



Cahier de recherche
Continentalisation 05-03
ISSN 1714-7638

MONDIALISATION ET RÉGIONALISATION DES INVESTISSEMENTS: LES INVESTISSEMENTS DIRECTS DES ÉTATS-UNIS DANS LES AMÉRIQUES

CHRISTIAN DEBLOCK ET ERIC JASMIN



Centre Études internationales et Mondialisation
Institut d'études internationales de Montréal
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succ. Centre-ville,
Montréal, H3C 3P8

Tel : (514) 987 3000 # 3910
<http://www.ceim.uqam.ca>

FÉVRIER 2005

Véritable pomme de discorde tant dans les négociations à Genève que dans celles qui se déroulent dans les Amériques¹, l'investissement, direct ou financier, est devenu au cours des deux dernières décennies un enjeu économique et politique majeur. Un enjeu économique, dans la mesure où il s'agit pour les pays exportateurs de capitaux, notamment les États-Unis (EUA) d'assurer une protection juridique étendue aux intérêts économiques nationaux à l'étranger et de répondre ainsi aux stratégies d'expansion des transnationales². Un enjeu politique, dans la mesure où la protection juridique à accorder aux investisseurs ne va pas sans soulever la question de l'uniformisation des règles, ni sans créer de multiples tensions entre deux types de droits, ceux des investisseurs d'un côté et ceux des États de l'autre³.

À défaut de pouvoir rapidement en arriver à un compromis satisfaisant sur le plan multilatéral, plusieurs ont vu dans le bilatéralisme et le régionalisme un moyen de contourner les obstacles et de trouver plus facilement un terrain d'entente sur ces questions. Deux grands arguments militent en faveur de cette option. À savoir, pour le premier, que les entreprises, avant d'être globales, oeuvrent d'abord dans leur environnement géographique immédiat et, pour le second, que les liens économiques étroits qui existent entre pays voisins créent un terrain favorable à une coopération plus étroite entre ces derniers dans des domaines d'intérêt commun. Si le premier argument a surtout été développé par les tenants de la nouvelle géographie économique⁴ et les théoriciens de la firme multinationale⁵, le second l'a davantage été par les institutionnalistes. Dans leur cas, le régionalisme permettrait notamment de passer d'une intégration *de facto* ou silencieuse à une intégration *de jure*⁶ et de créer ainsi des espaces de convergence institutionnelle⁷. Dans un cas comme dans l'autre toutefois, régionalisme et régionalisation participent du même mouvement qui se déploie parallèlement à la globalisation, soit celui d'une intégration « en profondeur »⁸.

L'hypothèse selon laquelle le monde évoluerait vers la formation de grands espaces d'intégration a été reprise récemment par la CNUCED, non sans que certaines

¹ Le compromis de juillet 2004 à Genève exclut l'investissement des négociations multilatérales en cours.

² Plutôt que de parler de firmes transnationales comme le propose la CNUCED, nous continuerons d'utiliser dans le cadre de ce texte l'appellation courante de firme multinationale (FMN).

³ CNUCED, World Investment Report, 1999. *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Genève, 1999.

⁴ Voir entre autres, Guillaume Gaulier, Jean Sébastien et Deniz Ünal-Kesenci, « Regionalism and the Regionalization of International Trade », *CEPII Working Paper*, n° 2004-16, novembre 2004 ; Anthony J. Venables et Howard J. Shatz, *The Geography of International Investment*, Banque mondiale, Policy Research Working Paper Series, n° 2338, 1999.

⁵ Cf. Alan G. Rugman, *The End of Globalization*, Londres Random House, 2000 et *The Regional Multinationals*, Londres, Cambridge University Press 2005

⁶ Charles Oman, *Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ?*, Paris, OCDE, 1994

⁷ Edward D. Mansfield et Helen V. Milner, « The New Wave of Regionalism », *International Organization*, vol. 53, n°3, été 1999, pp. 589-627, et Helen V. Milner, « International Theories of Cooperation Among Nations », *World Politics*, vol. 44, n° 3, 1992, pp. 466-494: 470-473.

⁸ Robert Z., Lawrence, *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, Brookings Institution, 1996.

modifications lui soient cependant apportées⁹. Selon l'organisme, les trois membres de la triade, formée des États-Unis, de l'Union européenne et du Japon, auraient une forte propension à signer des accords avec les pays faisant partie de leur zone d'influence, une propension qui irait de pair avec la concentration géographique des stocks d'investissement. Cette concentration géographique des investissements et des accords d'investissement, dont l'un des résultats est la formation de « mégablocs » au sein de l'économie mondiale, répondrait autant aux préoccupations des entreprises qu'à celles des pays concernés, qu'il s'agisse des pays développés comme des pays en développement¹⁰. Une telle hypothèse permet sans doute de prendre à contre-pied les thèses universalistes qui font florès dans la mouvance de la mondialisation et, ce faisant, d'avoir un regard beaucoup plus nuancé sur les évolutions actuelles de l'économie mondiale. Pour autant, la question est de savoir si, d'une simple observation empirique, il est possible de tirer des conclusions aussi fortes que celles sur lesquelles débouche l'analyse de la CNUCED, notamment celle selon laquelle le monde évoluerait nécessairement, sinon « naturellement », vers des « mégablocs ».

Il est clair que, dans le domaine de l'investissement, comme dans tout autre domaine économique d'ailleurs, de puissants déterminismes régionaux sont à l'œuvre. Les faits le démontrent amplement : on observe une forte concentration régionale tant des investissements directs que des accords d'investissement. C'est particulièrement visible dans le cas des Amériques, une région qui présente la triple caractéristique d'être fortement centrée sur les États-Unis (EUA) sur le plan économique, d'être stratégique pour les investisseurs américains, et d'être engagée depuis longue date dans un double processus de négociations commerciales, bilatérales d'un côté et hémisphériques de l'autre. Ce l'est également dans le périmètre de l'Union européenne, mais, par contre, beaucoup moins en Asie, une région aux contours mal définis qui, de surcroît, reste fortement sujette aux jeux de puissance, et ce, malgré la croissance rapide des échanges intra-régionaux et les multiples avancées en matière de coopération régionale.

Cela dit, même en apportant toutes les nuances possibles, l'hypothèse présente de nombreuses faiblesses, dont la principale est sans doute de mésestimer le fait qu'aucun Etat, *a fortiori* une grande puissance comme les EUA, ne peut, à l'heure de la mondialisation, dissocier sa politique régionale de sa politique internationale, encore moins les enjeux économiques régionaux des enjeux internationaux. Le cas des EUA et de leur politique commerciale dans les Amériques illustre fort bien ceci¹¹. Comme nous avons pu le montrer à propos de l'investissement en particulier¹², les EUA ont accordé très tôt, depuis le début des années 1980 en fait, une attention particulière à leur voisinage immédiat, et, dans une certaine mesure, c'est sans doute là que les résultats ont été jusqu'ici les plus probants. L'ALENA, et avant lui l'accord de libre-échange avec le Canada, est venu créer un important précédent, sinon un modèle de référence, en matière de protection et de libéralisation de l'investissement. Par la suite, la prolifération des

⁹ CNUCED, « Towards Mega Blocks? », *World Investment Report*, 2003, Genève, pp. 23-26.

¹⁰ Andrew T. Guzman, « Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them : Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties », *Virginia Journal of International Law*, Vol. 38, 1997-1998, pp. 639-688.

¹¹ Christian Deblock, « Le libre-échange et les accords de commerce dans la politique commerciale des États-Unis », Cahier de recherche du GRIC/CEIM, 2004, en ligne : http://www.gric.uqam.ca/pdf/Cahiercont_0403_polcom-US.pdf.

¹² Christian Deblock, « Les États-Unis et la politique de l'investissement », dans Michèle Rioux (dir.), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Montréal, Editions Athena, 2005.

accords et la stratégie de libéralisation compétitive qu'ils ont mises en place font en sorte que, malgré l'enlisement des négociations hémisphériques et les profondes divergences, avec le Brésil notamment, on assiste à une très nette convergence institutionnelle dans les Amériques, voire, diront certains, à l'émergence d'un régime de l'investissement étranger¹³. Mais, parallèlement, tout en prenant appui sur les accords signés dans les Amériques, ils ont mis tout en œuvre pour faire avancer le dossier de l'investissement à Genève, sans grand succès jusqu'ici il faut bien le dire, et multiplié les initiatives bilatérales et régionales dans le monde, avec le résultat qu'aujourd'hui, l'image des « mégablocs » chère aux années 1990 paraît bien dépassée. Plutôt, s'il s'agissait d'utiliser une image, ce serait celle du moyeu et des rayons (*hub-and-spokes*) qu'il conviendrait de retenir.

Tout ceci est bien documenté, aussi nous n'y reviendrons pas. Par contre, il y a un second aspect de la question, économique celui-là, qui méritera notre attention dans les pages qui suivent. En effet, comme nous l'avons dit plus haut, nous retrouvons en amont de l'hypothèse de la CNUCED un certain nombre d'arguments qui en appellent sinon à la géographie économique du moins à la concentration géographique des échanges et de l'investissement. A cet égard, nombreux sont ceux pour qui le projet de zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), lancé par les EUA dans la foulée de l'ALENA¹⁴, se trouverait de la sorte d'autant mieux justifié que, d'un côté, les investisseurs américains occupent une place centrale dans le paysage économique du continent et que, de l'autre, malgré les réformes libérales engagées depuis deux décennies, beaucoup de chemin reste encore à faire pour garantir à ces derniers toute la liberté et la sécurité économiques dont ils ont besoin. Paradoxalement, même si beaucoup d'études et enquêtes tendent à montrer que les entreprises américaines affichent un intérêt fort limité et que les EUA auraient peu à gagner sur le plan économique d'un tel projet¹⁵, voire même qu'ils pourraient se contenter des accords déjà signés et laisser de côté les pays récalcitrants, l'argument continue d'être régulièrement repris tant dans la littérature que dans le discours officiel. Nous-mêmes, nous avons fait appel à plusieurs reprises à l'argument de la géographie économique¹⁶, sans cependant l'approfondir ni considérer de plus près le fait que, si accord de libre-échange il devrait y avoir en réponse aux demandes des milieux d'affaires, ce devrait être d'abord avec l'Union européenne plutôt qu'avec l'ensemble du continent...

Dans le cadre de ce chapitre, nous proposons de reconsidérer cet argument et de nous pencher sur les investissements et les activités des firmes multinationales américaines dans les Amériques. Aux fins de l'analyse, nous diviserons l'article en trois

¹³ Voir à ce sujet Maryse Robert, « Multilateral and Regional Investment Rules : What Comes Next? », OEA, Trade Unit, mars 2001 ; et Paul Alexander Haslam, « The Emerging Foreign Investment Regime in the Americas », FOCAL, FPP-05-01 (<http://www.focal.ca/pdf/investment.pdf>).

¹⁴ Howard J. Wall, « NAFTA and the Geography of North American Trade », *Working Papers Series*, Federal Reserve Bank of St Louis, juillet 2002.

¹⁵ Voir entre autres U.S. International Trade Commission. « The Impact of Trade Agreements : Effects of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA and the Uruguay Round on the U.S. Economy », *Investigation* n° TA-2111-1, Août 2003 ; Antoni Estevadeordal, Dani Rodrik, Alan M. Taylor, et Andres Velasco (dir.) , *Integrating the Americas: FTA and Beyond*, Harvard, Harvard University Press, 2004 ; Eduardo Levy Yeyati, Ernesto Stein et Christian Daude, « The FTAA and the Location of FDI », *Central Bank of Chile, Working Papers*, n° 281, décembre 2004.

¹⁶ Voir à ce sujet, Christian Deblock et Sylvain Turcotte, « La Zone de libre-échange des Amériques : les États-Unis seuls maîtres à bord ? », Cahiers du GELA-IS (ULB/L'Harmattan), 2004, n° 3, pp.32.52.

parties¹⁷. Les deux premières parties seront consacrées à l'analyse des données relatives aux investissements directs des EUA (partie 1) et aux activités des filiales des entreprises américaines sur le continent (partie 2). La troisième partie portera plus spécifiquement trois pays clés, soit le Canada, le Mexique et le Brésil.

¹⁷ Précisons que, pour ces trois parties, notre analyse se veut avant tout comparatiste et qu'à cet effet, notre angle d'approche sera macroéconomique.

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS

Nous nous proposons dans cette partie de brosser un premier portrait des investissements directs américains dans l'Hémisphère occidental. Trois points attireront notre attention : premièrement, l'évolution de la part de l'hémisphère dans le stock total d'investissements ; deuxièmement, la contribution des investissements américains au boom des années 1990 ; et troisièmement, le poids des EUA dans le stock d'IDE et dans l'activité économique des pays hôtes. Trois constats principaux se dégagent de notre analyse : premièrement, l'hémisphère occidental est redevenu une région stratégique pour les investisseurs américains dans les années 1990 ; deuxièmement, les investissements américains continuent de dominer le continent, et ce, malgré la concurrence européenne ; et troisièmement, malgré les réformes et une nette amélioration du climat de l'investissement, le continent américain souffre toujours d'une image négative auprès des investisseurs étrangers.

Les investissements directs sur le continent

Les investissements directs américains à l'étranger (IDEUS) s'élevaient en 2003 à environ 1800 milliards de \$¹⁸. Alors que les exportations vers cette région ne représentent que 23.6 % des exportations totales des EUA (2004) et les importations 21.9 % de leurs importations totales, l'Europe, avec plus de la moitié du stock total, demeure la principale destination des IDEUS dans le monde (tableau 1). Comme le note avec raison Quinlan, c'est là que se trouvent les marchés, les profits, les emplois et la recherche et développement¹⁹. Les Amériques arrivent en deuxième position, avec 27.8 % du stock total, suivies de la région Asie/Pacifique, avec 16.4 %²⁰. On notera également à la lecture du tableau 1 que les Amériques constituent pour les investisseurs américains le deuxième marché en importance pour les secteurs manufacturier et financier et le premier, par contre, pour les ressources naturelles. Qui plus est, la part des Amériques dans le stock total d'IDEUS dans le secteur minier a progressé de plus de dix points entre 1990 et 2003, pour passer de 28 % à 40.6 % entre ces deux dates.

¹⁸ Les données sont calculées aux coûts historiques. Sauf indication contraire, le dollar (\$) est celui des EUA.

¹⁹ Joseph P. Quinlan, *Dérive ou rapprochement ? La prééminence de l'Économie transatlantique*, Notes de la Fondation Robert Schuman, juin 2004, <http://www.robert-schuman.org/notes/note23.pdf>

²⁰ La région Asie/Pacifique a vu sa part dans le stock total d'IDEUS n'augmenter que faiblement ces dernières années. Elle était de 15.6 % en 1990. Le même phénomène s'observe au niveau du commerce international et s'explique, en grande partie, par les déplacements intra-régionaux d'IDEUS et par les détours de production.

Tableau 1:

Etats-Unis : Répartition des investissements directs dans le monde, 2003

total et par secteur d'activité, régions géographiques et pays choisis

Monde		secteur manufacturier		secteur financier		secteur minier					
(en milliards de \$ US)		378,0		299,8		98,7					
(en pourcentage du total mondial)											
Rang		Rang		Rang		Rang					
1	Europe	53,8	1	Europe	47,1	1	Europe	38,8	1	Amériques	40,6
2	Amériques	27,8	2	Amériques	32,2	2	Amériques	38,7	2	Asie/Pacifique	21,6
3	Asie/Pacifique	16,4	3	Asie/Pacifique	19,2	3	Asie/Pacifique	22,0	3	Europe	21,1
4	Afrique	1,1	4	Moyent-Orient	1,2	4	Moyent-Orient	0,3	4	Afrique	12,0
5	Moyent-Orient	0,9	5	Afrique	0,3	5	Afrique	0,2	5	Moyent-Orient	4,7
1	Royaume-Uni	15,2	1	Canada	19,8	1	Royaume-Uni	20,8	1	Canada	24,7
2	Canada	10,8	2	Royaume-Uni	10,7	2	Bermudes	15,1	2	Indonésie	8,4
3	Pays-Bas	10,0	3	Pays-Bas	5,6	3	Japon	11,4	3	Royaume-Uni	8,3
4	Suisse	4,8	4	Mexique	5,3	4	Canada	11,4	4	Australie	8,3
5	Bermudes	4,7	5	France	5,3	5	Caraïbes	5,6	5	Norvège	5,1
6	Allemagne	4,5	6	Allemagne	5,0	6	Hong Kong	5,0	6	Pays-Bas	3,6
7	Japon	4,1	7	Italie	4,8	7	Allemagne	3,9	7	Caraïbes	3,2
8	Luxembourg	3,7	8	Irlande	4,0	8	Pays-Bas	3,1	8	Egypte	3,1
9	Mexique	3,4	9	Japon	3,8	9	Irlande	2,9	9	Venezuela	2,7
10	Singapour	3,2	10	Singapour	3,5	10	Belgique	2,5	10	Chili	1,5
18	Brésil	1,7	12	Brésil	2,7	11	Mexique	2,4	12	Brésil	1,2
23	Argentine	0,6	25	Venezuela	0,7	13	Brésil	1,5	13	Pérou	1,2
25	Venezuela	0,6	31	Chili	0,5	19	Chili	0,7	15	Equateur	0,9
27	Chili	0,6	32	Argentine	0,4	22	Argentine	0,3	18	Mexique	0,4

Sources : Bureau of Economic Analysis , http://www.bea.doc.gov/bea/di/usdpos/pos_03.xls

Le Canada a perdu depuis la fin des années 1980 son statut de premier pays hôte des IDEUS dans le monde. En fait, comme le montre le tableau 2, sa part dans le stock total n'a cessé de décliner depuis la seconde guerre mondiale, au profit de l'Europe et, plus particulièrement, du Royaume-Uni et des Pays-Bas qui le talonnent de plus en plus. Le Canada demeure néanmoins l'un des endroits privilégiés des investisseurs américains, notamment dans les secteurs manufacturier et minier, deux secteurs où ils occupent le premier rang mondial. Les IDEUS sont surtout concentrés dans le secteur énergétique, un secteur qui a connu de fortes entrées au tournant des années 2000, dans le secteur du transport et dans le secteur financier.

Concernant les autres pays des Amériques, on relèvera tout d'abord que, seul, le Mexique figure parmi les dix premières destinations des IDEUS dans le monde. Tout comme le Canada, le Mexique fut avant la seconde Guerre mondiale une destination importante des IDEUS, mais les politiques nationalistes et l'instabilité économique ont eu pour effet de détourner ces derniers, avec le résultat que la part du pays dans le stock total est tombée rapidement, pour tourner autour de 2,5 – 2,8 % dans les années 1970. La crise de la dette fera reculer encore un peu plus la part du Mexique, jusqu'à 1,7 % en 1987. Toutefois, grâce aux réformes économiques, au développement du programme de maquiladoras et, surtout, à l'ALENA, le Mexique est redevenu une terre d'accueil pour les investisseurs étrangers, notamment américains²¹. En témoigne le fait que sa part dans

²¹ Voir à ce sujet, entre autres, Mario Cerutti, Isabel Ortega et Lylia Palacios, « Empresarios y empresas en el norte de México Monterrey: del Estado oligárquico a la Globalización », *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, n° 69, octobre 2000, pp. 3-27; CEPAL, *La inversión extranjera en México, 2000* ; Jorge Máttar, Juan Carlos Moreno-Brid et Wilson Peres, *Foreign Investment in Mexico After Economic Reform*, Mexico CEPAL, 2002 ; M. Ramirez, « Foreign Direct Investment in Mexico: A Cointegration

le stock total d'IDEUS est passée de 2.4 % en 1990 à 3 % en 2000. En 2003, elle était de 3.4 %. Sur l'ensemble du continent, le Mexique concentre 12.4 % des IDEUS, comparativement à 38.8 % pour le Canada (tableau 2).

Tableau 2 :

États-Unis : Investissements directs dans les Amériques

	1970	1980	1990	2000	2003
	(en % du total monde)				
Amériques	45,0	38,9	32,7	30,3	27,8
Canada	27,8	20,9	16,1	10,1	10,8
ALC	17,2	18,0	16,6	20,3	17,0
	(en % du total, Amériques)				
Canada	61,9	53,8	49,3	33,2	38,8
ALC	38,1	46,2	50,7	66,8	61,2
Bermudes	0,7	13,2	14,3	15,1	17,0
Mexique	5,6	7,1	7,3	9,9	12,4
Brésil	4,5	9,2	10,2	9,2	6,0
Argentine	3,0	3,0	1,8	4,4	2,2
Venezuela	6,6	2,3	0,8	2,6	2,2
Chili	2,2	0,6	1,3	2,5	2,0
Panama	3,5	3,8	6,6	7,7	1,3
Colombie	1,7	1,2	1,2	0,9	0,6
Pérou	2,2	2,0	0,4	0,8	0,5
Costa Rica	0,3	0,4	0,2	0,4	0,4
Barbades	0,0	0,0	2,8	0,5	0,4
Equateur	0,0	0,4	0,2	0,2	0,3
Rép. Dom.	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2
Honduras	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1

ALC : Amérique Latine et Caraïbes

Source : *Bureau of Economic Analysis*, <http://www.bea.doc.gov/bea/di1usdbal.htm>**Le boom des années 1990**

Le Mexique n'est pas le seul pays des Amériques à avoir su tirer avantage de la nouvelle conjoncture économique et des réformes radicales de libéralisation économique. D'une façon générale, les pays d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC), avec des succès variables cependant, ont su tirer leur épingle du jeu et profiter de la forte poussée des IDE qui s'est développée dans le monde tout au long des années 1990 comme le montrent le graphique 1 et le tableau 3.

Globalement, les pays ALC ont vu leur part dans le stock mondial d'IDE entrant passer de 6 % en 1990²² à 8,4 % en 2000 et celle dans le stock dans les pays en développement, passer de 21,3 % à 26,4 %. Les investissements américains mais aussi européens sont en grande partie responsables de cette bonne performance, ce que vient illustrer, dans le cas des EUA, le fait que la part de l'ALC passe, dans le stock d'IDEUS, de 16,6 % à 20,3 % entre 1990 et 2000 (tableau 2). On notera aussi que certains pays

Analysis», *Journal of Development Studies*, octobre 2000, vol. 37, no. 1, pp. 138-162 vol. 37, no. 1, pp. 138-162

²² Leur part dans le stock mondial d'IDE était tombée à 6 % en 1990, comparativement à 7,3 % en 1980.

d'Amérique latine sont également devenus d'importants investisseurs à l'étranger. C'est le cas notamment du Chili, du Brésil ou encore de l'Argentine, le ratio du stock d'IDE sortant au PIB s'élevant, selon les données de la CNUCED, à 19 %, 11 % et 16,4 %, respectivement.

Le boom de l'investissement a été généralisé, mais il a surtout profité au Mexique et au MERCOSUR²³. Trois observations doivent cependant être faites. Tout d'abord, une bonne part des entrées d'IDE doit être associée aux privatisations et aux fusions-acquisitions, sans oublier la forte progression des IDE dans les paradis fiscaux. Ensuite, les IDE sont concentrés dans un petit nombre de pays : le Mexique et le Brésil concentraient 26 % et 19 %, respectivement, du stock d'IDE en ALC en 2003, soit à eux deux 45 % du total. Pour les IDEUS, les pourcentages sont un peu différents en raison du poids des paradis fiscaux, mais ils vont dans le même sens : le Mexique et le Brésil concentrent, respectivement, 20 % et 10 % du stock d'IDEUS en ALC, soit à eux deux 30 %. Enfin, il ne s'agit pas d'oublier que les EUA, malgré une forte chute des entrées en 2002 et 2003, demeurent, de loin, la première destination des IDE dans les Amériques.

Tableau 3 :

Amériques : Entrées et stocks d'IDE

en millions de dollars EU et en pourcentage du PIB

	Flux cumulés d'IDE (1)			Stock d'IDE		
	(dollars)			(%)		
	1990-94	1995-99	2000-03	1980	1990	2003
Etats-Unis	37240	140887	141526	3,0	6,9	14,1
Canada	5624	15594	30472	20,4	19,6	31,8
Brésil	1703	19240	20487	7,4	8	25,8
Mexique	5430	11398	16796	3,6	8,5	26,5
Argentine	3027	10599	3616	6,9	6,2	27,1
Chili	1207	5401	3483	3,2	33,2	65
Venezuela	836	3449	2924	2,3	4,7	40,3
Colombie	818	2796	2016	3,2	8,7	24,5
Pérou	801	2350	1401	4,3	5,1	21
Equateur	303	639	1241	6,1	15,2	41,4
Rep. Domin.	171	594	923	3,6	8,1	47,1
Trinité-Tobago	270	550	649	15,7	41,3	92,4
Bolivie	85	711	619	15,1	21,1	78,5
Jamaïque	124	285	516	21,3	18,6	62,4
Costa Rica	222	481	498	13,9	25,3	39,3
Uruguay	51	164	226	7,2	10,5	13,9
Guatemala	88	213	225	8,9	22,7	21,8
Honduras	41	120	209	3,6	12,6	30,1
Nicaragua	20	194	208	5,4	12,4	74,7
El Salvador	12	282	193	4,3	4,4	20
Paraguay	99	185	53	4,6	7,6	15,3

Note : (1) : moyennes annuelles

Sources : CEPAL, *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, 2003*, mai 2004.CNUCED : données en ligne et *World Investment Report, 2004* ;

²³ Daniel Chudnovsky (dir.), *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*, 2001, Buenos Aires, Siglo XXI

Le boom de l'IDE a eu entre autres conséquences d'augmenter considérablement le poids et l'influence des entreprises étrangères dans les pays hôtes. Le ratio du stock d'IDE au PIB permet de prendre la mesure du phénomène. Le tableau 3 donne l'évolution de ce ratio pour un certain nombre de pays des Amériques. On constatera que le ratio a fortement progressé pour tous les pays, surtout pendant les années 1990, ce qui ne doit pas nous surprendre.

Certaines enquêtes permettent d'avoir une vue un peu plus précise de cette présence. Ainsi, selon le magazine *América Economía*, la part des firmes étrangères dans les ventes des 500 plus grandes entreprises en Amérique latine est passée de 26 % à 35 % entre 1990 et 2002, après avoir atteint un sommet de 43 % en 1999²⁴. Pour la période 2000-2002, les entreprises étrangères sont responsables de près de 40 % des ventes des 100 plus grandes entreprises dans le secteur des services et de 55 % des ventes des 100 plus grandes entreprises dans le secteur manufacturier²⁵. On notera également que les entreprises étrangères figurant dans la liste des 200 plus grandes entreprises exportatrices ont vu leur part dans les exportations totales de ce groupe passer de 25 % à 42 % entre le début de la décennie 1990 et le début de la décennie actuelle.

La présence américaine dans les pays hôtes

Les données sur l'IDE demeurent toujours sujettes à caution. Néanmoins, grâce aux travaux de la CNUCED, des organismes de promotion de l'investissement et des instituts de statistiques, la disponibilité et la qualité de l'information se sont beaucoup améliorées ces dernières années. Il est désormais possible d'avoir une bonne vue d'ensemble de la présence des entreprises étrangères, notamment américaines, dans la plupart des pays de l'hémisphère. Le tableau 4 compile ces informations pour les pays pour lesquels les données sont assez fiables. Il nous donne le rang des EUA comme pays investisseur, la part des investissements américains (IDEUS) dans le stock d'IDE du pays hôte et leur part dans le total des flux d'IDE entrant depuis 1990, et ce sur une base cumulative.

²⁴ CEPAL, *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*, 2003, mai 2004, pp. 37 et suivantes.

²⁵ En Argentine, les FMN contrôlaient, en 1990, 24 % des ventes totales des 100 plus grandes entreprises ; en 2000, elles en contrôlaient la moitié. Au Brésil, les chiffres sont de 26 % pour l'année 1990 et de 40 % pour l'année 1998. (OCDE, *Trade and Competitiveness in Argentina, Brazil and Chile*, 2004, p. 118).

Tableau 4 :
Amériques : Rang et part des États-Unis dans les IDE

	Rang	en pourcentage du stock total					en pourcentage des flux accumulés				
		1990	1995	2000	2002	2003	1990-94	1995-99	2000-03	1990-02	1995-03
Canada	1	64,2	69,2	60,7	64,0	63,9	70,3	80,9	48,9	62,0	61,0
Mexique	1	nd	55,1	61,8	65,6	64,6	56,1	61,6	65,6	64,0	62,8
Costa Rica	1	nd	nd	nd	nd	nd	58,1 (1)	64,4	50,9 (2)	58,9 (3)	59,1 (4)
El Salvador	1	nd		36,2	35,0	nd	nd	nd	36,5	nd	36,7 (1)
Honduras	1	nd	65,0	63,3	60,0	nd	nd	46,4 (1)	39,2 (2)	nd	43,9 (3)
Panama	1	nd	42,0	40,0	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Rep. Domin.	2	nd	nd	nd	nd	nd	nd	21,2	34,0	nd	28,5
Trinité-Tobago	1	nd	42,7	46,5	44,6	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Bolivie	1	nd	nd	nd	nd	nd	68,5	35,6	36,6	nd	36,1
Colombie	1	70,6	51,3	27,0	30,0	nd	29,0	19,2	37,1	18,3	22,5
Equateur	2	nd	nd	nd	nd	nd	70,4 (1)	43,8 (2)	22,0	nd	30,5
Pérou	3	47,0	17,1	19,1	15,1	14,8	4,3 (1)	23,8	-3,7	11,2 (3)	14 (4)
Venezuela	1	52,8	43,6	28,3	29,7	nd	41,5	22,4	29,8 (1)	27,2 (2)	25,1 (3)
Chili	1	31,0	24,0	22,4	25,1	nd	33,5	26,1	29,1	28,3	27,3
Argentine	2	30,0	32,6	23,4	22,0	20,8	35,0	23,9	4,7 (1)	22,0	20,4 (2)
Brésil	1	28,2	26,0	23,8	nd	21,9	42,4	22,5	17,1 (1)	21,1	20 (2)
Paraguay	1	nd	29,9	37,3	36,0	37,8	10,8	36,9	22,8 (1)	27,6 (2)	34,5 (3)
Uruguay	1	9,5	23,6	37,8	38,5	nd	35,0	25,0	nd	nd	nd

Notes : *Honduras* : (1) : 1993-99 ; (2) 2000-02 ; (3) 1993-02 ; *Costa Rica* : (1) : 1992-94 ; (2) : 2000-02 ; (3) 1992-02 ; (4) 1995-02.

Venezuela : (1) : 200-02 ; (2) : 1990-02 ; (3) 1995-02 ; *Trinité-et-Tobago* : (1) : 2002 ;

Paraguay : (1) : 2000-01 ; (2) : 1990-01 ; (3) : 1995-01 ; *Pérou* : (1) 1992-94 ; (2) 2000-02 ; (3) 1992-02 ; (4) : 1995-02 ;

Argentine : (1) : 2000-02 ; (2) : 1995-02 ; *Brésil* : (1) : 2000-02 ; (2) : 1995-02 ;

El Salvador : (1) : 1998-2002 ; *Equateur* : (1) : 1991-95 ; (2) 1996-99

Sources : CEPAL, *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, 2003*, mai 2004.

CNUCED, *Foreign Direct Investment Statistics*, <http://www.unctad.org/fdistatistics>

République dominicaine : CEI - RD ; *Pérou* : ProInversion Peu ; *Colombie* : COINVERTIR ; Banco de la Republica ;

Costa Rica : COMEX ; BCCR/CINDE ; *Mexique* : Secretaría de Economía ; *Paraguay* : Banco Central del Paraguay ;

Honduras : Banco central de Honduras ; *El Salvador* : Banco Central de Reserva de El Salvador ;

Chili : Foreign Investment Committee ; *Venezuela* : CONAPRI ;

Argentine : Centro de Economía Internacional ; Ministerio de Relaciones Exteriores ; Instituto Nacional de Estadística y Censos ;

Bolivie : Instituto Nacional de Estadística ; Agencia de Desarrollo de inversiones ;

Equateur, Ecuador Invest ; Banco Central del Ecuador ; *Trinité-et-Tobago*, Tourism and Industrial Development Company.;

Trois constats s'imposent. Premièrement, les investissements américains occupent une place prépondérante sur le continent ; d'une manière générale, le premier rang. Deuxièmement, on retrouve les mêmes tendances que pour le commerce international, à savoir que l'on peut répartir les pays dans trois cercles²⁶. Le premier cercle est composé du Canada et du Mexique : la part des EUA dans le stock d'IDE dépasse 60 % et les activités des filiales sont intégrées et organisées sur une base nord-américaine. Le deuxième cercle est composé des pays d'Amérique centrale et du bassin des Caraïbes : la part des EUA dans les IDE y est également très forte, mais les activités des filiales américaines sont fortement spécialisées et surtout concentrées dans les zones franches. Quant au troisième cercle, il regroupe les pays du cône sud : les entreprises américaines y rencontrent une concurrence beaucoup plus vive, de la part des entreprises européennes

²⁶ Il faudrait faire des paradis fiscaux un cas à part. Non seulement ceux-ci concentrent une part importante des IDEUS mais on constate également une forte présence d'IDE en provenance de ces derniers dans plusieurs pays d'ALC.

notamment²⁷, et les stratégies d'investissement répondent autant à des préoccupations de pénétration des marchés que d'exploitation des ressources naturelles²⁸.

Concernant plus spécifiquement le Canada, nous disposons depuis longtemps d'informations précises sur le contrôle étranger. Les entreprises étrangères contrôlent un peu plus du quart des actifs des entreprises non-financières et environ 20 % des actifs financiers au Canada²⁹. Les pourcentages varient beaucoup d'une industrie à l'autre, les industries présentant les plus hauts niveaux de contrôle (au dessus de 40 % des actifs) étant celles des ressources naturelles, des produits chimiques, du matériel de transport et de la machinerie. Plus de la moitié des 25 plus grandes entreprises canadiennes sont sous contrôle étranger ; pour ce qui a trait à l'ensemble des grandes entreprises, c'est un plus du tiers des entreprises non-financières et un peu moins de 20 % des entreprises financières qui sont sous contrôle étranger. Les EUA dominent très nettement le paysage. Les entreprises américaines détiennent 19 % des actifs dans le secteur non-financier, soit un peu plus de 70 % des actifs étrangers, et 9 % des actifs dans le secteur financier, soit environ 45 % de tous les actifs étrangers. Cela dit, si les investissements américains sont très présents au Canada, on relèvera, parallèlement, que les investisseurs canadiens sont de plus en plus présents à l'étranger, de moins en moins cependant aux EUA³⁰.

Les incertitudes

Après avoir atteint un sommet historique en 2000, les IDE ont fortement reculé en 2001 et 2002. L'année 2003 marque les débuts de la reprise. Toutefois, comme le montre le graphique 1, non seulement les entrées d'IDE en ALC ont elles commencé à reculer un an plus tôt, mais, qui plus est, elles ont de nouveau reculé en 2003, et ce, pour une quatrième année consécutive. Avec le résultat que, entre 2000 et 2003, la part de l'ALC dans le stock d'IDEUS a chuté brutalement, passant de 20,3 % à 17 %. La crise argentine et l'instabilité économique qui a suivi dans nombre de pays, de même que les difficultés rencontrées par l'industrie de la maquiladora au Mexique³¹ ne sont sans doute pas

²⁷ Voir à ce sujet Paolo Giordano et Javier Santiso, « La courses aux Amériques : les stratégies des investisseurs européens en Argentine et au Brésil », *Les Etudes du CERI*, n° 52, avril 1999 ; Martha Carro-Fernández, *European Union Foreign Direct Investment Flows to MERCOSUR Economies: An Analysis of the Country-of-Origin Determinants*, Instituto De Estudios Europeos, Observatorio De Economía Europea, n° 3, 2002.

²⁸ Le rapport de la CEPAL de 2004 sur les IDE en ALC fournit une analyse très détaillée des motivations et des stratégies des entreprises étrangères dans les différents pays (CEPAL, *Foreign investment in Latin America and the Caribbean. 2003*, Santiago de Chili, mai 2004). Voir également Eduardo Levy Yeyati, Ernesto Stein et Christian Daude, *op. cit.*

²⁹ Voir à ce sujet Shay Aba et Jack M. Mintz, « Preserving Control. Canada and the International Market for Corporate Acquisitions », *Backgrounders*, n° 62, C. D. Howe Institute, septembre 2002 ; S. Taylor, « Contrôle étranger et concentration des entreprises », *Observateur économique canadien*, juin 2001, pp. 3.1-3.10.

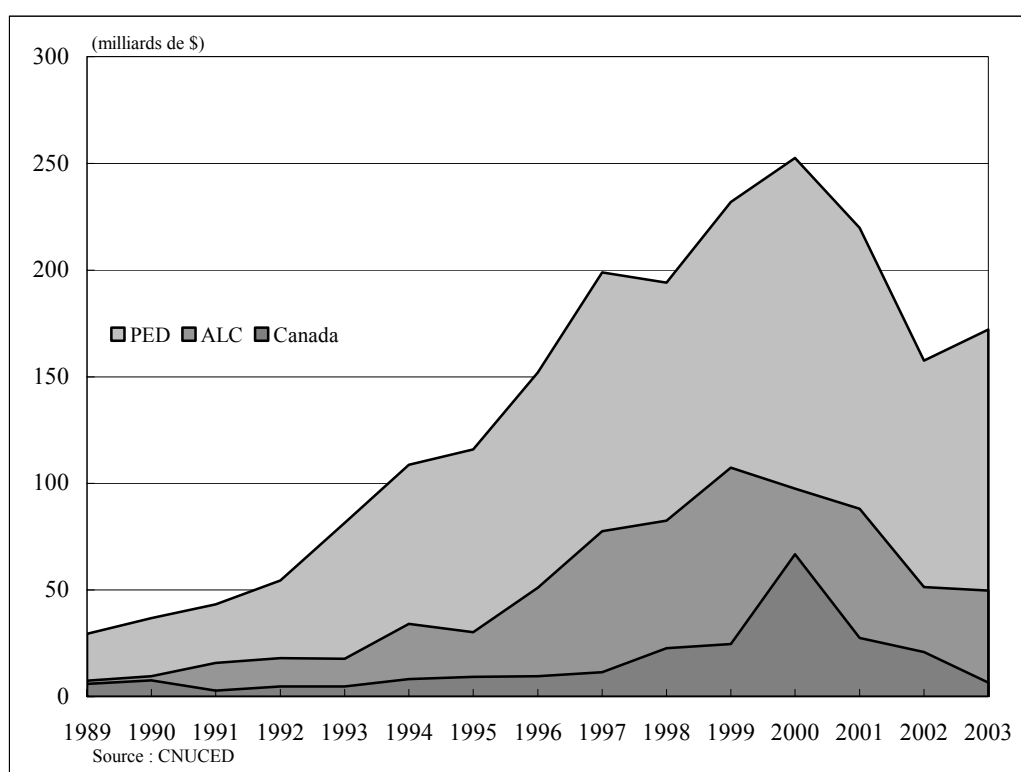
³⁰ Le stock d'investissements directs canadiens à l'étranger était évalué, en 1990, à 98,4 milliards de dollars CAD, comparativement à 130,9 milliards pour le stock d'IDE au Canada. En 2003, les chiffres étaient, respectivement, de 399,1 et 355,6 milliards de dollars canadiens. La part des IDEUS au Canada reste relativement stable, autour des deux tiers du total mondial. Par contre, la part des EUA dans le stock d'IDE sortant a chuté dramatiquement depuis le tournant des années 1990, passant de 63 % à 41 % entre 1989 et 2002. (Source : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, CANSIM 376-0051). Voir également, Walid Hejazi et Edward Safarian, « Explaining Canada's Changing FDI Pattern », 2002, Rotman School of Management, Toronto.

³¹ Au Mexique, l'industrie de la maquila a été durement touchée ces dernières années. Après un sommet de 1 347 843 emplois en octobre 2000, le nombre d'emplois a par la suite lourdement chuté, pour atteindre un creux de 1 045 598 emplois en juillet 2004. Parallèlement, le nombre d'entreprises est tombé d'un sommet de

étrangères au phénomène. Certes, contrairement à ce que l'on a pu observer dans le passé, les investissements ont montré une certaine stabilité, mais force est malgré tout de constater que la méfiance des investisseurs envers l'ALC persiste et que, peut-être aussi, que la région offre moins de potentiel de croissance que d'autres³². Il est significatif de constater que, seulement, deux pays d'Amérique latine figurent dans le classement des 25 premiers pays de l'indice de confiance de l'agence A. T. Kearney³³ en 2004 et que, par rapport à l'année précédente, le Mexique et le Brésil ont glissé dans le classement, respectivement, de la troisième à la vingt-deuxième position et de la neuvième à la dix-septième position³⁴.

Graphique 1 :

Pays en développement et pays ALC : flux d'investissement entrant
1989-2003, milliards de \$US



3720 entreprises en juillet 2001 à 2775 en septembre 2003. Depuis lors la situation s'améliore graduellement : en juillet 2004, on dénombrait 2804 entreprises. L'industrie a subi les contrecoups de la récession aux EUA et des évolutions défavorables des taux de change, mais d'autres facteurs doivent aussi être pris en ligne de compte, notamment les délocalisations vers la Chine et l'Asie (la moitié des départs) et, dans une moindre mesure, vers les autres pays d'Amérique centrale en raison des négociations commerciales avec les EUA. Au chapitre de l'IDE, le secteur de la maquiladora a souffert de la crise : en 2001, il n'a concentré que 8 % de l'IDE entrant, comparativement à 21,1 % en 1999 et 18,1 % en 2000. Depuis lors, les entrées d'IDE continuent de baisser, mais moins que dans les autres secteurs de l'économie. Ainsi, en 2003, 20,8 % des entrées d'IDE sont allées dans le secteur de la maquiladora.

³² C. Deblock, « Les investissements dans le monde: la place des Amériques », *Chronique des Amériques*, novembre 2004, n° 36, http://www.ameriques.uqam.ca/pdf/Chro_0436_Inv-Ameriques.pdf

³³ A. T. Kearney, *FDI Confidence Index*, octobre 2004, http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/FDICIOct_2004_S.pdf

³⁴ Voir également C. Deblock, *op.cit.*

LES ACTIVITÉS DES FILIALES AMÉRICAINES SUR LE CONTINENT

Nous concentrerons notre attention dans cette section sur les filiales américaines sur le continent³⁵, plus précisément sur les filiales à contrôle majoritaire (FCMUS) pour lesquelles les informations statistiques sont les plus complètes³⁶. Trois points seront successivement abordés : le commerce associé aux activités des entreprises multinationales à l'étranger, la place qu'occupent les Amériques dans leurs activités et leur poids dans l'activité économique des pays hôtes. Trois grandes conclusions se dégagent de notre analyse. Premièrement, la part du commerce international des EUA associée aux firmes multinationales américaines (FMNUS) a baissé fortement depuis une vingtaine d'années. Cela est dû à la présence plus marquée des investisseurs étrangers aux EUA mais aussi à une plus grande ouverture de l'économie américaine sur l'extérieur. Deuxièmement, la majeure partie des échanges commerciaux entre les filiales américaines à l'étranger et les EUA est concentrée dans les Amériques, deux pays concentrant à eux seuls plus de 90 % de ces échanges, le Canada et le Mexique. Troisièmement, l'ALENA a eu pour double effet de consolider les activités des FMNUS au Canada et au Mexique et de renforcer le degré d'intégration de ces deux économies à celle des EUA.

Le commerce des multinationales

Comme le montre le tableau 5, les multinationales américaines (contrôle majoritaire) réalisent le quart de leurs opérations dans leurs filiales à l'étranger. Qui plus est, pour les trois indicateurs retenus, le degré de transnationalisation a tendance à augmenter depuis les années 1980. Il faut néanmoins préciser qu'exception faite du Mexique et dans une moindre mesure du Canada, cette tendance n'est pas vérifiée dans les Amériques.

Tableau 5 :

FCMUS : Valeur ajoutée, emplois et investissements en pourcentage du total du groupe, années choisies

	VA	E	DC
1982	21,9	21,2	19,2
1989	23,4	21,4	22,5
1992	23,5	23,2	23,2
1994	23,5	23,5	23,6
2000	22,1	25,5	21,8
2002	24,8	26,7	24,9

Source : *Bureau of Economic Analysis*

Notes : VA : valeur ajoutée ; E : emplois ; DC : dépenses en capital

³⁵ Nous concentrerons notre attention plus particulièrement sur les multinationales non-bancaires.

³⁶ En 2002, les FCMUS (en Anglais MOFAs, Majority-owned Foreign Affiliates) concentraient 90.5 % des actifs, 85,5 % des ventes et 84,4 % des emplois des firmes multinationales américaines à l'étranger.

La relation entre le commerce et l'investissement a toujours été étroite. Le tableau 6 a été construit de manière à fournir trois types d'informations. Il nous donne, successivement, la part du commerce intrafirme pour les FMNUS et les filiales américaines de sociétés étrangères (FCME), le solde de la balance commerciale des EUA associée aux multinationales américaines et étrangères et la part du commerce des EUA associée à ces dernières. Trois constats peuvent être faits.

Tout d'abord, les firmes multinationales, américaines et étrangères, sont responsables de la plus grande partie des flux commerciaux entre les EUA et le reste du monde. On notera cependant qu'en raison, notamment, de la présence croissante des filiales étrangères en sol américain, la part attribuable aux multinationales américaine a nettement tendance à baisser ; il n'en demeure pas moins qu'en 2002, 57,7 % des exportations totales des EUA étaient destinées vers les filiales américaines à l'étranger et 36,8 % des importations totales en provenaient³⁷. A elles seules, les FCMUS concentraient sur elles 25,6 % des exportations et 17,2 % des importations totales, comparativement à 19,8 % et 27,9 %, respectivement, pour les filiales américaines à contrôle majoritaire d'entreprises étrangères (FCME).

Deuxièmement, jusqu'au début des années 1990, on pouvait expliquer une bonne part du déficit commercial par le commerce entre les FCME et leurs sociétés-mères, les FMNUS affichant au contraire des surplus. Le déficit commercial des FCME demeure important : en 2002, il représentait environ le quart du déficit commercial des EUA, soit – 119,7 milliards de \$ pour un déficit total de 468,3 milliards de \$. Non seulement le déficit total s'est-il creusé, depuis le milieu des années 1990, plus rapidement que le déficit des FCME, mais l'excédent commercial des FMNUS, encore évalué à 87,7 milliards de \$ en 1994, fait désormais place à un déficit qui va grandissant. En 2002, ce déficit était estimé à 27,8 milliards de \$ pour l'ensemble des multinationales américaines et à 22,2 milliards de \$ pour celles à contrôle majoritaires (FCMUS).

³⁷ Les données ont trait au seul commerce des biens. La remarque est valable pour l'ensemble du texte.

Tableau:6 :

États-Unis : commerce associé aux entreprises multinationales**Commerce intrafirme**

(en pourcentage du commerce des firmes)

	FMNUS (1)		FCME	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
1982	28,5	34,4	nd	nd
1989	37,9	38,4	49,4	77,4
1992	39,9	42,7	49,7	76,8
1994	39,5	44,2	46,4	77,4
2000	40,7	42,9	42,9	75,3
2002	39,5	42,9	44,9	79,1

Solde de la balance commerciale

(en milliards de \$US)

	FMNUS	FCMUS	FCME	Total
1982	42,6	6,6	nd	-31,7
1989	35,2	16,2	-50,5	-109,8
1992	45,9	17,6	-40,5	-84,5
1994	87,7	31,1	-59,0	-150,6
2000	2,8	-9,0	-116,3	-436,1
2002	-27,8	-22,2	-119,7	-468,3

En pourcentage du commerce total des États-Unis

	FMNUS		FCMUS		FCME		FMNUS+FCME	
	Exp.	Imp.	Exp.(2)	Imp. (3)	Exp.(2)	Imp. (3)	Exp.(2)	Imp. (3)
1982	77,0	49,5	24,9	18,9	nd	nd		
1989	65,0	42,5	27,6	17,8	19,9	33,5	84,9	76,0
1992	59,6	41,2	25,8	18,4	20,5	32,3	80,0	73,6
1994	67,2	38,7	29,9	18,4	20,9	32,3	88,1	71,1
2000	57,4	36,6	26,0	17,4	19,3	29,1	76,7	65,7
2002	57,7	36,8	25,6	17,2	19,8	27,9	77,4	64,8

Source : *Bureau of Economic Analysis*

Note : FMNUS : Sociétés multinationales américaines ;

FCME : Filiales américaines de sociétés étrangères, contrôle majoritaires ;

FCMUS : filiales à l'étranger de sociétés américaines, contrôle majoritaire ;

(1) : toutes multinationales ; (2) : exportations intrafirmes et autres exportations vers les filiales ;

(3) : Importations intra-firmes et autres importations en provenance des filiales.

Troisièmement, le commerce intrafirme est une composante importante des échanges entre les filiales à l'étranger et le pays d'origine³⁸. Le tableau 6 nous donne la part du commerce intrafirme dans le commerce total avec les EUA qui est associé aux filiales américaines à l'étranger (FMUS) et aux filiales étrangères aux EUA (FCME). Le

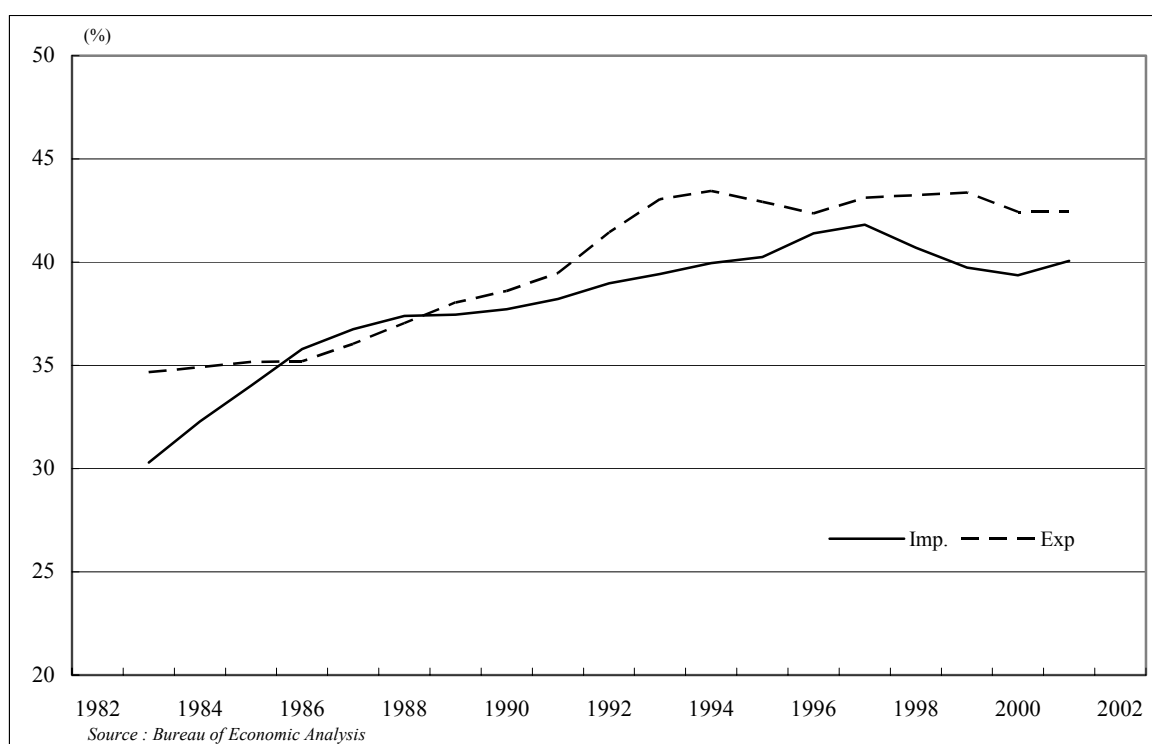
³⁸ Voir à ce sujet Ashok Deo Bardhan et Dwight Jaffee, « On intra-Firm Trade and Multinationals: Foreign Outsourcing and Offshoring in Manufacturing », 2004, en ligne, http://www.brookings.org/dybdocroot/pge/offshoring_Bardhan.pdf.

graphique 2 retrace, quant à lui, l'évolution de la part du commerce intrafirme dans le commerce total des FMNUS avec les EUA entre 1982 et 2002³⁹. On notera que la part du commerce intrafirme dans le commerce total des FCME est beaucoup plus élevée, notamment pour les importations, que celle dans le commerce total des FMNUS. Par contre, elle est stable et ce, à la différence de ce que l'on observe pour les FMNUS. A cet égard, le graphique 2 montre que celle-ci a fortement progressé pendant les années 1980, mais qu'elle a maintenant tendance à se stabiliser, autour de 43 % pour les exportations vers les EUA et autour de 40 % pour les importations en provenance des EUA.

Graphique 2 :

Commerce intrafirme des FMNUS avec les EUA, 1982-2002

en pourcentage du commerce total des FMNUS , moyennes mobiles sur trois ans



Les activités des entreprises américaines à l'étranger

La banque de données du département du Commerce des EUA (*Bureau of Economic Analysis*) nous permet d'avoir une vue assez précise sur les activités des filiales américaines à l'étranger. Nous disposons en particulier de données sur leurs opérations courantes et sur l'emploi. Nous avons retenu les indicateurs les plus importants pour construire deux tableaux de concentration géographique, le premier, le tableau 7, pour les grandes régions du monde et le second, le tableau 8, pour les Amériques. Les deux tableaux fournissent également les informations pour certains pays choisis.

³⁹ Le graphique présente les mêmes données que le tableau 6, mais inversées. Les exportations sont les exportations des FMNUS vers les EUA et les importations leurs importations en provenance des EUA.

Dans l'ensemble, les données du tableau 7 vont dans le même sens que celles que nous avons pu observer à propos des investissements ; en particulier sur un point : l'Europe concentre plus de la moitié des actifs et des ventes et 45 % des emplois. Ce sont les données pour les Amériques qui surprennent.

Alors que l'hémisphère occidental concentre un peu plus du quart des ventes des FCMUS, on relèvera, premièrement, que celles-ci concentrent dans cette partie du monde environ le tiers de tous les emplois et, deuxièmement, les filiales qui y sont localisées sont responsables de 55 % des importations et de 61 % des exportations totales. A eux seuls, le Canada et le Mexique concentrent 31,9 % et 18,1 %, respectivement, des importations totales des FCMUS et 37,4 % et 20,2 % de leurs exportations. Rappelons que ces deux pays concentrent, respectivement, 19,2 % et 11,2 % des exportations et 16 % et 9,9 % des importations de biens et services.

Tableau 7 :

FCMUS : répartition géographique des activités

2002, en pourcentage du total mondial

	Actifs	Ventes	Val. ajout.	Imp.	Exp.	Emplois
Amériques	21,7	25,3	21,7	55,0	61,1	32,5
Canada	7,8	13,2	11,6	31,9	37,4	13,0
Mexique	1,8	4,4	3,6	18,1	20,2	10,3
Brésil	1,3	2,3	1,8	1,7	0,8	4,1
Venezuela	0,3	0,5	0,7	0,5	0,2	0,8
Chili	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,6
Argentine	0,5	0,7	0,6	0,5	0,1	1,0
Europe	61,8	51,9	56,0	23,9	20,6	45,0
Royaume-Uni	24,6	14,6	17,2	5,5	3,2	13,7
Pays-Bas	8,2	4,4	3,5	4,2	1,1	2,2
Allemagne	5,0	8,1	9,9	4,0	2,5	7,5
France	3,0	4,9	5,9	2,0	1,6	6,6
Asie/Pacifique	15,1	20,9	19,1	20,3	15,5	20,1
Australie	2,3	2,4	3,2	2,1	0,7	3,1
Japon	5,3	5,9	5,7	5,4	1,0	3,0
Singapour	2,1	3,7	nd	4,4	5,1	1,4
Chine	0,6	1,7	1,2	1,2	1,5	3,5
Afrique	1,0	1,3	2,2	0,4	2,5	1,7
Moyen-Orient	0,5	0,6	1,1	0,3	0,3	0,7

Source : *Bureau of Economic Analysis*, Banque de données

Si nous nous tournons plus spécifiquement vers les Amériques (tableau 8), nous devons prendre en considération le fait qu'une part non négligeable des IDEUS se trouve localisée dans les paradis fiscaux. C'est le cas en particulier des Bermudes, un pays qui concentre à lui seul près du quart des actifs totaux des FCMUS sur le continent. Néanmoins, même en tenant compte du cas particulier des paradis fiscaux, force est de constater que le Canada et le Mexique occupent une place centrale dans les activités des FCMUS sur le continent. C'est particulièrement notable pour ce qui concerne le commerce, l'emploi et la production brute. Les chiffres du commerce sont les plus impressionnants : ces deux pays concentrent plus de 90 % du commerce hémisphérique

avec les EUA. Nous reviendrons plus loin sur ces deux pays mais, à tout le moins, les données statistiques tendent à montrer clairement que, si les investissements sur le continent sont loin d'être négligeables, entendons-nous bien, cette région du monde est loin d'avoir la même importance stratégique pour les investisseurs américains que d'autres régions, l'Europe et l'Asie en particulier. En dehors du Canada et du Mexique, le seul pays d'importance est le Brésil, mais non seulement celui-ci a-t-il été déclassé ces dernières années par le Mexique, mais sa part a tendance à décliner dans le total mondial malgré le boom des années 1990, et ce, pour tous les indicateurs d'activité. Ainsi, par exemple, si nous prenons trois indicateurs clés, soit les actifs, les ventes et l'emploi, on constatera que, pour les FCMUS, la part de ce pays est passée, entre 1990 et 2002, soit en vingt-deux ans, de 2,8 % à 1,3 % des actifs totaux, de 2,8 % à 2,3 % des ventes totales et de 6,7 % à 4,1 % des emplois totaux.

Tableau 8 :

Les FCMUS dans les Amériques : indicateurs choisis

2002, en pourcentage du total

	Actifs	Ventes	dont :		Prod. Brut	Rev. Nets	Imp.	Exp.	Emploi
			Biens	Services					
Amériques	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ALÉNA	44,5	69,7	74,0	52,2	70,4	41,3	90,8	94,3	71,7
Canada	36,0	52,2	54,7	43,3	53,7	30,9	57,9	61,3	40,0
Mexique	8,4	17,4	19,3	8,9	16,8	10,4	32,8	33,0	31,7
MERCOSUR	8,5	12,0	11,0	17,0	11,3	-13,1	3,9	1,6	16,0
Brésil	5,9	9,1	8,5	13,4	8,2	-7,6	3,1	1,4	12,7
Argentine	2,4	2,7	2,5	3,6	3,0	-5,5	0,9	0,2	3,2
Paraguay	0,0	0,1	nd	nd	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Uruguay	0,1	0,2	nd	nd	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Autres pays	47,1	18,3	15,0	30,8	18,2	71,8	5,3	4,1	12,4
<i>dont</i>									
Venezuela	1,5	1,9	0,0	0,0	3,0	1,2	0,9	0,4	2,4
Chili	1,4	1,2	1,0	2,4	1,5	0,8	0,4	0,4	1,9
Colombie	0,8	1,4	1,5	1,2	1,9	1,2	0,6	0,4	2,1
Pérou	0,7	1,5	0,7	0,7	0,9	0,3	0,2	0,4	0,7
Panama	0,5	0,6	0,6	0,9	0,6	0,6	0,7	0,0	0,5
Costa Rica	0,4	0,4	0,5	0,1	0,4	0,1	0,3	0,7	1,0
Rép. Dom.	0,3	0,4	0,3	1,3	0,7	1,1	0,2	0,3	0,6
Bermudes	22,9	5,3	3,6	9,7	2,7	53,0	0,1	0,0	0,2

Source : Bureau of Economic Analysis, banque de données en ligne

Les activités des filiales américaines dans les pays hôtes

Pour compléter ce tour d'horizon sur les activités des FCMUS dans les Amériques, nous avons voulu porter notre attention sur l'importance et le rôle que jouent les filiales américaines dans l'activité économique des pays hôtes. Trois types d'informations nous paraissent utiles à considérer : la contribution des filiales au PIB du pays hôte tout d'abord, leur orientation vers l'extérieur ensuite et l'intensité capitalistique enfin. A cet effet, nous avons construit deux tableaux. Le premier tableau, le tableau 9, nous apporte

un certain éclairage sur le premier point et le second, le tableau 10, sur les deux autres points.

Le tableau 9 fait état de la contribution des FCMUS au PIB du pays hôte pour les pays des Amériques pour lesquels les données sont disponibles. Les pays ont été classés sur la base de leur contribution. Deux constats peuvent être faits. Tout d'abord, avec 10 %, le Canada est, de loin, le pays où la contribution des FCMUS au PIB est la plus importante. Il est d'ailleurs à noter qu'à ce chapitre, le Canada arrive en seconde position dans le monde, derrière l'Irlande. Le Honduras vient ensuite ; il occupe le septième rang dans le monde, avec 5.5 %. Il est suivi du Venezuela (13^{ème}), de l'Argentine (14^{ème}) et du Mexique (17^{ème}). On notera ensuite que, pour la plupart des pays des Amériques, la contribution des FCMUS au PIB est non seulement assez stable, le Mexique et l'Argentine, jusqu'en 2002 du moins, faisant exception, mais également qu'elle est relativement faible, ce qui ne doit pas surprendre si l'on considère le poids du secteur agricole et des services traditionnels dans le PIB.

Tableau : 9

Valeur ajoutée des FCMUS

en pourcentage du PIB du pays hôte, pays choisis

	1989	1995	2000	2002
Canada	9,5	8,9	10,4	10
Honduras	5,6	8	6	5,5
Venezuela	1,7	2,7	2,7	4,2
Argentine	1,2	1,5	2,7	3,9
Mexique	2,4	2,7	3,4	3,5
Chili	2,7	3,4	2,9	3,2
Colombie	2,9	2,8	3,1	3,2
Costa Rica	4	6,4	3,4	2,9
Brésil	2,2	3	3,1	2,4
Equateur	2,8	1,7	2,3	1,9
Guatemala	1,9	1,6	1,9	nd
Pérou	2	1,8	2,3	2,1
Panama	11,4	4,2	3,5	nd

Sources : Survey of Current Business, différents numéros

Le tableau 10 nous permet de regarder l'activité des filiales dans une perspective différente. Les deux premières colonnes fournissent, en pourcentage, le rapport des importations en provenance des EUA et celui des exportations vers les EUA sur les ventes totales. La colonne suivante nous donne le rapport des actifs aux ventes. Le rapport est une estimation du coefficient de capital ; il nous donne la valeur en dollars de l'actif par dollar de ventes. Enfin, la dernière colonne nous donne la valeur de l'actif par employé. Il s'agit d'une estimation du coefficient capital/travail.

Nous avons déjà noté le fait que les Amériques, et tout particulièrement le Canada et le Mexique, concentraient la plus grande part du commerce entre les FMNUS et les EUA. Dans le cas du Canada et du Mexique, les exportations vers les EUA représentent, respectivement, plus du quart et près de 40 % des ventes et les importations en provenance des EUA environ 20 % et 32 %. Dans le cas du Mexique, les chiffres élevés s'expliquent en grande partie par l'importance prise par l'industrie de réexportation

(maquila). On notera par ailleurs que l'hypothèse des trois cercles avancée plus haut se vérifie de nouveau. D'une manière générale, les pourcentages, notamment dans le cas des exportations, sont plus élevés pour les pays de la couronne immédiate des EUA, où l'industrie de réexportation est très présente, que pour ceux d'Amérique du Sud, une situation qui s'explique à la fois par la diversification géographique plus grande des échanges et par la taille des marchés. Il faut ajouter cependant que, dans le cas du Brésil du moins, les nouveaux investissements affichent une faible propension à l'exportation, ceux-ci étant surtout concentrés dans le secteur des services.

Les chiffres des deux dernières colonnes sont évidemment sujets à caution dans la mesure où la valeur des actifs est calculée à partir des bilans des entreprises. Néanmoins, la valeur des actifs par employé pour trois pays au moins, soit le Canada, le Pérou et le Chili, ne doit pas surprendre ; elle traduit le fait que ces pays sont d'importants producteurs miniers. Le secteur minier nécessite en effet beaucoup de capital et, de surcroît, les investissements américains y dominent. Par contre, à l'inverse, on notera que dans les pays où l'industrie de réexportation est importante, comme au Mexique, au Costa Rica ou au Honduras par exemple, les industries sont plus légères et nécessitent moins de capital fixe.

Tableau 10 :

FCMUS : Indicateurs choisis

Amériques, pays choisis, 2002

	M/V (en pourcentage)	X/V	K/V \$	K/L \$
Canada	19,8	26,1	1,4	456,3
Mexique	31,7	39,8	1,0	134,5
Costa Rica	12,3	35,6	1,9	196,2
Honduras	12,0	12,5	0,8	82,4
Panama	23,5	0,5	1,9	562,9
Rép. Dom.	14,3	22,2	1,4	234,6
Colombie	7,8	5,7	1,3	202,4
Equateur	6,8	12,6	1,1	226,9
Pérou	5,1	11,9	1,0	520,8
Venezuela	7,7	4,0	1,7	314,9
Brésil	6,7	3,8	1,4	236,4
Argentine	6,3	2,1	1,9	392,4
Paraguay	nd	nd	0,8	872,0
Uruguay	nd	nd	0,8	291,5
Chili	7,8	7,9	2,3	366,9

Source : *Bureau of Economic Analysis*, banque de données en ligne

Notes : M/V : Importations en provenance des EUA/Ventes ;

X/V : Exportations vers les EUA/Ventes

K/V : Actifs/Ventes ; K/L : Actifs/Employé

LES ACTIVITÉS DES FCMUS AU CANADA, AU MEXIQUE ET AU BRÉSIL

Cette partie porte sur la comparaison de l'activité des FCMUS au Canada⁴⁰, au Mexique⁴¹ et au Brésil⁴². Nous concentrerons notre attention sur quatre points : la répartition sectorielle des activités, l'emploi, la rentabilité et le commerce. Trois grandes conclusions se dégagent de l'analyse des données. Premièrement, le Mexique a clairement profité de l'ALENA, notamment au chapitre de la création d'emplois. Deuxièmement, après avoir traversé une période difficile pendant la première moitié des années 1990, le Canada a enregistré par la suite de bons résultats, tant au niveau des emplois créés qu'au niveau de la rentabilité. Troisièmement, des trois pays, c'est le Brésil qui affiche les résultats les plus médiocres.

La répartition sectorielle des IDEUS

Le tableau 11 donne la répartition des IDEUS par secteur et par pays dans les Amériques. On constatera que, d'une manière générale, le secteur manufacturier concentre dans les Amériques une proportion plus grande des IDEUS que partout ailleurs. Il en va de même des investissements dans le secteur minier comme nous l'avons déjà souligné. Au Canada, c'est 38,9 % du stock d'IDEUS qui s'y trouve concentré, comparativement à 32,7 % pour le Mexique et 34,5 % pour le Brésil. Le stock d'IDEUS dans ce secteur est, au Canada, trois fois et demi plus élevé en valeur qu'au Mexique et sept fois plus qu'au Brésil.

Trois secteurs concentrent, comme au Mexique d'ailleurs, plus de la moitié des investissements : l'industrie chimique, le matériel de transport et l'équipement électrique et électronique. Le secteur financier est le second secteur en importance au Canada, au Mexique et au Brésil. Les dispositions financières particulières au Canada et au Brésil

⁴⁰ Sur le Canada, voir en particulier John Curtis et Aaron Sydor, « L'ALENA et le changement structurel dans l'économie canadienne », dans Dorval Brunelle et Christian Deblock, *L'ALENA. Le libre-échange en défaut*, Montréal, 2004, pp. 179-210 ; Steven Globerman et Daniel Shapiro, « Assessing Recent Patterns of Foreign Direct Investment in Canada and The United States », juillet 2001, en ligne : <http://www.cbe.wvu.edu/cib/globerman%20research/north%20amer%20patterns%20of%20FDI.pdf> ; et Daniel Schwanen, « Free Trade and Canada – 15 Years Later », décembre 2003, Montréal, Institute for Research on Public Policy, en ligne : http://www.irpp.org/miscpubs/archive/schwanen_trade_1.pdf.

⁴¹ Sur le Mexique, voir en particulier Andreas Waldkirch, « The 'New Regionalism' and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico », *Journal of International Trade & Economic Development*, 2003, Vol. 12, n°2, pp. 151-184, et Alexander Monge-Naranjo, *The Impact of NAFTA on Foreign Direct Investment Flows in Mexico and the Excluded Countries*, août 2002, en ligne : <http://www.sice.oas.org/geograph/north/monge.pdf>

⁴² Pour une analyse détaillée de l'évolution de la politique brésilienne envers l'IDE et de la place désormais occupée par les IDE dans l'économie brésilienne, voir Pedro da Motta Veiga, « Foreign Direct Investment in Brazil: Regulation, Flows and Contribution to Development », mai 2004, en ligne : http://www.iisd.org/pdf/2004/investment_country_report_brazil.pdf. Voir également OCDE, *Trade and Competitiveness in Argentina, Brazil and Chile: Not as Easy as A-B-C*, Paris, 2004, pp. 94-142, et BID, *Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America*, Washington, 2002.

concernant les institutions de dépôt expliquent en grande partie les différences avec le Mexique. Toujours est-il que, dans ce pays, le secteur financier concentre 39,1 % des IDEUS, comparativement à 19,2 % pour le Canada et 22,2 % pour le Brésil.

Enfin, concernant les entrées d'IDEUS pendant la décennie 1990, on notera qu'au Canada, il y a eu peu de changements importants, sauf dans le secteur énergétique qui a enregistré une forte hausse des investissements américains suite à la vague d'acquisitions dans l'industrie pétrolière. On notera également une progression des entrées dans les « autres industries », une rubrique qui regroupe entre autres les industries de haute technologie. Avec l'ALENA, le Mexique a vu son économie s'intégrer rapidement à celle des EUA, avec le résultat que plus de 60 % des entrées d'IDE, principalement américaines, sont allées dans le secteur manufacturier, notamment dans l'industrie alimentaire et celle de l'équipement électronique. Le secteur des services a concentré, quant à lui, 37 % des entrées. Le Brésil, de son côté, affiche des tendances différentes de celles du Mexique. L'industrie, encore fortement protégée, n'a attiré, entre 1996 et 2002, que 21 % des flux. Les investissements sont surtout allés dans les services, suite notamment aux privatisations réalisées dans les secteurs bancaire, de l'électricité et des télécommunications.

Tableau 11 :

Etats-Unis : Investissements directs à l'étranger, 2003

par secteur, pays choisis, en pourcentage

	Total	Mines	Services publics	Manuf.	Inst. de dépôts	Autres secteurs financiers	Commerce de gros	Informatior	Services prof., tech. et scient.	Autres industries
Tous pays	100	5,5	1,5	21,1	3,6	16,8	7,9	2,7	2,3	38,7
Canada	100	12,6	0,5	38,9	1,4	17,8	6,6	1,1	1,1	20,0
Mexique	100	0,7	1,1	32,7	27,4	11,7	3,3	2,0	0,7	20,4
Costa Rica	100	nd	0,0	39,8	0,0	1,1	55,1	1,4	1,1	1,6
Honduras	100	0,0	nd	76,3	nd	2,6	13,3	nd	0,0	nd
Panama	100	3,2	nd	2,0	2,4	13,7	4,2	nd	-0,3	71,4
Rép. Dominicaine	100	nd	14,9	50,1	nd	-0,6	17,0	nd	0,1	2,6
Argentine	100	3,5	nd	14,4	3,1	8,5	nd	2,6	0,4	58,3
Brésil	100	4,1	8,2	34,5	6,5	14,7	4,9	1,4	2,1	23,7
Chili	100	14,5	nd	19,2	10,5	22,3	4,3	0,8	0,7	nd
Colombie	100	8,7	4,5	41,0	nd	8,9	5,9	21,2	1,0	nd
Equateur	100	61,3	nd	5,0	nd	0,8	nd	nd	-0,1	10,0
Pérou	100	42,9	5,5	7,8	nd	4,7	4,6	nd	1,6	18,6
Venezuela	100	24,7	20,3	24,8	nd	3,1	2,3	nd	-0,8	10,8

Source : Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.doc.gov/bea/di/usdpos/pos_03.xls**L'emploi dans les filiales**

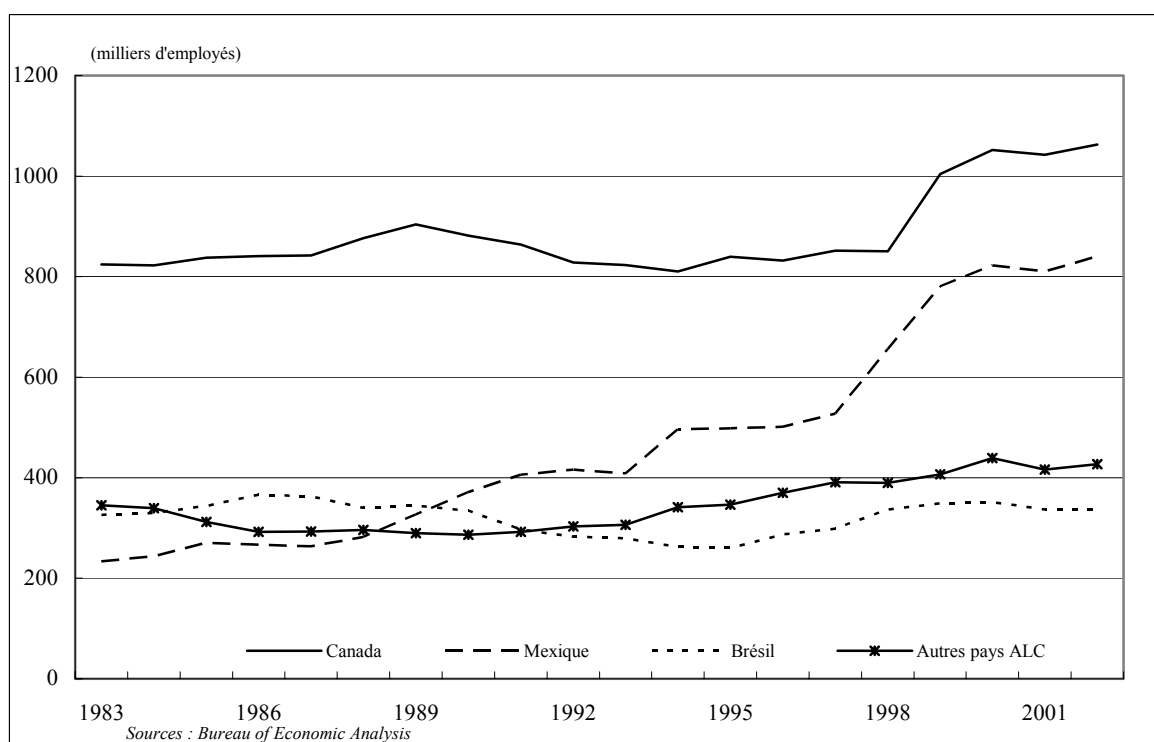
Le graphique 3 nous donne l'évolution, entre 1983 et 2002, du nombre d'employés dans les FCMUS installées au Canada, au Mexique, au Brésil et dans les autres pays d'Amérique latine.

Le nombre d'employés des FCMUS est passé, entre 1983 et 2002, de 4,8 à 8,2 millions dans le monde et de 1,7 à 2,6 millions. Exception faite du Mexique et, dans une

moindre mesure, du Chili⁴³, les créations d'emplois restent en deçà des attentes dans les Amériques. Avec un peu plus d'un million d'emplois, le Canada reste, de loin, en première position dans les Amériques pour le nombre. Il faut cependant noter qu'après avoir longtemps stagné, voire même régressé au début des années 1990, le nombre d'emplois dans les FCMUS a fortement progressé entre 1998 et 2000. Certes, la progression des emplois n'est pas aussi remarquable qu'au Mexique, mais elle témoigne de la forte activité économique au Canada et de la très nette amélioration des indicateurs de compétitivité pendant cette période. Les données sur l'emploi au Mexique contrastent nettement avec celles au Brésil. Le Mexique a vu le nombre d'emplois dans les FCMUS multiplié par 4 en l'espace de deux décennies, avec le résultat qu'avec 841 200 emplois, l'écart avec le Canada se réduit rapidement. Du côté du Brésil, force est de constater qu'en dépit des entrées importantes de capitaux dans le secteur des services, le nombre d'emplois dans les FCMUS stagne. En 2002, le nombre d'emplois était estimé à 336 700.

Graphique 3 :

Nombre d'employés dans les FCMUS
Canada, Mexique, Brésil, autres pays ALC
 1983 – 2002, en milliers



La rentabilité des filiales

Nous avons retenu le rapport des revenus nets aux actifs comme indicateur de la rentabilité des FCMUS. Par ailleurs, comme ce rapport est sujet à des variations annuelles importantes, nous avons lissé les séries en leur appliquant la méthode des moyennes

⁴³ Les emplois y ont progressé de 10 900 à 54 500 entre 1983 et 2002.

mobiles, en l'occurrence de trois ans. L'impact des crises demeure, mais il est moins prononcé. Les données sont reportées au graphique 4.

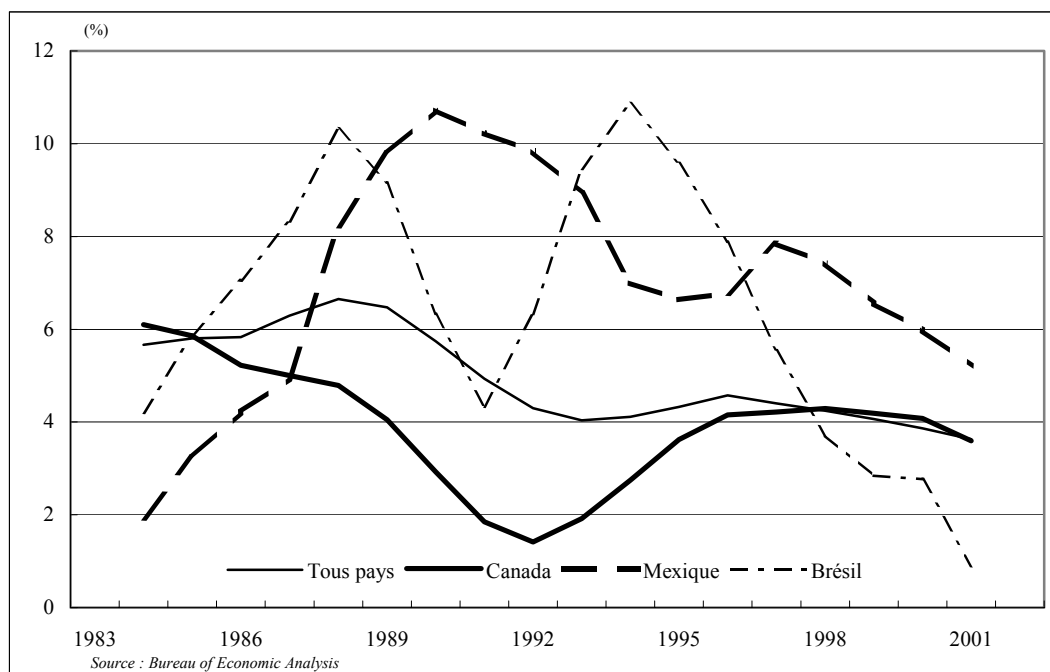
Un premier constat peut être fait : les filiales américaines au Canada ont enregistré une baisse importante de rentabilité tout au long des années 1980 ; depuis lors, les choses sont revenues à la normale, leur rentabilité étant équivalente à la moyenne générale⁴⁴. Le constat est intéressant dans la mesure où l'on peut associer la stagnation des emplois, sinon leur diminution, à la dégradation de la rentabilité des filiales et leur augmentation à l'effet conjugué du boom commercial et du rebond de la rentabilité.

Par ailleurs, d'une façon générale, les FCMUS affichent dans les pays d'ALC une rentabilité supérieure à la moyenne mondiale, mais, en raison des crises fréquentes, celle-ci est beaucoup plus volatile. C'est ce que montre clairement le graphique pour le Mexique et le Brésil. Toutefois, là encore, les deux pays affichent des différences notables. Dans le cas du Mexique, le taux de rentabilité se rapproche de celui du Canada. Dans le cas du Brésil au contraire, la rentabilité des FCMUS a chuté radicalement depuis le milieu des années 1990. Certes, la crise argentine n'a pas été sans influencer sur leurs résultats, ce dont témoigne le déficit d'opération en 2001, mais les incertitudes conjoncturelles n'expliquent pas tout ; certainement pas une tendance aussi marquée à la baisse depuis le milieu des années 1990, une tendance qui explique, en partie, le désintérêt des investisseurs américains.

Graphique 4 :

Rentabilité des FCMUS : Canada, Mexique et Brésil

Revenu net en pourcentage des actifs, 1983-2002, moyennes mobiles de trois ans



⁴⁴ Il faut néanmoins noter que les investisseurs américains au Canada réalisent un taux de rendement sur leur investissement supérieur à celui des investisseurs canadiens aux EUA. Voir à ce sujet, MAECI, *l'ALENA : déjà dix ans. Rapport préliminaire*, 2003, en ligne : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/pdf/NAFTA@10-2003-fr.pdf>

Le commerce avec les EUA

Pour terminer, portons notre attention sur le commerce ; qu'en est-il des évolutions dans les trois pays ? Les graphiques 5 et 6 nous donnent, respectivement, en pourcentage de leurs ventes, les importations des FCMUS en provenance des EUA et les exportations vers les EUA. Comme nous l'avons mentionné plus haut, le commerce avec les EUA des FCMUS installées au Canada et au Mexique pèse beaucoup sur leurs opérations. Dans les deux cas, les rapports sont nettement plus élevés que ce que l'on observe dans les autres pays, y compris dans les pays ALC. On notera cependant que les importations en provenance des EUA ont tendance à baisser, ce qui va dans le sens des observations précédentes sur la diversification des sources d'approvisionnement.

Le graphique 7, quant à lui, retrace l'évolution, pour le Canada et le Mexique, de la part du commerce directement associé aux FMNUS⁴⁵ dans le commerce total de ces deux pays avec les EUA⁴⁶. On notera que, dans les deux cas, ce commerce représente plus du tiers du commerce total des EUA. Par contre, il faut relever que la dépendance du Canada envers ce commerce n'est plus aussi forte qu'elle l'était au début des années 1980 lorsque celui-ci concentrait environ 55 % des exportations vers les EUA et 45 % des importations en provenance de ces derniers. Ces tendances sont le reflet d'une plus grande dispersion du commerce des FMNUS au Canada. On notera, par contre, que, dans le cas du Mexique, les pourcentages sont relativement stables.

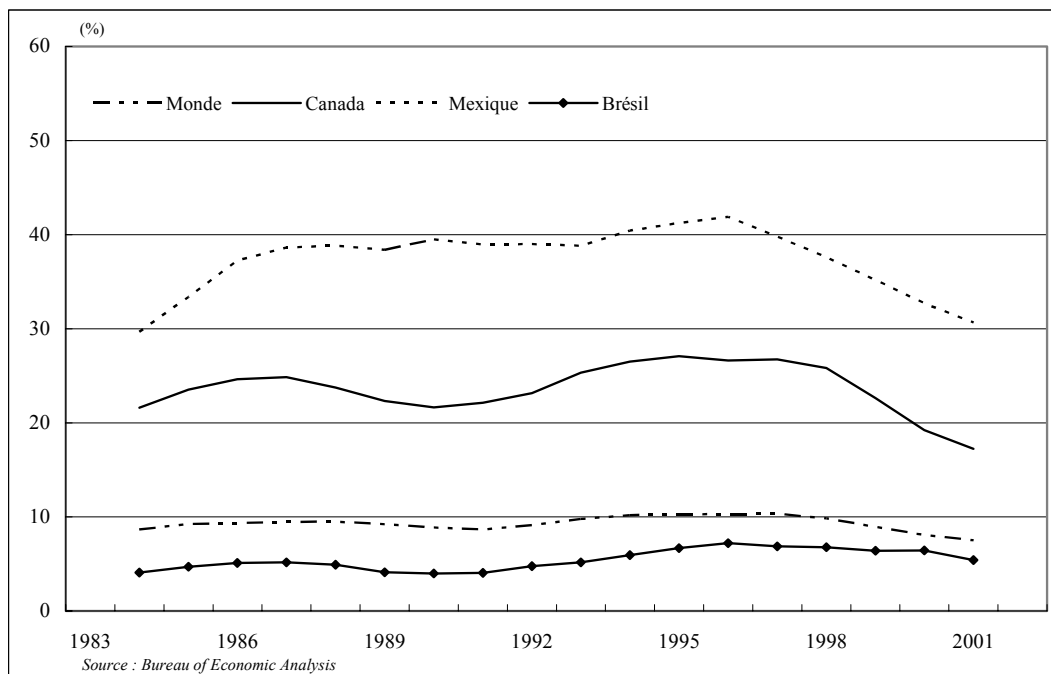
⁴⁵ Il s'agit uniquement du commerce intrafirme et du commerce entre les filiales et des tiers. Le commerce intrafirme représente, dans le cas des FCMUS, environ 80 % des exportations associées aux filiales dans le cas du Canada et environ 90 % dans celui du Mexique. Pour les importations, les chiffres sont, respectivement, de 85 % et 95 %.

⁴⁶ CANX : Exportations des filiales US au Canada en pourcentage des exportations canadiennes vers les EUA ; CANM : Importations des filiales US au Canada en pourcentage des importations canadiennes en provenance des EUA ; MEXX : Exportations des filiales US au Mexique en pourcentage des exportations mexicaines vers les EUA ; CANM : Importations des filiales US au Mexique en pourcentage des importations mexicaines en provenance des EUA

Graphique 5 :

Importations des FCMUS en provenance des EUA, Canada, Mexique et Brésil, 1983-2002

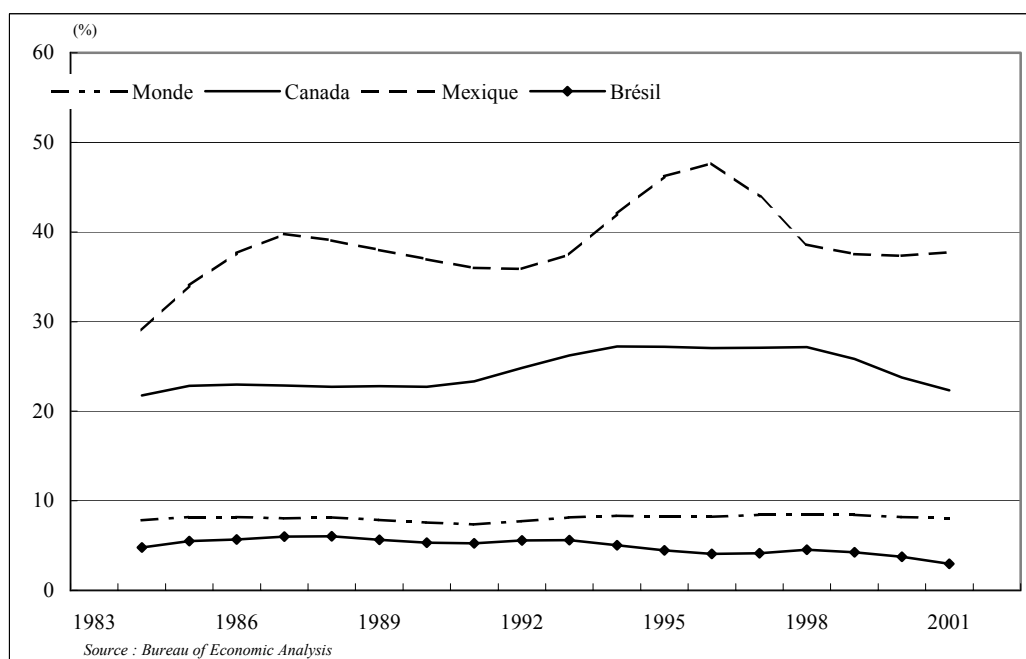
En pourcentage des ventes, moyennes mobiles de trois ans



Graphique 6 :

Exportations des FCMUS vers les EUA, Canada, Mexique et Brésil

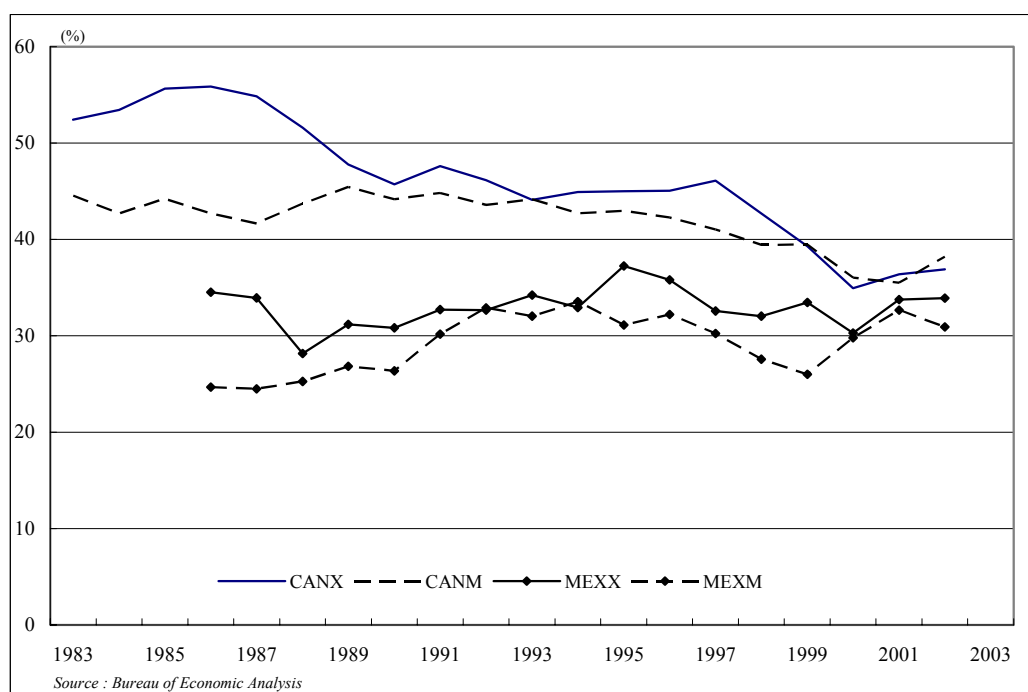
En pourcentage des ventes, moyennes mobiles de trois ans, 1983-2002



Graphique 7 :

Part du commerce des FMNUS avec les EUA, Canada et Mexique

En pourcentage du commerce total des deux pays, 1983-2002



CONCLUSION

Comme le fait remarquer à juste titre Richard Feinberg⁴⁷, sans l'insistance de certains pays d'Amérique latine afin d'élargir les négociations avec le Mexique à l'échelle du continent et de faire du commerce la pièce maîtresse du programme du Sommet de Miami de décembre 1994, il y a tout lieu de penser que le projet de libre-échange hémisphérique serait demeuré « une idée vague » et de l'ordre du discours. L'administration américaine venait alors de compléter avec succès deux grandes négociations, l'une avec le Canada et le Mexique et l'autre à Genève, deux négociations dont les résultats dépassaient largement les attentes tant des autorités que des milieux d'affaires américains. Aussi, sauf à étendre les dispositions de l'ALENA à l'échelle du continent et à en faire une sorte d'OMC +, les enjeux économiques d'une négociation hémisphérique étaient limités mais sans être secondaires, notamment si l'on considère le fait qu'il s'agissait d'une part de créer un nouveau consensus panaméricain sur la base d'un partenariat économique et d'autre part de consolider et d'accélérer les réformes économiques et politiques. Dans ces conditions, la rapidité avec laquelle l'administration présidentielle actuelle a changé son fusil d'épaule face à la montée des oppositions en Amérique du Sud, pour revenir à la voie bilatérale ne doit pas surprendre⁴⁸. Quitte à laisser de côté les récalcitrants, il est préférable d'engranger les succès, aussi modestes soient-ils, et de diffuser ainsi toujours davantage un modèle cadre que d'accepter un accord à rabais, voire, ce qui serait pire, de prendre le risque d'un cinglant échec.

Toujours est-il que, si les priorités des EUA dans les Amériques vont actuellement davantage vers l'approfondissement de l'ALENA et la formation d'une couronne régionale autour de cet accord que vers les négociations hémisphériques, l'analyse détaillée des investissements et des activités des firmes multinationales américaines montre de son côté que l'image souvent projetée des Amériques comme celle d'un bloc économique polarisé sur les EUA est trompeuse. Certes, les EUA dominent le continent et leurs investissements supplantent ceux des autres pays. Cela étant dit, mis à part le fait qu'il convient de prendre en considération la situation particulière de l'investissement dans chaque pays, on constatera que, seuls le Canada et le Mexique sont véritablement intégrés à l'économie américaine, principalement par l'entremise des réseaux de production et du commerce intrafirme des grandes entreprises multinationales. Pour les pays qui entretiennent les relations économiques les plus étroites avec les EUA, ces dernières visent plutôt l'exploitation des ressources, naturelles autant qu'humaines, que l'intégration en réseaux. Dans leur cas, l'expression de plateformes économiques est sans doute la plus appropriée. Quant aux pays, enfin, qui, comme le Brésil, présentent des marchés importants, la pénétration par l'investissement répond surtout à des préoccupations de contournement des barrières à l'entrée et d'exploitation des

⁴⁷ Richard E. Feinberg, « The Political Economy of United States' Free Trade Arrangements », *The World Economy*, 2003, vol. 26, n° 7, pp. 1019-1040.

⁴⁸ Dorval Brunelle, « La Zone de libre-échange des Amériques : Autopsie d'un échec », *Chronique des Amériques*, Centre études Internationales et Mondialisation, décembre 2004, http://www.ameriques.uqam.ca/pdf/Chro_0442_autopsieZLEA.pdf

potentialités offertes par le marché domestique. Il est significatif de constater à cet égard que c'est dans ces pays que la concurrence avec les entreprises étrangères ou locales est la plus vive et que le poids des filiales américaines dans l'activité économique est le plus faible, tout comme leur degré de participation aux processus d'intégration régionaux d'ailleurs.

Le second point qu'il nous a été donné de relever a trait à la très grande dispersion géographique des investissements américains dans le monde. En fait, contrairement à l'image qui est souvent projetée, ce n'est pas dans les Amériques mais en Europe que se trouve surtout concentré le stock d'investissement américain à l'étranger. Qui plus est, malgré la montée en puissance de l'Asie, on dénote beaucoup de stabilité dans les données européennes, ce qui tend à confirmer l'idée selon laquelle la taille, le dynamisme et le pouvoir d'achat des marchés pèsent davantage dans les décisions d'investir que l'effet de proximité géographique. Plus inquiétant sans doute est le fait que, malgré l'ampleur des réformes économiques entreprises depuis deux décennies, les pays d'Amérique latine et des Caraïbes souffrent, pour la plupart d'entre eux d'un problème d'image, sinon de crédibilité auprès des investisseurs. Certes, ces pays sont toujours pour les entreprises américaines soit un débouché important pour leurs produits, soit une source stratégique de matières premières, soit encore un réservoir de main-d'œuvre qualifiée bon marché, mais force est de constater les Amériques ne sont pas pour ces dernières la seule région du monde où se déploient leurs activités, encore moins la dernière frontière des EUA⁴⁹.

A la lumière de ces constats, deux conclusions s'imposent. Premièrement, le projet de ZLEA est un projet multidimensionnel qui répond, notamment, à des préoccupations économiques, mais celles-ci ne sont cependant pas suffisantes pour en expliquer les finalités, lesquelles sont avant tout d'ordre politique, sinon d'ordre idéologique. Deuxièmement, si les Amériques ont été et continuent d'être pour les EUA un laboratoire institutionnel et une région privilégiée pour faire avancer leur modèle de libération et de protection de l'investissement, la diversification géographique de leurs intérêts économiques fait en sorte que, si stratégie régionale il y a, celle-ci ne peut être qu'imbriquée dans une stratégie universaliste de promotion et de défense de leurs intérêts de puissance.

⁴⁹ John Agnew, *Hegemony. The New Shape of Global Power*, Philadelphie, Temple University Press, 2005