemblés en pays d'origine ou dans l'un quelconque des pays hôtes, produit destiné à être vendu n'importe où dans le monde. Un tel produit ne s'identifie plus à un label "*Made in* (suit le nom d'un pays)" mais à "*Made in* (suit le nom d'une FMN)". Il est donc déterritorialisé, n'a quasiment plus aucune forme de rattachement à un territoire national

précis. Un nombre croissant de FMN globales desservent les marchés mondiaux à partir de réseaux dispersés sur tout un continent ou une région, plus rarement dispersés dans le monde entier. Néanmoins, dans ce but, les FMN globales procèdent à la mise en réseau mondial de leurs activités (*global networking*), à leur commutation-délocalisation-relocalisation à l'échelle mondiale (*global switching*) et à la concentration de certaines fonctions (RD, finance, etc.) en des sites sélectionnés de l'économie mondiale (*global focusing*) (Howells et Wood, 1993).

La résultante des stratégies globales des FMN est la formation d'un système productif international (mondial) de plus en plus intégré par rapport auquel le territoire national devient une variable de gestion de plus en plus maîtrisable, et de mieux en mieux maîtrisée, dans la gestion des firmes. C'est à ce moment-là que, cessant largement d'être une contrainte, la variable " territoire national " devient vraiment cruciale, parce que les FMN globales peuvent réellement mener une stratégie à son sujet, et que les choix de localisation prennent bien plus d'importance que par le passé. Le territoire devient, à l'instar du secteur d'activité et de la branche industrielle, un enjeu et un lieu de la restructuration permanente des FMN, surtout de celles qui suivent une stratégie globale. Il n'est donc pas étonnant que la littérature récente sur les FMN ait beaucoup consacré à l'étude des décisions de localisation des FMN (1.3 *infra*) et à l'attractivité comparée des territoires nationaux d'accueil.

Certes, " la localisation libre, pure et parfaite n'existe pas " (Mucchielli, 1998) ; mais, même si elle n'est pas totalement flexible, la localisation est devenue une variable stratégique pour les FMN globales³. Ou, comme le note Michalet (1999) : " dans l'économie globale, les firmes arbitrent entre les territoires comme elles arbitrent entre les actifs industriels et financiers... La concurrence entre les firmes induit une concurrence entre les territoires qui cherchent à attirer les implantations de ces dernières ". Le choix de localisation des FMN, même globales, n'est évidemment pas un arbitrage entre l'ensemble des pays (territoires) du monde. C'est plutôt d'abord un arbitrage entre zones, régions ou sous-continent, comme celui étudié par Michalet, entre les pays d'Europe centrale et orientale et les économies méditerranéennes (voir aussi M. & W. Andreff, 2001). Puis, la variable " territoire national " joue dans le choix entre quelques pays (une *short list* dit Michalet) au sein de chaque zone. Ce que l'enquête de Michalet fait apparaître est que le classement des pays de la *short list* en chaque zone est quasiment identique d'une FMN à l'autre. Il semble donc y avoir une sorte de " hiérarchie des pays d'accueil " (Michalet) qui se forme à partir de l'évaluation par les FMN des territoires nationaux qui s'offrent à leurs investissements, hypothèse que nous avons pu également vérifier pour l'accueil des IDE dans les pays en transition (Andreff, 1999a).

C) Effets d'agglomération et localisation polarisée des investissements directs étrangers

On a souligné depuis longtemps (Andreff, 1982) la polarisation des IDE sur les PDEM et quelques pays émergents (nouveaux pays industriels), laissant à l'écart de la mondialisation de la production l'Afrique, une partie de l'Amérique latine, de l'Asie et, à l'époque, de l'Europe de l'Est. En revanche, l'intuition de Stephen Hymer (1972), selon laquelle l'IDE a tendance à se concentrer dans des métropoles centrales et à délaisser les périphéries géo-économiques, n'a reçu une confirmation précise qu'avec les travaux récents sur la localisation de l'IDE. Le développement de l'économie géographique, à partir de l'ouvrage de Krugman (1991), a remis en valeur la structure spatiale centre-périphérie des activités économiques. Au cœur de ces analyses, on trouve la notion d'effet d'agglomération, énoncée dès le XIXe siècle par Alfred Marshall et Von Thünen, exprimant que dans certaines circonstances, les activités des firmes se concentrent en des sites géographiquement bien définis, de manière cumulative. Les forces qui poussent à l'agglomération des activités sont analysées comme étant les

³ Selon Rainelli (1999), " les firmes globales peuvent être considérées comme disposant, *a priori*, d'une liberté presque totale de choix des lieux d'implantation des activités ".

économies d'échelle dans la production, la concentration en un lieu de qualifications spécifiques de la main-d'œuvre et d'infrastructures de qualité, et enfin des externalités de proximité positives entre les firmes provenant de l'apprentissage, de l'information, de l'innovation et de la formation de réseaux (Braunerhjelm et Svensson, 1998). On y ajoute souvent des retombées (*spillover*) technologiques, un marché local du travail abondant et un marché local pour les produits intermédiaires. Le choix d'une localisation là où la demande locale est importante permet enfin de minimiser les coûts de transport. Tant que les firmes étaient fortement contraintes par les territoires nationaux du pays d'origine ou des pays hôtes, elles ne pouvaient pas facilement tirer parti des effets d'agglomération existant dans diverses autres localisations de l'économie mondiale. En revanche, à mesure qu'elles ont "flexibilisé" leur choix de localisation à l'aide des stratégies exposées précédemment, les FMN ont pu rechercher les localisations à forts effets d'agglomération ; plus le nombre de FMN capables de mener de telles stratégies augmente, plus leurs activités ont tendance à se concentrer dans quelques pôles régionaux et quelques métropoles de l'économie mondiale. Les effets d'agglomération jouent d'autant plus que la localisation est flexible.

L'une des premières études empiriques de la localisation de l'IDE se référant aux effets d'agglomération est due à Wheeler et Mody (1992). Dans cette étude, comme dans beaucoup de celles qui l'ont suivi, faute de pouvoir mesurer exactement les effets d'agglomération énoncés ci-dessus, les économistes cherchent à en déceler l'existence en vérifiant que les FMN sont attirées dans une localité par la présence d'autres firmes, notamment d'autres FMN. A partir de là, les travaux postérieurs s'orientent dans deux directions. Une première orientation insiste sur le fait que les agglomérations d'activités dans certaines localités sont des excroissances de l'économie mondialisée qui s'internationalisent très rapidement, conduisant à la formation de "nœuds néo-Marshalliens"⁴ dans les réseaux mondiaux (Amin et Thrift, 1992). L'idée est que, de façon croissante, les avantages liés aux effets d'agglomération sont exploités dans des localisations qui sont en interaction avec des configurations spatiales plus vastes, en particulier les réseaux mondiaux des FMN (Storper, 1997). Les entreprises localisées dans de tels sites ou agglomérations sont reliées à ces réseaux mondiaux, ce qui a un impact positif significatif sur leur capacité concurrentielle sur les marchés internationaux. En contrepartie, la restructuration stratégique des FMN affecte profondément les localisations de ce type.

Avec une approche voisine, Dicken (1998) soutient que la mondialisation est principalement le résultat de l'interaction entre deux sortes d'institutions, les FMN et les Etats, dans un environnement technologique évoluant rapidement. Les FMN, en raison de leurs opérations de restructuration géographique, et les Etats, du fait de leurs politiques commerciales, industrielles et d'attractivité de l'IDE, reconfigurent sans cesse la géographie économique mondiale. Dans cette interaction entre Etats et FMN, les activités économiques ont tendance à former des "grappes" localisées là où les effets d'agglomération sont forts. Il en résulte que la concentration géographique de l'activité économique est la norme, et non l'exception, dans la phase actuelle de mondialisation. Il n'est pas sans intérêt de noter que le dernier *World Investment Report* publié par la CNUCED (UNCTAD 2001) consacre, pour la première fois, un chapitre entier à la géographie de la production internationale, lequel vérifie la forte concentration du stock entrant d'IDE mondial en quelques lieux précis de l'économie mondiale : en 2000, l'Amérique du Nord, l'Union européenne, l'Australie, le Brésil et la Chine. Il montre aussi que les quartiers généraux des FMN sont concentrés dans un nombre limité de villes et de régions des pays d'origine et que leurs filiales étrangères ont une

⁴ Référence à la notion de "district industriel", lancée par Alfred Marshall, qui définit un espace de proximité géographique où jouent des économies externes et des effets d'agglomération. Michalet (1999) précise : "le territoire du district (industriel) a une taille inférieure à celle d'un Etat-Nation, mais il pourra éventuellement empiéter sur plusieurs espaces nationaux et acquérir ainsi une dimension transfrontières".

localisation polarisée sur les grandes zones métropolitaines au sein des pays d'accueil (Tokyo au Japon, l'Ile-de-France en France, Vienne en Autriche, Sao Paulo et Rio de Janeiro au Brésil, Budapest en Hongrie, etc.).

La deuxième orientation consiste à étudier vers quelles régions (infra-nationales) les FMN cherchent à se localiser dans un pays donné (Head et Ries, 1996 ; Head, Ries et Swenson, 1995) ou dans une zone plus vaste telle que l'Union européenne par exemple (Ferrer, 1998). Une première hypothèse (Ferrer) est que les FMN comparent directement les caractéristiques des différentes régions avant de décider de la localisation de leur IDE. Dans cette hypothèse, le territoire national n'est plus une contrainte, ni même une variable d'action des FMN, il s'est effacé de l'analyse. Conforme à certaines visions de la mondialisation comme cause du déclin des Etats nationaux, cette analyse est sans doute un peu excessive (voir **III, B infra**). Une autre hypothèse, probablement plus réaliste, est que les FMN font des choix séquentiels en matière de localisation, choisissant d'abord une grande zone géographique, par exemple l'Europe, puis un pays d'implantation dans celle-ci (on rejoint l'analyse de Michalet 1999), et enfin une localité à l'intérieur de ce pays. Les déterminants du choix à chacune des étapes de la séquence ne sont pas les mêmes selon l'une des rares études (Devereux, Griffith 1996) ayant tenté de vérifier l'idée d'un choix de localisation séquentiel. Une étude plus récente (Mayer et Mucchielli, 1999) valide plus nettement le fait que le choix de localisation des FMN se fait selon la séquence suivante : pays d'accueil dans une zone, puis une région et une ville dans ce pays (elle suppose aussi qu'avant le choix du pays, la FMN ait choisi une grande zone ou un continent, mais cette hypothèse n'est pas testée économétriquement). Parmi les variables testées, l'influence des salaires et la présence d'autres FMN est significative au niveau régional, l'impact de la demande et les forces de la concurrence le sont davantage au niveau du territoire national. En outre, leurs tests économétriques montrant que l'impact des différences salariales régionales sur la décision de localisation joue plus fortement à l'intérieur des pays (plutôt qu'entre régions de pays différents), Mayer et Mucchielli concluent : " l'idée selon laquelle les régions d'un pays seraient directement en concurrence avec les régions étrangères pour attirer les investisseurs étrangers ne semble donc que partiellement vérifiée par nos estimations ".

On peut tirer des travaux sur la localisation des FMN les enseignements suivants. En convergence avec l'analyse des stratégies globales des FMN, le territoire national y est aussi un élément crucial des choix de restructuration stratégique ; il vient après la détermination d'une grande zone (continent), mais avant le choix d'une région, d'une ville ou d'un site précis. L'implication pratique en est que, même si un préfet de région, un maire ou le promoteur d'un site peuvent influencer la décision d'une FMN d'investir en un lieu donné, c'est davantage la politique économique de l'Etat du pays d'accueil qui a d'abord pour effet d'attirer cette FMN. L'importance des politiques régionales (d'aménagement du territoire) n'est certes pas négligeable, mais elle est seconde par rapport aux politiques étatiques d'attractivité du territoire national. La flexibilité de localisation est recherchée par les FMN en premier lieu lors des arbitrages entre pays d'accueil potentiels, ensuite entre les régions, villes et sites du pays choisi. D'autre part, les choix de localisation, donc de pays d'implantation, réalisés par les FMN se font en interaction avec les politiques des Etats visant à faciliter l'entrée de ces firmes sur leurs territoires nationaux.

II. Fusions et les acquisitions transnationales et les alliances stratégiques

Jusqu'ici, nous avons raisonné implicitement comme si l'IDE des FMN prenait la forme de l'implantation d'une nouvelle activité (filiale) à l'étranger, c'est-à-dire d'un *greenfield investment*. Or, il existe d'autres modes d'entrée pour une FMN dans un pays hôte. On a déjà évoqué les NFI. Il y a aussi l'entrée réalisée dans un pays par l'acquisition d'une firme locale préexistante ou par la fusion (transfrontières) entre une FMN et cette dernière. Des alliances

stratégiques entre des FMN (sociétés mères) peut aussi constituer un moyen pour l'une d'elles – souvent pour toutes les alliées – d'entrer dans des pays où elles n'étaient pas présentes jusque là. Le *brownfield investment* est une variété du mode d'entrée basé sur l'acquisition d'une firme locale par une FMN (ou la formation d'une société à capitaux mixtes entre elles, *joint venture*) dont la finalité est de fermer l'ancienne usine existante, de la remplacer par des installations complètement neuves et d'utiliser l'ancienne unité de production comme réservoir de main-d'œuvre qualifiée. Des alliances stratégiques, enfin, se sont développées entre les FMN depuis une vingtaine d'années et caractérisent aussi la mondialisation au niveau de la production. L'impact des fusions transnationales et des alliances entre FMN sur leur localisation dans divers territoires nationaux n'a guère été analysé à ce jour. Il n'est pourtant pas négligeable dans la restructuration géographique (et financière) des FMN, comme l'indique l'esquisse d'analyse ci-dessous.

A) La récente vague de fusions et d'acquisitions transnationales

Le capitalisme a connu, dès le XIXe siècle, des vagues de fusions entre les entreprises, initialement conceptualisées par Marx comme un mouvement de centralisation du capital. Celle-ci s'opérait à l'époque à l'intérieur des frontières nationales. Les premières fusions et acquisitions transnationales (transfrontières) significatives sont apparues lors de la Grande Dépression de la fin du XIXe siècle (Andreff, 1986). Il y en eut d'autres, notamment pendant la vague de fusions accompagnant la crise des années trente, l'antépénultième vague datant des années soixante (en une période où commençait “ l'internationalisation du capital ”, prélude à la mondialisation). L'avant-dernière vague de fusions-acquisitions transnationales (FAT) commence en 1980-1981, puis s'accroît en 1986-1990 (Walter 1993). La dernière vague recouvre la période 1994-2000, avec un point culminant en 1998-2000. L'importance croissante des FAT par rapport aux autres modes d'entrée des FMN a conduit la CNUCED à intégrer récemment ce phénomène dans ses recensements annuels (UNCTAD 2000).

On note donc que, en 1999, sur un total de 24.000 fusions et acquisitions dans le monde ayant transféré la propriété sur 2.300 milliards de dollars d'actifs, 6.233 opérations furent des FAT modifiant la propriété sur 720 milliards de dollars d'actifs (Tableau 1). Néanmoins, près de 20% des 6.233 FAT ont réuni une firme absorbante et une firme-cible localisées dans le même pays, mais dépendant de sociétés mères (FMN) de pays différents. Ceci signifie que les filiales étrangères des FMN se livrent à des opérations de fusions et d'acquisitions de firmes locales dans leurs pays hôtes. Par conséquent, en 1999, 80% des FAT ont des incidences territoriales telles que celles discutées en II.B *infra*. On a observé en 1999, 109 FAT géantes, définies comme des opérations portant sur plus d'un milliard de dollars, et 175 en 2000 (Andreff, 2002a). Parmi les plus importantes, on recense celles qui ont réuni Vodafone et Manesmann, France Telocom et Orange, Vivendi et Seagram, Zeneca et Astra, BP Amoco et ARCO, Unilever et Bestfoods, Rhône Poulenc et Hoechst, Ford et Volvo, Exxon et Mobil, Renault et Nissan, Daimler et Chrysler, toutes des FMN très connues. Après avoir atteint un niveau record en 2000, les FAT ont connu un net ralentissement, de l'ordre de 40%, en 2001 (DREE, 2002), dans un contexte de baisse générale des fusions-acquisitions (y compris intra-frontières).

**Tableau 1 - Les fusions et acquisitions transnationales (FAT)
dans le monde, 1987-2000**

Année	Valeur des actifs acquis milliards \$	Nombre d'opérations	FAT et greenfield dans le flux d'IDE total		Répartition géographique des FAT			
			% FAT	% greenfield	Valeur des actifs		Nombre d'opérations	
					PDEM**	PVD	PDEM**	PVD
1987	74,5	862			72,8	1,7	814	48
1988	115,6	1480			112,7	2,9	1407	73
1989	140,4	2201	64,4	35,6	135,4	5,0	2076	125
1990	150,6	2503	61,9	38,1	134,5	16,1	2314	189
1991	80,7	2854	40,5	59,5	74,8	5,9	2610	244
1992	79,3	2721	41,6	58,4	71,2	8,1	2446	275
1993	83,1	2835	37,4	62,6	70,3	12,8	2417	418
1994	127,1	3494	44,9	55,1	112,1	15,0	2919	575
1995	186,6	4247	52,2	47,8	170,6	16,0	3534	713
1996	227,0	4569	58,1	41,9	192,3	34,7	3693	876
1997	304,8	4986	65,4	34,6	240,2	64,6	4041	945
1998	531,6	5597	74,7	25,3	450,8	80,8	4508	1089
1999	720,1	6233	71,6	28,4	655,6	64,5	5191	1042
2000	1143*	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Sources: UNCTAD (2000), *pour 2000: estimation DREE (2002), **PDEM: pays développés à économie de marché

Une première conséquence est que, pendant ces vagues de fusions, la fusion-acquisition transnationale d'actifs devient le mode d'entrée prépondérant des FMN dans les pays hôtes, devançant largement le *greenfield investment*. Le tableau 1 doit cependant être interprété avec précaution, les données de la CNUCED sur l'IDE pour une année donnée et la valeur des actifs transférés par les FAT n'étant pas directement comparables⁵. Toutefois, la tendance au fil des ans est suffisamment nette. Lors des vagues de fusions, les FAT tendent à dépasser la moitié du flux total d'IDE dans le monde et, en 1998-1999, elles en représentent environ les trois-quarts, voire les quatre-cinquièmes selon la CNUCED (UNCTAD, 2000), malgré ses réserves sur la comparabilité des données.

Une deuxième conséquence des FAT, renforcée par les achats de titres sur le marché international des actions (auxquels procèdent spécialement les fonds de pension américains), est que dans chaque pays du monde, dans les PDEM en particulier, un nombre croissant d'entreprises locales appartiennent à des capitaux étrangers. Etant généralement des FMN par le réseau de leurs implantations à l'étranger, elles le sont également par la multinationalité de la propriété de leur capital. Ainsi, selon une enquête réalisée par le cabinet Georgeson Shareholder pour le journal *Le Monde* (15 juin 2001), sur le capital des 65 plus grandes sociétés mères européennes, cotées au CAC 40 et à l'Euro Stoxx 50, 45% de leur capital en moyenne sont en 2001 aux mains d'actionnaires non-résidents, avec un maximum de 90% pour Nokia (Finlande) et un minimum de 5,5% pour l'entreprise publique italienne ENEL. Une étude semblable réalisée un an plus tard (*Le Monde*, 22 juin 2002) montre que, malgré le repli de Wall Street et des bourses européennes, les non-résidents possèdent toujours 44,4% du capital des 65 principales sociétés européennes.

⁵ Notamment, la valeur des FAT inclut des fonds obtenus à la fois sur le marché financier local et les marchés financiers internationaux, contrairement à l'IDE recensé par la CNUCED ; le paiement d'une opération de FAT peut en outre être étalé sur plusieurs années.

L'analyse des FAT est habituellement menée en termes d'économie industrielle pour déceler si elles sont verticales, horizontales ou conglomerates, hostiles ou amicales, si elles accroissent le degré de concentration de chaque branche industrielle au niveau mondial et si les programmes de privatisation favorisent les FAT (la réponse à ces deux dernières questions est positive selon les données de UNCTAD 2000). Les principaux facteurs explicatifs des fusions au niveau microéconomique de la firme sont : les innovations liées au progrès technique, l'obtention d'une taille critique par la firme permettant de créer et d'exercer un pouvoir de marché, celle d'une *world company* dans le cas des FAT, la formation d'un monopole ou d'un oligopole, la réduction des coûts de production liée à des économies d'échelle et à d'autres synergies, l'élimination des surcapacités de production, le recentrage de la firme sur son métier de base par croissance externe, la diversification de la firme, la vitesse d'accession à l'IDE (plus rapide que l'IDE *greenfield*), l'acquisition d'actifs stratégiques (marque, licence, know-how, R&D), la création d'une plus grande " valeur pour l'actionnaire " (*shareholder value*), la modification de l'allocation des pouvoirs entre actionnaires et managers, la mise aux normes – mondiales – du gouvernement d'entreprise disciplinant les managers, ou tout simplement une volonté de pouvoir et de prestige de la part des dirigeants (Andrade et al., 2001 ; Labelle et Raffournier, 2000 ; Muchielli et Kohler, 2000 ; UNCTAD, 1997 ; von Weizsäcker, 1999). Des causes macroéconomiques ont également déclenché les vagues de FAT : les processus de libéralisation, déréglementation, dérégulation, privatisation, les innovations et la libéralisation affectant les marchés financiers, les restructurations financières et industrielles de divers secteurs, l'ouverture accrue vers les investisseurs internationaux, la libéralisation du commerce au sein de zones de libre échange régionales (DREE, 2002 ; UNCTAD, 2000). Après cet inventaire à la Prévert, on ne peut qu'évoquer la remarque d'Andrade et al. qui, au sujet de l'explication du mécanisme de fusion, considèrent que l'on sait peu de chose et que la décennie à venir devrait approfondir la recherche analytique sur les fusions-acquisitions.

Quant aux résultats des fusions-acquisitions, leur taux de réussite est loin d'être à 100%. Selon les estimations, entre un tiers et la moitié des opérations se soldent par un échec, cependant que les grands cabinets de consultants estiment que 50 à 60% des grandes fusions ne procurent pas les résultats escomptés (Roche 1998). L'étude plus récente de 12 grandes fusions mondiales montre une diminution de la valeur boursière des groupes (FMN) concernés, soit une perte de valeur de 800 milliards d'euros entre les dates des fusions et août 2001 (*Le Monde*, 21 août 2001). Des tests plus systématiques font voir que, dans un délai de trois jours après la fusion, les actionnaires de la firme-cible obtiennent régulièrement un excellent rendement, équivalent en moyenne aux gains réalisés sur le marché boursier pendant 16 mois (Andrade et al., 2001). Les actionnaires de la firme absorbante sont parfois perdants et leurs gains sont toujours très inférieurs à ceux des actionnaires de la firme-cible. En revanche, dans un délai de 3 à 5 ans, la fusion se solde en moyenne par une destruction de valeur (Ravenscraft et Scherer, 1989), en raison de la baisse des cours boursiers des actions de la firme absorbante (Scherer, 1988), même si la fusion améliore la situation relative de la firme absorbante par rapport aux repères (*benchmarks*) de sa branche industrielle (Andrade et al., 2001). Parmi les principales raisons de non-réussite des fusions-acquisitions, on enregistre : la mauvaise appréciation des faiblesses de la firme-cible, la surévaluation des actifs, les coûts immédiats et réels de la fusion avant d'hypothétiques bénéfices, le retournement éventuel de la conjoncture, la montée brutale des taux d'intérêt, un changement rapide des parités entre monnaies (très sensible pour les FAT), un manque de cadres dirigeants, des interventions de l'Etat (ou de l'UE par exemple) jugées intempestives, la sous-estimation de la puissance des actionnaires, des salariés ou des syndicats (Boyer et Freyssenet, 2000).

Si l'on a insisté sur les FAT, c'est parce qu'elles sont régulièrement associées à la mondialisation actuelle de l'économie. Pourtant, le lecteur aura remarqué que l'énoncé des motifs de fusion au niveau de la FMN et des changements de son environnement économique et institutionnel ne comporte quasiment aucune référence au choix des territoires nationaux ou des localisations de son activité. Cela ne signifie nullement que les variables territoriales ou locales n'ont aucun rôle dans la décision de réaliser une FAT et encore moins que celle-ci n'a pas d'impact sur la façon dont une FMN gère la variable " territoire national ". Cela désigne plutôt un manque d'attention des économistes vis-à-vis de la dimension géographique des FAT et, par conséquent, une absence d'analyse économique pour l'heure.

B) Les effets des fusions transnationales par rapport aux territoires nationaux

Les fusions-acquisitions sont toujours analysées comme une réallocation massive (non marginale) de ressources soit à l'intérieur d'un secteur, soit entre secteurs (Andrade et *al.*, 2001). Or, dans le cas des FAT (de 80% d'entre elles), elles réallouent aussi la propriété sur des ressources et des actifs situés dans des territoires nationaux différents. En ce sens, pour une FMN, la participation à une FAT est une restructuration stratégique, non seulement sectorielle, mais aussi géographique. La restructuration financière d'une FMN, ce en quoi consiste une FAT, redéploie géographiquement les actifs de la FMN, tout autant, voire plus, que l'IDE *greenfield*. Soit une FMN du pays A achète (fusionne avec) une entreprise du pays B dans lequel la FMN n'est pas encore présente : la FAT augmente d'une unité le nombre de pays d'implantation de la FMN. Soit l'entreprise absorbée du pays B est elle-même une FMN implantée dans certains pays d'où la FMN du pays A est pour l'instant absente : la FAT augmente d'un certain nombre de pays la zone d'implantation de la FMN absorbante. Soit la FMN du pays A fusionne avec une FMN du pays B dont le réseau de filiales n'est situé que dans des pays où la FMN du pays A est déjà présente : même ainsi, la FAT n'est pas neutre pour le rapport entre les deux FMN et les territoires nationaux, car elle accroît la pénétration réciproque des marchés intérieurs des deux pays par leurs propres FMN (ainsi que les marchés intérieurs des pays tiers où elles sont présentes en commun). La FAT est donc un mode de recomposition des oligopoles mondiaux. Pour les FMN concernées, c'est un moyen de faire croître leur part du marché mondial même quand ce dernier n'est pas dynamique. Cette dimension territoriale des FAT est peu soulignée par les économistes, mais elle est notée dans le rapport de la DREE (2002) : " du point de vue de l'entreprise, la volonté de pénétrer les marchés étrangers est l'un des principaux motifs des FAT ". Quelque peu négligé dans la liste des causes de fusion égrénée en 2.1. Par conséquent, on doit conclure que les FAT, à côté des IDE *greenfield*, et souvent en complémentarité avec eux, sont des opérations susceptibles de transformer la contrainte de territoire national en variable stratégique de la FMN.

On relève (Tableau 1) que, chaque année, 90% ou plus des FAT se situent dans les PDEM. Plus encore que les IDE *greenfield*, les FAT accentuent la polarisation des FMN sur les PDEM et quelques pays émergents (Chine, Brésil, Hongrie, etc.). Plus intéressant, elles conduisent les FMN à réaliser une redistribution internationale de leurs actifs entre différents pays d'implantation et à pondérer ainsi leur présence sur les marchés des différents pays, notamment en fonction des différences éventuelles entre les contraintes (ou les avantages relatifs) que les Etats nationaux font peser sur elles. A notre connaissance, il n'existe pas de base de données permettant de cerner précisément, au niveau des firmes, la redistribution territoriale des actifs que réalisent les opérations de FAT. Une première idée peut en être donnée à partir du Tableau 2 (et dans le détail pour tout pays, à partir des Annexes tableaux IV.6 et IV.7 de UNCTAD 2000). On compare, pour une année donnée, les actifs achetés et les actifs vendus, par le biais des FAT, par un pays, par exemple la France en 1999. Des FMN d'origine française ont vendu des actifs représentant 3,2% du total des actifs transférés par

voie de FAT dans le monde en 1999 ; elles ont acquis, à l'occasion des FAT, 11,5% de ce total. Bilan net : les FMN françaises ont bénéficié des FAT en 1999 pour redéployer vers l'étranger leurs actifs de 8,3% de plus (en proportion de la valeur totale des FAT) que ce les FMN étrangères ont redéployé (acquis) dans le capital de firmes françaises. Ces 8,3% représentent en l'occurrence 59.874 millions de dollars (actifs acquis : 82.951 millions de dollars, actifs cédés : 23.077 millions de dollars). Grâce aux FAT, elles ont donc davantage accru leur présence sur des territoires étrangers de l'économie mondiale que les FMN étrangères n'ont accru leur pénétration du territoire français par le même moyen.