

## Chap. 22 **LES FACTEURS DE LOCALISATION INDUSTRIELLE ET LEUR EVOLUTION**

- Présenter les éléments qui expliquent la présence d'une industrie dans un espace précis.

### INTRODUCTION

Par facteur de localisation industrielle, on entend tout phénomène susceptible d'influer d'une manière ou d'une autre sur le choix de la localisation d'une industrie<sup>1</sup>.

**Aux facteurs traditionnels ont succédé les facteurs modernes.**

Il existe une multitude de facteurs susceptibles d'influencer sur la localisation des entreprises. Le tableau ci-après fait état de facteurs évoqués par trois auteurs.

**Tableau : Les facteurs de localisation des entreprises selon trois auteurs.**

R.Hayter (1998)	P.Aydalot (1985)	B. Merenne-Schoumaker (2008)
Les matières premières, les marchés et les transports,	Les coûts de transport et la proximité des inputs,	La situation géographique,
La main-d'oeuvre,	Le travail,	Le marché,
Les économies d'échelles externes,	La proximité des marchés,	Les avantages comparatifs,
L'énergie,	L'existence d'un milieu industriel,	La politique des pouvoirs publics,
Les équipements publics et les aménités locales	L'organisation des contacts internes à l'entreprise,	Les matières premières, l'eau et l'énergie,
Les capitaux,	Les terrains et les bâtiments,	Les transports,
Le pays,	L'infrastructure,	Les disponibilités en terrains et en bâtiments,
L'environnement,	Le marché financier,	Les aspects quantitatifs et qualitatifs de la main-d'oeuvre,
Le gouvernement	Les facteurs personnels (histoire individuelle de chaque entreprise et de chaque branche, aménités locales),	L'environnement économique,
	La fiscalité locale,	Les préoccupations et les contraintes de l'environnement,
	l'attitude des populations vis-à-vis de l'entreprise,	Le cadre de vie,
	Les aides publiques	L'intervention des pouvoirs publics

## I- LES FACTEURS TRADITIONNELS DE LOCALISATION INDUSTRIELLE

### A- La proximité d'une mine

C'est dans les vieux pays industrialisés (France, Allemagne, Grande-Bretagne) que l'on trouve les «pays noirs», couverts de suie et de rouille, qui furent les berceaux de l'industrie. **Au XIXème siècle, on installait les usines à proximité des mines pour réduire le temps et le coût de transport du fer et du charbon qui leur étaient nécessaires.** Pauvres, les ouvriers et les mineurs, tous venus de la campagne, vivaient dans des maisons toutes semblables et très simples, bâties pour eux à côté des mines et des usines. **Aujourd'hui ces régions ont abandonné peu à peu leur activité industrielle.**

**Le charbon et le fer sont de plus en plus rares et difficiles à extraire. Les vieilles usines sont devenues trop polluantes.** Les ouvriers, qui étaient très attachés à leur métier, sont au chômage

---

<sup>1</sup> Entreprise de production industrielle

et quittent leur maison. Parfois de nouvelles entreprises s'installent, on plante des arbres sur les terrils, collines composées de déchets de charbon. Mais ces régions ont du mal à renaître.

### B- La proximité des ports industriels

Quand les mines des pays industriels ont été épuisées, il est devenu plus facile d'importer par bateau le fer, le charbon ou le pétrole des pays où ils étaient abondants et peu chers. **On a donc commencé à créer des usines, non plus près des mines mais près des ports industriels.**

Au Japon, on a même conquis de nouvelles terres sur la mer, en créant de véritables presqu'îles pour des industries comme la métallurgie ou la chimie. Ces nouveaux espaces sont équipés pour recevoir des navires géants, pétroliers ou minéraliers. Des aciéries et des raffineries de pétrole ont été installées juste à côté. L'énergie est fournie par des centrales thermiques. Les produits fabriqués ici sont souvent exportés à bord d'autres bateaux. On trouve de tels sites industriels à proximité des ports des vieux pays industriels, où ils ont remplacé les pays noirs, mais aussi "dans beaucoup de pays en développement, surtout en Asie.

## II- LES FACTEURS MODERNES DE LOCALISATION INDUSTRIELLE

**L'industrie moderne a besoin de rester en contact avec le monde entier.** Les industries les plus avancées comme l'informatique, l'électronique des télécommunications, les laboratoires de chimie pharmaceutique ou l'aéronautique s'installent désormais dans les banlieues des grandes villes. **À proximité s'y trouvent en effet les universités, qui fournissent des chercheurs, et des moyens de transports rapides (TGV, aéroports, autoroutes).** Ces technopoles croissent souvent dans les régions agréables des grands pays industriels, comme en Californie, en Provence, en Bavière. Leur cadre séduit les chercheurs, qui peuvent aussi bénéficier des services de la grande ville et s'y divertir.

**A ce niveau, deux grands types de facteurs de localisation peuvent être identifiés :**

- **Les facteurs ayant trait au profil de l'établissement<sup>2</sup>** : Les stratégies de localisation des industries lourdes ou de première transformation sont sensiblement différentes de celles des industries de haute technologie. Les premières auront besoin d'espace, elles intégreront dans leur stratégie la limitation des coûts de transports... Les secondes s'attacheront à se situer à proximité d'une main d'œuvre qualifiée, des centres de recherches universitaires...

**Malgré plusieurs tentatives de généralisation, il faut constater que chaque cas est unique et demande un inventaire spécifique des besoins et des souhaits.**

- **Les facteurs ayant trait à l'échelle retenue<sup>3</sup>** : macro [les grands espaces économiques (par exemple, l'UE ou l'Amérique Latine) et les pays], méso ou micro. Les critères qui

---

<sup>2</sup> On parle aussi de facteurs ayant trait aux caractéristiques des entreprises et des établissements

<sup>3</sup> Il s'agit des niveaux spatiaux :

- les grands espaces économiques (par exemple, l'UE ou l'Amérique Latine) et les pays,
- les régions, les localités et les terrains.

interviennent dans le choix d'un pays sont différents de ceux qui jouent au niveau local.

Les travaux de Stafford (1974), montrent le rôle des échelles. Il livre les résultats d'une enquête où il est demandé aux entrepreneurs de classer l'importance des facteurs de localisation selon différentes échelles. Il apparaît qu'au niveau national, le marché, la productivité du travail et le niveau des salaires sont les déterminants dans le choix du pays. En revanche, au niveau local, les contacts directs, la connaissance personnelle des lieux, les équipements locaux interviennent davantage.

#### A- Les facteurs intervenant à l'échelle macro dans les choix de localisation des industries

L'échelle macro renvoie aux grands espaces économiques (par exemple, l'UE ou l'Amérique Latine) et aux pays.

En matière de localisation des industries multinationales dans les pays du sud, l'échelle macro joue un rôle essentiel. Les principaux leviers qui jouent en faveur d'une localisation dans un pays aux dépens d'un autre relèvent de quatre catégories :

- Le marché potentiel,
- La réduction des coûts de production<sup>4</sup>,
- Le contexte politique, économique, social et culturel<sup>5</sup>,
- Et la situation géographique du pays.

Les questions touchant aux barrières douanières, aux transports et aux télécommunications ont depuis, quelques années une importance moindre. Les frais de douanes n'ont cessé de se réduire et les coûts de transport représentent actuellement une part très faible dans le coût final d'un produit. Par ailleurs, de nombreuses innovations ont permis d'optimiser le transport des marchandises et des passagers (spécialisation des véhicules et organisation en « hub and spoke »).

« Ainsi les navires sont-ils spécialisés en fonction de la marchandise à transporter : le car-ferry, le roulier pour les voitures ou camions, le paquebot pour la croisière, le transporteur de gaz liquéfié, ou encore le transporteur de conteneurs qui retient particulièrement l'attention. Inventé en 1956 par Malcolm Maclean, il se répand très rapidement dans les années 1960 et permet l'acheminement de tout type de marchandises selon un volume standardisé.[...] Cette spécialisation permet aussi une augmentation des capacités : les plus grands porte-conteneurs à la fin des années 1960 transportaient jusqu'à 2 000 EVP (équivalent vingt pieds, environ 6 mètres en longueur), contre près de 11 000 aujourd'hui. Une des conséquences immédiates est la baisse du coût du transport puisque celui de la boîte transportée diminue à mesure que les capacités augmentent, et ce alors que la taille des équipages – de 15 à 20 personnes – reste stable. Le prix du transport d'une bouteille, par exemple, n'est que de quelques centimes

---

<sup>4</sup> Les avantages comparatifs

<sup>5</sup> La politique des pouvoirs publics.

d'euros. À ces progrès techniques s'ajoutent des évolutions organisationnelles dans la conception des réseaux de transports, avec notamment le « hub and spoke » (littéralement « moyeu et rayon »). Ce dernier permet de passer d'un réseau maillé à une organisation radiale où le centre aspire les trafics pour les refouler vers de nouvelles destinations. Cette technique est directement à l'origine de la massification du transport. Elle permet aussi la multiplication des destinations géographiques et leur flexibilité : si une destination ne répond plus aux attentes des clients, elle peut être supprimée sans remettre en cause la totalité du réseau. Par ailleurs, le caractère multimodal des conteneurs autorise la mise en place de chaînes de transport porte-à-porte. Un cercle vertueux entre transports et échanges internationaux s'est donc instauré, associé à de nombreuses avancées techniques, institutionnelles et commerciales, conclut Antoine Frémont. Peut-il être remis en cause ? À moyen terme, il ne semble pas. »<sup>6</sup>

Les mers sont désormais sillonnées par des bateaux porte-conteneurs qui trouvent dans chaque pays des terminaux portuaires, lieux de convergence de flottes de camions qui sillonnent l'intérieur des états et des continents rapidement. La réduction des coûts de transport fait qu'il n'est guère plus onéreux d'acheminer des marchandises vers la France depuis la Chine que depuis l'Espagne.

Enfin, la diminution du coût des communications téléphoniques, le développement de l'internet, en particulier dans les pays en développement, est considérable: en Inde, le prix des communications internationales à haut débit a été divisé par vingt en cinq ans!

### 1- Le marché

Le choix d'une nouvelle localisation est, en effet, souvent déterminé par **la recherche d'un accès aisé au marché et par la volonté de conquérir des marchés nouveaux**, ce dernier mobile étant fréquemment le plus déterminant.

Ainsi, l'installation de nombreuses firmes américaines en Europe pendant la période 1960-1974 s'explique principalement par ce facteur, les motivations des implantations étant principalement le désir de pénétrer sur le marché européen, la volonté de sauvegarder les ventes ou de les augmenter et la possibilité d'atteindre, grâce à la position tremplin du Marché Commun, des marchés proches et traditionnellement liés aux pays européens, comme l'Europe de l'Est, l'Afrique ou le Moyen Orient.

De même, la création de certaines usines de biens de consommation dans certains pays du Tiers Monde - notamment les pays semi-industrialisés - traduit la volonté des multinationales de s'ouvrir à de nouveaux marchés.

**La localisation des entreprises reflète souvent la volonté de conquérir de nouveaux marchés.** Une entreprise peut décider de bâtir sa stratégie sur des exportations à partir du territoire national (stratégie de la Chine) mais cette alternative est aujourd'hui souvent abandonnée au profit **d'une implantation dans la région ou le pays dans lequel on souhaite conquérir des parts de marché.** **Plusieurs facteurs jouent en faveur de cette tendance :**

- Une image de l'entreprise présente sur le marché plus favorable : elle offre à la main d'œuvre locale un travail.

---

<sup>6</sup> Source : Les dossiers de la mondialisation n° 8 -déc. 2007  
<http://www.strategie.gouv.fr/IMG/pdf/DossierMondialisation8.pdf>

- Une meilleure connaissance des comportements, des modes de vie des consommateurs et donc une meilleure adaptation des produits aux spécificités des demandes locales. Outre la composition des produits, les conditionnements font qu'un même produit se décline différemment en fonction des préférences nationales comme nous le montre l'exemple des yaourts Danone ci-contre.
- Un service après-vente plus efficace.
- Une réponse à des mesures protectionnistes tarifaires ou non tarifaires.
- Un amortissement des fluctuations cycliques nationales par la diversité des marchés.

Il existe différentes stratégies pour chercher à se positionner sur un marché étranger.

- soit de créer un établissement.
- soit de racheter une entreprise existante<sup>7</sup>.
- soit de créer une coentreprise (joint-venture). Ce type d'entreprise est beaucoup utilisé pour partir à la conquête du marché chinois<sup>8</sup>.
- Soit de passer un accord de commercialisation ou de licence avec une entreprise implantée sur le marché étranger<sup>9</sup>.

## 2- Les avantages comparatifs (La réduction des coûts de production)

Les entreprises cherchent à minimiser les coûts de production par la recherche de bas salaires, d'avantages fiscaux et financiers et, en général, de tout élément susceptible de réduire les coûts. C'est un facteur important de délocalisation de certaines activités vers l'Europe du Sud et surtout le Tiers Monde.

---

<sup>7</sup> C'est la stratégie que L'Oréal a privilégié. Elle consiste à racheter des marques étrangères renommées dans les pays au sein desquels l'entreprise souhaite s'implanter.

Ainsi pour partir à la conquête du marché asiatique et plus spécifiquement du marché chinois, la marque a racheté la marque américaine de grande diffusion Maybelline en 1996. Selon L.Owen-Jones, directeur de l'entreprise de 1988 à 2006, il était impossible d'entrer en Chine avec la marque Gemey, au nom imprononçable et synonyme de produit français, donc cher. « Il nous fallait une marque populaire, avec un nom américain; et cela, L'Oréal ne l'avait pas en portefeuille. ». L'achat de Maybelline, leader du maquillage populaire aux Etats-Unis, revêt une importance stratégique. Non seulement il positionne L'Oréal comme un acteur de tout premier plan aux Etats-Unis, le marché le plus décisif au monde, mais il permet à L'Oréal de devenir le leader mondial du maquillage grand public. Maybelline devient également le passeport de L'Oréal pour conquérir l'Asie, et notamment la Chine où elle dispose déjà d'une usine. Néanmoins, si l'entreprise réussit à conquérir le marché asiatique grâce à Maybelline, le succès est moindre en Amérique du Sud. Face à l'échec relatif de Maybelline au Brésil, la multinationale décide de racheter la marque Colorama, le numéro un brésilien des vernis à ongles, une marque que l'entreprise se charge de décliner et de diffuser en Amérique latine.

<sup>8</sup> « Le groupe automobile français PSA Peugeot-Citroën a formellement conclu vendredi un accord de coentreprise avec le chinois Changan afin de produire des voitures en Chine, avec un premier véhicule attendu pour "le second semestre 2012", ont annoncé les deux sociétés. Les deux groupes vont réaliser un investissement initial de 8,4 milliards de yuans (environ 935 millions d'euros) dans cette coentreprise à parts égales destinée à produire et à commercialiser des véhicules en Chine. » (Source: le Parisien)

<sup>9</sup> Les stratégies de conquête de marché se font en direction des pays qui connaissent un développement économique certain. Dans les pays du sud, les états continents tout comme les état pétrolier apparaissent relativement attractifs au regard de ce facteurs. Si les flux des investissements directs étrangers ont pour la plupart une direction nord-nord ou nord-sud, ces derniers temps sont marqués par des flux des pays du sud vers les pays du nord. Dans cette stratégie de conquête de marchés, certains pays du sud émergent sur la scène mondiale. Une étude menée par un groupe d'universitaires sur les investissements chinois et indiens en Europe montre une accélération de ceux-ci depuis 2002-2003, même si le mouvement a commencé dans les années 1980, principalement du fait de firmes de Hongkong à destination du Royaume-Uni.

a- La réduction des coûts de la main d'œuvre : facteur important mais insuffisant pour attirer les investissements.

La recherche de pays où la main d'œuvre est moins chère est un argument souvent mis en avant dans l'explication des délocalisations et des investissements dans les pays du sud. Il est vrai que des pays tels que la Norvège ou la France ne peuvent rivaliser avec les salaires proposés en Chine ou aux Philippines (tableau ci-contre)

**Tableau 1 : Salaire horaire 2006 (USD courant)  
production - secteur manufacturier**

Pays	Salaire	Pays	Salaire
Norvège	41,05	Japon	20,20
Danemark	35,45	Espagne	18,83
Allemagne	34,21	Grèce	16,10
Pays-Bas	32,34	Corée du Sud	14,72
Belgique	31,85	Nouvelle-Zélande	14,47
Suède	31,80	Israël	12,98
Suisse	30,67	Singapour	8,55
Autriche	30,46	Portugal	7,65
Finlande	29,90	République tchèque	6,77
Luxembourg	27,74	Taiwan	6,43
Royaume-Uni	27,10	Hongrie	6,29
Australie	26,14	Hong Kong SAR	5,78
Irlande	25,96	Pologne	4,99
Canada	25,74	Brésil	4,91
Italie	25,07	Mexique	2,75
France	24,90	Chine	1,32
États-Unis	23,82	Philippines	1,07

Source: Bureau of Labor Statistics

Jusqu'à présent, l'attrait des pays du sud en matière de coût de main d'œuvre a surtout concerné la fabrication de produits de faible technologie ou matures, n'appelant pas de compétences spécifiques. Si nous reprenons le modèle du cycle de vie d'un produit développé par Vernon alors, l'attrait des pays du sud se situait avant dans la phase de standardisation ; les pays du sud n'ayant pas une main d'œuvre suffisamment qualifiée pour rivaliser dans les phases d'innovation et de maturation<sup>10</sup>.

Ces dernières années sont néanmoins marquée par une élévation des qualifications dans certains pays tels que l'Inde, la Chine, le Brésil, Corée du sud, Taiwan... De ce fait les phases d'innovations et de maturation se réalisent de plus en plus dans ces pays. Certains pays tels que les quatre dragons vont même jusqu'à délocaliser la phase de standardisation vers des offrant des coûts de production plus bas ;

Néanmoins, ce facteur ne peut lui seul, expliquer les délocalisations ou les investissements, motivés par la recherche d'une réduction des coûts de production. Comme l'indique Arnaud Parienty (2008), dans ce cas, pourquoi les entreprises des pays développés ne se précipitent-

<sup>10</sup> L'approche du cycle de vie d'un produit comprend trois phases dans le cycle de vie d'un produit :

1. Phase d'innovation: dans cette première phase, le bien est produit dans le pays qui est à l'origine de l'innovation. L'entreprise est protégée de la concurrence par le brevet qui lui confère une position de monopole sur le marché. Il n'y a pas de commerce international
2. Phase de maturation : l'entreprise commence à exporter sur le marché mondial le bien qu'elle continue néanmoins à produire dans son pays d'origine grâce à l'avantage conféré par le brevet. Les prix baissent.
3. Phase de standardisation : Le produit devient intensif en main d'oeuvre et sera donc fabriqué dans les pays en développement où la main d'oeuvre est moins chère (délocalisation).

elles pas en masse au Malawi, qui n'a reçu que 2 millions de dollars d'IDE en 2005, c'est-à-dire 40 000 fois moins qu'en Chine? Il est pourtant possible d'y embaucher un ouvrier pour 30 centimes de l'heure, soit 40 fois moins qu'en France.

Selon l'auteur, la première raison est que le travail d'exécution n'est qu'un élément du coût de fabrication d'un produit parmi d'autres. Du fait de la mécanisation, il ne représente plus aujourd'hui que 5% du coût dans la fabrication de fils de nylon, sans doute moins de 25% dans l'automobile. L'avantage conféré par les bas salaires est alors limité.

La réactivité et la capacité à diversifier la production sont désormais des objectifs importants pour les entreprises. Pour y parvenir, la main-d'œuvre doit être polyvalente et capable de gérer plusieurs processus en même temps, ce qui suppose un niveau de formation élevé. Or, il est encore rare de trouver une main-d'œuvre à la fois compétente et bon marché.

En conséquence, la réduction des coûts de la main d'œuvre doit être mise en parallèle avec d'autres éléments comme les différentiels de productivité, les coûts de la coordination à distance, le rôle des avantages financiers et fiscaux...

#### b- Le rôle des avantages financiers et fiscaux

De nombreux gouvernements des pays en développement ont mis en place des mesures afin d'attirer les capitaux étrangers : par l'établissement des codes d'investissements, des avantages et garanties douaniers (exonérations totales ou partielles de droits de douanes à l'importation et à l'exportation, application de taux de droits forfaitaires réduits, accès aux régimes douaniers économiques suspensifs de droits et taxes quand des matières premières importées sont incorporées à des produits destinés à l'exportation) et des avantages fiscaux (régimes spéciaux ou privilégiés : exonérations, réductions ou ajournement de l'impôt sur le revenu, exonération de taxes et impôts divers, allègements fiscaux en faveur de l'emploi)...

Ces mesures spécifiques peuvent s'appliquer à un territoire clairement délimité (zones franches d'exportation) ou à certaines catégories d'entreprises étrangères ; dans ce cas, l'implantation peut se faire sur une large part ou l'ensemble du territoire. Néanmoins, proposer des avantages fiscaux aux entreprises étrangères a un coût pour les finances publiques des pays en question alors même que ces pays sont confrontés à une forte demande de dépenses pour promouvoir leur développement.

Nous reprenons ci-après un exemple issu de la thèse de Gregory CORCOS intitulée « Trois essais sur les décisions de localisation et d'organisation des firmes multinationales », soutenue en 2006 qui montre la concurrence féroce que les Etats du sud se livrent pour attirer les entreprises étrangères<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> « Dans les années 1990, les gouvernements de l'Argentine et du Brésil se sont engagés dans un processus de libéralisation des échanges, tant vis-à-vis du reste du monde qu'entre les deux pays. Ce processus est venu mettre fin aux régimes commerciaux de substitution aux importations. Ainsi, avant l'intégration commerciale cette région, l'archétype de localisation des FMN consistait à dupliquer les unités de production entre l'Argentine et le Brésil. Des firmes étrangères à la région produisaient des produits identiques, à l'aide de technologies similaires, sur chaque marché national afin d'échapper à la protection tarifaire (Gatto, Kosacoff, et Sourrouille, 1984). La création d'une union douanière en 1995 a modifié les incitations à se localiser, en favorisant l'émergence de plate-formes d'exportation (Kosacoff, 2000) pour servir l'ensemble de la région. Dans le même temps, les

### 3- Le contexte politique, économique, social et culturel.

La répulsion ou l'attraction qu'exercent certains espaces économiques et surtout certains pays sur les investissements dépend aussi largement du contexte politique du pays ou de la région. Les capitaux fuient les nations où les dévaluations sont fréquentes et les investissements ne sont guère importants lorsqu'il y a risque de nationalisation ou contrôle trop accentué de la vie économique.

Le coût et la disponibilité en capital jouent aussi un rôle principalement à cet échelon de décision car les perspectives de profit sont liées aux conditions financières et fiscales des pays notamment : taux d'intérêt, réglementation des changes, régime en matière de rapatriement des capitaux et dividendes, systèmes de taxation, régime douanier, sécurité de placement, etc. Ainsi, les disponibilités en capital à risque constituent certainement un facteur de croissance des technopôles tant américaines que japonaises.

Par ailleurs, les mesures prises dans le cadre de la politique de développement économique régional peuvent exercer un certain attrait vis-à-vis des investissements étrangers. Les aides accordées par la plupart des pays européens ont sans nul doute influencé certaines implantations américaines dans la période 1960-1974.

D'autres mesures de politique nationale peuvent encore intervenir comme le volume des achats à des fins civiles et militaires, les aides à la recherche ou à l'innovation, la politique de réglementation en matière de sécurité ou d'hygiène, les réglementations en matière d'établissement, etc. En outre, l'accueil, l'information et la propagande orchestrée par les autorités nationales contribuent aussi à créer l'image de marque d'un pays.

Selon B Merenne Schoumaker (2008), la répulsion ou l'attraction des investissements dans certains pays dépend aussi largement de la stabilité politique (absence de coup d'état récent), du type de régime (communiste, dictatorial, démocratique), de la situation financière et sociale du pays.

Les capitaux fuient les zones instables, les régimes trop contraignants (même si la Chine constitue un formidable contre-exemple), les pays connaissant des difficultés financières où l'endettement est élevé, les espaces confrontés régulièrement à des soulèvements sociaux...

Face à tous ces risques et face à l'image partielle que les investisseurs ont d'un pays, certains organismes ont cherché à aider les décideurs à mieux choisir leur lieu d'implantation en leur fournissant des données objectives. Ces organismes ont cherché à construire des indicateurs sur les risques d'implantation dans chaque pays du monde. Selon B.Marais (2003), « Le risque-pays peut être défini comme le risque de matérialisation d'un sinistre, résultant du

---

gouvernements de la région se sont lancés dans une concurrence en subventions systématique. Chudnovsky et Lopez (2001, 2002) présentent une synthèse des politiques mises en place, comprenant tant l'offre de subventions que la concurrence réglementaire. Leur quantification des subventions nous apprend que les bénéficiaires de ces subventions constituent 22% du secteur manufacturier en Argentine et 40% au Brésil. Certains secteurs, tels que l'automobile et l'informatique, sont particulièrement ciblés par des programmes. Par ailleurs, le Régime Auto brésilien, lancé en 1994, a-t-il été officiellement justifié par le lancement d'un régime similaire en Argentine en 1991. Dans les deux pays, ces régimes ont consisté en une série d'incitations à l'IDE par réduction des barrières tarifaires et des taux d'impôt sur les sociétés. Plus récemment, une coordination interne au Mercosur de l'offre de subventions a fait l'objet de discussions. »

contexte économique et politique d'un Etat étranger, dans lequel une entreprise effectue une partie de ses activités ».

Le risque-pays peut cibler un domaine précis. Il peut aussi être plus global et intégrer plusieurs composantes qui peuvent être regroupées en deux ensembles:

- Le « risque politique », résultant soit d'actes ou de mesures prises par les autorités publiques locales ou du pays d'origine, soit d'événements internes (émeutes) ou externes (guerre) ;
- Le « risque économique et financier », qui recouvre aussi bien une dépréciation monétaire qu'une absence de devises se traduisant, par exemple, par un défaut de paiement ;

Bien souvent, ces deux sources de risque sont interdépendantes. Ainsi, l'Indonésie a connu des bouleversements politiques (chute de Suharto) qui ont entraîné des soubresauts économiques (effondrement de la roupie, arrêt des investissements étrangers), mais la crise politique avait elle-même, entre autres, des origines économiques (corruption généralisée, endettement excessif fragilisant le système bancaire local).

Compte tenu de la croissance du commerce mondial (+ 6 % par an environ) et des investissements internationaux, les enjeux liés au risque-pays tendent à prendre une place primordiale dans les préoccupations des banques, des marchés et des entreprises (le cas de la Grèce est là pour nous le rappeler). Chaque pays se voit donc attribuer une note de façon à pouvoir ensuite classer le pays dans une liste qui va du plus risqué au moins risqué ou inversement.

La crise grecque est là pour nous rappeler que ces systèmes de notation peuvent faire vaciller l'économie d'un pays. La Grèce a vu sa note se dégrader au niveau A4. De ce fait, les taux des crédits accordés à l'Etat, aux banques et aux entreprises grecques ont été appréciés, faisant exploser la dette du pays et générant des difficultés à trouver l'argent nécessaire au fonctionnement de celui-ci.

Cependant, ces systèmes de notation souffrent de deux inconvénients importants qui résident dans :

1 L'absence de vision prospective :

- par exemple, l'Iran bénéficiait d'un excellent classement en 1978, quelques mois avant la chute du Shah ;
- le Koweït était considéré comme un pays sans risque à la veille de l'invasion par les troupes irakiennes,
- et les Dragons asiatiques avaient très bonnes notes avant la crise de 1997-1999.

2 La tendance à figer les situations. Les investisseurs donnent leur préférence aux pays les plus sûrs. Ces systèmes de notation ne favorisent pas le développement des pays les moins avancés. Si un pays est mal noté, il n'attirera pas les entreprises, il aura donc peu de chance de voir sa situation économique s'améliorer grâce aux IDE tant recherchés.

Au-delà des questions liées à la stabilité économique et politique d'un pays, le coût et la disponibilité en capital jouent aussi un rôle. Les entreprises vont regarder différents éléments concernant les conditions financières et fiscales, notamment les taux d'intérêt, le régime en matière de rapatriement des capitaux, les régimes douaniers, la sécurité des placements, la réglementation des changes....

Le contexte culturel joue également en faveur d'une implantation dans tel ou tel pays. Les questions touchant à la langue, la présence d'autres entreprises de même nationalité, d'expatriés ou les phénomènes de diaspora peuvent orienter les investissements tant dans les pays du nord que dans les pays du sud.

#### 4- La situation géographique du pays :

C'est un facteur qui peut varier dans le temps, en fonction des progrès de la technique, des infrastructures ou de la conclusion de conventions et d'accords internationaux.

La position relative d'un pays peut influencer la stratégie de localisation des entreprises, notamment la position par rapport aux principaux marchés, aux principaux axes de transports. Bien que figée, une même situation peut se révéler avantageuse à certains moments de l'histoire et périphérique à d'autres.

#### B- Les facteurs intervenant à l'échelle méso et micro dans les choix de localisation des industries (au niveau des régions, des localités et des terrains)

Les facteurs ayant un rôle à l'échelle méso et micro en matière de localisation varient en fonction des stratégies des entreprises. Il est clair que si c'est la recherche de ressources naturelles qui prévaut, alors la localisation sera fortement influencée par l'accès à ces ressources tandis que si c'est la recherche d'efficacité, des éléments tels que la qualité et le coût de la main d'œuvre ou les réglementations sectorielles plus ou moins souples pourront entrer en jeu (tableau ci-après).

**Tableau 15.** Les stratégies d'investissements des FMN et leurs déterminants

Stratégie	Principaux déterminants
Recherche de ressources naturelles ( <i>natural-resource-seeking investment</i> )	Abondance et qualité des ressources naturelles Accès aux ressources naturelles Tendances des prix internationaux des marchandises Réglementation environnementale
Recherche de marchés (locaux ou régionaux) ( <i>market-seeking investment</i> )	Taille, vitesse de croissance et pouvoir d'achat du marché Niveau des protections tarifaires et non tarifaires Barrières à l'entrée Existence et coût de fournisseurs locaux Structure du marché (compétiteurs) Réglementation sectorielle
Recherche d'efficacité ( <i>efficiency-seeking investment</i> )	Accès aux marchés d'exportation Qualité et coût des ressources humaines Qualité et coût des infrastructures Services de logistiques Qualité et coût des fournisseurs Accords de commerces internationaux et protection des investissements étrangers
Recherche d'avantages stratégiques ( <i>strategic-asset-seeking investment</i> )	Présence d'avantages spécifiques requis par la firme Base scientifique et technologique Infrastructure scientifique et technologique Protection de la propriété intellectuelle

Source : CNUCED, 1999, p.19-25 et CEPAL, 2003, p.23 (traduction libre).

[http://www.cei.ulaval.ca/fileadmin/cei/documents/Recherche\\_et\\_publications/Essais\\_memoires\\_et\\_theses/Memoire\\_GaetanPouliot.pdf](http://www.cei.ulaval.ca/fileadmin/cei/documents/Recherche_et_publications/Essais_memoires_et_theses/Memoire_GaetanPouliot.pdf)

Une enquête faite auprès des entreprises étrangères localisées en Tunisie montre qu'au sein de ce territoire 4 familles de facteurs prévalent (Mezouaghi dir, 2009) :

- La position littorale (situation géographique)
- La proximité d'agglomérations d'entreprises (fournisseurs, clients, sous-traitants...)
- La qualité des infrastructures (qualité des infrastructures routières, des réseaux de transport, de communication, d'électricité de gaz et d'eau, coût du terrain et de l'immobilier, incitations

fiscales locales). Il apparaît ainsi que la qualité des infrastructures joue nettement au profit de Tunis.

– La main d'œuvre (rapport coût/qualification)

### 1- Un outil majeur pour attirer les entreprises étrangères : les zones franches d'exportation

De nombreux pays en développement, conscient que leur développement économique ne pouvait reposer uniquement sur leur marché intérieur, bien souvent trop étroit, ont mis en place ces dernières années des zones franches d'exportation. Les zones franches cumulent sur un espace circonscrit les facteurs susceptibles d'attirer les IDE. La réalisation de tels aménagements a un coût élevé pour ces pays, d'où une extension spatiale bien souvent limitée. Les retombées minimales attendues sont des créations d'emploi, une diversification sectorielle, surtout vers des activités plus technologiques (cette montée en gamme n'est toutefois sensible que dans les pays émergents) ainsi que des rentrées financières. Les pays en développement considèrent bien souvent les ZFE comme un outil de développement économique susceptible d'entraîner dans son sillage le reste du pays par le développement de collaboration des entreprises étrangères avec les entreprises nationales. Dans les faits, l'effet d'entraînement est très variable. Plusieurs facteurs entrent en ligne de compte parmi lesquels la capacité de l'Etat à mettre en œuvre une politique industrielle impliquant une gestion minutieuse des ZFE et le développement progressif de la capacité d'absorption nationale. Pour de nombreux pays la zone franche d'exportation est l'un des rares moyens pour accéder à l'industrialisation et entrer dans le commerce international. « Bras armé souvent indispensable, mais non exclusif, de la stratégie de développement dite de « substitution d'exportations » selon le modèle asiatique, les zones franches constituent vis-à-vis de l'extérieur (bailleurs de fonds et investisseurs étrangers) un signe fort, celui d'une volonté d'insertion dans les rouages de l'économie mondiale par le biais de l'exportation de biens manufacturés et de services (cas, remarquable, de la Chine et des pays d'Europe orientale). » Bost (2007)

#### a- Présentation des zones franches d'exportation

Pour François Bost (2007), « le concept de zone franche ( Free Zone) renvoie à un principe juridique universel, à savoir la possibilité pour une entreprise implantée dans un périmètre donné de se soustraire plus ou moins durablement au régime commun en vigueur dans le pays d'accueil, principalement dans les domaines douanier et fiscal, voire en matière de droit de travail (bien que cela soit loin d'être la règle contrairement aux idées reçues) ». Pour l'ONUDI, la zone franche est une « aire délimitée administrativement, parfois géographiquement, soumise à un régime douanier autorisant la libre importation des équipements et autres produits en vue de la production des biens destinés à l'exportation. Ce régime s'accompagne généralement de dispositions législatives de faveur, notamment fiscales, qui constituent autant d'incitations à l'investissement étranger ».

Le terme générique de zone franche recouvre des réalités différentes en fonction de l'activité dominante. Il existe une grande variété des situations observées dans le monde. De surcroît,

nombre de pays mettent en place plusieurs types de zones franches afin d'en optimiser les retombées favorables.

Selon Bost(2007), l'ancrage spatial des zones franches a évolué ces dernières années. « Initialement, les zones franches ont été pensées comme des espaces de taille relativement restreinte, rigoureusement délimités, coïncidant avec des zones d'activités. Celles-ci sont généralement entourées de hauts murs et leurs accès strictement contrôlés (police, douane). Ce dispositif reste de loin le plus répandu à travers le monde. Si la grande majorité des zones franches sont sans population résidente à l'intérieur, certaines d'entre-elles cependant – toutes localisées en Asie orientale et en Inde – peuvent être qualifiées d' « intégrées ». Leur main-d'oeuvre est logée directement sur place, selon un zoning distinguant les niveaux de qualification (ouvrières et ouvriers en dortoirs, logements individuels pour l'encadrement) et les sexes (certaines zones franches ont néanmoins prévu des baraquements pour les couples), tandis qu'elles disposent d'un certain nombre de commodités (supermarchés, édifices religieux, espaces récréatifs, centres téléphoniques, etc.) visant à limiter les sorties. » (Bost 2007)

Certains pays ont préféré le concept de « point franc ». Il s'agit d'un statut juridique accordé à des entreprises exportatrices répondant aux mêmes exigences que dans les zones franches mais qui sont libres de s'implanter où elles le souhaitent.

« Les « zones économiques spéciales » (ZES) constituent une troisième modalité d'implantation possible. Apparues en Chine en 1978, celles-ci se définissent comme de très vastes territoires pouvant atteindre plusieurs centaines de km<sup>2</sup> – voire plusieurs milliers lorsqu'elles se calquent dans certains cas sur des régions administratives entières – au sein desquels les entreprises agréées peuvent s'implanter librement, soit dans des zones industrielles et des parcs d'activités, soit sous la forme de points francs. Les ZES englobent dans tous les cas de figure des villes (en totalité ou en partie), des zones d'activité en plus ou moins grand nombre, des espaces ruraux (réserves foncières), des infrastructures de transport, etc. Les ZES sont très caractéristiques des pays souhaitant encadrer étroitement l'essor de leurs activités, ainsi que l'implantation des firmes étrangères (Chine, Inde, Iran, Jordanie, Lettonie, Philippines, Pologne, Russie, Ukraine). » (Bost, 2007)

Les ZFE revêtent diverses appellations selon les pays. L'appellation «zone franche d'exportation» est utilisée ici comme terme générique pour décrire des espaces offrants aux entreprises, souvent étrangères, des conditions avantageuses. Selon Singa (2007, p. 24) il existe 32 dénominations différentes à travers le monde, chacune d'entre elles traduisant de légères différences dans les concessions, subventions et réglementations accordées. Toutes n'étant pas forcément dans les pays du sud. Ainsi, on évoquera les :

- Free zones: Irlande, Trinidad et Tobago, Turquie, Emirats Arabes Unis, Uruguay, Venezuela.
- Maquiladoras/maquiladora: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexique, Panama.
- Special economic zones ou zones économiques spéciales : Chine
- Industrial free zones: Colombie, Ghana, Madagascar, Syrie et Jordanie.
- Free trade zones: Bulgarie, Chili
- Export free zones: Jamaïque
- Free trade and industrial zones: Iran
- Special export processing zones: Philippines
- Export processing free zones: Togo
- Tax free factories: Fidji
- Free zones and special processing zones: Pérou
- Free economic zones: Russie

- Industrial estates: Thaïlande

- Points francs: Cameroun

Les zones franches d'exportation ont été en partie impulsées par organismes internationaux FMI, Banque mondiale, OCDE, Union Européenne (UE) au début des années 1980, etc. Jusqu'en 1980, les gouvernements des pays en voie de développement (PVD) ont assuré un développement de l'économie nationale basé sur un modèle de substitution aux importations, une protection des industries nationales par des barrières douanières élevées et un contrôle des investissements étrangers. Ce modèle autonome de développement a perduré grâce au consensus créé par une certaine redistribution interne de la richesse et une croissance faible mais continue. L'impossibilité de rembourser la dette au début des années 80, a placé certains pays sous l'autorité des institutions financières internationales. Ces dernières conseillent aux pays du sud en difficultés de faciliter les investissements privés étrangers. Les mesures de libéralisation, privatisation et déréglementation préconisées (consensus de Washington<sup>12</sup>) ont pour effet de favoriser la mise en place de zones franches d'exportation. Créé en 1985, le FIAS (Foreign Investment Advisory Service) est une commission de la Banque Mondiale au service des PVD. En partenariat avec les dirigeants des grandes entreprises, le FIAS a conseillé 117 pays sur les moyens d'attirer les capitaux étrangers grâce à la mise en œuvre des zones franches et diverses incitations financières.

Les ambitions associées à la réalisation de ces fenêtres ouvertes sur le monde sont louables. Il s'agit de :

- Créer des emplois

- Renforcer la balance commerciale par un apport de devises et une augmentation des exportations

- Contribuer à une plus grande intégration interindustrielle (pays développé - pays en développement) et élever la compétitivité internationale de l'industrie nationale.

- Elever la compétence des travailleurs et impulser le développement et le transfert de technologies

- Enclencher un processus de développement industriel.

---

<sup>12</sup> « L'expression « consensus de Washington » est due à J. Williamson (1991). Ce dernier recense dix mesures que doivent mettre en œuvre les PED pour assurer leur développement économique. 1. la discipline budgétaire. Les déficits budgétaires engendrent inflation et fuite des capitaux ; 2. La réforme fiscale. Le système fiscal doit tendre à avoir l'assiette la plus large et des taux marginaux de prélèvement modérés ; 3. la politique monétaire doit conduire à des taux d'intérêt positifs et rémunérateurs en termes réels. Les taux doivent être réglementés pour décourager la fuite des capitaux et stimuler l'épargne ; 4. le taux de change doit être flexible, compétitif et favoriser l'accumulation d'excédents commerciaux ; 5. la politique commerciale. Ouverture et libéralisation des importations. Les restrictions quantitatives doivent être éliminées et les droits de douane modérés ; 6. L'investissement direct étranger ne doit subir aucune entrave à l'entrée (politique d'attractivité) ; 7. la privatisation ; 8. la dérégulation : levée des différentes réglementations sur l'investissement, les prix, le crédit... et suppression des rentes de situations ou institutionnelles ; 9. la suppression des subventions publiques aux activités productives au profit des seules activités sociales et éducatives ; 10. la promotion des droits de propriété. » Extrait de Mehdi Abbas « La CNUCED XI : du consensus de Washington au consensus de Sao Paulo ? » (PDF), Chronique n°21, Observatoire des Amériques, juillet 2004.

Les mesures mises en œuvre pour attirer les entreprises internationales exportatrices sont de diverses natures. Parmi les avantages spécifiques généralement accordés dans les ZFE, l'on trouve:

- A. l'exonération, totale ou partielle, des taxes à l'exportation;
  - B. l'exonération, totale ou partielle, des droits de douane sur les importations de matières premières ou de biens intermédiaires;
  - C. des exonérations d'impôts directs tels que les impôts sur les bénéfices ou les taxes communales et foncières;
  - D. des exonérations de taxes indirectes sur les produits achetés sur le marché intérieur, comme la TVA; des exemptions en matière de contrôles des changes;
  - E. la possibilité, pour les entreprises étrangères, de rapatrier leurs bénéfices;
  - F. la mise à disposition de services administratifs simplifiés facilitant les activités d'import-export;
  - G. la mise à disposition d'infrastructures pour la production, les transports et la logistique.
- Dans la quasi-totalité des cas, les pays d'accueil prennent en charge les coûts d'infrastructures : routes, installations portuaires, construction des locaux. Ils offrent parfois téléphone, eau, énergie etc. à bas prix ou gratuits les premières années.

Le souci c'est que d'autres modalités sont parfois mises en place pour inciter les entreprises à investir et à exporter. Il peut s'agir d'un cadre réglementaire assoupli, y compris en matière de respect des droits et des normes du travail (en particulier le droit de former des syndicats).

Une autre caractéristique (bien que l'on ne la retrouve pas simultanément dans l'ensemble des pays) est une monnaie sous-évaluée, qui a pour effet de diminuer les coûts (en termes de devises étrangères) et d'améliorer la compétitivité des entreprises exportatrices.

De façon plus synthétique, les ZFE offrent aux entreprises internationales des conditions d'accueil attractives reposant tout ou partie sur les 3D : déréglementation, défiscalisation et débureaucratiation.

Aujourd'hui, les ZFE ne sont plus uniquement destinées à l'industrie. Certaines sont passées de la production et du montage de produits aux services. Ainsi, en Inde et dans les Caraïbes, certaines ZFE accordent des exemptions tarifaires sur les technologies de l'information nécessaires à la fourniture de services. A Dubaï, en Turquie et dans les îles Caïman, les zones de services financiers accordent des allègements fiscaux et garantissent aux sociétés financières le libre rapatriement de leurs bénéfices.

#### b- Pour ou contre les zones franches d'exportation?

Le nombre de ZFE a beaucoup augmenté ces cinq dernières années, tant du point de vue du nombre de pays qui en offrent que de leur taille et du domaine d'activité des entreprises ou des industries qu'elles englobent. Cet essor des ZFE s'est produit malgré l'opposition économique et politique croissante qu'elles ont suscitée au niveau mondial. Le BIT, qui suit de près depuis plus de trente ans les conditions de travail dans ces zones, reste préoccupé par le manque de «travail décent» qui y est parfois créé.

La Banque mondiale et certains économistes ont depuis plusieurs années émis des doutes à propos des ZFE, en raison des distorsions qu'elles induisent; ils craignent en effet que, tout en faisant office de soupapes de sécurité permettant d'engendrer quelques emplois et des exportations, elles ne diffèrent la libéralisation de l'ensemble de l'économie. L'Accord de l'OMC relatif aux subventions et aux mesures compensatoires indique aux pays en

développement la marche à suivre pour éliminer le type de subventions aux exportations caractéristiques des ZFE (bien que l'OMC ait encore récemment consenti à proroger jusqu'à 2015 l'exemption de l'interdiction du recours aux subventions à l'exportation accordée à 19 pays en développement). Quant aux accords commerciaux régionaux (ACR), ils se sont multipliés, mais certains excluent la production des ZFE de leur champ d'application.

En dépit de cette hostilité croissante aux ZFE, tant au plan économique que politique, les gouvernements des pays en développement continuent de les promouvoir. Pourquoi? Parce que la plupart d'entre eux adoptent une stratégie d'industrialisation tirée par les exportations pour assurer le développement de leur pays et parce qu'ils continuent de considérer que l'investissement étranger direct est un élément crucial de leur intégration dans l'économie mondiale, par le biais des chaînes de valeur mondiales. Selon Aggarwal (Aggarwal, 2005, p. 4), «l'adoption par les pays en développement de stratégies de croissance tirée par les exportations a entraîné une augmentation considérable du nombre des ZFE à travers le monde». Ainsi, les ZFE augurent toujours :

- l'accès aux marchés mondiaux,
- l'augmentation de la production industrielle
- et l'élévation des normes de production au niveau mondial (que les entreprises nationales ne peuvent pas atteindre)

Par ailleurs, et c'est peut-être le facteur politique le plus important, les gouvernements des pays en développement considèrent la création d'emplois dans les ZFE comme étant essentielle pour absorber l'excédent de main-d'œuvre.

De leur côté, les grands groupes qui contrôlent les filières de production mondiales continuent d'investir et de produire dans les ZFE où les entreprises bénéficient de conditions préférentielles en matière de commerce et de coûts de production, d'une réglementation libérale sur le rapatriement des bénéfices et de normes du travail relativement souples qui permettent un meilleur contrôle du processus de production.

La controverse sur les coûts et bénéfices des zones franches d'exportation dans les pays en développement existe quasiment depuis leur création, à la fin des années cinquante. L'objectif ultime des ZFE doit être l'élévation du niveau de vie de la population et d'accroître le niveau de développement économique.

### c- Evolution récente des Zones franches d'exportation<sup>13</sup>

D'après Singa (2007), le nombre de pays qui utilisent des ZFE est passé de 116 en 2002 (voir tableau 1) à 130 en 2006, alors qu'il était de 25 en 1975. Ces 130 pays gèrent 3 500 ZFE qui emploient 66 millions de personnes. La Chine est, de loin, le principal pays dans lequel l'activité des ZFE s'est développée. A l'heure actuelle, on estime que 40 millions de

---

<sup>13</sup> Source : Amengual, M; Milberg, W, 2008, Développement économique et conditions de travail dans les zones franches d'exportation: un examen des tendances, Bureau international du Travail – Genève: BIT, 82 p.

personnes travaillent dans les ZFE, ou dans des zones d'activités similaires, ce qui représente une augmentation de 10 millions par rapport à 2002.

**Tableau 1. Evolution des zones franches d'exportation au cours de la période 1975-2006**

	1975	1986	1995	1997	2002	2006
Nombre de pays dotés de ZFE	29	47	73	92	116	130
Nombre de ZFE	79	176	500	845	3 000	3 500
Emplois (millions)	n.d.	n.d.	n.d.	22,5	43	66
– dont la Chine	n.d.	n.d.	n.d.	18	30	40
– autres pays avec chiffres disponibles	0,8	1,9	n.d.	4,5	13	26

Source: BIT (2003), Singa (2007).

La Chine n'est toutefois pas le seul pays à avoir connu une telle expansion. En dehors de la Chine, le nombre d'emplois dans les ZFE a doublé entre 2002 et 2006, passant de 13 à 26 millions. En 2006, les ZFE étaient assez largement représentées du point de vue de l'emploi dans toutes les régions du monde à l'exception de l'Amérique du Sud. L'utilisation des ZFE en Asie de l'est, en Amérique centrale et dans les Caraïbes est omniprésente. Plus de 90 ZFE opèrent aujourd'hui en Afrique subsaharienne et dans les économies de transition d'Europe centrale et de l'Est, ainsi qu'au Gabon, au Ghana, au Kenya, au Lesotho, au Mali, au Mozambique, au Nigéria, au Zimbabwe, en République tchèque et en Lituanie (BIT, 2007), où ces zones sont en grande partie à l'origine des exportations nationales. Le tableau 2 indique les niveaux d'emploi dans les ZFE par région en 2002 et 2006. La Chine compte 40 millions d'emplois et la hausse de l'emploi chinois dans les ZFE depuis 2002 représente près de la moitié des emplois créés dans les ZFE à l'échelle mondiale au cours de cette période.

**Tableau 2. Evolution de l'emploi des ZFE par région au cours de la période 2002-2006**

Région	2002	2006	Changement (en pourcentage)
Afrique du Nord	440,515	643,152	46,0
Afrique subsaharienne	421 585	860 474	104,1
Océan indien	170 507	182 712	7,2
Moyen Orient	328 932	1 043 597	217,3
Asie	7 710 543	14 741 147	91,2
Chine	30 000 000	40 000 000	33,3
Amérique centrale	4 490 757	5 252 216	16,9
Amérique du Sud	299 355	459 825	53,6
Caraïbes	215 833	546 513	153,2
Europe centrale et de l'Est	543 269	1 400 379	157,8
Pacifique	13 590	145 930	973,8

Source: BIT (2002), Singa (2007).

On constate une augmentation de 33% de l'emploi dans les ZFE en Chine, ainsi qu'une augmentation significative de l'emploi en Afrique subsaharienne, et ce dans des proportions

plus importantes encore qu'en Chine. Alors que l'activité des ZFE en Afrique subsaharienne était principalement concentrée jusque-là au Kenya, à Madagascar, à Maurice et en Afrique du Sud, elle est maintenant bien plus dispersée. On note également une augmentation substantielle de l'activité des ZFE en Asie du sud et en Europe centrale et de l'Est, y compris en Fédération de Russie. Il convient également de relever que dans le cadre du programme de maquiladoras au Mexique, l'emploi a stagné ces dernières années et que l'Amérique du Sud continue d'être moins axée sur l'activité des ZFE que la plupart des autres régions du monde.

Malgré cette augmentation de l'activité des ZFE au cours des cinq dernières années, celles-ci ne représentent encore qu'une part relativement minime de la population dans la plupart des pays. Le tableau 3 rend compte de «la densité des ZFE», définie comme l'emploi dans les ZFE en tant que fraction de l'emploi national en 2002. Compte tenu de données disponibles limitées, la densité des ZFE n'est disponible que pour 30 pays.

**Tableau 3. Densité des ZFE et accumulation de réserves en devises**  
(pays sélectionnés par ordre de densité des ZFE)

Pays	Réserves accumulées sur la période 2002-2006 (millions de dollars E.-U.)	Densité des ZFE 2002 (pour cent)
Afrique du Sud	15 124,0	2,6
Arabie saoudite	8 377,7	1,1
Bolivie	1 544,4	0,3
Brésil	57 056,4	0,1
Chili	3 345,5	0,2
Chine	852 152,9	4,1
Colombie	4 177,6	0,1
Costa Rica	558,6	2,1
République dominicaine	52,8	5,5
Egypte	6 367,9	0,6
El Salvador	81,3	2,9
Guatemala	1 713,1	0,4
Honduras	663,8	4,7
Hong-kong	9 296,2	10,4
Indonésie	797,5	0,1
Jamaïque	483,4	1,9
Tunisie	2 435,9	8,9
Lituanie	3 189,9	7,1
Malaisie	46 370,8	2,1
Maroc	1 280,6	0,8
Maurice	230,9	17,7
Mexique	26 942,0	3,5
Pakistan	7 666,1	1,1
Panama	331,2	1,4
Philippines	6 280,1	2,7
Pologne	13 290,0	0,4
Seychelles	-52,0	5,6
Sri Lanka	-2 777,4	1,7
Ukraine	19 060,1	2,0
Venezuela	13 280,4	0,6
Viet Nam	5 614,3	0,3

Note: On entend par densité des ZFE, l'emploi dans ces zones divisé par l'emploi total pour 2002. Les réserves sont la somme des données annuelles du FMI recueillies à partir de la ligne (79dad) dans FMI (2007).

Sources: BIT (2002), Singa (2007), FMI (2002).

## 2- Les disponibilités en terrains et bâtiments

L'évolution récente est caractérisée par des exigences croissantes en espace portant à la fois sur les quantités et les qualités. Les entreprises recherchent des terrains équipés au prix peu élevé situés dans un environnement de qualité. D'où le succès des parcs industriels.

Des bâtiments disponibles peuvent aussi être un facteur puissant de localisation à condition qu'il s'agisse d'immeubles récents et/ou en bon état facilement réutilisables et non de friches ... Des immeubles neufs offerts par les promoteurs immobiliers exercent également beaucoup d'attrait et ce d'autant plus que de telles réalisations sont encore peu fréquentes et souvent limitées aux grandes agglomérations. En général, la formule locative intéresse deux types d'entreprises : celles qui veulent tester un marché ou une localisation et celles qui ne peuvent ou ne veulent pas investir dans l'immobilier.

### 3- Les aspects quantitatifs et qualitatifs de la main-d'œuvre

Pour la plupart des industriels, la main-d'œuvre est un des principaux facteurs de localisation. Quatre aspects différents de la main-d'œuvre peuvent intervenir : les disponibilités, la qualification, la réputation et le coût.

L'aspect disponibilités joue surtout au niveau des grandes entreprises. Dans les autres cas, les difficultés de recrutement sont fréquemment restreintes, notamment dans nos régions, car les réserves de main-d'œuvre se sont accrues un peu partout. Ce point de vue disponibilités est toutefois indissociable d'autres aspects qualitatifs, comme d'abord l'âge et le sexe. En général, les entreprises souhaitent engager des jeunes et ont des exigences bien définies en ce qui concerne la répartition de leur personnel en main-d'œuvre masculine et féminine.

Par ailleurs, ces exigences se traduisent aussi au niveau de la formation requise, ce qui amène certains dirigeants à rejeter les zones rurales parfois handicapées, en particulier pour le personnel de cadre ou, au contraire, à choisir délibérément des régions où la qualification de la population est moins poussée.

Dans l'appréciation qualitative du personnel, d'autres éléments sont encore pris en considération : la régularité (absentéisme, exactitude), la rapidité (de formation, dans le travail), l'adresse, l'efficacité, la stabilité, les exigences, la tradition syndicale, les tendances politiques, etc. A la simple énumération de ces caractères, on perçoit immédiatement les difficultés pour les apprécier correctement. Aussi, n'est-il guère étonnant qu'une main-d'œuvre soit jugée de façon très différente et que beaucoup d'opinions reposent sur des informations fragmentaires, sur des images stéréotypées ou sur des affirmations parfois anciennes et pouvant devenir totalement fausses.

Quant au coût de la main-d'œuvre, c'est aussi un critère important même s'il faut le pondérer par la productivité (production opérée en une période de temps). En fait, des bas salaires ne présentent pas que des avantages et, en outre, il faut se méfier de comparaisons hâtives entre régions et pays ne prenant pas en compte tous les aspects des coûts (charges patronales, gratifications, interventions dans les déplacements, le logement, etc.).

### 4- L'environnement économique

Le choix d'une localisation peut être influencé par la recherche de la proximité d'autres entreprises. Une telle décision s'explique d'abord par les relations directes existant entre le nouvel établissement et ceux implantés dans les environs. Elle procède aussi de la prise en considération du climat économique de la région, c'est-à-dire les attitudes des pouvoirs publics et de la communauté vis-à-vis des activités nouvelles. Elle s'explique encore par la recherche d'un voisinage particulier, par exemple firmes de même nationalité, de même activité, de même importance ou, au contraire, firme petite souhaitant se localiser près d'une plus grande. Souvent, un tel choix procède de la volonté de minimiser les risques.

Par ailleurs, un milieu dynamique a souvent des effets d'entraînement : par exemple, incitation à la modernisation, à l'agrandissement (ce qui peut même parfois provoquer un transfert ou une extension) ou encore à l'innovation et à la création.

En outre, le rôle des économies externes apparaît de plus en plus important et complexe. Celles-ci sont les bénéfices collectifs que perçoivent les entreprises du fait de leur position relative, indépendamment de tout échange marchand. Elles sont constituées d'économies de localisation (résultant de l'agglomération sur un espace restreint d'activités similaires ou voisines ce qui permet spécialisation et complémentarité, apparition de services spécialisés, renommée, main-d'œuvre bien formée) et d'économies d'urbanisation (infrastructures, services variés, vaste marché, multiplicité des contacts). Toutefois, au-delà d'un certain seuil d'agglomération, apparaissent les déséconomies. D'où l'idée d'un niveau optimal en vérité difficile à établir car il varie suivant les services et donc suivant la nature des entreprises.

D'autre part, si le coût et la disponibilité du capital ont joué un rôle certain au début de l'industrialisation, ce rôle a fortement diminué à l'échelle régionale et locale en raison de la fluidité très grande de cet intrant. Certes, l'extrême centralisation bancaire de certains pays défavorise les régions périphériques mais cet effet est réduit pour la grande entreprise pouvant traiter à l'échelon national ou international. Toutefois, une fois investi, le capital pèse lourdement sur les comportements géographiques ultérieurs : c'est là la source de l'inertie des trames industrielles très manifeste, entre autres, dans l'industrie lourde.

##### 5- Les préoccupations et les contraintes de l'environnement

La sensibilisation croissante au problème de la sauvegarde de l'environnement ainsi que les mesures prises dans le cadre de la politique d'aménagement du territoire et/ou de la protection de la nature (comme l'étude d'impact) contribuent certainement à restreindre les possibilités de choix pour de nombreuses industries.

Le problème se pose particulièrement pour les entreprises polluantes et/ou dangereuses. Les réglementations les concernant variant d'un pays à l'autre, voire d'une région ou d'une ville à l'autre, il y a généralement tendance à un déplacement des zones les plus réglementées vers les zones les plus tolérantes. Ainsi s'explique, par exemple, la localisation dans la frange méridionale de l'Europe (Portugal, Espagne, Grèce, Turquie) d'industries du papier scandinaves fuyant les surcoûts créés par les mesures antipollution.

Les manifestations antinucléaires sont également à rapprocher de ces problèmes. En effet, il est de plus en plus difficile de localiser une nouvelle centrale sans un certain consensus avec les populations concernées et les mesures imposées aux sociétés d'électricité rendent de plus en plus malaisé le choix du site.

Par ailleurs, les entrepreneurs eux-mêmes sont souvent plus sensibles que dans le passé à l'environnement de leur entreprise. De telles préoccupations les amènent à préférer des espaces arborés et à rejeter des localisations dans les vieux tissus industriels, en particulier les zones de friches industrielles. Cet obstacle "psychologique" constitue un des freins majeurs à la réaffectation de ces dernières.

## 6- Le cadre de vie

Facteur de plus en plus évoqué dans les travaux récents, le cadre de vie est cependant rarement défini.

A notre avis, il regroupe les éléments suivants : des coordonnées du cadre physique (beauté des paysages, durée de l'ensoleillement), les conditions de logement (disponibilités, prix et surtout qualité), l'attrait touristique, la présence d'équipements dans les domaines de l'enseignement (surtout université et école internationale), du commerce, des soins médicaux, de la culture et des loisirs, etc., les facilités d'accès à ces équipements ou aux endroits touristiques voisins (en particulier, les facilités de communication avec la métropole ou la grande ville voisine) et, enfin, des facteurs d'ambiance (nombre suffisant de personnes de catégories socio-professionnelles analogues, habitudes régionales, degré d'ouverture du milieu aux nouveaux arrivants, etc.).

Certes, tous ces éléments ne sont pas décisifs mais, à conditions économiques égales, ils emportent la décision. D'où la multiplication des efforts de nombreuses régions et/ou communes pour améliorer leur image de marque et pour tenter d'offrir "un plus". En général, la prise en considération de ce facteur conduit les dirigeants à choisir des implantations proches de grandes villes ou à s'installer dans des régions touristiques. Ce fait est confirmé par le renforcement récent de l'attrait de deux grands groupes de régions : d'une part, les grandes villes et leur banlieue de standing, voire des villes moyennes de belle qualité architecturale et à forte connotation culturelle et, d'autre part, les régions méridionales des pays tels que les USA (le Sunbelt), la France (la Côte d'Azur), l'Allemagne (la Bavière), etc...

## CONCLUSION

De la majorité des travaux consacrés aux localisations, on peut dégager les quatre grands principes suivants :

- 1 - un facteur ne peut à lui seul expliquer une localisation; même la présence d'une matière première ne peut être la seule cause d'une implantation;
- 2 - un même facteur peut exercer des influences diverses; ainsi la présence d'une main-d'œuvre qualifiée peut attirer certaines entreprises et en repousser d'autres;

3 - le choix d'une localisation est la résultante d'un nombre plus ou moins grand de facteurs dont le poids et la diversité varient fortement d'une situation à l'autre;

4 - la sélection finale d'une localisation est toujours une question de compromis et d'options car, comme le dit R. Muther, "il est rare de trouver un emplacement parfait, permettant une implantation parfaite pour un prix parfait". Les dirigeants choisissent donc "ce qui convient le mieux" à partir de "ce qu'ils veulent" et en fonction de "ce qui est disponible".