L'ouverture aux IDE : cadres institutionnels, politiques et stratégies

Julien Vercueil

▶ **To cite this version:**

Julien Vercueil. L'ouverture aux IDE : cadres institutionnels, politiques et stratégies. Koleva, Pétia, Kroichvili, Nathalie, Vercueil, Julien. Nouvelles Europes. Mutations économiques et nouveaux défis, Presses de l'Université de Technologie de Belfort Montbéliard 2006, Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques, 978-2-914279-28-4. halshs-01419847

HAL Id: halshs-01419847
https://shs.hal.science/halshs-01419847

Submitted on 20 Dec 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

L'ouverture aux IDE : cadres institutionnels, politiques et stratégies

Julien Vercueil[°]

Depuis la chute du mur de Berlin, l'ouverture au reste du monde a été l'un des leviers majeurs de la transformation des économies d'Europe centrale et orientale. Le développement des flux d'Investissement Direct Etrangers (IDE) a joué un rôle significatif dans ce processus d'ouverture : les dotations en capitaux productifs performants et le volume de l'épargne disponible dans la région étant faibles initialement, le recours aux IDE est apparu, comme pour les pays en développement, comme le moyen d'obtenir non seulement le volume de capitaux nécessaires, mais aussi les techniques d'organisation, de production et de management requises pour une insertion réussie sur les marchés internationaux (Borensztein *et alii*, 1998).

Du point de vue des entreprises occidentales, la possibilité d'accéder à de nouveaux gisements de matières premières, le faible niveau relatif des salaires locaux, la perspective de débouchés nouveaux et celle d'utiliser ces pays comme base d'exportation pour l'ensemble de la région, contribuent à expliquer l'attraction exercée par l'Est, en dépit des risques réels pesant au moins en début de période sur ces investissements. Cet intérêt retrouvé pour la région a permis d'accumuler un stock total de capitaux productifs étrangers de 263 milliards de dollars en 2003 pour seize pays européens issus du bloc soviétique[1]. Sur la dernière décennie, les flux ont connu une forte augmentation et représentent désormais environ 4 % du total mondial, soit la moitié de ce que reçoit l'Amérique latine (CNUCED, 2005).

Le poids récemment acquis par les IDE dans nombre de pays d'Europe centrale et orientale soulève de nouvelles questions : comment analyser la répartition des IDE dans la région ? A-t-on identifié correctement les facteurs déterminant les choix d'implantation des firmes multinationales ? L'ouverture aux IDE permet-elle aux Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) qui en font le choix d'échapper au risque d'une trajectoire de spécialisation dans des segments à faible valeur ajoutée ?

L'objet de ce chapitre est de mobiliser une approche évolutionnaire et institutionnaliste pour contribuer à une meilleure compréhension de ces questions. Il s'agira de montrer que les IDE ne jouent pas toujours le même rôle dans la transformation et la modernisation économique de ces pays ; que la variété des trajectoires nationales en la matière reflète des processus d'interaction dynamique qui relèvent de la « dépendance de sentier » ; que pour comprendre ces trajectoires, il est nécessaire d'intégrer à l'analyse l'interaction complexe entre les institutions, les politiques menées par les organismes publics et les stratégies des entreprises.

Dans une première partie, nous proposerons une analyse comparée de l'évolution des stocks d'IDE dans divers pays d'Europe centrale et orientale, en mettant en évidence son interaction avec l'évolution des productions nationales. Cette approche permettra de montrer la nécessité d'une approche dépassant la seule dimension quantitative des IDE : certaines questions soulevées par l'étude statistique ne peuvent être résolues sans analyser la composition des IDE. La deuxième partie proposera donc une modélisation des stratégies des firmes débouchant sur une typologie des IDE. Ces stratégies d'IDE interagissent avec la manière dont le canevas institutionnel national est conçu et appliqué. Le rôle des institutions et des politiques nationales sera donc intégré à l'explication des flux d'IDE observés. La conclusion présentera les perspectives futures offertes par l'exploitation d'une analyse structurelle des IDE.

1. Les IDE en Europe centrale et orientale : une analyse comparée

L'indicateur de mesure utilisé est le stock cumulé d'IDE sur le territoire national, préféré aux flux annuels, trop sensibles, notamment pour les petits pays, à la décision isolée d'un grand groupe.

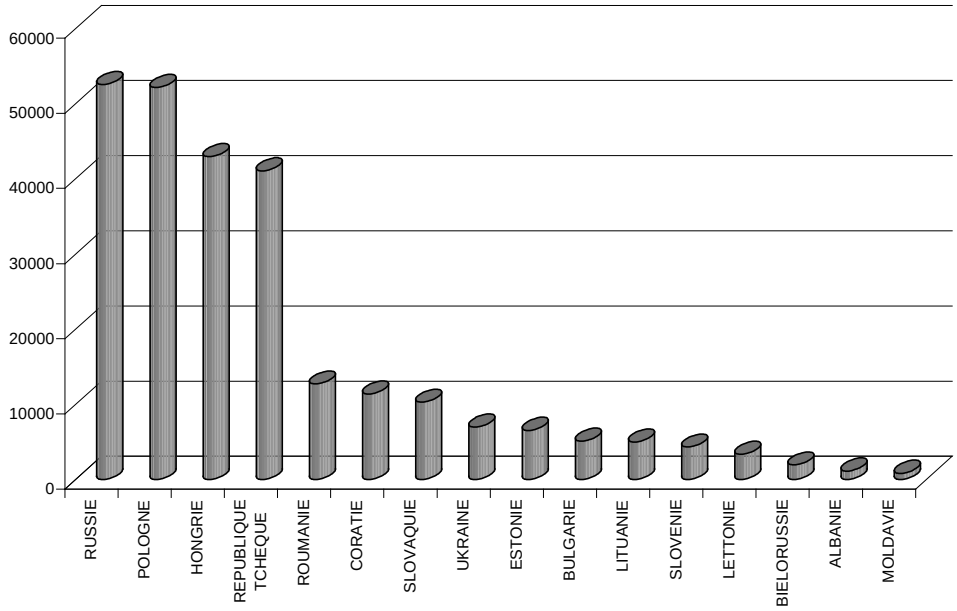
[°] Je tiens à remercier Nathalie Kroichvili pour le travail réalisé en commun sur la base de données sectorielle des IDE et pour les discussions stimulantes sur certaines idées avancées dans ce chapitre. Je demeure néanmoins responsable des erreurs et omissions qui pourraient subsister.

[1] Nous retiendrons seize pays (désigné ci-après sous le terme PECO-16) dans l'étude : l'Albanie, la Biélorussie, la Bulgarie, la Croatie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Moldavie, la Pologne, la République tchèque, la Roumanie, la Russie, la Slovaquie, la Slovénie, l'Ukraine. Le panel sélectionné exclut donc l'ex-RDA, la Serbie Monténégro, la Bosnie-Herzégovine et la Macédoine (FYROM).

1.1. Evolution de la concentration géographique des IDE

La comparaison des stocks d'IDE fait apparaître un niveau élevé de concentration géographique des IDE. En 2003, quatre pays (Russie, Pologne, la Hongrie et la République tchèque représentent 73 % du stock global d'IDE reçu par la région. Parmi les autres pays, le plus gros bénéficiaire (la Roumanie) représente à peine le quart du stock de la République tchèque (cf. Graphique 1).

Graphique 1. STOCKS D'IDE 2003
(Millions US $, Source : CNUCED)

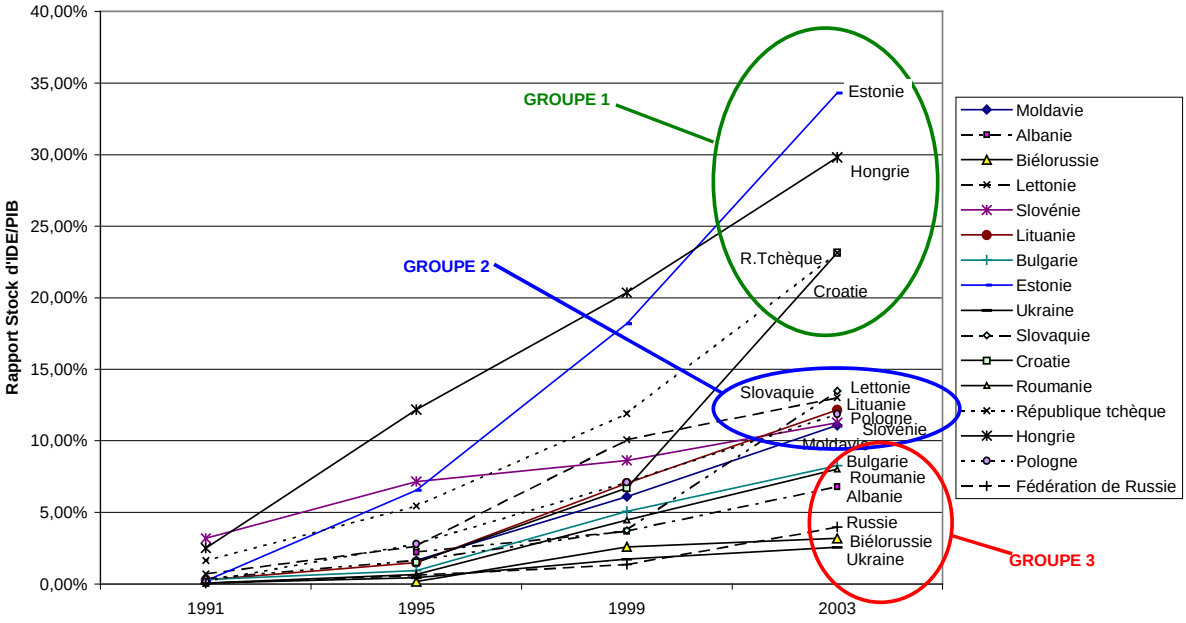


Une analyse de l'évolution du stock d'IDE permet de montrer que sa distribution par pays s'est modifiée au cours du temps : si la Russie, la République tchèque et la Hongrie ont toujours fait partie des quatre premières destinations des IDE, la place de la Slovénie n'a cessé de reculer : quatrième destination en 1991, elle n'est que douzième en 2003 (devançant la Lettonie, la Moldavie, la Biélorussie et l'Albanie). Les conditions propres à chaque économie revêtent une importance particulière dans l'explication de leurs pouvoir d'attraction en matière d'IDE. Plus globalement, la dynamique qui se dessine sur la dernière décennie est celle d'une réduction, et non pas d'une augmentation, des disparités entre pays : la part des stocks accumulés dans les quatre premiers pays récipiendaires diminue de 11% entre 1995 et 2003 ; sur la même période, le coefficient de variation du panel diminue de 17 %. Ceci traduit un effet de percolation des IDE sur l'ensemble de la région, au fur et à mesure que les transformations progressent.

1.2. Part des IDE dans le PIB

L'intensité des IDE dans le PIB augmente d'année en année. Le pourcentage moyen représenté par le stock d'IDE dans le PIB était inférieur à 0,75 % en moyenne en 1991. En 1995, il s'établissait à 3 % ; en 1999, à 7,4 % ; en 2003, à 13,5 %. Cette augmentation générale, qui traduit le fait que l'accumulation des stocks d'IDE dans les économies concernées se fait à un rythme supérieur à celui de leur croissance économique, est vérifiée au niveau de chaque pays (Graphique 2). Toutefois, des disparités importantes existent entre les trajectoires individuelles, qui n'ont pas cessé de s'accentuer. On peut ainsi distinguer quatre pays dont l'économie s'est fortement imprégnée d'IDE: l'Estonie, la Hongrie, la République tchèque et la Croatie. Pour ces pays, le stock d'IDE représente en 2003 plus de 20 % du PIB (Groupe 1). Un groupe intermédiaire (Lettonie, Lituanie, Slovénie, Slovaquie, Moldavie, Pologne) est constitué des pays dont le stock d'IDE se situe entre 10 et 15 % du PIB (Groupe 2). La Bulgarie, la Roumanie, l'Albanie, la Biélorussie, la Russie et l'Ukraine affichent un stock d'IDE ne dépassant pas 8,5 % du PIB (Groupe 3). En dépit d'une réduction globale de la concentration des stocks d'IDE et d'une tendance commune à l'augmentation de l'intensité en IDE des PIB, les trajectoires nationales ne montrent donc pas de tendance marquée à la convergence en matière d'attraction des IDE.

Graphique 2. EVOLUTION DE L'INTENSITE EN IDE DES PIB, 1991-2003
(Calculs de l'auteur d'après CNUCED et FMI)



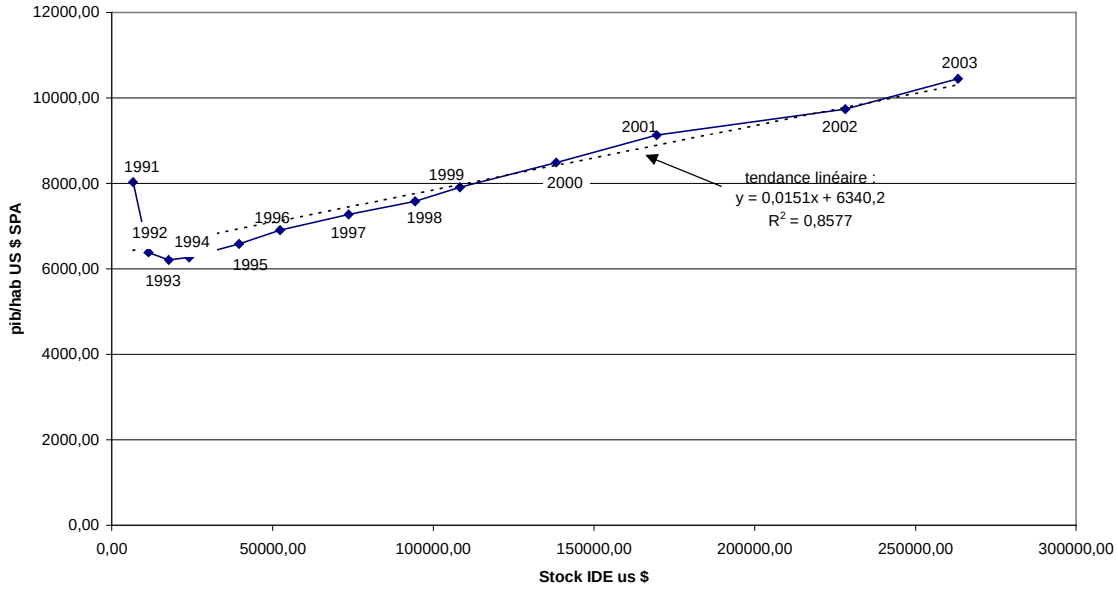
1.3. IDE et PIB : une approche longitudinale régionale

En utilisant comme indicateur le PIB par habitant en standard de pouvoir d'achat ($ SPA) et en procédant dans un premier temps par une mise en relation du stock d'IDE et du PIB de l'ensemble de la région, on constate trois phénomènes principaux (Graphique 3) :

1. Une augmentation du PIB d'ensemble sur la période, une fois surmontée la dépression transformationnelle des premières années (1991-1993).
2. Une augmentation continue du stock d'IDE, qui traduit l'insertion progressive de la région dans les flux internationaux de capitaux productifs.
3. Une forte corrélation entre les deux variables sur la période. Cette corrélation est encore plus forte si, considérant que les chiffres du PIB par habitant de 1991 sont surévalués pour les pays de l'ex-URSS, on supprime cette année de l'échantillon.

Comment interpréter la bonne qualité de la corrélation entre PIB/hab et IDE ? Une première analyse, de type micro-économique, peut mettre en avant les effets stimulants des IDE sur la production : les travaux menés par G. Hunya (2002) tendent à montrer que les entreprises bénéficiant d'IDE affichent une productivité deux fois plus élevée que les autres. Une autre interprétation, à l'échelle macro-économique, peut souligner l'effet inverse : un territoire sera d'autant plus attractif en matière d'IDE que sa productivité – et son revenu par habitant – sont élevés, ainsi que le montre la répartition internationale des flux d'IDE (CNUCED, 2005). La relation entre IDE et PIB par habitant est donc étroite parce qu'elle traduit une dynamique cumulative : les IDE participent à la hausse de la productivité et du niveau de vie d'un territoire, qui en retour augmentent le pouvoir d'attraction exercé par la région sur les IDE.

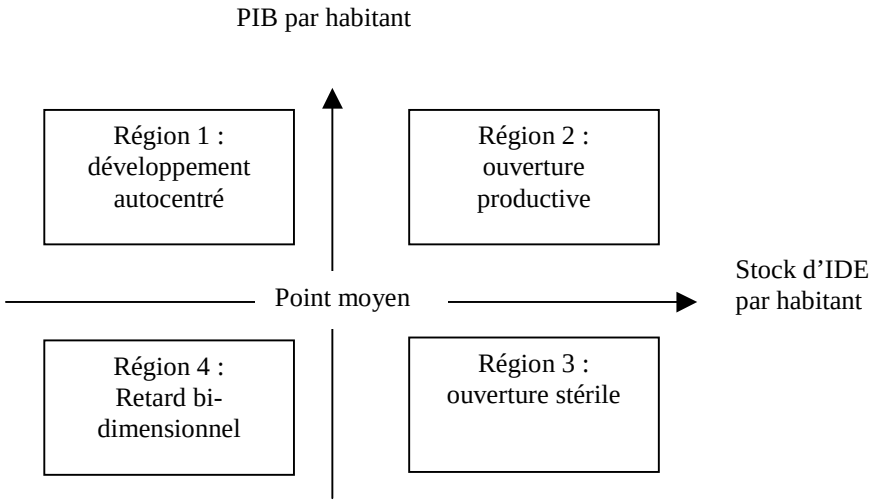
Graphique 3. STOCKS D'IDE ET PIB/HAB : PECO-16, 1991-2003
(Calculs de l'auteur d'après CNUCED et FMI)



1.4. Les enseignements d'une analyse transversale en statique comparative

On se propose ici d'entrer plus en détail dans l'analyse comparative de la relation entre IDE et PIB. Pour éliminer les effets de taille on choisit de comparer les chiffres d'IDE et de PIB «per capita ». La référence de comparaison est le couple de valeurs moyennes, pour la région, de l'échantillon. En procédant à ces comparaisons sur plusieurs années, on bénéficie d'une succession de coupes transversales du couple «stock d'IDE par habitant/PIB par habitant » qui permettent une lecture quasi-dynamique des trajectoires nationales. Ce couple, comparé au «point moyen » régional, permet de définir pour chaque année d'observation quatre régions de l'espace correspondant à quatre types de trajectoires, résumés dans le schéma 1.

Schéma 1. Typologie des couples ouverture/PIB

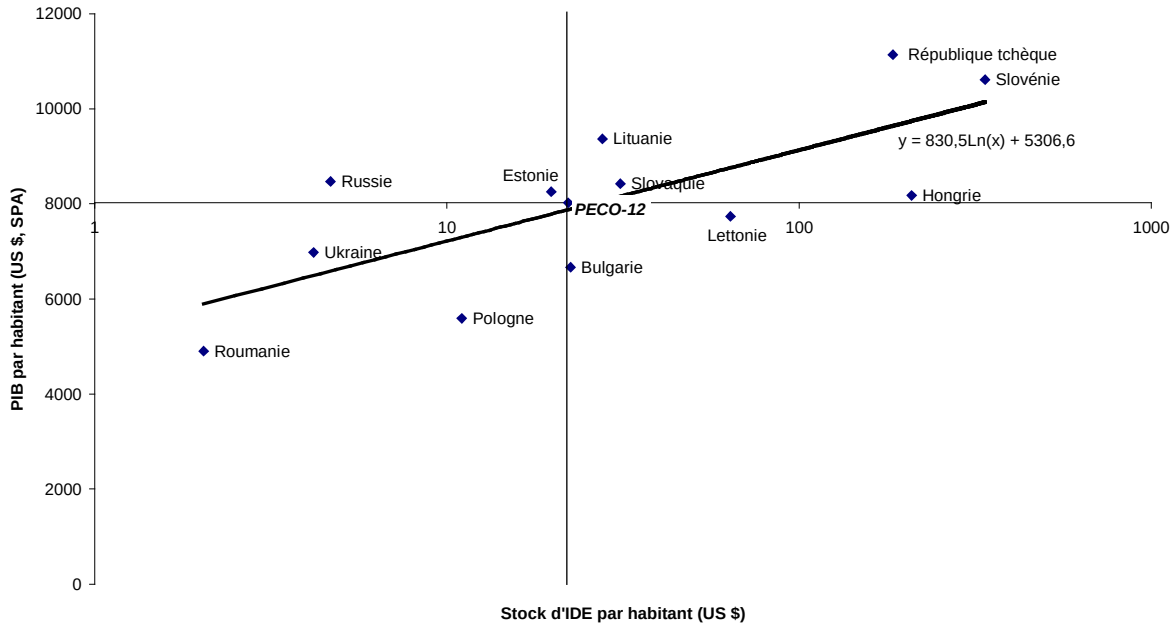


La région 1 regroupe les pays dont le stock d'IDE par habitant est inférieur au stock moyen, mais dont le PIB par habitant dépasse la moyenne régionale. Les pays dont la position se situe durablement dans cette région dépendent peu, pour leur croissance, de l'investissement étranger. Leur mode de développement est qualifié d'

« autocentré », comparativement aux autres pays de la région. La région 2 regroupe les pays dont le stock d'IDE et le PIB par habitant sont supérieurs à la moyenne régionale. Les économies qui se situent durablement dans cette région ont appuyé leur développement économique par le recours accru aux capitaux étrangers, stratégie qui leur a profité. La région 3 regroupe les pays dont le PIB par habitant est inférieur à la moyenne régionale, en dépit d'une ouverture élevée aux IDE. Pour les pays durablement situés dans cette région, le choix d'ouvrir largement leurs portes aux IDE ne s'est pas révélé productif jusqu'ici. La région 4 regroupe les pays dont le PIB par habitant et le stock d'IDE par habitant sont inférieurs à la moyenne. Les économies dont la position reste dans cette zone montrent un retard vis-à-vis de la région qui se reflète simultanément dans les deux indicateurs utilisés (il est pour cette raison qualifié de « bi-dimensionnel »). Pour ces pays, nous nous proposons d'étudier l'évolution de leur position relativement au point moyen, pour déterminer si le retard a tendance à s'accentuer (reflétant une divergence régionale des trajectoire) ou se réduire (reflétant un rattrapage).

Cette typologie est appliquée à l'échantillon des pays d'Europe centrale et orientale pour quatre années jalonnant la période considérée. Les années de comparaison sont 1991, 1995, 1999 et 2003, reportées respectivement dans les graphiques 4.1 à 4.4. Le graphique 4.1. présente un échantillon réduit duquel l'Albanie, la Biélorussie, la Croatie et la Moldavie sont absents, faute de données. Les graphiques 4.2 à 4.4., qui intègrent quant à eux ces quatre pays, présentent des données homogènes[2].

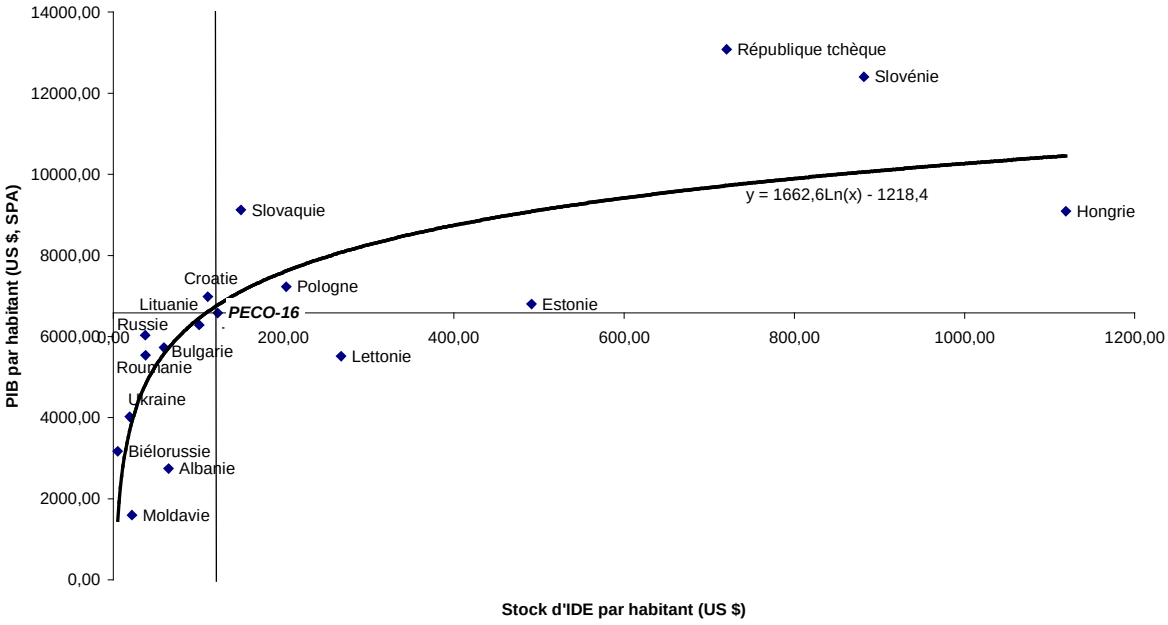
Graphique 4.1. STOCKS D'IDE ET PIB / HAB, 1991
(Calculs de l'auteur d'après CNUCED, FMI, Banque Mondiale)



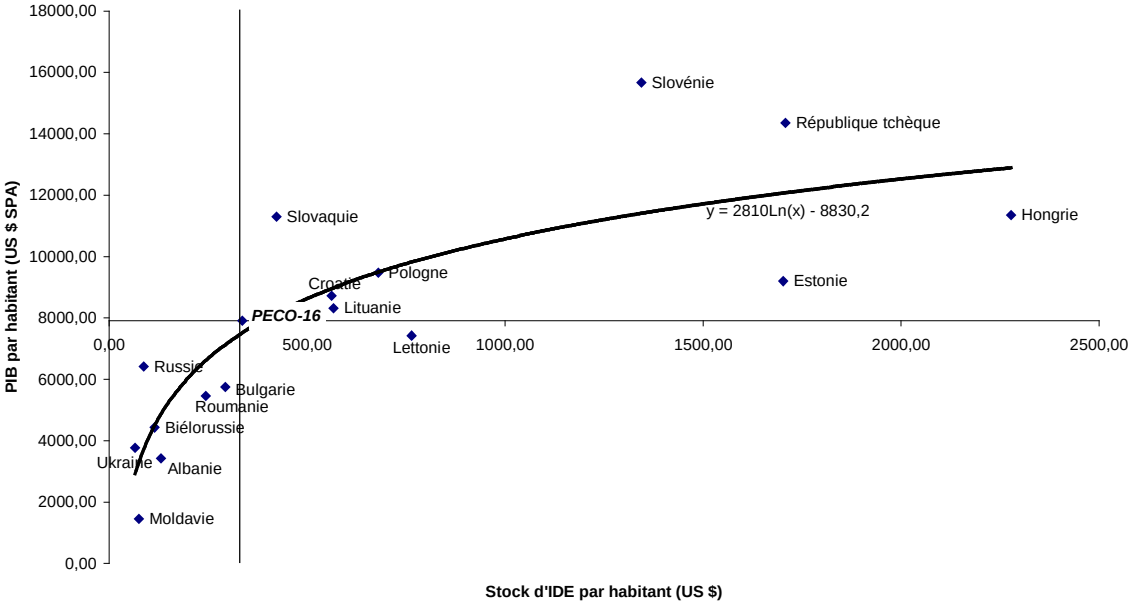
En 1991, les situations sont encore largement diversifiées (graphique 4.1.). Les différences de stock d'IDE par habitant sont telles que seule une échelle logarithmique permet de les représenter correctement. La Hongrie, la Slovaquie, la Lituanie mais surtout la Slovénie et la République tchèque présentent d'emblée un profil d' «ouverture productive ». Pologne, Ukraine et Roumanie accusent en revanche un « retard bi-dimensionnel », particulièrement important pour la Roumanie. La Russie, qui n'a pas encore accompli sa révolution politique mais bénéficie d'un PIB par habitant relativement élevé, se trouve dans la région « développement autocentré ». A l'inverse, la Lettonie a déjà attiré des capitaux étrangers mais cet afflux ne s'est pas encore traduit par un décollage de son PIB.

[2] Compte tenu de la nature des pays manquants, on peut supposer que les moyennes relatives de PIB par habitant et de stock d'IDE par habitant de l'échantillon PECO-12 sont, pour 1991, légèrement supérieures à celles des PECO-16.

Graphique 4.2. STOCKS D'IDE ET PIB / HAB, 1995
(Calculs de l'auteur d'après CNUCED, FMI, Banque Mondiale)

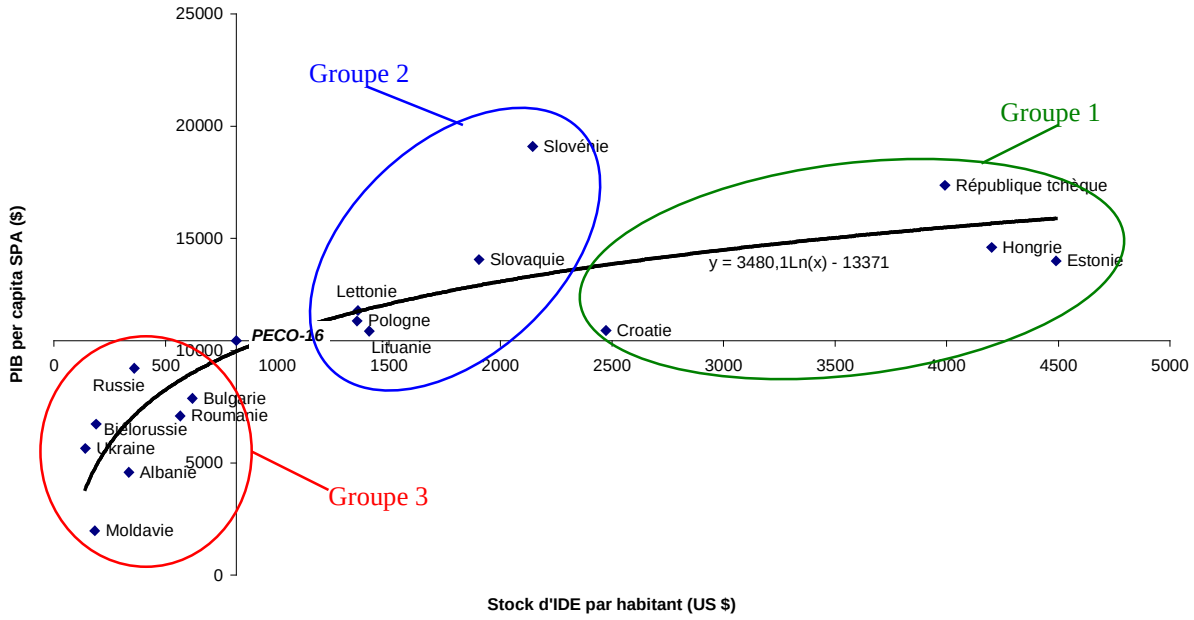


Graphique 4.3. STOCKS D'IDE ET PIB / HAB, 1999
(Calculs de l'auteur d'après CNUCED, FMI, Banque Mondiale)



En 1995, puis 1999, les situations nationales tendent à s'aligner le long d'une direction Sud-Ouest / Nord Est représenté sur les graphiques par une courbe de régression logarithmique. Cette direction signale la relation mise en évidence précédemment entre IDE et PIB. En 1995, seules la Croatie et la Lettonie se situent encore dans des régions (« ouverture stérile » et « développement autocentré ») pouvant être considérées comme paradoxales du point de vue de cette relation. Encore faut-il remarquer que ces points sont proches de la frontière de la région « ouverture productive » et qu'en 1999, la Croatie a intégré cette région.

Graphique 4.4. STOCKS D'IDE ET PIB / HAB, 2003
(Calculs de l'auteur d'après CNUCED, FMI, Banque Mondiale)



En 2003, aucun pays du panel ne se situe plus dans la région « développement autocentré » ou « ouverture stérile ». Le nombre de pays situés dans la région d'« ouverture productive » a augmenté tout au long de la période : 5 en 1991, 6 en 1995, 7 en 1999, 9 en 2003. Conformément à ce que l'on pouvait attendre, la répartition des pays en trois groupes d'intensité des PIB en IDE proposée plus haut se retrouve en 2003 : aucun pays du groupe 3 (IDE inférieur à 10 % du PIB) ne dépasse la moyenne régionale en matière de PIB par habitant[3]. La convergence des pays de la région vers une famille commune de situations peut être mesurée par l'analyse statistique. Le tableau 1 présente les résultats d'une régression réalisée chaque année sur le panel.

[3] La Moldavie, dernier pays du groupe 2 en matière d'intensité en IDE du PIB, se trouve reléguée dans le groupe 3 pour ses performances par habitant.

Tableau 1. Résultats des régression en coupes transversales, 1991-2003

	1991		1995		1999		2003	
Type de régression	**Lin.**	**Log.**	**Lin.**	**Log.**	**Lin.**	**Log.**	**Lin.**	**Log.**
Coefficient	8,27	1+10,5E-4	6,87	1+10,3E-4	4,31	1+6,05E-4	2,47	1+2,73E-4
Constante	7501	7321	4744	4413	4938	4503	6478	5938
R^2	0,21	0,20	0,57	0,43	0,57	0,48	0,61	0,50
F de Fischer	2,73	2,53	18,31	10,50	18,85	12,78	22,27	14,03
Ddl	10		14		14		14	
Seuil de significativité / F	> 5 %	> 5 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %

Calculs de l'auteur d'après CNUCED, FMI, Banque Mondiale. « Lin » : régression linéaire. « Log » : régression logartihmique. E-X = 10^{-X}

Deux types de régression, linéaire et logarithmique, sont réalisées sur les données pour les quatre années concernées. Alors que le degré de significativité de la régression est médiocre en 1991 (soit que les données soient peu fiables, soit que la configuration institutionnelle particulière de chaque économie au sortir de plusieurs décennies de planification centralisée induise l'absence d'une relation claire à cette date entre les IDE et le PIB), la régression devient significative au seuil de 1 % à partir de 1995 et s'améliore continûment par la suite, ce qui confirme l'observation d'un alignement progressif du nuage de points sur la direction SO/NE évoqué précédemment[4].

1.5. Trajectoires nationales relatives

Sur la base des coupes transversales effectuées précédemment, il est possible d'étudier l'évolution des positions occupées année après année par chaque pays isolément. Ces évolutions dessinent des « trajectoires relatives » qui indiquent la manière dont le pays a su tirer parti des flux d'IDE dont il a bénéficié, comparativement à la moyenne des autres pays de la région. Quatre types de trajectoires relatives peuvent être identifiées :

- trajectoire de type 1 : *stagnation relative* (la position relative du pays ne change pas significativement : elle se déplace dans la direction moyenne du groupe, à la vitesse moyenne du groupe) ;
- trajectoire de type 2 : *sur-performance bi-dimensionnelle* (le pays parvient à attirer comparativement plus d'IDE que la moyenne régionale et son PIB par habitant augmente plus rapidement que la moyenne) ;
- trajectoire de type 3 : *sur-performance unidimensionnelle en PIB* (le pays n'attire pas plus d'IDE que la moyenne mais son PIB par habitant augmente relativement plus vite) ;
- trajectoire de type 4 : *sous-performance unidimensionnelle en PIB* (malgré des flux d'IDE correspondant à la moyenne régionale, le pays accuse un retard croissant en matière de PIB par habitant).

Les trajectoires de *stagnation relative* concernent aussi bien des pays du cadran Nord Est (République tchèque) que Sud Ouest (Biélorussie, Moldavie, Albanie) des graphiques 4.1 à 4.4. Les trajectoires de *sur-performance bi-dimensionnelle* sont elles-mêmes plurielles et se décomposent en trois sous-types de trajectoire : *linéaire* (Pologne, Roumanie) améliorant la position relative du pays simultanément par les deux dimensions, *hyperbolique* (Estonie, Croatie) débutant par une attraction accélérée des IDE et bénéficiant par la suite seulement d'une amélioration relative du PIB/hab, *logarithmique* (Slovaquie) débutant par une amélioration relative sur le seul PIB/hab, suivie d'une accélération de l'attraction des IDE. Plusieurs trajectoires de *sur-performance en PIB uniquement* montrent une amélioration relative du seul point de vue du PIB/hab alors que la situation relative en termes d'IDE/hab stagne (Hongrie), voire se détériore (Bulgarie, Slovénie, Lettonie). La Russie et l'Ukraine sont les deux seuls pays du panel à présenter une trajectoire qui soit nettement de *sous-performance en PIB uniquement*. Enfin, la trajectoire de la Lituanie semble pouvoir être assimilée au type 2. Le tableau 2 présente la typologie complète des trajectoires possibles et son application aux pays du panel.

La partie supérieure du tableau dresse la liste des voies de la sur-performance en PIB. Elle montre que ces voies sont multiples (tous les types de trajectoires relatives en IDE s'y manifestent), ce qui nous amène à formuler la proposition suivante :

[4] La baisse du coefficient de la droite de régression, continue entre 1991 et 2003, peut être interprétée comme l'indication qu'au cours de la période, la contribution marginale relative de l'intensité des IDE à la productivité diminue.

Proposition 1. *Sur la durée, l'intensité en IDE n'est pas une condition nécessaire à une sur-performance en PIB.*

Dans les parties médiane et inférieure du tableau, l'absence de pays engagé dans une trajectoire combinant sous-performance en PIB et sur-performance en IDE permet de soutenir pour notre panel au moins l'une des deux propositions suivantes (suivant le sens de causalité privilégié par l'analyse) :

Proposition 2.1 : *une sur-performance en IDE se traduit par une sur-performance en PIB ;*
et/ou
Proposition 2.2. *: une sur-performance en PIB permet d'attirer un volume d'IDE par habitant supérieur à la moyenne.*

Tableau 2. Répartition des trajectoires nationales relatives suivant le couple IDE/hab – PIB/hab, 1991-2003

<table>
<tr><td></td><td colspan="4">IDE par habitant (relatif)</td></tr>
<tr><td rowspan="4">PIB par habitant (relatif)</td><td></td><td colspan="2">Progression</td><td>Stagnation</td><td>Régression</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Progression</td><td rowspan="2">Type 2.1 Linéaire : POL, ROU</td><td>Type 2.2 Hyperbolique : EST, CRO,</td><td rowspan="2">Type 3.1 : HON, TCH</td><td rowspan="2">Type 3.2 : BUL, SLN, LET</td></tr>
<tr><td>Type 2.3 Logarithmique : SLQ</td></tr>
<tr><td>Stagnation</td><td colspan="2">NEANT</td><td>Type 1 : LIT, BIE, MOL, ALB</td><td rowspan="2">NEANT</td></tr>
<tr><td>Régression</td><td colspan="2">NEANT</td><td>Type 4 : RUS, UKR</td></tr>
</table>

La nature des pays engagés dans une trajectoire de type 4 (Russie, Ukraine) nous amène à une troisième proposition :

Proposition 3 : *L'attraction d'un montant élevé de capitaux productifs ne permet pas en soi une sur-performance en PIB.*

Enfin, les pays situés dans une trajectoire de type 1 font face à des situations différentes suivant qu'ils sont dans le cadran NE (Hongrie) ou SO (Biélorussie, Moldavie, Albanie) : dans le premier cas, la trajectoire permet de conserver une avance relative sur le groupe de référence et ne nécessite pas de remettre en cause les choix de politique économique fondamentaux ; dans le second cas, le risque demeure d'un *lock-in* progressif de la trajectoire dans une zone de basse intensité en PIB/hab et IDE/hab ; les choix à faire en matière de politique de développement économique revêtent à cet égard une importance stratégique.

1.6. Des questions non résolues

L'analyse statistique a permis d'attester que la relation entre IDE et PIB n'est pas univoque : si les deux variables sont liées par des liens de causalité réciproque, il reste qu'une économie telle que la Russie a pu attirer des volumes de capitaux relativement importants sans pour autant rattraper son retard en matière de PIB par habitant tandis qu'inversement, la Slovénie n'a pas cessé d'afficher une croissance relative de son PIB par habitant alors même que sa position régressait en matière d'attraction des IDE.

Cette analyse laisse toutefois ouverte la question des facteurs explicatifs de l'évolution des flux d'IDE vers les économies de l'Est. En particulier, elle ne permet pas de comprendre pourquoi la Russie et l'Ukraine affichent une trajectoire de sous-performance en PIB uniquement, tandis que la Slovénie présente une trajectoire symétrique (sur-performance unidimensionnelle en PIB). Pour expliquer ce qui peut apparaître comme autant de contre-exemples à l'hypothèse communément admise que la croissance et la convergence des pays de la région nécessitent davantage d'IDE en provenance de l'occident, il faut commencer par analyser de la nature des IDE en cause. Cette analyse renvoie à son tour à la nécessité de prendre en compte la trame institutionnelle dans laquelle les stratégies des acteurs sont encastrées.

2. Expliquer les IDE : une approche institutionnelle et évolutionnaire

Les analyses traditionnelles des déterminants des flux d'IDE dans les économies d'Europe centrale et orientale se répartissent en trois catégories. Dans la première catégorie, les travaux passent en revue les facteurs considérés communément comme significatifs dans l'explication des IDE et proposent une évaluation de leur rôle dans les pays en transition (Caetano *et alii*, 2002, Dupuch et Milan, 2003, Mollet et Richet 2003, Baniak *et alii*, 2005, Andreff et Andreff, 2005). La deuxième catégorie utilise des modèles gravitationnels pour expliquer et prévoir les volumes et l'orientation des flux bilatéraux (pour une revue de la littérature, voir Demekas *et alii*, 2005 et Aubin *et alii*, 2005). Les autres travaux se concentrent sur l'analyse du rôle d'un facteur particulier dans l'orientation des flux d'IDE vers les PECO : la proximité géographique (Holland et Pain, 1998), les taux et effets de change (Aubin *et alii*, 2005), la présence et la nature des technologies de l'information (Radulovic, 2003), les politiques de libéralisation et de privatisation (ECE, 2000, Demekas *et alii*, 2005), l'instabilité politique (Brada *et alii*, 2005).

S'appuyant sur ces travaux et sur la littérature abondante traitant du sujet dans le contexte des pays en développement, la Banque Mondiale a construit une série d'indicateurs destinés à mesurer plus largement le « climat d'investissement », notamment dans les pays en développement et les pays d'Europe centrale et orientale (Banque Mondiale, 2005). Ses résultats rejoignent ceux de l'OCDE, qui insiste sur le rôle des institutions politiques (en particulier celles qui favorisent l'état de droit et la responsabilité politique) et les politiques de développement des infrastructures (en particulier celles qui sont centrées sur la Recherche et Développement) dans les possibilités de convergence économique des pays émergents et du Sud avec les pays occidentaux (OECD, 2006).

Ce rapide tour d'horizon de la littérature permet de montrer que désormais, l'hypothèse d'une relation univoque entre la dynamique des IDE et les trajectoires de croissance n'est plus retenue par la majorité des auteurs. De même, les questions touchant au développement des institutions sont abordées par certains de ces travaux. Toutefois, le cadre institutionnel n'est qu'exceptionnellement traité dans une perspective ontologique (*cf.* chapitre 1), ce qui limite, pour notre propos, la pertinence des analyses proposées. En outre, peu d'attention est généralement accordée à la nature des IDE concernés. La plupart des travaux économétriques sur le sujet ne prennent en compte que le *volume* des IDE. L'une des propositions de ce chapitre est que les déterminants et les effets des IDE sont différents suivant la *qualité* de ces derniers.

Dans cette partie, nous nous proposons de mobiliser le canevas évolutionnaire et institutionnaliste proposé au chapitre 1 pour étudier les acteurs et les processus impliqués dans l'évolution des flux d'IDE dans la région. Pour ce faire, nous définissons *a priori* un ensemble de stratégies d'IDE dans lesquelles les firmes sont susceptibles de s'engager. Cette caractérisation débouche sur une typologie des IDE qui sera reprise à l'échelle des économies de l'Est dans un cadre comparatif. Nous déterminons ensuite quels types d'institutions-règles et quelles interactions stratégiques entre institutions-acteurs (en particulier les autorités publiques et les firmes multinationales) peuvent influer sur les trajectoires nationales en matières d'IDE. C'est de l'étude de ce jeu complexe entre stratégies des firmes, cadre institutionnel et politiques macro-économiques que peut émerger, selon nous, une explication satisfaisante des flux d'IDE.

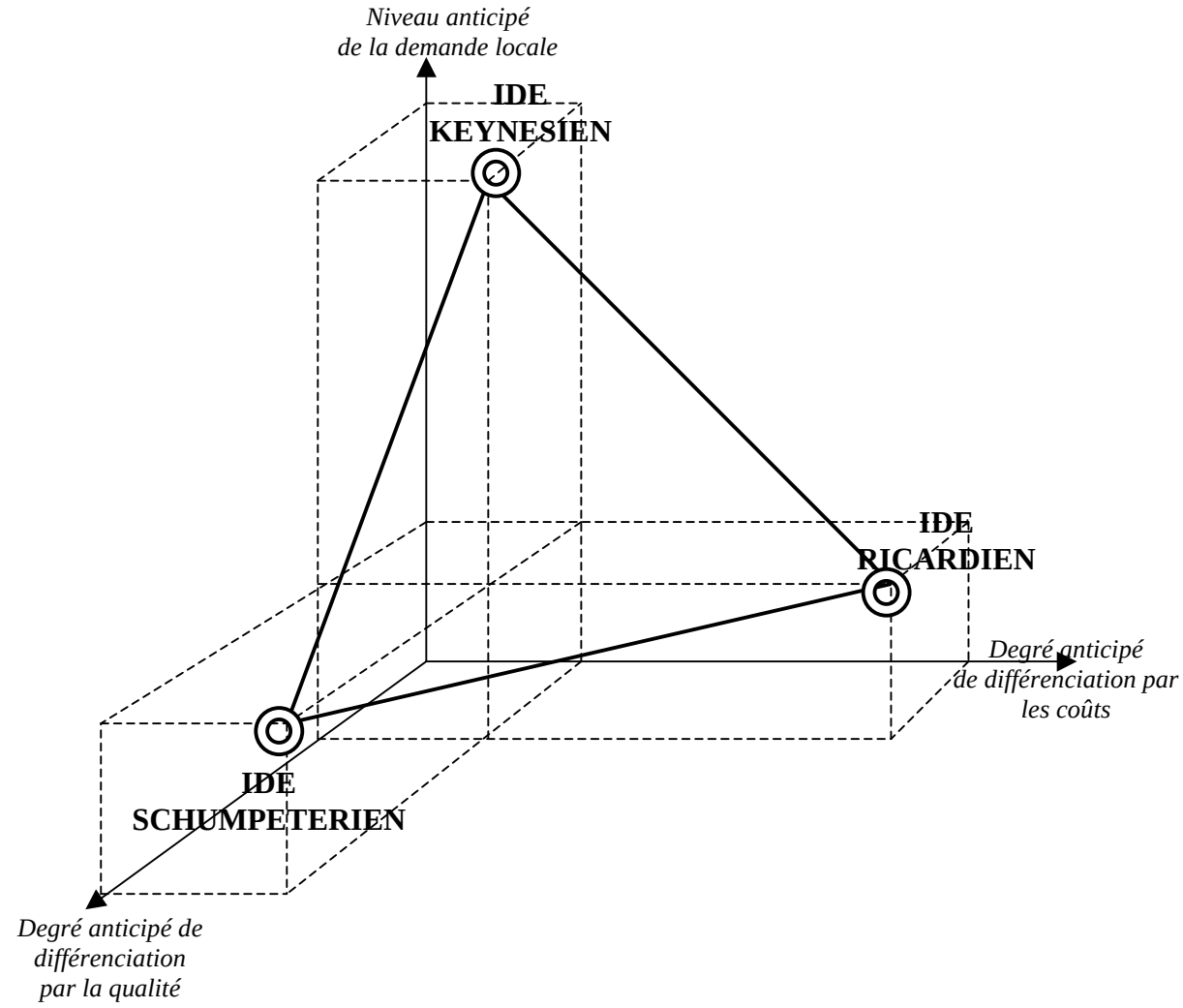
2.1. Stratégies des firmes et typologie des IDE

Analysant les interactions entre ouverture internationale et changement technique dans une perspective évolutionnaire, G. Dosi, K. Pavitt et L. Soete (1990) distinguent trois niveaux d'ajustement des entreprises aux changements de leur environnement : l'*ajustement ricardien* – réponse aux changements de coûts, de prix et de quantité à technologie donnée -, l'*ajustement keynésien* – réponse aux changements de rythme de croissance de la demande – et l'*ajustement schumpeterien* – réponse aux opportunités commerciales et aux perpectives de profit associées à un changement technologique sur un produit ou un marché -.

En étendant la distinction opérée par ces auteurs[5] aux stratégies d'investissement à l'étranger, on qualifiera ici de « stratégie ricardienne » d'IDE l'implantation de nouvelles capacités de production à l'étranger dans le but de profiter de conditions de coûts et de quantités plus favorables, à technologie donnée ; la « stratégie keynésienne » d'IDE sera définie par la volonté de l'entreprise de profiter de changements anticipés du rythme de croissance de la demande locale ou régionale ; enfin, la « stratégie schumpeterienne » qualifiera le choix opéré par l'entreprise de tirer parti d'un changement de technologie de production impulsé dans le (les) pays visé(s).

La stratégie ricardienne repose, dans un cadre institutionnel donné, sur un arbitrage entre coûts de transports et coûts de production. L'objectif est de se différencier de la concurrence internationale par des coûts de production plus faibles. Cette stratégie peut impliquer des délocalisations pour le pays d'origine, les capacités de production créées à l'étranger se substituant à celles que l'entreprise supprime « à domicile ». Mais elle peut correspondre aussi à des investissements visant à exploiter une source localisée de matière première. Dans les deux cas, la majeure partie de la production réalisée grâce aux investissements est destinée à l'exportation. Ce n'est pas le cas de la stratégie keynésienne, qui se place dans une logique de pénétration de marché. Il n'y a pas déplacement mais création nette de capacités de production, pour faire face à une nouvelle demande anticipée. L'objectif est de bénéficier des avantages conférés par la position de « premier entrant » (essentiellement sous forme de barrières à l'entrée : saturation des marchés, notoriété, économies d'échelle, effets d'apprentissage sur les besoins de la clientèle, etc.).

Figure 2. Une typologie des stratégies d'IDE



[5] Cette distinction est reprise dans une publication de la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies qui se penche sur les déterminants de la compétitivité dans les économies d'Europe centrale et orientale (ECE, 2004).

La stratégie keynésienne concerne particulièrement les activités de service, pour lesquelles la proximité du consommateur est un facteur essentiel de succès. Pour autant, cette stratégie n'est pas incompatible avec la production industrielle, ni avec l'exportation, le pays visé pouvant être utilisé comme plate-forme destinée à alimenter les marchés régionaux. Enfin, la stratégie schumpeterienne a pour but de rendre obsolète l'offre concurrente sur les marchés visés en imposant des standards technologiques plus avancés. Elle a pour objectif de différencier l'offre de la concurrence internationale par ses caractéristiques techniques (en particulier la qualité). Elle concerne des activités à forte valeur ajoutée qui nécessitent une main d'œuvre hautement qualifiée. Les services et l'industrie sont concernés, la production pouvant être soit écoulée sur les marchés locaux, soit exportée. La figure 2 représente les trois types de stratégies dans un schéma d'ensemble. La plupart des IDE ne correspondent pas à la « forme pure » d'une des stratégies présentées ci-dessus. Comme le traduit l'exemple de la figure 2, la stratégie de la firme peut combiner des éléments ricardiens et keynésiens (le plus souvent, une firme ne peut pénétrer le marché local qu'en produisant avec les coûts de production locaux), keynésien et schumpeteriens (la firme apporte un savoir-faire et une image qui différencient son offre de manière décisive sur le marché local), ou encore ricardiens et schumpeteriens (la qualité de la production de la firme ne devient un facteur significatif de différenciation qu'au dessous d'un certain seuil de prix). De plus, toute stratégie est évolutive : une stratégie initialement retenue peut rencontrer des obstacles ou des opportunités non prévus qui conduisent l'entreprise à la transformer, par exemple en basculant d'une stratégie à dominante ricardienne à une stratégie à dominante keynésienne, ou inversement. Néanmoins, les critères de décision retenus par la firme seront différents suivant qu'elle adopte une stratégie à dominante ricardienne, keynésienne ou schumpeterienne.

Les difficultés soulevées par l'utilisation d'une telle typologie pour étudier les IDE sont d'ordre méthodologique : face à une opération d'IDE donné, comment déterminer si elle obéit à l'une ou l'autre des stratégies dégagées précédemment ? Procéder par enquête auprès des entreprises pourrait apporter des informations utiles ; mais celles-ci resteraient parcellaires et une telle méthode comporte le risque d'induire des biais liés à la traduction de la typologie par la direction de la firme et à l'image qu'elle souhaite véhiculer. La méthode que nous avons retenue consiste à utiliser les statistiques nationales d'IDE, qui fournissent une répartition sectorielle des IDE selon la nomenclature internationale NACE (telle qu'elle est reprise dans les codes Eurostat). Nous avons réparti les données en quatre catégories suivant les règles suivantes :

1. Les IDE réalisés dans les activités d'extraction de matières premières et les activités manufacturières intensives en main-d'œuvre faiblement qualifiée sont affectés à la catégorie « IDE ricardiens »
2. Les IDE réalisés dans les activités agricoles et de pêche ainsi que les activités de service et de transports sont affectés à la catégorie « IDE keynésiens ».
3. Les IDE réalisés dans les activités manufacturières intensives en technologie sont affectés à la catégorie « IDE schumpeteriens »
4. Les autres types d'IDE sont regroupés dans la catégorie « non classés »[6].

Les problèmes de fiabilité et d'homogénéité des statistiques utilisées sont tels qu'il n'est pas possible de proposer une étude affichant le degré de précision permis théoriquement par la nomenclature NACE. Cependant, l'agrégation de ces données en trois catégories principales et le recul qu'offrent des séries statistiques disponibles sur au moins six années permettent de tirer de premiers enseignements à partir des données recueillies. Le résultat de cette répartition pour cinq pays (Pologne, Slovénie, Hongrie, Russie, Bulgarie) est synthétisé dans le tableau 3[7].

[6] En annexe 1 est reproduit le tableau de répartition de la nomenclature NACE entre les quatre catégories retenues pour ce chapitre.

[7] Les cinq pays retenus l'ont été en raison de la disponibilité des données en matière de décomposition des IDE, mais aussi du fait de leur répartition dans les 3 groupes de pays définis en première partie (Graphique 2).

Tableau 3. Evolution comparée de la répartition des IDE en Pologne, Slovénie, Hongrie, Russie et Bulgarie : 1993-2004

		1993	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**1998-2004**
Pologne[8]	*IDE ricardiens*	12,5%	11,8%	12,3%	11,2%	7,7%	10,8%	8,7%	8,2%	9,7%	9,5%	9,7%	9,6%	***9,5%***
	IDE keynésiens	39,9%	39,5%	36,4%	37,6%	51,7%	54,9%	63,1%	68,3%	68,8%	69,5%	69,1%	68,0%	***66,0%***
	IDE schumpeteriens	43,3%	44,0%	46,8%	45,9%	34,9%	34,3%	28,2%	23,6%	21,5%	21,1%	21,2%	22,4%	***24,6%***
	Non classés	4,3%	4,6%	4,5%	5,4%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	***0,0%***
			1994	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**1998-2004**
Slovénie[9]	*IDE ricardiens*		3,1%	4,9%	4,8%	5,9%	6,6%	7,9%	7,5%	7,7%	7,3%	6,4%		***7,2%***
	IDE keynésiens		57,3%	58,1%	57,4%	56,6%	46,1%	49,9%	54,6%	49,8%	50,0%	66,0%		***52,7%***
	IDE schumpeteriens		36,3%	35,1%	35,4%	35,2%	45,0%	39,5%	35,4%	40,0%	40,8%	26,2%		***37,8%***
	Non classés		3,3%	1,9%	2,4%	2,4%	2,4%	2,8%	2,6%	2,5%	1,9%	1,4%		***2,3%***
							1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**		**1998-2004**
Hongrie[10]	*IDE ricardiens*						6,7%	6,1%	6,4%	7,1%	6,9%	6,2%		***6,6%***
	IDE keynésiens						67,7%	70,5%	67,2%	65,4%	64,7%	65,2%		***66,8%***
	IDE schumpeteriens						25,3%	23,0%	26,0%	27,1%	27,9%	28,2%		***26,3%***
	Non classés						0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%		***0,4%***
							1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**1998-2004**
Russie[11]	*IDE ricardiens*						16,9%	22,2%	19,5%	*n. d.*	47,6%	57,7%	56,6%	***36,8%***
	IDE keynésiens						46,0%	42,9%	47,6%	*n. d.*	10,2%	14,0%	13,4%	***29,0%***
	IDE schumpeteriens						30,9%	28,9%	27,2%	*n. d.*	23,7%	16,8%	15,4%	***23,8%***
	Non classés						6,2%	5,9%	5,7%	*n. d.*	18,5%	11,5%	14,6%	***10,4%***
								1999	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**1998-2004**
Bulgarie[12]	*IDE ricardiens*							1,4%	0,9%	1,0%	0,7%	1,0%	1,0%	***1,0%***
	IDE keynésiens							48,2%	55,9%	54,4%	61,0%	61,8%	68,4%	***58,3%***
	IDE schumpeteriens							0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	***0,0%***
	Non classés							50,4%	43,2%	44,6%	38,3%	37,1%	30,6%	***40,7%***

Calculs de l'auteur d'après les données des Banques nationales de Pologne, Slovénie, Hongrie, Bulgarie, de l'Office statistique de Hongrie, de la CNUCED, du Comité d'Etat pour les Statistiques de la Fédération de Russie.

En fin de période, la part principale des investissements étrangers en Slovénie, Hongrie, Pologne et Bulgarie est constituée d'*IDE keynésiens*, qui dépassent partout la moitié du stock national. Sur ce total, entre 80 et 90 % concernent les activités de services ; les 10 à 20 % restants se répartissent dans les industries d'équipement destinées aux activités domestiques. En Slovénie et Hongrie, les *IDE ricardiens* ne représentent pas plus de 7 % du total ; la Pologne en attire proportionnellement davantage (près de 10% du total). Les *IDE schumpeteriens* se situent en Hongrie et Slovénie régulièrement au-dessus de 25 % (en Slovénie, ils sont en moyenne de 40 % entre 1998 et 2003), en Pologne près de 20 %. Faute de données précises (*cf.* la proportion des IDE non classés), il n'est pas possible d'approfondir l'analyse de la répartition des IDE en Bulgarie.

La Russie présente un profil nettement distinct des quatre précédents. Le principaux stocks d'IDE entrants sont de type ricardien (orientés de manière prioritaire vers les industries d'extraction de matières premières) : ils comptent pour près de 60 % du stock total en 2003 et 2004. Les types schumpeteriens et keynésiens représentent chacun autour de 15 %, soit respectivement deux et quatre fois moins que dans les autres pays.

[8] Source : Banque nationale de Pologne (rupture de nomenclature en 1997).
[9] Source : Banque nationale de Slovénie.
[10] Source : Banque nationale de Hongrie, Office statistique de Hongrie.
[11] Source : CNUCED (1998-2000) ; Comité d'Etat pour les Statistiques de la Fédération de Russie (2002-2004) (NB : rupture de nomenclature et données manquantes en 2001).
[12] Source : Banque nationale de Bulgarie.

Le calcul de pourcentages moyens sur la période 1998-2004 permet de lisser les variations ponctuelles liées à des opérations hors échelle isolées ou des problèmes de mesure[13]. Il aboutit à la mise en évidence de trois profils distincts :

- un « *profil keynésien* » (Pologne et Hongrie), dominés par les IDE keynésiens attirés par le marché intérieur, qui représentent 2/3 du stock total en moyenne ;
- Le « *profil schumpeterien* » (Slovénie), dont la caractéristique est la capacité d'attraction d'IDE de type schumpeterien (près de 40 % du total), révélant un potentiel technologique significatif ;
- Le « *profil ricardien* » (Russie) correspondant à des pays caractérisés par leurs ressources en matières premières dont l'exploitation attire des IDE pour une proportion représentant en moyenne près de 40 % du stock total d'IDE sur la période (plus de 50 % en fin de période).

Un cas de figure supplémentaire n'a pu être mis en évidence dans le cas des PECO : un profil ricardien correspondant à un avantage comparatif situé dans le coût unitaire de la main d'œuvre, révélé par une proportion comparativement élevée d'IDE dans les industries intensives en travail faiblement qualifié.

A partir d'une modélisation *a priori* des stratégies des acteurs en matière d'IDE – les entreprises multinationales –, cette analyse a permis de dégager des différences qualitatives entre divers types de trajectoires nationales d'IDE dont les approches traditionnelles ne parviennent pas, en général, à rendre compte. Elle se révèle complémentaire d'une approche purement quantitative et ouvre des pistes de recherche nouvelles, qui resteront cependant limitées tant que l'homogénéité et la fiabilité des données disponibles ne sera pas significativement améliorée (OCDE, 1999, IMF, 2003). Dans la section suivante, nous nous proposons d'étudier les éléments institutionnels qui contribuent à éclairer les trajectoires ainsi mises en évidence.

2.2. Institutions-règles et stratégies d'IDE

Au niveau le plus fondamental, la stabilité des institutions-règles (par exemple, l'état de droit ou la définition des droits de propriété), la légitimité des institutions-acteurs chargées de la surveillance et de la mise en œuvre effective des règles sur le terrain, qui constitue ce qu'il est convenu d'appeler la « gouvernance », jouent un rôle déterminant dans le déclenchement des premiers flux d'IDE. Le tableau 4 propose une représentation raisonnée des types d'institutions-règles formelles à considérer. Il couvre plusieurs strates de la « profondeur institutionnelle » évoquée au chapitre 1 – partant de l'« état de droit » et s'étendant à des niveaux plus élaborés, comme le cadre législatif de l'éducation, la formation, la recherche et développement – et s'applique de manière différenciée à chaque type d'IDE.

Par définition, les IDE ricardiens sont motivés par une variable principale : la compétitivité-coût, qui est liée soit au contrôle d'une source d'approvisionnement stratégique en matière première, soit au maintien de coûts salariaux unitaires comparativement plus faibles que ceux des concurrents. Les institutions-règles déterminantes pour ce type d'investissement sont celles qui sont susceptibles d'exercer une influence significative sur la compétitivité-coût. Parmi les exemples de ce type d'institutions on peut citer les textes régissant l'exploitation des gisements de matières premières et ceux qui encadrent l'embauche et la rémunération de la main d'œuvre.

Les IDE keynésiens sont motivés par l'anticipation d'une augmentation de la demande solvable sur le marché visé. Toute institution-règle susceptible d'exercer une influence durable sur le niveau de cette demande est pertinente pour l'analyse de ce type d'IDE. Les règles fiscales et sociales contribuant à modeler l'évolution et la répartition des revenus des ménages sont des exemples de ce type d'institution.

Les IDE schumpeteriens sont motivés par l'anticipation que la technologie proposée sera intégrée rapidement par les unités de production locales pour trouver un débouché soit sur les marchés locaux, soit à l'exportation. Les institutions-règles qui affectent la capacité d'intégration des changements techniques par les organisations et la main d'œuvre nationales sont donc des déterminants potentiels du niveau de ces IDE. Les modalités de financement des activités de formation de la main d'œuvre et le régime fiscal de recherche-développement (R&D) publique et privée constituent des exemples de ce type d'institution-règles.

[13] Le cas de la Slovénie fournit une illustration de ce type de problème. Le saut observé pour la proportion des IDE keynésiens est dû en totalité à une seule catégorie NACE (le commerce de gros), dont le stock d'IDE passe d'une moyenne de 266 millions d'euros entre 1998 et 2003 à 1,3 milliards en 2004 (l'augmentation sur l'année 2004 est de 424 %).

Si l'état de droit, la gouvernance et la protection des droits de propriété sont des institutions-règles significatives quel que soit le type d'IDE considéré, il n'en est pas de même pour le cadre fiscal, la législation sociale ou l'encadrement des activités d'éducation et de recherche-développement : c'est à ce niveau que l'on trouve des différences entre les types de stratégies d'IDE (Tableau 4). Face à un même code du travail, par exemple, une entreprise adoptant une stratégie d'IDE de type keynésien ne réagit pas de la même manière qu'une entreprise engagée dans une stratégie ricardienne. Plus encore, les règles favorisant l'implantation d'investissements de type schumpeterien (protection sociale des travailleurs, cadre fiscal incitatif pour la formation continue, mesures légales destinées à stimuler la recherche-développement) sont contradictoires avec celles qui favorisent les IDE ricardiens (législation sociale minimaliste, faible fiscalité sur le facteur travail, mesures visant à maximiser la flexibilité quantitative du travail). Tout ensemble d'institutions-règles est donc le résultat d'une succession d'arbitrages et de compromis concernant les politiques structurelles que les gouvernements de la région héritent de leurs prédécesseurs. Ces institutions-règles modèlent à leur tour en partie, dans un processus dépendant du sentier, le contexte des politiques à mener – politiques qui feront l'objet de la section suivante[14].

Tableau 4. Typologie des IDE et modèles de déterminants institutionnels

<table>
<tr><td colspan="2" rowspan="2"></td><td colspan="6">Exemples de déterminants institutionnels</td><td rowspan="2">Types de territoire d'accueil</td></tr>
<tr><td>Etat de droit</td><td>Gouvernance, mise en œuvre des règles formelle</td><td>Protection des droits de propriété</td><td>Type de fiscalité</td><td>Type de Législation sociale</td><td>Cadre institutionnel pour l'éducation et la recherche-développement</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Types d'IDE</td><td>Ricardien</td><td>Déterminant dans la zone (le secteur) d'implanta-tion. Non significatif ailleurs</td><td>Significative dans la zone d'implantation (arrangements informels possibles avec les autorités locales). Non significative ailleurs</td><td>Déterminante dans la zone (le secteur) d'implantation. Non significative ailleurs</td><td>Attractivité et prévisibilité nécessaires dans la zone d'implanta-tion. Non significative ailleurs</td><td>Législation minimaliste. Horaires extensifs. Faible protection des salariés (sauf pour les industries extractrices à forte intensité capitalistique)</td><td>Non significatif</td><td>Zones économi-ques spéciales , zones franches</td></tr>
<tr><td>Keynésien</td><td rowspan="2">Déterminant sur l'ensemble du territoire national</td><td rowspan="2">Déterminante sur l'ensemble du territoire national</td><td rowspan="2">Déterminante dans la zone d'implantation. Significative ailleurs</td><td>Stabilité nécessaire ; fiscalité de répartition nécessaire sur l'ensemble du territoire national</td><td rowspan="2">Système de protection sociale sur l'ensemble du territoire national</td><td>Non significatif</td><td>Nœuds logistiques</td></tr>
<tr><td>Schum-peterien</td><td>Stabilité nécessaire ; incitations fiscales pour les activités de R&D significatives</td><td>Législation et infrastructures de formation et de recherche significatives</td><td>Clusters d'innova-tion</td></tr>
</table>

S'il n'est pas possible, dans le cadre de ce chapitre, d'analyser en détail le rôle des institutions pour chacune des cinq trajectoires nationales d'IDE évoquées dans cette partie, le cas de la Russie peut constituer une première illustration du tableau 4. Dans les premiers temps des transformations systémiques (1992-1998), le chaos

[14] Peter Murrel adopte une approche de ce type pour identifier les rôles joués respectivement par la structure de propriété, le type de management, la technologie utilisée et le niveau de qualification de la main d'œuvre employée dans l'attraction exercée par les firmes Centre- et Est-européennes sur les firmes occidentales qui souhaitent investir dans la région (Murrel, 2003).

institutionnel est tel que les institutions-règles les plus fondamentales telles que l'état de droit ou la protection des droits de propriété ne sont pas indiscutablement établies, sans parler d'institutions plus sophistiquées comme les règles et organismes financiers chargés d'encadrer les relations économiques extérieures. La conséquence de ce « hiatus institutionnel » (Kozul-Wright et Rayment, 1997) sur le secteur extérieur est l'enlisement dans un « protectionnisme par incertitude » qui se fait sentir jusqu'au début des années 2000 (Vercueil, 2002), alors même que les principales mesures de libéralisation du secteur demandées par les institutions de Bretton Woods ont été prises par les autorités. Les rares tentatives d'implantation de la part des firmes occidentales sont orientées vers les secteurs rentiers (essentiellement l'exploitation des gisements pétroliers) ; ils se heurtent à l'opacité et au flou de la réglementation nationale et locale en matière de droits de propriété – notamment sur les modalités d'exploitations des gisements d'hydrocarbures (Gicquiau, 2000) -, alimentée par des politiques erratiques ainsi que le montrent, par exemple, l'opération « prêts contre actions » de la fin de l'année 1995[15] et les décisions contradictoires prises concernant des sociétés à capitaux mixte comme le pétrolier *Sidanko* ou le fabricant de porcelaines *Lomonossov* à la fin des années 1990[16]. En conséquence, le volume des IDE ne décolle pas durant cette période : de 1992 au début de l'année 1996, le flux annuel moyen ne dépasse pas 1,4 milliard de dollars.

A partir de l'année 1999, les changements politiques, les suites de la dévaluation du rouble et la nouvelle donne énergétique mondiale modifient l'environnement institutionnel et économique en Russie. Dans un premier temps, la sous-évaluation du rouble permet de créer les conditions économiques d'un redémarrage de la production et de la demande intérieures, sans pour autant déclencher une reprise des IDE : le défaut partiel sur les titres d'Etat et le moratoire sur la dette extérieure proclamés en août 1998 ont dégradé pour longtemps le « climat d'investissement » dans le pays. En 2000, les enquêtes menées auprès des investisseurs étrangers montrent que le facteur majeur de frein aux opérations reste l'instabilité réglementaire et fiscale sur le terrain (Ahrend, 2000).

Conscientes de l'importance de l'enjeu, les nouvelles autorités proclament la nécessité de rétablir « la dictature de la loi » et la « verticale du pouvoir », expressions signifiant la priorité donnée aux institutions formelles sur les institutions informelles et aux institutions nationales sur celles du niveau local. Peu à peu, la stabilisation des institutions formelles s'impose, même si la corruption, qui s'est répandue en Russie comme une véritable institution informelle et constitue un obstacle endémique aux investissements, ne recule pas durablement[17]. La croissance économique se révèle solide année après année, contribuant au développement du marché intérieur susceptible d'attirer des IDE keynésiens. En revanche, en matière de productions à fort contenu technologique, potentiellement sources d'IDE schumpeteriens, la situation reste profondément détériorée. Le retard technologique de l'économie soviétique date des années 1970. Durant les années 1980 et 1990, les autorités russes ne sont pas parvenues à élaborer un cadre institutionnel adapté au développement technologique[18]. Au

[15] Les adjudications organisées pour attribuer les prêts servant de support aux futures privatisations des sociétés russes concernées ont écarté tout participant étranger (pour une description de l'opération et une évaluation de ses conséquences, *cf*. Pagé et Vercueil, 2004).

[16] A la fin des années 1990, le gouvernement russe a vendu une unité de production stratégique du groupe *Sidanko*, contre l'avis de son actionnaire occidental *BP Amoco*. Le conflit n'a été résolu qu'au début de l'année 2000. Une mésaventure similaire est survenue en 1999 aux acquéreurs occidentaux de l'entreprise *Lomonossov*, qui se sont trouvés par décision de justice dans l'impossibilité de tenir le Conseil d'administration qui leur aurait permis de remplacer le directeur russe de la société, tandis que le ministère de la propriété d'Etat nationalisait une partie des actifs de l'entreprise. Les nouveaux actionnaires ont été rétablis dans leurs droits au cours du premier semestre 2000 (Vercueil, 2001).

[17] En 2002, l'indice de perception de la corruption élaboré par *Transparency International* plaçait la Russie au 82ème rang sur 90 pays évalués, faisant apparaître une légère amélioration par rapport à 2001. Mais une étude publiée par le groupe de réflexion *INDEM* en novembre de la même année mentionnait une aggravation de la situation durant l'année 2002 (Vercueil, 2003). En 2005, l'indice de perception de la corruption a fait apparaître une nouvelle dégradation de la situation : la Russie est placée au 126ème rang sur 159 pays évalués, le niveau atteint étant désormais le même qu'en 1999. Par comparaison, la Chine, régulièrement située parmi les premiers bénéficiaires d'IDE, se situe au 78ème rang de ce classement (*Bofit Weekly Review*, 21/10/2005).

[18] L'interaction entre développement institutionnel et développement technologique est illustrée, entre autres, par le cas de l'industrie forestière. D'après les estimations de l'Agence Fédérale pour la forêt, la production forestière n'atteint pas le tiers de son niveau potentiel. L'arriération technologique des entreprises est telle que l'essentiel des exportations russes est désormais constitué de bois brut. Les lacunes et incohérences des réglementations tant fédérales que locales contribuent à expliquer la faiblesse des performances du secteur (*Bofit Weekly Review*, 23/04/2005). Un nouveau Code forestier a été approuvé en 2006 pour tenter d'améliorer le cadre institutionnel de cette industrie.

début des années 2000, la Russie occupait le 18ème rang mondial par la taille de son enseignement supérieur, le 17ème par le niveau de formation de ses ingénieurs et scientifiques, mais le 55ème seulement par ses ressources technologiques agrégées (Trofimova, 2000). En dépit de la volonté des nouvelles autorités de revitaliser à moyen terme des activités de recherche-développement[19] et compte tenu de la nature cumulative des processus de développement technologique et de l'accélération du rythme des innovations dans les secteurs de haute technologie, tout retard accumulé a peu de chances d'être comblé, même en l'espace de plusieurs décennies (Pavel et Pavitt, 1998, Nelson, 1998, Amable et Petit, 2002).

En définitive, en l'absence d'une intégration à l'OMC qui aurait signifié clairement la volonté des autorités d'arrimer le système institutionnel national sur les normes internationales, le seul stimulant efficace des opérations d'IDE en Russie est la nouvelle dynamique des prix mondiaux des matières premières, qui pousse les entreprises occidentales à s'associer avec les entreprises russes pour la prospection et l'exploitation des gisements situés en Russie[20]. Ainsi peut-on expliquer que la majorité des IDE reçus concerne – directement ou indirectement[21] – le secteur extractif, expliquant la prééminence constatée des IDE ricardiens sur les IDE keynésiens en Russie, à l'inverse des autres pays d'Europe centrale et orientale. La baisse régulière de la part des IDE schumpeterien dans le total des IDE reçus par la Russie (Tableau 3) corrobore, par ailleurs, l'hypothèse d'un décrochage relatif de la Russie vis-à-vis de l'évolution technologique internationale - et des pays d'Europe centrale et orientale, dans processus qui s'apparente à une trajectoire de *lock-in*. La polarisation des IDE sur le secteur énergétique, dont les effets d'entraînement sur le reste du tissu productif sont limités, fournit également une piste d'explication intéressante de la trajectoire de sous-perfomance unidimensionnelle en PIB mise en évidence pour la Russie en première partie (Tableau 2).

2.3. Institutions-acteurs en action : le rôle des politiques

Parmi les travaux analysant l'influence des politiques économiques sur les IDE, Demekas *et alii* (2005) proposent une approche intégrant les politiques modifiant le coût unitaire du travail, la fiscalité sur les entreprises, le régime de commerce international et les infrastructures ; la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies se concentre sur le rôle des politiques de libéralisation, notamment dans le secteur de la circulation des capitaux (ECE, 2000) ; Dupuch et Milan (2003) s'intéressent à l'influence des méthodes de privatisation sur le volume de capitaux étrangers attirés par les pays concernés. En dépit de l'intérêt de leurs résultats, une limite de ces travaux réside dans le fait qu'ils considèrent les politiques comme des variables exogènes. Or celles-ci peuvent être induites par des méta-choix institutionnels, comme celui d'intégrer l'OMC ou l'Union Européenne, choix qui se révèlent particulièrement structurants dans des domaines comme celui de la réglementation des IDE. Les politiques peuvent également être influencées par des phénomènes de mimétisme, qualifiés parfois de « course aux IDE » : les autorités de plusieurs pays d'une même région peuvent se sentir en concurrence vis-à-vis des stratégies d'implantation des firmes occidentales, ce qui induit, comme le remarquent Mollet et Richet (2003), des effets d'imitation dans les politiques. Enfin, par un processus de rétroaction caractéristique de l'évolution institutionnelle, les politiques peuvent se trouver influencées par les stratégies de *lobbying* des firmes, qui utilisent pour ce faire des canaux directs, indirects, formels et informels, comme le montre l'exemple du rôle des groupes de pression industriels européens dans les négociations d'accession de la Russie à l'OMC[22].

Pour tenter de rendre compte de la complexité des relations entre institutions-acteurs, institutions-règles et IDE, nous avons situé l'analyse des politiques d'attraction des IDE menées dans les pays en transition sur deux plans distincts : celui des politiques structurelles qui, par leur action sur les institutions-règles encadrant à long terme les activités visées, reflètent l'attitude des autorités vis-à-vis de l'implantation de firmes étrangères sur leur territoire ; celui des mesures de court terme qui traduisent, année après année, les premières sur le terrain.

---

[19] Pour un approfondissement des thèmes traités par les réflexions sur ce sujet en Russie, *cf.* par exemple Trofimova (2000), State Council of the Russian Federation (2001), Natsional'nyi Investitsionnyj Soviet (2002).

[20] Certains projets ont toutefois connu une pause en 2004, du fait des incertitudes nées de la nationalisation de fait de l'entreprise *Yukos*.

[21] Ainsi, la majeure partie des investissements attribués au secteur des transports par les statistiques officielles concerne en réalité des sociétés travaillant dans la production de pipelines et de gazoducs.

[22] Le rôle de l'UNICE (*Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe)* dans l'évolution des exigences des pays européens de l'OMC vis-à-vis de la Russie est mis en évidence par les publications de l'organisme lui-même, dont on retrouve les recommandations dans les compte rendus des négociations. Voir par exemple UNICE (2002) et Vercueil (2003).

Au niveau le plus fondamental, toute décision de politique visant les IDE exerce un arbitrage entre deux types de considérations *a priori* contradictoires : d'un côté, la nécessité de connecter l'économie nationale aux courants d'affaires et d'idées mondiaux ; de l'autre, la volonté de conserver un caractère national aux moyens de production situés sur le territoire. La dimension conflictuelle du changement institutionnel, mise en évidence dans le premier chapitre de l'ouvrage, trouve ici de nombreuses illustrations. Les autorités, nationales ou locales, ont le plus souvent une attitude favorable aux projets d'implantation des entreprises étrangères, reconnaissant qu'ils sont nécessaires à la modernisation et au dynamisme de leur territoire. Toutefois, nombre de réactions politiques récentes ont montré, notamment lorsque des entreprises considérées comme symboliques de l'identité - ou de la puissance - nationale étaient la cible d'acquisitions étrangères, que la notion de « patriotisme économique » garde un caractère actuel, y compris au sein de l'Union Européenne. Le sentiment de perdre le contrôle de secteurs jugés économiquement et socialement stratégiques par les autorités peut les conduire, parfois sous la pression d'une partie de la population, à revenir sur leurs engagements antérieurs en matière d'ouverture aux capitaux étrangers[23].

La volonté des autorités russes d'identifier officiellement certaines ressources comme « stratégiques » et de leur appliquer un régime légal particulièrement contraignant en matière d'ouverture aux capitaux étrangers a institutionnalisé cette sensibilité dans le pays, contribuant à retarder son accession à l'OMC. A l'inverse, la politique slovène des années 1990-2000 a montré la possibilité pour un pays en transition d'intégrer l'OMC, puis l'Union Européenne et de moderniser son appareil productif tout en maintenant des contrôles sur les flux de capitaux. La Commission européenne et le FMI ont regretté à plusieurs reprises la prudence de la politique d'accueil des IDE de la Slovénie et, tout en reconnaissant que cette stratégie ne nuisait pas à sa croissance, ont exercé une pression permanente à la libéralisation de son compte de capital (Pagé et Vercueil, 2004). Enfin, la politique hongroise des années 1990-2000, accélérant les mesures de libéralisation du secteur extérieur prises durant les années 1980, a traduit une volonté d'ouverture précoce et généralisée, dont le résultat est la forte pénétration des capitaux étrangers dans l'économie nationale, comparable en 2003 à celle l'Estonie (*cf.* Graphique 2). L'interaction entre les politiques des institutions-acteurs nationales et internationales, malgré la pression à l'uniformité exercée par les deuxièmes sur les premières, a ainsi donné lieu à une certaine diversité des politiques structurelles.

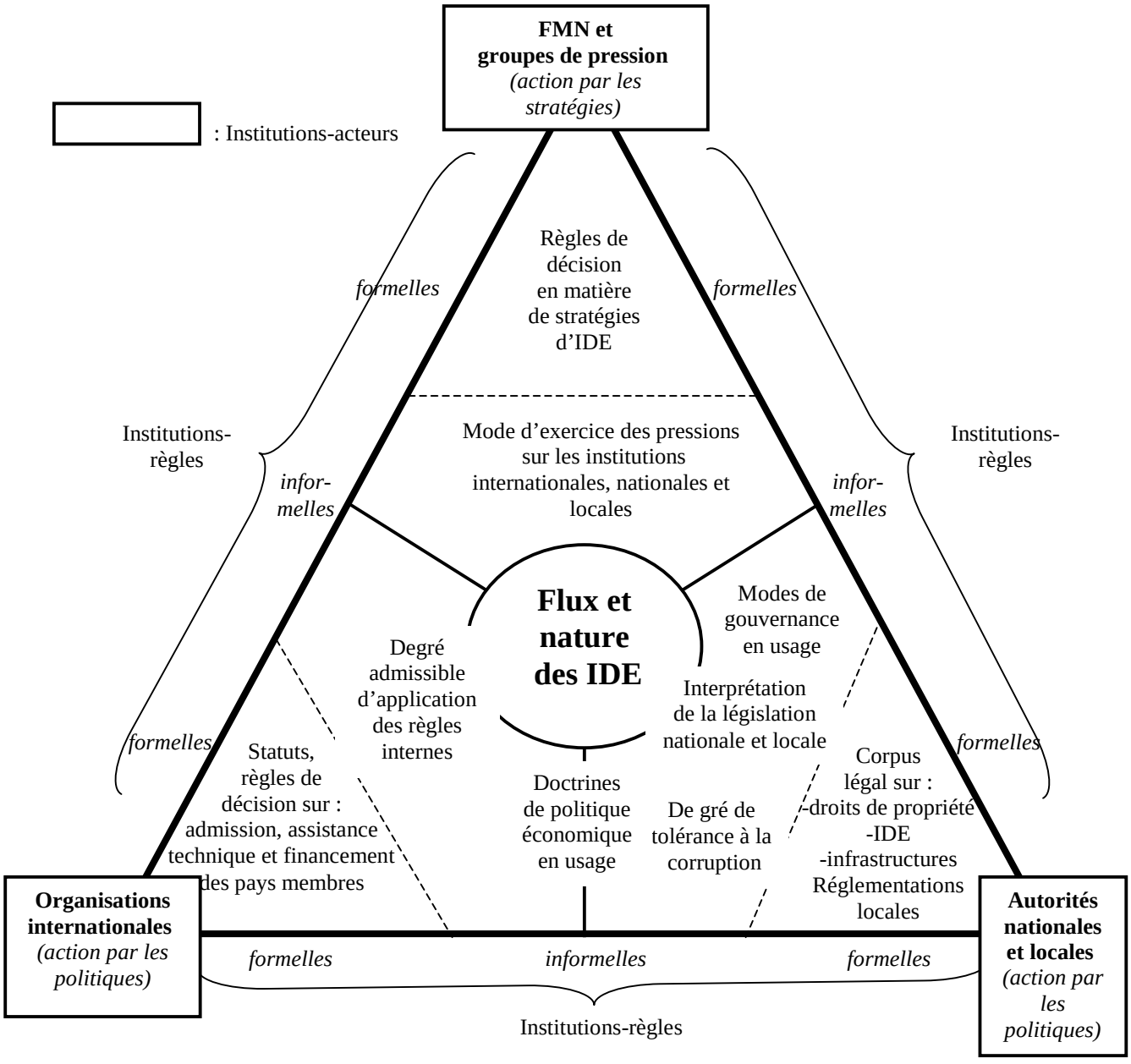
Au niveau tactique, la succession des décisions de politique économique de court terme et ses conséquences sur la structure des institutions-règles jouent un rôle significatif sur l'évolution des flux d'investissements étrangers. La technique de privatisation retenue en Hongrie, qui privilégiait la vente aux investisseurs étrangers, explique, avec le caractère précoce, déjà mentionné, de sa politique d'ouverture, sa position de premier récipiendaire d'IDE (en volume) durant la première partie de la transition. En Pologne, les flux d'IDE ont été plus tardifs en partie parce que le processus de privatisation a débuté plus tard qu'en Hongrie. Peu à peu toutefois, l'effet taille l'a emporté et la Pologne est devenue le premier pays destinataire d'IDE de la région. Le cas de la République tchèque montre lui aussi le rôle joué par le choix des techniques de privatisation. La privatisation par coupons qui y a été initialement privilégiée favorisait davantage les prises de participation des acteurs locaux que des investisseurs étrangers. Les acquisitions étrangères n'ont commencé à augmenter significativement qu'après la Pologne, les investisseurs étrangers se concentrant, durant cette première période, sur des investissements par création *ex nihilo* de nouvelles capacités (*greenfield*). Enfin, la Slovaquie n'a attiré les capitaux étrangers qu'après la République tchèque ; ce retard reflète la moindre qualité de l'image internationale du gouvernement slovaque durant les premières années de la transition, liée tant à sa politique domestique qu'à ses positions vis-à-vis de l'étranger. Ce sentiment ayant disparu à partir de la fin des années 1990, la Slovaquie connaît désormais un essor rapide du volume des IDE reçus (Brada *et alii*, 2005).

2.4. Synthétiser l'influence des institutions sur les IDE

Sur la base d'une typologie des IDE et de l'analyse comparée des évolutions institutionnelles proposée précédemment, une représentation synthétique des déterminants institutionnels des trajectoires d'IDE peut être élaborée (figure 4). Par leurs politiques (autorités nationales, locales, organisations internationales) ou leurs décisions stratégiques (firmes multinationales), les institutions-acteurs introduisent, sélectionnent, rejettent, renforcent ou affaiblissent les institutions-règles (formelles et informelles) qui encadrent les IDE. Suivant la nature de la stratégie d'IDE de l'entreprise (ricardienne, keynésienne ou schumpeterienne), l'intensité des flux sera modifiée ou non, et dans une mesure plus ou moins large, par le cadre institutionnel en place.

[23] Pour une illustration du retour de la notion de « patriotisme économique » dans les politiques économiques, voir par exemple les discussions du *Europe-Russian Economic Forum* (Vilnius, Lituanie, 23-24 march 2006) : http://www.forum-ekonomiczne.pl/index_eng.php

Figure 4. L'influence des institutions sur les flux d'IDE



Ainsi se dessine, au fur et à mesure des interactions entre les institutions-règles en vigueur, les politiques menées par les autorités et les stratégies des investisseurs, un profil dominant d'IDE sur le territoire national, qui oriente progressivement le pays dans une trajectoire particulière, dans un processus fortement dépendant du chemin. Même si la question de l'efficacité comparée des différents types de trajectoires reste ouverte, le rapprochement entre les analyses comparatives proposées en première et deuxième parties suggère que les trajectoires combinant IDE keynésiens et IDE schumpeteriens (Slovénie, Hongrie) s'accompagnent généralement d'un développement économique plus robuste que celles qui reposent de manière dominante sur des IDE ricardiens (Russie).

Conclusion

Partant d'une analyse comparative de l'évolution des stocks d'IDE dans les pays d'Europe centrale et orientale, nous avons cherché à rendre compte de la complexité des relations existant entre les IDE et l'environnement institutionnel et économique propre à chaque pays. Pour cela, nous avons dressé une typologie des IDE fondée sur une modélisation des stratégies des firmes multinationales, qui a servi de base à une analyse qualitative des stocks d'IDE reçus dans plusieurs pays de la région. Nous avons ensuite confronté les résultats de cette analyse à l'observation de l'évolution des institutions qui encadrent les activités des investisseurs étrangers dans les pays concernés. Cette analyse permet de mieux appréhender le rôle joué par différentes catégories d'institutions dans l'évolution des flux d'IDE ; elle offre aussi des possibilités de recherches futures intéressantes sur le rôle de l'ouverture dans les transformations économiques :

- en premier lieu, l'analyse du rôle des variables institutionnelles et des types de politiques économiques sur l'évolution des trois catégories d'IDE doit être approfondi. Dans cette perspective, le recours à la comparaison d'études de cas nationales, seulement esquissée ici, semble être une voie de recherche prometteuse.
- En deuxième lieu, l'analyse structurelle des IDE peut fournir un éclairage intéressant sur les questions liées aux transformations et au développement économique, comme par exemple celle de la convergence des économies d'Europe centrale et orientale vers les niveaux de performance et les structures des économies occidentales. En effet, les propositions 1 et 3 énoncées en première partie, qui aboutissent, par deux voies différentes, à relativiser la relation de causalité entre le volume d'IDE attiré et la croissance relative du PIB, prennent un autre sens à la lumière de cette typologie : la comparaison des performances relatives en matière de PIB par habitant de la Slovénie (attirant des capitaux composés d'une proportion relativement élevée d'IDE schumpeteriens) et de la Russie (attirant des capitaux composés d'une proportion relativement élevée d'IDE ricardiens) permet en effet de formuler l'hypothèse selon laquelle toutes choses égales par ailleurs, les IDE de type schumpeterien exercent un effet sur la croissance du PIB comparativement plus puissant que les IDE de type ricardien. Tester cette hypothèse sur la base de données comparatives est une des directions dans laquelle il conviendra de pousser plus avant l'analyse.
- En troisième lieu, la différenciation entre plusieurs types d'IDE aux effets distincts permet d'enrichir l'analyse du rôle de l'ouverture à l'extérieur dans les phénomènes d'intégration et de marginalisation économiques. En effet, suivant le type d'IDE reçu, les régions bénéficiaires pourront ou non tirer parti d'éventuels effets externes sur le tissu économique local ou national et connecter leur territoire aux réseaux économiques et informationnels internationaux. Les phénomènes de dynamique cumulative, caractéristiques des investissements dans les secteurs de haute technologie (IDE schumpeteriens) peuvent se superposer à ces situations pour accélérer l'intégration – ou, *a contrario*, la marginalisation – des régions concernées.
- En quatrième lieu, cette analyse met en lumière de possibles conflits d'objectifs pour les politiques d'ouverture et de développement économique. En effet, plus un pays accuse de retard dans les technologies émergentes, plus la logique ricardienne entre en conflit avec la logique schumpeterienne : la première implique de spécialiser le profil industriel du pays dans les productions susceptibles de générer les recettes maximales à court terme, tandis que la deuxième suppose d'investir dans le rattrapage technologique dans l'espoir d'engranger les bénéfices à long terme de la « montée en gamme » de l'industrie nationale. Les spécialisations qui seraient efficaces du point de vue des critères ricardiens peuvent entraîner des irréversibilités préjudiciables aux possibilités futures de modernisation des technologies (Dosi et alii (1990), Nelson (1996)). Le risque, relevé par Dulleck *et alii* (2004), d'un *lock-in* de certains pays d'Europe centrale et orientale dans une trajectoire de spécialisation dans des secteurs à basse intensité technologique, pourrait alors se matérialiser.

Annexe 1. Tableau d'affectation de la nomenclature NACE dans la typologie des IDE

NACE-code	Economic activity of the direct investment enterprise	Affectation
A	**Agriculture, hunting**	**2**
B	**Fisching (not forestry)**	**2**
C	**Mining and quarrying**	**1**
D	**Manufacturing**	**4**
DB	Textiles and textile products	**1**
DC	Leather and leather products	**1**
DD	Wood and wood products	**1**
DF	Coke, refined petroleum products and nuclear fuel	**1**
DJ	Basic metals and fabricated metal products	**1**
DI	Other non-metallic mineral products	**1**
DM	Transport equipment	**2**
	Building materials industry	**2**
	Meal-Groats and mixed forage industry	**2**
DA	o/ w: Food products; beverages and tobacco	**3**
DE	Paper and paper products; publishing and printing	**3**
DG	Chemicals and petrochemical products	**3**
DH	Rubber and plastic products	**3**
DK	Machinery and equipment	**3**
DL	Electrical and optical equipment	**3**
	Light industry	**3**
	Electric Power	**3**
DN	Manufacturing not elsewhere classified	**4**
E	**Electricity, gas and water supply**	**2**
F	**Construction**	**2**
G	**Wholesale and retail trade; repair of vehicles**	**2**
	Wholesale trade	**2**
	Distributive trade	**2**
	Trade and catering	**2**
H	**Hotels and restaurants**	**2**
I	**Transport, storage postal services and communication**	**2**
	Transport	**2**
	Telecommunication	**2**
J	**Financial intermediation**	**2**
	of which: Monetary intermediation	**2**
	Other financial intermediation	**2**
	Insurance companies, Pension funds	**2**
K	**Real estate activities and business activities**	**2**
	Of which: Real estate	**2**
	Computer activities	**2**
	Other business activities	**2**
	-Of which General commercial activities to promote market perf	**2**
	Other Services (L,M,N,O,P,Q)	**2**
	Health and social Services	**2**
	Other Community, social and personal service activities	**2**
	Purchase and sale of real estate, direct investment of households abroad	**2**
	Not allocated	**4**

1 : IDE ricardiens
2 : IDE keynésiens
3 : IDE schumpeteriens
4 : IDE non classés

Bibliographie :

Ahrend R., 2000 : "Foreign Direct Investment into Russia : Pain Without Gain ? A survey of Foreign Direct Investors", in *Russian Economic Trends*, N°2, March 2000, pp. 26-33.

Alcidi C., Manzocchi S., 2001 : « Transition whithout accession : the effect of differential integration on trade eand welfare in Europe », *CEPR Working Document* n°168, june 2001.

Amable B., Petit P. (2002), « La diversité des systèmes sociaux d'innovation et de production dans les années 1990 », in Touffut J.-P. (dir.), *Institutions et innovation. De la recherche aux systèmes sociaux d'innovation*, Paris, Albin Michel, pp. 23-66.

Andreff M., Andreff W., 2005 : « La concurrence pour l'investissement direct étranger entre les nouveaux et les anciens membres de l'Union européenne élargie », *Economie appliquée*, tome LVIII, 2005, n°4, pp. 71-106.

Aubin C., Berdot J.-P., Goyau D., Léonard J., 2006 : « Investissements directs américains et européens dans les PECOs. Quel rôle des effets de change ? », Revue Economique, Vol. 57, n°4, pp. 771-792.

Baniak A., Curkowski J., Herczynski J., « On the determinants of foreign direct investment in transition economies », *Problems of Economic Transition*, vol. 48, n°2, pp. 6-28.

Banque Mondiale, 2005 : « Un meilleur climat d'investissement pour tous », *Rapport 2005 sur le développement dans le monde*. Washington, D.C. : World Bank.

Borensztein E. De Gregorio J., Lee J. W., 1998 : « How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth ? », *Journal of International Economics*, vol. 45, 1998, pp. 115-135.

Brada J., Kutan A., Yigit T., 2005 : « The Effects of Transition and Political Instability on Foreign Direct Investment in ECE Emerging Markets », communication to the *ECE Spring Seminar*, May 2005.

Caetano J., Galego A., Vaz E., Vieira E., Vieira J., 2002 : « The eastward enlargement of the Eurozone trade and FDI », *Ezone Plus working paper* n°7, august 2002.

CNUCED, 2005 : *World Investment Report.* Geneva : CNUCED.

Demekas D., Horvath B., Ribakova E., Wu Y., 2005 : « Foreign Direct Investment in Southeastern Europe : How (and How Much) can Policies Help ? », *IMF Working Paper* n° 05/110, june 2005.

Damijan J., Knell M., Majcen D., Rojec M., 2003 : « Technology transfer through FDI in top-10 transition countries : how important are direct effects, horizontal and vertical spillovers ? », *Institute for economic research, Working paper* n°17, Ljubljana.

Dosi G., Pavitt K., Soete L. (ed.), 1990 : *The Economics of Technical Change and International Trade*, New-York, Harvester Wheatheaf, 303 p.

Dulleck U., Foster N., Streher R., Wörz J., 2004 : « Dimensions of quality upgrading in CEECs », *WIIW working paper* n°29, april 2004.

Dupuch S., Milan C., 2003 : « Les déterminants des IDE européens dans les PECOs », *CEPN Working Document*, n°2003-07.

Economic Commission for Europe, 2000 : « Globalization : an European Perspective », note prepared for the *UNCTAD Xth Meeting* , Bangkok, February 2000.

Economic Commission for Europe, 2001 : « Economic transformation and real exchange rate in the 2000's : the Balassa-Samuelson connection », in *Economic Survey of Europe*, 2001, n°1, Chapter 6.

Economic Commission for Europe, 2004 : « The Competitiveness of Nations : Economic Growth in the ECE Region », *Economic Survey of Europe*, 2004, n°2, Chapter 2.

Economic Commission for Europe, 2005 : *Economic Survey of Europe*, 2005 n°1 et n°2. United Nations, Geneva.

Gicquiau H, 2000 : « La résistance au capital étranger en Russie. Les lois sur les accords de partage de la production », *Le courrier des Pays de l'Est*, N°1005, pp. 17-24.

Havlik P. 2005 : « Central and East European Industry in an Enlarged European Union : Restructuring, Specialisation and Catching –up », *Economie internationale*, n°102, pp. 107-132.

Holland D., Pain N., 1998 : « The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe : a Study of the Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment », Communication to *Convergence or Divergence: Aspirations and Reality in Central and Eastern Europe and Russia*, Buckinghamshire, 1998b, 49 p.

Hunya G., 2002 : « Recent impacts of foreign direct investment on growth and restructuring in Central european transition countries », *WIIW research reports* n°297, 2002.

IMF, 2003 : *Foreign Direct Investment Trends and Statistics.* Washington, D. C. : IMF, 28-10-2003.

IMF, 2005 : *World Economic Outlook*, Washington, D. C. : IMF.

Kozul-Wright R., Rayment P., 1997 : "The Institutional Hiatus in Economies in Transition and its Policy Consequences", in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21, N°5, septembre 97, pp. 641-661.

Krkoska L., 2001 : « FDI financing of capital formation in Central and Eastern Europe », *EBRD Working Paper* n°67, December 2001.

Lenger A., Taymaz E., 2006 : « To innovate or to transfer ? A study on spillovers and foreign firms in Turkey », *Journal of evolutionnary economics*, vol. 16, n°1-2, april 2006, pp. 137-154.

Mollet M., Richet X., 2003 : « Transformations économiques et stratégies de rattrapage en Europe de l'Est . Quelles leçons de l'expérience hongroise pour les pays balkaniques ? », *Régions et développement*, n°18-2003, pp. 87-111.

Murrel P., 2003 : « Institutions and Firms in Transition Economies », in C. Ménard., M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*. Kluwer Academic Press.

Natsionaln'nyj Investitsionnyj Soviet (2002), *Narodnokhozjajstvennye Poslestvija Prisoedinenija Rossii k VTO (Conséquences macro-économiques de l'accession de la Russie à l'OMC)*, Moskva, Rossijskoj Akademii Nauk – NSI, 122 p.

Nelson R., 1996 : *The Sources of Economic Growth*. Cambridge : Harvard University Press, 328 p.

Nelson R., 1998 : "The Co-Evolution of Technology, Industrial Structure, and Supporting Institutions", in Dosi G. *et alii*, *The Economics of Technical Change and International Trade*, New-York, Harvester Wheatheaf, pp. 319-335.

Nelson R., 2002 : « Physical and Social Technologies, and their Evolution », communication au colloque *Institutionnalismes et évolutionnismes. Confrontation autour de perspectives empiriques*, Lyon, 2-3 décembre 2002.

OECD, 1999 : « Report on the survey of implementation of methodological standards for direct investment », *Report for the Directorate for Financial, Fiscal and Entreprises Affairs*, Paris : OECD, 07-06-1999.

OCDE, 2003 : *Perspectives économiques de l'OCDE*, N° 73 (juin 2003). Paris : OCDE.

OCDE, 2006 : « Summary of a workshop on global convergence scenarios : structural and policy issues », *OECD economics department working papers*, N°483, May 2006 (Report by Nick Vanston).

Pagé J.-P., Vercueil J., 2004 : *La Nouvelle Europe. Economie politique d'une métamorphose*. Paris : L'Harmattan.

Patel P., Pavitt K., 1998 : « Uneven (and divergent) Technological Accumulation amond Advanced Countries : Evidence and a Framework of Explanation », in Dosi G., Teece D. J., Chytry J. (Eds), *Technology, Organization, and Competitiveness,* New-York, Oxford University Press, pp. 289-317.

Radulovic B., 2003 : « Knowledge based restructuring in transition economies. The role of business environment competition and ICT », communication au colloque *The 'New Economy' and Post-Socialist Transition*, Warsaw, 10-11 avril 2003.

State Council of the Russian Federation (2001), *Concept of Strategic Development of Russian for the Period Ending in 2010,* Moskva, I.S.E.P.N, 122 p.

Trofimova I., 2000 : « Tekhnologitcheskij i Trudovoj Resursy Konkurentosposobnosti Rossii : Sostojanije i Perspektivy (Ressources technologiques et de main d'œuvre pour la compétitivité Russe : situation et perspectives)», *Voprosy Statistiki*, n°9, pp. 32-40.

UNICE, 2002 : *UNICE Preliminary position on Russia's Accession to the WTO*, Report of the Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe, 24 January 2002.

Vercueil J., 2001 : « La politique commerciale de la Russie (1992-2002). De la prédation à la reprise en mains ? », in *Le Courrier des Pays de l'Est*, N°1012, février 2001, pp. 4-19.

Vercueil J., 2002 : *Transition et ouverture de l'économie russe (1992-2002). Contribution à une économie institutionnelle du changement*. Paris : L'harmattan, 348 p.

Vercueil J., 2003 : « La Russie et l'OMC : enjeux d'une accession annoncée », *Le Courrier des Pays de l'Est*, N°1031, février 2003, pp. 58-65.

Viissak T., Roolaht T., 2005 : « The negative impact of FDI on the Estonian Economy », *Problems of economic transition*, vol. 48, n°2, june 2005, pp. 43-66.