

## Document de Travail Working Paper 2011-21

Choix de localisation des entreprises  
L'arrivée des firmes chinoises et indiennes en Europe

Hay Françoise  
He Yong  
Milelli Christian  
Shi Yunnan



UMR 7235

Université de Paris Ouest Nanterre La Défense  
(bâtiments T et G)  
200, Avenue de la République  
92001 NANTERRE CEDEX

Tél et Fax : 33.(0)1.40.97.59.07  
Email : [nasam.zaroualete@u-paris10.fr](mailto:nasam.zaroualete@u-paris10.fr)

université  
**Paris** | **Ouest**  
  
Nanterre La Défense

# Choix de localisation des entreprises

## L'arrivée des firmes chinoises et indiennes en Europe

Hay Françoise<sup>1</sup>, He Yong<sup>2</sup>, Milelli Christian<sup>3</sup> et Shi Yunnan<sup>4</sup>

La localisation des entreprises multinationales, et par extension celle des investissements directs à l'étranger, relève de la question plus générale du choix de localisation d'unités productives qui a une longue tradition en économie depuis le travail pionnier d'Alfred Marshall (1890).

Si cette question a été ravivée avec l'arrivée de la « nouvelle économie géographique » et ses propositions (Fujita et alii, 1999), l'intérêt des décideurs politiques concernant la problématique de la localisation des entreprises est devenu croissante alors que la plupart d'entre eux mettent en œuvre des programmes et des incitations visant à attirer de nouveaux investisseurs notamment dans les régions en crise.

La plupart des travaux sur la localisation des firmes multinationales ont, à ce jour, porté sur les firmes originaires des pays développés. L'intérêt de regarder ici les firmes des pays en développement – plus précisément celles des « Economies émergentes »<sup>5</sup> – est double. En premier lieu, il s'agit de prendre en compte l'essor rapide, depuis le début des années 2000, de flux d'investissements directs et de firmes multinationales originaires de ces pays comme l'atteste la convergence de nombreux indices. Il s'agit, en second lieu, d'analyser les sources de l'hétérogénéité des entreprises dans l'espace international fondées sur des comportements plutôt que sur des performances.

L'objectif du présent document est l'examen des déterminants de localisation des investissements réalisés en Europe par les entreprises originaires de Chine (Chine continentale

---

<sup>1</sup> CREM (CNRS et Université de Rennes 1), Rennes

<sup>2</sup> CERDI (CNRS et Université d'Auvergne), Clermont-Ferrand

<sup>3</sup> *EconomiX* (CNRS et Université de Paris-Ouest), Nanterre

<sup>4</sup> CREM (CNRS et Université de Rennes 1), Rennes

<sup>5</sup> C'est une dénomination dont le contenu varie autour d'un noyau dur appelé BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) apparu au début des années 2000. Fondamentalement, il s'agit de pays en développement qui se caractérisent par de forts taux de croissance économique, une participation active au commerce international de biens et des flux sortants d'investissement à l'étranger significatifs.

et Hongkong réunies) et d'Inde au cours des dernières années. Elle a pour objet d'explicitier les choix en faveur de tel ou tel pays européen sans pour autant minimiser l'importance de la dimension locale dans ce type de décisions. Nous avançons l'hypothèse que la dimension nationale demeure encore en Europe le niveau de décision pertinent pour ce type d'investisseurs (Zanfei et alii, 2009).

Pourquoi s'intéresser aux entreprises chinoises et indiennes ? A cela trois raisons : i/ d'abord, ces firmes sont les principales firmes originaires des « Economies émergentes » qui investissent en Europe <sup>6</sup> ; ii/ ensuite, leur pays d'origine ont suivi des trajectoires de développement contrasté qui ont façonné des modes spécifiques de propriété et de contrôle des entreprises ; iii/ enfin, l'article a pu s'appuyer sur une base de données originale<sup>7</sup>.

La population observée comporte environ 300 entreprises indiennes et 400 entreprises chinoises. Les opérations d'investissements retenues concernent aussi bien les créations *ex-nihilo*, que des prises de participation ou des fusions-acquisitions. Si les contraintes de localisation diffèrent – dans la première modalité l'investisseur dispose du choix de localisation alors que dans le second il se trouve face à un choix contraint – il n'en demeure pas moins que les motivations sont proches avec, par exemple, des opérations de fusions-acquisitions qui ne se limitent pas à de simples opérations d'ingénierie financière.

L'espace européen couvert comprend 32 pays (cf. liste détaillée en annexe).

14 secteurs (manufacturiers et services) sont concernés pour le niveau de salaire et 54 sous-secteurs pour l'acquisition de technologies.

Les déterminants des choix de localisation ont été envisagés à deux niveaux : les secteurs d'activité et les pays d'accueil. Dans le premier cas, ont été retenus le niveau de salaire, la flexibilité du marché du travail et l'acquisition de technologies ; dans le second cas, la pression fiscale, la distance géographique, la population et le PIB par tête ont été pris en compte.

Nous avons ensuite appliqué un modèle de logit conditionnel (Amemiya, 1981), qui est, à ce jour, la méthode la plus usitée par les travaux portant sur les choix de localisation des entreprises.

L'article est structuré de la manière suivante. La première partie introduit le cadre général de la poussée des investisseurs en provenance des « Economies émergentes » avec un éclairage

---

<sup>6</sup> Sur la base des données publiées par Eurostat.

<sup>7</sup> En fait, il n'existe pas à ce jour de données agrégées au niveau européen pour les filiales étrangères implantées en Europe contrairement à ce qui est disponible aux États-Unis avec les enquêtes régulières menées par le *Bureau of Economic Analysis* (Ministère du Commerce).

sur les firmes chinoises et indiennes. Dans la deuxième partie, sont présentés le modèle de choix retenu et les différentes variables. La troisième et dernière partie est constituée des tableaux de résultats, des interprétations qui en découlent et des commentaires qu'ils suscitent.

## **1. L'ARRIVEE DE NOUVEAUX INVESTISSEURS EN PROVENANCE DU SUD : LE CAS DES FIRMES CHINOISES ET INDIENNES**

### **1.1. Le cadre d'ensemble**

Depuis la fin des années 1990, on assiste à une accélération du processus d'internationalisation des entreprises originaires des pays en développement. Le montant des investissements directs sortants de ces pays a été multiplié par plus de 8 entre 1990 et 2009, passant ainsi de 310 à 2 690 milliards de dollars (UNCTAD-WIR, 1991 et 2010). Cette dynamique, contrairement à la « première vague » d'investissements tirée par les « Dragons asiatiques »<sup>8</sup> (Lall, 1983) remet en cause la suprématie des firmes multinationales du « Nord » dans l'espace mondial et les fondements théoriques qui la sous-tendent. Le tableau 1 donne une indication de la tendance générale sur la base des encours d'investissement enregistrés par les balances de paiement. Il fait ressortir la primauté du couple Chine-Hongkong qui représentait, en 2009, près de 40% du total des investissements réalisés par les pays en développement.

**Tableau 1.** Evolution des principaux stocks d'investissement direct sortant des pays en développement, en milliards de dollars (1990, 2000 et 2009)

<b>Pays/ Années :</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2009</b>
Monde	2 900	6 150	18 980
Pays en développement	310	815	2 690
Chine continentale	4	28	230
Hongkong	12	388	834
Brésil	40	52	158
Inde	0,3	2	77
Malaisie	1	16	76

<sup>8</sup> Corée du Sud, Hongkong, Singapour et Taiwan.

Afrique du Sud	15	32	64
----------------	----	----	----

Source : UNCTAD-WIR 2010

L'examen de la destination géographique de ces flux, mises à part certaines distorsions, notamment le rôle joué par Hongkong ou les paradis fiscaux des Caraïbes pour les flux chinois, conduit à constater, là aussi, une accélération du processus d'internationalisation qui se démarque des prescriptions théoriques (Hymer, 1960 ; Caves 1971 ; Dunning 1974, 1978). En effet, si les pays voisins géographiquement ou proches par leur niveau de développement demeurent les principales destinations des investisseurs originaires des « Economies émergentes », les pays développés réputés plus difficiles d'accès (moindre proximité culturelle, demande de biens et services à fort contenu d'innovation...) sont pareillement visés.

Si l'on regarde ensuite les acteurs proprement dits, à savoir les firmes multinationales de ces pays, la précédente dynamique est confirmée : il y a incontestablement une accélération du processus d'internationalisation pour ce groupe de pays. Au moins trois facteurs sous-tendent cette dynamique. D'abord, au niveau de l'économie mondiale, il s'agit de la poursuite et de l'approfondissement de la mondialisation, de la baisse continue des coûts de transport et de la diffusion d'internet. Ensuite, au niveau des « Economies émergentes », on assiste à l'accélération de la croissance économique conjointement au mouvement de libéralisation et d'ouverture<sup>9</sup>. Enfin, au niveau des pays d'accueil, la mise en avant de la notion d'attractivité des territoires est devenue le nouveau paradigme de l'action publique avec une multitude d'agences de promotion de l'investissement étranger qui n'ont de cesse de « vendre » les atouts de leurs territoires : c'est le cas de l'Europe avec la mise en place de l'Union (Oxelheim & Ghauri, 2004).

Si l'origine géographique de ces « nouveaux venus » s'élargit au fil des années il n'en reste pas moins que le poids des entreprises chinoises se renforce : le classement des 500 plus grandes entreprises mondiales d'après *Fortune Global 500* recensait en 2005 16 entreprises chinoises (contre 5 indiennes). La première entreprise chinoise (Sinopec) pointait au 31<sup>ème</sup> rang mondial et l'ensemble des entreprises chinoises arrivait en 6<sup>ème</sup> place du classement par pays. Cinq années plus tard, le même classement recensait 46 entreprises chinoises (8 pour

---

<sup>9</sup> Cas de l'Inde depuis la crise de changes de 1991.

l'Inde) ; la première (toujours Sinopec) pointait au 7<sup>ème</sup> rang mondial et surtout le groupe des entreprises chinoises occupaient la 3<sup>ème</sup> place derrière les Etats-Unis et le Japon.

Enfin, les entreprises originaires des « Economies émergentes » qui poursuivent des stratégies mixtes associant croissance interne et croissance externe, n'hésitent plus à acquérir des entreprises de renom dans les pays développés. Il s'agit non seulement d'étoffer leur présence et leur part de marché à l'international mais aussi d'acquérir des actifs et des compétences qui leur font défaut pour pérenniser leur croissance et leur compétitivité. Cela va à l'encontre d'une vision largement partagée de l'uniformisation des structures et des comportements au plan mondial, et participe au maintien d'une certaine diversité (Mathews, 2006 ; Child & Rodrigue, 2005 ; Pradhan, 2007).

## **1.2. Fondements théoriques**

Deux courants analytiques, qui se recoupent et se complètent, expliquent de manière satisfaisante les fondements et les caractéristiques des investissements directs en provenance des « Economies émergentes » à destination de l'Europe.

Le premier, qui a une ambition et une portée générale, a été développé par Dunning au début des années 1970 : il s'agit de l'approche « éclectique », ou du paradigme OLI pour *Ownership, Location, Internalisation*, qui est fondé sur la théorie des coûts de transaction ; la localisation (L) étant expressément prise en compte. Cette approche dépasse la seule prise en compte de l'organisation interne des entreprises (via l'internalisation) pour appréhender les avantages relatifs au pays d'accueil – des dotations en matières premières, un faible coût du travail et/ ou une fiscalité réduite – et des avantages inhérents aux firmes – intensité technologique et maîtrise des processus productifs, économies d'échelle et de variété, marques reconnues. Si ce paradigme demeure central pour expliquer la démarche des investisseurs et ses ressorts, il peine toutefois à saisir un contexte de plus en plus mondialisé pour les firmes. L'avantage tiré de l'internalisation comparativement au recours au marché comme mode d'organisation alternative se trouve amoindri par le recours des firmes à l'externalisation (outsourcing) – sur une même base territoriale ou non (offshoring) –, et par la montée concomitante des réseaux productifs transnationaux (Gereffi & Kaplinsky, 2001). Il doit être aussi souligné que le modèle OLI, qui suppose, à l'instar de Hymer, que l'internationalisation des firmes implique la détention d'un avantage spécifique par rapport aux firmes locales en raison de coûts de transaction plus élevés et d'un environnement inconnu, est fondé sur des avantages « propriétaires » dont la nature varie selon que les

investisseurs relèvent des pays industrialisés ou d'« Economies émergentes ». Enfin, le modèle OLI implique une démarche séquentielle de la part de l'investisseur étranger résultant non seulement de la distance géographique mais aussi de l'éloignement psychique ou cognitif. Cette dimension, introduite à l'origine par Hymer en tant que contrainte pesant sur toute entreprise projetant d'investir à l'étranger (*liability of foreignness*), a été reprise et conceptualisée par des auteurs comme Johanson et Wiedersheim-Paul (1975). Leurs travaux ont souligné la nécessité d'une phase d'apprentissage plus ou moins longue afin de réduire cette distance, dont la réussite est un gage de pérennité pour les implantations, ce qui est particulièrement crucial dans le cas de primo-investissements.

Le second courant, qui est plus récent, se focalise sur la venue dans l'espace international d'investisseurs originaires des « Economies émergentes ». De ce fait, il est plus en phase avec notre propos. Ce courant est porté par l'approche originale développée par Mathews (2006) à travers son schéma LLL (*Linkage, Leverage, Learning*). Il présente l'intérêt d'intégrer le contexte de déréglementation et de libéralisation, d'ouverture des marchés et de baisse continue des coûts de transport prévalant à partir des années 1990 et qui ont donné un nouvel élan à la mondialisation.

Cette approche justifie la recherche d'actifs technologiques et de compétences de la part d'investisseurs des « Economies émergentes » par la prégnance du nouveau contexte. Elle souligne également l'accélération de cette quête et le fait qu'un nombre croissant d'entreprises se soient internationalisées en bousculant l'enchaînement standard des étapes de l'expansion internationale. Partant de là, Mathews décrypte les mécanismes d'acquisition de techniques et de savoir-faire (*Learning*) par les firmes des « Economies émergentes » au contact des firmes des pays industrialisés via des liens de sous-traitance, des partenariats divers ou des co-entreprises (*Linkage*). La nécessité d'une phase d'apprentissage est explicitement mentionnée et elle est d'ailleurs une des clés de la stratégie des entreprises originaires des « Economies émergentes ». L'auteur met aussi en avant le nivellement des connaissances (*Leverage*) qui en résulte, via la formation des personnels, la diffusion des technologies et la généralisation de normes. L'acquisition de ces savoir-faire va permettre aux « nouveaux venus » de venir concurrencer leurs anciens partenaires des pays industrialisés, voire d'en acquérir certains lorsque ces derniers font face à des difficultés financières durables et/ ou à une baisse durable de la demande. Pour Mathews les investissements réalisés à l'étranger par ces entreprises ne sont plus seulement destinés à valoriser des avantages propres, mais de manière croissante un moyen de capter des capacités qui leur font défaut

pour construire des avantages compétitifs. L'absorption de ces nouveaux savoirs et pratiques, dimension considérée comme essentielle par la littérature (Cohen & Levinthal, 1990) se trouve au cœur du schéma de Mathews.

L'approche institutionnelle à la suite des travaux de North (1990), qui a montré la place centrale jouée par les institutions dans la croissance économique, a pointé l'action d'agents publics, de moindres contraintes financières et de dispositifs institutionnels appropriés favorisant l'internationalisation des firmes nationales. Si le cas de la Chine est à ce titre exemplaire en raison de sa trajectoire historique singulière, l'essor des autres pays d'Asie de l'Est, comme le Japon ou les « Dragons asiatiques », s'est pareillement appuyé sur l'action bienveillante de l'Etat (Yeung & Liu, 2008).

Enfin, l'essor de la « nouvelle économie géographique » dans les années 1990 couronnée par l'attribution en 2008 du prix Nobel d'économie à Krugman a souligné l'importance des phénomènes d'agglomération, la place cruciale de l'accès au marché, l'incitation à s'implanter sur les grands marchés produisant des rentes d'agglomération, ainsi que l'influence des coûts de production comme facteurs explicatifs de la distribution dans l'espace des activités économiques.

### **1.3 Les données**

Les données utilisées proviennent d'une base de données constituée par les auteurs dans le cadre d'une étude menée pour le compte du ministère de l'Economie (Hay et al., 2008). Diverses sources primaires et secondaires ont été utilisées pour alimenter la base : extractions de la base Thomson Reuters pour les fusions-acquisitions, données collectées par les agences nationales de promotion des investissements étrangers, articles de presse ainsi que des entretiens directs menés par les auteurs en Europe.

Deux modes d'entrée ont été privilégiés pour la collecte des données : i/ la création de filiales *ex-nihilo* (aussi appelés investissements *greenfield*) ; ii/ les prises de participation (supérieures ou égales à 10% pour être qualifiées d'investissement direct selon les conventions internationales) dans le capital social d'entreprises européennes et les fusions-acquisitions.

Les données extraites qui portent sur la période 1990-2010 couvrent l'essentiel du phénomène observé, à savoir l'arrivée des firmes chinoises et indiennes en Europe.



## 2. MODELE DE CHOIX DE LOCALISATION ET VARIABLES RETENUES

### 2.1. Le modèle économétrique logit

La décision étudiée est par nature un choix discret pris par une entreprise en fonction de différentes options disponibles.

La méthode du logit conditionnel utilisée ici (McFadden, 1974, 1984), est celle qui sert d'appui à pratiquement toutes les études qui s'intéressent aux choix de localisation des entreprises (Bertrand 2005). Elle suppose que les firmes maximisent une fonction de profit ; le calcul étant soumis à incertitude.

Le modèle s'écrit :

$$\frac{P}{1-P} = f(X_1, X_2, X_3, \dots) \quad (1)$$

où  $P$  désigne la probabilité que l'implantation d'une entreprise chinoise ou indienne ait lieu dans un pays donné ;  $1-P$  est la probabilité que l'entreprise ne s'installe pas dans ce pays, mais dans un autre pays ;  $X_1, X_2, X_3, \dots$  sont les facteurs déterminants du choix de localisation.

La régression est effectuée sur l'équation suivante :

$$\ln \frac{P}{1-P} = \sum_i \alpha_i \ln X_i \quad (2)$$

Il s'agit d'une régression de type logistique car la loi de probabilité est modélisée à partir d'une loi logistique.

Les variables explicatives sont exprimées en logarithmes, de sorte que les coefficients  $\alpha_i$  puissent être interprétés en termes d'élasticité.

Pour cela, il faut calculer les *odds ratios* (« rapport des chances » ou « rapport des cotes » en français) à partir des coefficients  $\alpha_i$  :  $\exp(\alpha_i)$ . Par exemple, avec  $\alpha_1 = 0,2$ , on a  $\exp(0,2) = 1,22$ , ce qui signifierait qu'une population de 1 % de plus dans un pays que dans un autre fait augmenter de 22 % la chance que le premier pays soit choisi et non le second. Cela revient à dire qu'une population de 1 % de plus dans un pays entraîne que la chance que

le pays soit choisi est de 22 % plus élevée que celle qu'il ne soit pas choisi (une valeur de  $P/1-P$  égale à 1,22 correspond à la valeur de  $P=0,55$  et à celle de  $1-P=0,45$ ).

## 2.2. Les variables

Analyser le choix de localisation des implantations des firmes chinoises et indiennes en Europe, c'est pointer les facteurs qui déterminent le choix de ces entreprises en faveur d'un pays particulier plutôt que pour un autre.

La démarche utilisée s'appuie sur la grille des motivations des firmes multinationales reprise par le *World Investment Report* (2006) de la CNUCED : a/ *natural resource-seeking* b/ *market-seeking* c/ *efficiency-seeking* d/ *asset-seeking*.

Nous faisons l'hypothèse que la venue des firmes chinoises et indiennes est principalement guidée par la seconde et la quatrième motivation : par l'accès au marché d'un côté, et la recherche d'actifs spécifiques de l'autre.

### 2.2.1. La variable dépendante

La variable expliquée est une variable catégorielle de nature binaire : elle indique si une firme donnée choisit de se localiser dans le pays  $j$  à une date  $t$ . La variable endogène prend la valeur 1 quand une entreprise originaire d'un pays A (Chine) ou B (Inde) choisit un pays  $j$  à une date  $t$  et dans tous les autres cas de non-choix, la variable prend la valeur 0.

### 2.2.2. Les variables explicatives

Dans la littérature, on distingue trois grandes catégories de facteurs pour expliquer le choix de localisation des firmes à l'étranger : i/ les facteurs relevant du pays d'accueil (taille du marché, situation géographique, flexibilité du marché du travail) ; ii/ les facteurs relevant de la firme en tant que décideur rationnel qui maximise son profit (coût du travail, pression fiscale) ; iii/ enfin, les facteurs relevant du pays d'origine (retard technologique par exemple). Si les deux premiers facteurs sont généralement pris en compte par les modèles de choix de localisation des firmes multinationales des pays développés, la littérature récente a montré que les firmes originaires des « Economies émergentes » suivent des motivations particulières (cf. 1.1), d'où le choix retenu ici de la volonté de combler le retard technologique, facteur que nous considérons comme significatif. Il a fallu ensuite arrêter le nombre de secteurs d'activité

pour chacun des 32 pays européens choisis par les firmes chinoises et indiennes pour leurs implantations. Nous avons finalement opté pour 14 secteurs (tableau 2).

**Tableau 2.** Les 14 secteurs d'activité retenus

Secteurs	
1 Agriculture	8 Sidérurgie
2 Equipement de transport	9 Textile et Habillement
3 Chimie	10 Pharmacie
4 Equipement électrique et électronique	11 Télécommunication
5 Banques et Finance	12 Transports
6 Industrie de l'information	13 Energie
7 Matières premières	14 Divers

Nous avons ensuite distingué 7 variables explicatives à partir des trois catégories de facteurs énoncées précédemment.

La première et la plus importante variable explicative est la part de chaque pays européen dans la production européenne de chaque secteur. C'est selon nous un indicateur pertinent pour mesurer l'avantage compétitif sectoriel pour chaque pays. Dans le paradigme néoclassique, la compétitivité en termes de coût et de technologie de chaque pays détermine la hausse ou la baisse de sa production, et à l'équilibre la production d'un pays reflète son avantage compétitif. Afin de mesurer de manière plus fine les avantages compétitifs sectoriels de chaque pays, nous avons distingué 54 sous-secteurs. La combinaison des données tirées d'*Eurostat Statistics Database*<sup>10</sup>, qui fournit des informations sur les principaux pays producteurs par secteur, et de celles de la *New Activity Classification/ NACE Rev 2*, qui produit des statistiques sur la production de biens manufacturés, permet de calculer les parts respectives de ces pays dans les 54 sous-secteurs. Il est alors possible de calculer les parts moyennes de ces pays dans les 14 secteurs retenus.

Cette variable reflète la volonté des firmes des « Economies émergentes » d'acquérir des actifs spécifiques localisés dans les pays développés : c'est la variable « acquisition de technologies » (TEC). Certes, d'autres indicateurs comme le PIB par tête peuvent être utilisés pour mesurer le niveau technologique d'un pays, nous pensons toutefois que ce dernier doit

<sup>10</sup> <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/>

être mesuré au niveau sectoriel, car chaque pays possède un avantage technologique et/ou des compétences dans un nombre restreint de secteurs. C'est, par exemple, le cas en Europe avec la mécanique pour l'Allemagne, le luxe pour la France, la finance pour le Royaume-Uni, le design pour l'Italie.

Les deuxième et troisième variables explicatives sont le PIB par habitant (PIB) et la population (POP) des pays hôtes. Elles représentent respectivement l'aspect qualitatif (pouvoir d'achat) et l'aspect quantitatif (masse) du marché du pays visé. Elles permettent de tester conjointement les effets d'agglomération et la taille du marché. Ces indicateurs sont disponibles sur *Eurostat*.

La quatrième variable est le niveau de salaire par secteur (SAL) qui permet de tester l'hypothèse que les firmes choisissent d'aller là où les coûts salariaux sont les plus faibles. Cette information est obtenue à partir de la *Labor Statistics Database* (Organisation Internationale du Travail)<sup>11</sup>.

La cinquième variable explicative est la distance géographique entre les pays émetteur et d'accueil des investissements (DIS). Etant donné que la distance absolue séparant le pays émetteur, Chine ou Inde, d'un des 32 pays européens n'est pas très différente de celle qui le sépare d'un autre pays européen, nous considérons l'espace constitué par l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni comme le « centre » de l'Europe. Pour ce faire, nous mesurons la somme des distances d'un pays européen à ces trois pays. Comme ces pays sont les trois plus grands pays européens, la distance mesurée fournit également une indication sur l'accès d'un pays européen donné aux grands marchés européens. D'une certaine façon, la variable « distance » mesure le « potentiel marchand » d'un pays. Il en résulte que plus la « distance » est faible, plus le « potentiel marchand » est élevé. Les valeurs de la variable sont fournies par le CEPII<sup>12</sup>.

La sixième variable est la flexibilité du marché du travail (FLE). C'est un facteur qui reflète l'influence de l'environnement institutionnel sur les décisions d'investissement. La flexibilité du marché du travail des différents pays européens a été mesurée par le CEPII sur une échelle de 0 à 4 : aux extrêmes, 0 représente un niveau de totale rigidité et 4 celui d'une totale flexibilité. Etant donné que les valeurs de cette variable ne sont pas des valeurs numériques mais des valeurs codées, nous n'avons pas calculé leurs valeurs logarithmiques pour les

---

<sup>11</sup> Notamment les 2 séries : *monthly wage laborsta5A* et *5B*.

<sup>12</sup> <http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/distances.pdf>.

intégrer dans les régressions. En conséquence, le coefficient de cette variable ne peut être interprété en termes d'élasticité.

La dernière variable explicative est le pourcentage des prélèvements obligatoires dans le PIB du pays d'accueil (TAX). C'est une variable traditionnellement utilisée pour tester l'impact de la pression fiscale sur l'accueil des investissements étrangers. Il est en effet intéressant de voir si la disparité de pression fiscale en Europe a un impact sur le choix de localisation des firmes chinoises et indiennes dans cette zone géographique. Les données proviennent d'*Eurostat* (2010) et de l'*Index of Economic Freedom* (2010) de la Fondation *Heritage*.

Les différentes variables peuvent être synthétisées selon deux niveaux : sectoriel et pays d'accueil. Au niveau sectoriel, il s'agit de l'acquisition de technologies et du niveau de salaire. Au niveau national, il s'agit du PIB par habitant, de la population du pays d'accueil, de la distance géographique, de la flexibilité du marché du travail et de la pression fiscale.

Nous nous attendons à ce que 4 variables (TEC, PIB, POP, FLE) aient des effets positifs sur le choix de localisation et 3 autres (DIS, SAL, TAX) des effets négatifs. L'effet de la variable SAL doit toutefois être discuté. Au départ, le salaire moyen par secteur est souvent considéré par les entreprises étrangères comme ayant un effet négatif puisque le niveau de salaire entre directement dans la mesure du coût de production. Alors que les multinationales des pays du « Nord » ont tendance à s'installer dans les pays du « Sud » à bas salaire (motif de délocalisation), le niveau de salaire élevé dans les pays du « Nord », notamment dans des certains secteurs peut révéler une forte productivité. Il pourrait alors avoir un effet positif sur le choix de localisation des firmes des pays du « Sud ». Ceci a comme conséquence un signe qui ne soit pas automatiquement négatif (tableau 3).

**Tableau 3.** Liste des 7 variables explicatives

<b>Variable</b>	<b>Spécification</b>	<b>Base et méthode de calcul, unité</b>	<b>Sens attendu</b>
TEC	Acquisition de technologies	54 sous-secteurs ; part de la production du pays dans la production européenne ; en %	+
PIB	PIB par habitant	Millions de dollars	+
POP	Population totale	Nombre d'habitants	+

SAL	Salaire moyen par secteur	14 secteurs ; dollars par mois	-/+
DIS	Distance géographique relative	Distance de la capitale d'un pays par rapport à celle d'un des trois pays retenus le plus proche ; en kms	-
FLE	Flexibilité du marché du travail	Grille qualitative de 0 à 4	+
TAX	Pression fiscale	Part des prélèvements dans PIB ; en %	-

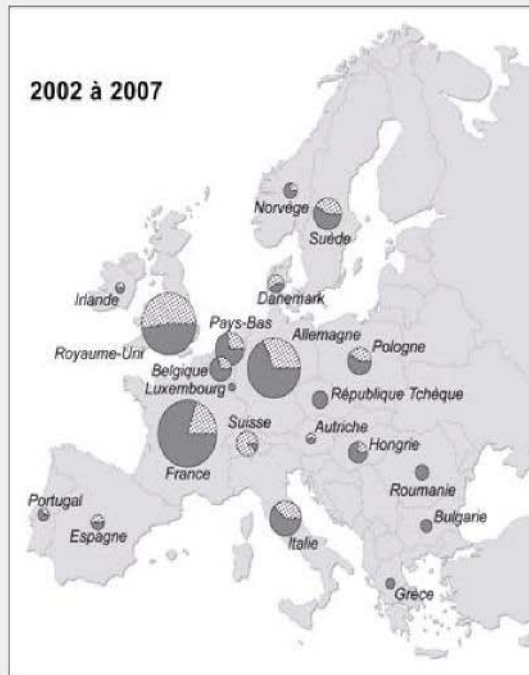
### 3. RESULTATS ET INTERPRETATIONS

#### 3.1. Distribution spatiale

La répartition spatiale des implantations réalisées par les firmes chinoises et indiennes en Europe est résumée dans les deux cartes ci-dessous. Pour chaque origine d'investissements, nous distinguons trois périodes : avant 2002, 2002-2007 et 2008-2009. Ce découpage est justifié par le fait qu'empiriquement les firmes chinoises et indiennes ont investi en Europe de manière significative et visible à partir de 2002, notamment pour les firmes chinoises suite à l'entrée de la Chine dans l'OMC fin 2001.

Par ailleurs, nous avons séparé les trois dernières années (2008, 2009 et 2010) des années précédentes, pour prendre en compte d'éventuels impacts de la crise financière globale sur les choix de localisation des firmes chinoises et indiennes en Europe.

## Principales destinations européennes des investissements chinois



### Avant 2002

185 opérations  
 Chine c. : 24  
 Hongkong : 161  
 Royaume-Uni : 89  
 Autriche : 1  
 Portugal : 1

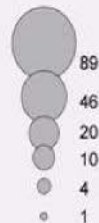
### 2002 à 2007

331 opérations  
 Chine c. : 215  
 Hongkong : 116  
 France : 75  
 Luxembourg : 1

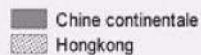
### 2008 et 2009

251 opérations  
 Chine c. : 182  
 Hongkong : 69  
 Royaume-Uni : 65  
 Pays nordiques : 6

### Nombre d'investissements



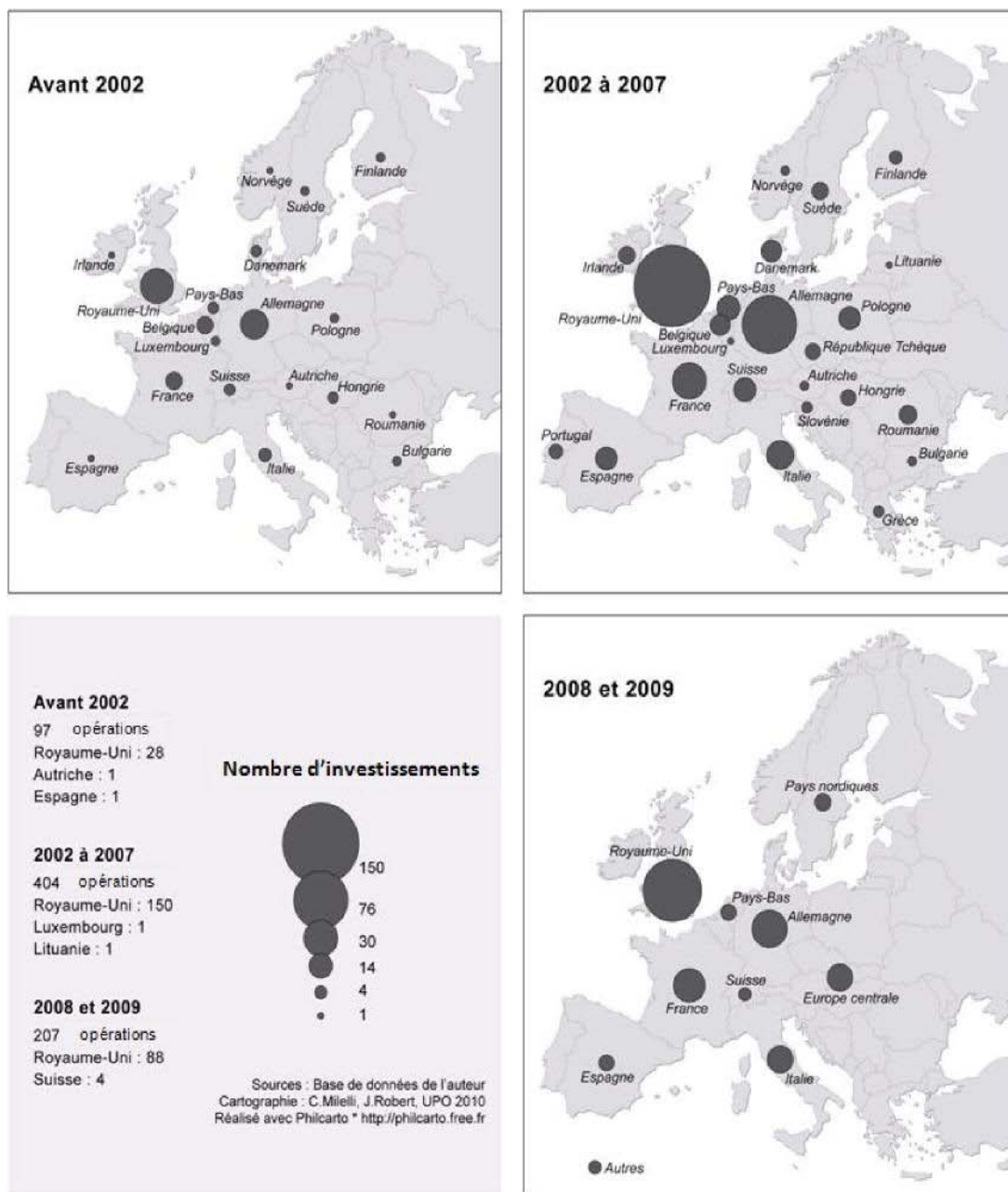
### Origine



Sources : Base de données de l'auteur  
 Cartographie : F.Hay, J.Robert, UPO 2010  
 Réalisé avec Philcarto \* <http://philcarto.free.fr>



## Principales destinations européennes des investissements indiens



La juxtaposition des différentes cartes ci-dessus fait ressortir plusieurs phénomènes significatifs :

La relative faiblesse de l'ensemble des implantations avant 2002 ;

L'antériorité des investissements originaires d'Hongkong et d'Inde ;

Un phénomène de rattrapage (et de substitution avec les investisseurs originaires de Hongkong) de la part des investisseurs de Chine continentale après 2002 ;



Des phénomènes de polarisation spatiale dès l'origine, notamment sur les grands pays par leur population et leur taille de marché (Allemagne, France et Royaume-Uni). La prime à la taille se renforce même dans la crise financière globale. Si les trois grands pays focalisent plus de 60% des investissements chinois et de 70% des investissements indiens réalisés après 2008, la place du Royaume-Uni<sup>13</sup> et tout particulièrement celle de la métropole londonienne, se renforce. Un auteur comme Sassen (2001) a bien décrypté les facteurs sous-jacents d'une telle distribution spatiale via les dynamiques métropolitaines sources « d'externalités urbaines » ;

Enfin, les pays d'Europe centrale sont devenus ces dernières années une destination recherchée par les investisseurs chinois et indiens. Par rapport à la partie occidentale, cette zone géographique présente d'incontestables atouts : des niveaux de salaires plus faibles, un niveau d'éducation supérieur, des capacités linguistiques en anglais et dans d'autres langues européennes et une proximité avec les grands marchés de l'Union, notamment l'Allemagne<sup>14</sup>. Des études ont ainsi pointé des choix de localisation dans le secteur de l'informatique fondés sur la notion de *nearshoring* (Meyer, 2006). L'idée sous-jacente étant de fournir des pays voisins géographiquement, culturellement ou d'un point de vue linguistique. Par exemple, 85% des élèves roumains apprennent le français.

### **3.2. Résultats économétriques**

A l'aide du logiciel Stata il a été réalisé des régressions sur plus de 52 000 observations portant sur la période 1990-2010, soit 1 627 implantations chinoises et indiennes réparties dans 32 pays européens.

#### *3.2.1. Chine et Inde confondus pour la période 1990-2010*

La régression effectuée sur l'équation (2), portant sur l'ensemble des implantations chinoises et indiennes sur la période considérée, est résumée dans le tableau 4 ci-dessous.

---

<sup>13</sup> L'attrait du Royaume-Uni ne date pas d'hier pour les investisseurs indiens. Cette antériorité a d'ailleurs générée une masse critique qui s'est au fil du temps auto-renforcée. Par exemple, Tata Consultancy Services qui a été le pionnier de l'industrie naissante des services logiciels à s'implanter en Europe, choisissant Londres en 1975, compte désormais 5 000 salariés au Royaume-Uni.

<sup>14</sup> Dans le cas de ce dernier pays il faut aussi faire état d'une division verticale du travail sur une base régionale dans certains secteurs industriels, comme la construction automobile.

**Tableau 4.** Résultats d'estimation sur l'ensemble des observations

Variables explicatives	Coefficient	Odds ratio
lnTEC	0,17*** (3,92)	1,18***
lnPIB	0,38*** (3,56)	1,46***
lnPOP	0,72*** (16,46)	2,05***
lnDIS	-0,74*** (-12,72)	0,48***
lnSAL	0,01 (0,08)	1,01
FLE	0,49*** (7,03)	1,64***
lnTAX	-0,61*** (-2,60)	0,54***
Nombre d'observations	52 064	
Nombre d'implantations	1 627	
Log pseudolikelihood = -3889,3537 Wald chi2(7) = 2786,90 Prob > chi2 = 0.0000 Pseudo R2 = 0,3176		
<i>Z statistiques entre parenthèses *, ** et *** indiquent respectivement que la variable est significative aux seuils de 10%, 5% et 1%</i>		

Les indicateurs du bas du tableau montrent que les résultats sont acceptables dans leur ensemble. Il ressort que seul le niveau de salaire (SAL) n'a pas d'effets significatifs sur le choix de localisation, alors que les autres variables expliquent pourquoi les firmes chinoises et indiennes choisissent un pays donné plutôt qu'un autre pour leur implantation. Ainsi :

L'acquisition de technologies (TEC) est un déterminant effectif du choix : la valeur de l'*odds ratio* montre qu'un avantage technologique de 1% plus élevé dans un secteur donné accroît la probabilité de près de 20% que ce secteur du pays soit visé.

Le PIB par tête (PIB) constitue également un facteur significatif pour expliquer le choix d'un pays : un écart de 1% accroît la probabilité de près de 50% que ce pays soit choisi.

La population (POP) constitue pareillement un facteur de poids pour expliquer le choix d'un pays. Un accroissement de population de 1% dans un pays double la probabilité que ce pays soit choisi, ce qui confère un surcroît d'attractivité aux pays les plus peuplés.

Si la distance géographique (DIS) constitue un facteur non négligeable dans le choix de localisation, son effet est toutefois négatif. Plus précisément, un allongement de la distance relative de 1% se traduit par une baisse de plus de 50% de la probabilité que le pays soit choisi.

La flexibilité du marché du travail (FLE) rentre aussi en ligne de compte, même si son *odds ratio* ne permet pas une interprétation en termes d'élasticité.

Enfin, la pression fiscale (TAX) joue un rôle notoire dans le choix de localisation mais son rôle est négatif comme la distance géographique. Un accroissement de pression fiscale de 1% se traduit par une baisse de 46% de la probabilité que le pays soit choisi.

Au total, sur les 6 variables qui constituent des déterminants significatifs du choix de localisation de notre échantillon, nous pouvons établir la hiérarchie décroissante suivante : 1) la population 2) la flexibilité du marché de travail 3) le PIB par tête 4) le niveau technologique 5) la pression fiscale 6) la distance géographique. La population est de loin le premier facteur pris en compte lors du choix d'implantation, tandis, qu'à l'opposé, la pression fiscale et la distance géographique sont des facteurs significativement défavorables à la venue de ces firmes.

Quant à la variable « niveau de salaire », elle n'a pas d'effet significatif. Ce résultat n'est pas surprenant dans la mesure où les firmes chinoises et indiennes désirant s'installer en Europe ne sont pas, a priori, motivées par la recherche de faibles coûts de production contrairement aux firmes occidentales. Le niveau de salaire élevé dans un secteur peut même être considéré comme le signe d'une forte productivité sectorielle, ce qui peut renforcer l'attractivité de la localisation. Si les firmes des pays développés sont souvent attirées par les faibles coûts de production (coûts salariaux notamment), celles des « Economies émergentes » le sont plutôt par le haut niveau technologique.

Un tel résultat met clairement en évidence une différence significative de motivation et de choix de localisation entre les deux types de firmes.

3.2.2. *Chine et Inde confondus avec une décomposition en 3 sous-périodes (1990-2001, 2002-2007 et 2008-2010)*

Cette périodisation, justifiée dans un point précédent (cf. paragraphe 3.1.), vise à vérifier s'il y a eu ou non évolution dans les déterminants des choix de localisation.

**Tableau 5.** Résultats d'estimation sur les 3 sous-périodes

Variables explicatives/ Périodes	<i>Odds ratio</i> 1990-2001	<i>Odds ratio</i> 2002-2007	<i>Odds ratio</i> 2008-2010
lnTEC	1,28** (2,07)	1,15** (2,46)	1,20** (2,35)
lnPIB	2,17** (2,46)	1,28 (1,57)	1,65** (2,08)
lnPOP	1,90*** (5,54)	1,99*** (12,00)	2,42*** (10,16)
lnDIS	0,42*** (-5,92)	0,47*** (-10,14)	0,56*** (-4,14)
lnSAL	0,83 (-1,10)	1,12 (0,79)	0,85 (-0,81)
FLE	1,91*** (3,53)	1,42*** (3,48)	1,99*** (4,09)
lnTAX	0,71 (-0,72)	0,63 (-1,34)	0,30** (-2,41)
Nombre d'observations	8 768	29 024	14 272
Nombre d'implantations	274	907	446
Log pseudolikelihood	-603,54689	-2251,9316	-1015,2167
Wald chi2(7)	431,71	1469,35	950,16
Prob > chi2	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,3685	0,2913	0,3516
<i>Z statistiques entre parenthèses</i>			
<i>*, ** et *** indiquent respectivement que la variable est significative aux seuils de 10%, 5% et 1%</i>			

Le tableau 5 montre que le niveau technologique, la population, la distance géographique et la flexibilité du travail demeurent des déterminants significatifs pour les 3 sous-périodes, tandis que le niveau de salaire n'est pas significatif quelque soit la période retenue. Un examen plus attentif fait apparaître des différences d'évolution avec des tendances opposées et des inversions de tendance. Par exemple, tout au long des 3 sous-périodes, la population voit son importance augmenter alors que c'est le contraire qui prévaut pour la distance géographique.

L'acquisition de technologies et la flexibilité du marché du travail ont vu leur importance diminuer pour la période 2002-2007 avant de remonter par la suite.

Deux variables ont connu des changements plus marqués :

Si le PIB par tête n'est pas un déterminant significatif pour la seconde période il l'est par contre pour la première période (1990-2001) et la plus récente (2008-2010), avec une importance presque deux fois plus grande pour la première que pour la dernière. Ainsi, un PIB plus élevé de 1% fait plus que doubler la probabilité d'être choisi avant 2002 alors que l'accroissement de la probabilité est de 65% après 2007.

La pression fiscale joue un rôle significatif dans le choix de localisation, mais seulement dans la dernière période (2008-2010) : une pression fiscale de 1% plus élevée fait diminuer de 70 % la probabilité que ce pays soit choisi.

En résumé, il apparaît que les déterminants de choix de localisation qui guident les firmes chinoises et indiennes en Europe se sont rapprochés de ceux des firmes des pays développés (accès au marché, coûts de production, flexibilité), même si l'acquisition de technologies est une motivation qui reste bien présente tout au long de la période considérée.

### 3.3.3. Chine et Inde pris séparément pour la période 1990-2010

Nous avons différencié ici les implantations chinoises des implantations indiennes afin de pointer des effets liés à l'origine nationale (contexte institutionnel et réglementaire, structure et gouvernance des entreprises).

**Tableau 6.** Résultats d'estimation selon les deux pays d'origine (Chine *versus* Inde)

Variables explicatives	<i>Odds ratio</i> 1990-2010	
	Chine	Inde
lnTEC	1,23*** (3,53)	1,12** (1,96)
lnPIB	1,79*** (4,00)	1,10 (0,63)
lnPOP	2,05*** (12,21)	2,04*** (11,05)
lnDIS	0,52*** (-8,73)	0,42*** (-9,29)
lnSAL	0,82*	1,32**

	(-1,68)	(2,18)
FLE	1,37***	2,05***
	(3,36)	(6,67)
lnTAX	0,76	0,36***
	(-0,91)	(-2,80)
Nombre d'observations	27 946	24 118
Nombre d'implantations	874	754
Log pseudolikelihood	-2126,8042	-1747,4412
Wald chi2(7)	1446,92	1137,12
Prob > chi2	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,3030	0,3401
<i>Z statistiques entre parenthèses</i>		
<i>*, ** et *** indiquent respectivement que la variable est significative aux seuils de 10%, 5% et 1%</i>		

Le tableau 6, qui différencie les opérations selon les pays d'origine des firmes, fait apparaître 4 variables significatives (TEC, POP, DIS et FLE) ; leur importance diffère selon l'origine géographique des firmes. Les firmes chinoises prennent nettement plus en considération le niveau technologique d'un pays que les firmes indiennes. Autrement dit, les premières plus que les secondes semblent attirées par les technologies européennes. A l'inverse, la flexibilité du marché du travail apparaît cruciale pour les firmes indiennes, beaucoup plus que pour les firmes chinoises.

Le tableau montre également que deux facteurs constituent des déterminants significatifs pour les firmes indiennes, mais pas pour les firmes chinoises : c'est le cas des variables SAL et TAX. Si la pression fiscale constitue un frein pour les entreprises indiennes, à l'inverse, le niveau de salaire n'est pas un obstacle et il constitue même un stimulant : il est principalement perçu comme un indice de productivité et/ ou de qualifications. Ceci est particulièrement vrai pour les secteurs indiens des services informatiques ou de la pharmacie qui constituent le fer de lance de l'investissement indien en Europe (Milelli et al., 2010).

Par ailleurs, si le PIB par habitant est une variable significative pour les firmes chinoises il n'en est pas de même pour les firmes indiennes. Cela signifie que le pouvoir d'achat des Européens est explicitement pris en compte par les firmes chinoises lors de leur venue en

Europe qui est attesté par la part substantielle d'investissements ayant pour objet de faciliter et de soutenir les exportations en provenance de Chine.

#### *3.3.4. Exclusion des secteurs disposant d'un avantage compétitif*

A partir des résultats ci-dessus, nous pouvons en déduire que dans les secteurs où les firmes chinoises et indiennes détiennent des avantages compétitifs, elles sont moins motivées par la recherche de technologies européennes. Afin de tester cette hypothèse, nous avons identifié deux secteurs (acier et industrie de l'information) dans lesquels la Chine et l'Inde disposent des avantages compétitifs avérés que traduit l'excédent commercial. A l'intérieur des 12 secteurs restants, nous avons identifié 10 sous-secteurs sur les 54 définis antérieurement présentant pareillement des avantages compétitifs (thé, bicyclette, textile, équipement de télécommunication, téléviseurs, électronique grand public, ordinateurs et composants électroniques, appareils électriques, meubles et produits en bois, et équipement de construction). Après avoir retiré ces 10 sous-secteurs, nous avons recalculé les parts moyennes des différents pays européens dans les 12 secteurs considérés. Nous avons ensuite effectué des régressions sur ces secteurs pour l'ensemble de la période (1990-2010). Elles ont concernées soit l'ensemble des investissements chinois et indiens en Europe, soit chaque catégorie d'investisseur pris séparément (tableau 7).

**Tableau 7.** Résultats d'estimation des 12 secteurs dépourvus d'avantages compétitifs

Variables explicatives	<i>Odds ratio</i> Chine-Inde (1)	<i>Odds ratio</i> Chine (2)	<i>Odds ratio</i> Inde (3)
lnTEC	1,28*** (4,49)	1,41*** (4,73)	1,15* (1,75)
lnPIB	1,45*** (2,77)	1,68*** (2,80)	1,13 (0,67)
lnPOP	1,91*** (11,90)	1,84*** (8,76)	1,94*** (7,81)
lnDIS	0,46*** (-9,66)	0,51*** (-6,87)	0,38*** (-6,85)
lnSAL	1,05 (0,45)	0,95 (-0,38)	1,20 (1,10)
FLE	1,68*** (5,77)	1,42*** (3,05)	2,18*** (5,35)
lnTAX	0,48*** (-2,58)	0,55* (-1,65)	0,40** (-2,01)
Nombre d'observations	30 336	18 240	12 096
Nombre d'implantations	948	570	378
Log pseudolikelihood	-2222,5759	-1343,2424	-871,0538
Wald chi2(7)	1672,45	1022,32	684,53
Prob > chi2	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,3340	0,3181	0,3392
<i>Z statistiques entre parenthèses</i>			
*, ** et *** indiquent respectivement que la variable est significative aux seuils de 10%, 5% et 1%			

En comparant les régressions de l'ensemble des 14 secteurs (tableaux 4 et 6) et celles des 12 secteurs dans lesquels la Chine et l'Inde n'ont pas d'avantages compétitifs (tableau 7), il apparaît dans le second cas de figure que le rôle de la variable TEC s'est renforcé, notamment dans le cas chinois (tableau 8).

Sur la base de ces résultats et, toutes choses étant égales par ailleurs, il est alors possible d'avancer que la recherche de technologies occupe une place significative dans la venue des firmes chinoises en Europe et de leurs choix de localisation à l'intérieur de cette zone géographique.



**Tableau 8.** Comparaison des résultats pour la variable TEC

Régressions effectuées sur :	<i>Odds ratio</i> de la variable TEC		
	Chine-Inde	Chine	Inde
Ensemble des 14 secteurs considérés	1,18	1,23	1,12
12 secteurs n'ayant pas d'avantages compétitifs	1,28	1,41	1,15

## CONCLUSION

A partir des 1 627 implantations chinoises et indiennes réalisées dans 32 pays européens durant les deux dernières décennies, on peut avancer des résultats communs aux deux catégories d'investisseurs et d'autres qui sont spécifiques à l'une ou l'autre catégorie.

Trois facteurs – la population, le PIB par tête et la flexibilité du marché de travail – constituent des déterminants incontournables pour les firmes chinoises et indiennes dans leurs choix de localisation quelle que soit la période considérée. Parmi ces trois facteurs, les firmes chinoises accordent une importance plus grande à la taille du pays et au pouvoir d'achat des habitants que les firmes indiennes pour qui la flexibilité du marché de travail compte nettement plus. Si on s'attache aux *odds ratios* du tableau 6 nous pouvons avancer que la flexibilité du marché de travail constitue un facteur de plus en plus important dans le choix de localisation des firmes chinoises et indiennes, au détriment de la taille de marché ;

Deux autres facteurs – la distance géographique et la recherche de technologies – influencent les choix de localisation des firmes chinoises, notamment avant 2005. Ces dernières, contrairement aux firmes indiennes, n'ont pas limité leurs choix de localisation au « centre » de l'Europe, mais plutôt là où une compétence, un savoir-faire ou une technologie spécifique leur paraissait utile pour leur développement. En marge du savoir-faire italien dans le design, de l'expertise allemande dans le travail des métaux et de la mécanique, ou de la mode et du luxe en France, les entreprises chinoises ont prospecté des pays plus périphériques comme la Suède et la Finlande ;

Enfin, deux autres facteurs – le niveau de salaire et la pression fiscale – ont pesé sur les choix de localisation des firmes indiennes alors que cela n'a pas été le cas pour les firmes chinoises. Si le premier est considéré par les firmes indiennes comme un signe de productivité élevée, ce

qui a favorisé leur venue jusqu'en 2005, le second facteur a constitué un frein tout au long des trois sous-périodes retenues.

En conclusion, il ressort que l'arrivée des firmes chinoises en Europe qui est postérieure à celle des firmes indiennes est motivée par la recherche de technologies et de compétences spécifiques que traduit le poids de la variable TEC. La prise en compte d'autres facteurs généralement considérés comme significatifs dans les choix de localisation des entreprises, tant au niveau des pays d'accueil (pression fiscale, distance géographique) que sectoriel (niveau moyen des salaires) n'a pas ici de résultats notables.

## Références

Amemiya T. (1981), "Qualitative response models: A survey", *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, No. 4, pp. 481-536.

Arauzo-Carod J.-M., Liviano-Solis D., Manjon-Antolin M. (2010), "Empirical studies in industrial location: an assessment of their methods and results", *Journal of Regional Science*, Vol. 50, No. 3, pp. 685-711.

Amiti M. (1998), "New trade theories and industrial location in the EU: A survey of evidence", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14, No. 2, pp. 45-53.

Basile R. (2004), "Acquisition versus greenfield investment: the location of foreign manufacturers in Italy", *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 34, No. 1, pp. 3-25.

Bertrand O. (2005), Fusions et acquisitions transfrontalières des années 1990, *Revue de l'OFCE*, Vol. 3, No. 94, pp. 45-70.

Cai K. (1999), "Outward Foreign Direct Investment: A Novel Dimension of China's Integration into the Regional and Global Economy," *The China Quarterly*, Vol. 160, pp. 856-880.

Carney M., Gedajlovic E., Yang X. (2009), "Varieties of Asian capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprise", *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 26, pp. 361-380.

Cheng L., Ma Z. (2007), *China's Outward FDI: Past and Future*, [http://www.nber.org/books\\_in\\_progress/china07/cwt07/cheng.pdf](http://www.nber.org/books_in_progress/china07/cwt07/cheng.pdf)

Child J., Rodrigues, S. B. (2005), "The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?" *Management and Organization Review*, Vol. 1, No. 3, pp. 381-410.

Cohen W., Levinthal D. (1990), "Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 5, No. 1, pp. 128-152.

Deng P. (2007), "Investing for strategic resources and its rationale: The case of outward FDI from Chinese companies", *Business Horizons*, Vol. 50, No. 1, pp. 71-81.

Dunning J (1998), "Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?" *Journal of International Business Studies*, Vol. 29, No. 1, pp. 1-31.

Dunning J. (1973), "The determinants of international production", *Oxford Economic Papers*, Vol. 25, pp. 289-336.

Mc Fadden D. (1984), "Econometric analysis of qualitative response models", in: Griliches Z. & Intriligator M. D. (Eds), *Handbook of Econometric*, Amsterdam, Elsevier, Vol. 2.

Mc Fadden D. (1974), "Conditional logit analysis of qualitative choice behavior", in: Zarembka P. (Ed.), *Frontiers in Econometric*, New York, Academic Press, pp. 105-142.

Fujita M., Krugman P., Venables A. (1999), *The spatial economy: cities, regions and international trade*, Londres, London School of Economics.

Gereffi G., Kaplinsky R. (Eds) (2001), "The value of value chains: spreading the gains from globalization", *IDS Bulletin*, Vol. 32, No. 3.

Hay F., Milelli C., Shi Y. (2008), *Présence et stratégies des firmes chinoises et indiennes en Europe : une perspective dynamique et comparative*, Rapport d'étude, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, Paris  
<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/084000151/index.shtml>

Isard W. (1956), *Location and Space-economy; a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*. Cambridge (MA): Published jointly by the Technology Press of the MIT and Wiley.

Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge (MA), The MIT Press.

Liu X., Buck T., Shu C. (2005), "Chinese economic development, the next stage: Outward FDI?" *International Business Review*, Vol. 14, No. 1, pp. 97-115

Lall S. (1983), *The New Multinationals*, New York, Wiley.

Makino S., Lau C. M., Yeh R. S. (2002), "Asset-exploitation versus asset-seeking: Implications for location choice of foreign direct investment from newly industrialized economies", *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 3, pp. 403-421.

Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, Book 4, Chap. 10, Londres, MacMillan and Co.

- Mathews J. (2006), "Dragon multinationals: New players in 21st century globalization", *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 23, pp. 5–27.
- Meyer T. (2006), *Nearshoring to Central and Eastern Europe*, Deutsche Bank Research.
- Milelli C., Hay F., Shi Y. (2010), "Chinese and Indian firms in Europe: Characteristics, impacts and policy implications", *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 5, No. 3-4, pp. 377-397.
- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Oxelheim L., Ghauri P. (2004), "The race for FDI in the European Union", in: L. Oxelheim & P. Ghauri (Eds), *European Union and the race for foreign direct investment in Europe*, Oxford, Elsevier, pp. 59-100.
- Pradhan J. P. (2007), "Growth of Indian multinationals in the world economy: Implications for development", *Working paper No. 2007-04*, New Delhi, Institute for Studies in Industrial Development.
- Pradhan J. P. (2004), "The determinants of outward FDI: A firm level analysis of Indian manufacturing", *Oxford Development Studies*, Vol. 32, No. 4, pp. 41-57.
- Sassen S. (2001), *The global city: New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press.
- UNCTAD (2010), WIR, Genève.
- UNCTAD (2006), WIR, Genève, pp. 158-163.
- UNCTAD (1996), WIR, Genève.
- UNCTAD (1991), *World Investment Report/ WIR*, Genève.
- Wells J. L. (1988), "Multinationals and the Developing Countries", *Journal of International Business Studies*, Vol. 29, No. 1, pp. 101-114.
- Wells J. L. (1983), *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Direct Investment from Developing Countries*, Cambridge (MA), MIT Press.
- Yeung H., Liu W. (2008), "Globalizing China: The rise of mainland firms in the global economy", *Eurasian Geography and Economics*, Vol. 49, No. 1, pp. 57-86.
- Young M., Ahlstrom D., Bruton G., Rubanik Y. (2011), "What do firms from transition economies want from their strategic alliance partners?", *Business Horizons*, Vol. 54, No. 2, pp. 163-174.
- Zanfei A., Basile R., Castellani D. (2009), "National boundaries and the location of multinational firms in Europe", *Papers in Regional Science*, Vol. 88, No. 4, pp. 733-748.

Zeng M., Williamson P. J. (2007), *“Dragons at your door: How Chinese cost innovation is disrupting global competition”*, Cambridge (MA), Harvard Business School Press.

## Annexe

Liste des 32 pays européens dans lesquels les firmes chinoises et indiennes ont investi (1990-2010)

<b>Pays</b>	<b>Nombre d'implantations</b>	<b>Pays</b>	<b>Nombre d'implantations</b>
Allemagne	285	Kosovo	1
Autriche	10	Lituanie	3
Belgique	43	Luxembourg	6
Bosnie	1	Monaco	1
Bulgarie	10	Monténégro	1
Chypre	2	Norvège	13
Croatie	1	Pays-Bas	78
Danemark	25	Pologne	43
Espagne	52	Portugal	13
Estonie	2	République tchèque	27
Finlande	17	Roumanie	28
France	242	Royaume-Uni	555
Grèce	7	Serbie	3
Hongrie	26	Slovénie	4
Irlande	14	Suède	36
Italie	105	Suisse	49