

**Normes environnementales et déterminants des investissements directs
étrangers en direction des économies en développement**

Stéphanie TREILLET
Université de Marne La Vallée
Atelier de Recherches Théoriques François Perroux

INTRODUCTION

L'objectif de ce texte est de faire le point sur l'évolution récente, à la fois quantitative et structurelle, des investissements directs étrangers (IDE) en direction des économies en développement, afin de tenter d'éclairer la problématique des choix technologiques des firmes dans le contexte des nouvelles contraintes environnementales internationales, qui font suite à l'adoption du protocole de Kyoto.

Pour ce faire, on cherchera à étudier, notamment à travers l'exemple des économies en développement qui reçoivent la part la plus importante des IDE en direction des PED, en Asie et en Amérique latine, l'évolution récente des déterminants de l'IDE : les évolutions récentes en rapport avec la mondialisation, telles que la crise asiatique, ont-elles introduit une inflexion significative ? Ce qui conduit à poser, en particulier, la question suivante : les stratégies globales des firmes multinationales (FMN) ne surdéterminent-elles pas, plus que jamais, tous les déterminants traditionnels qui seraient à rechercher du côté des pays d'accueil, y compris ceux sur lesquels les gouvernements de ceux-ci pensent pouvoir agir de façon volontariste ? Et, la question des effets étant étroitement articulée à la question des facteurs, peut-on envisager des stratégies productives d'internationalisation qui ne relèvent pas, sur le plan technologique, d'un « dumping environnemental », de la même façon qu'on a pu parler, à propos des normes de travail et de salaire, de « dumping social » ?

Poser ce type de question, c'est en même temps chercher à déterminer si, sur le plan technologique, une dynamique d'homogénéisation mondiale des processus de production l'emporte dans la stratégie des firmes, ou si une dynamique de différenciation et d'exploitation des différences est prédominante.

I. LES GRANDES TENDANCES RECENTES DE L'EVOLUTION DES IDE EN DIRECTION DES PED

1. Une reprise au cours de la décennie 90

On constate une forte augmentation des flux d'IDE en direction des PED depuis le début des années 90, même si la poursuite de la diminution de leur part dans le total des IDE est patente. Bien que les flux de capitaux en direction de l'Amérique latine aient quelque peu diminué au cours des dernières années, la part des investissements directs étrangers n'a cessé de progresser. La forte concentration géographique de ces flux se maintient, surtout en Asie de l'Est et du Sud-est et en Amérique latine. Les dix premiers pays récepteurs reçoivent 80 % des flux (mais des petits pays, par exemple en Amérique centrale ou dans les Caraïbes, reçoivent des montants qui, même faibles à l'échelle mondiale, représentent beaucoup, à la fois par rapport au PIB et à l'investissement total de ces pays). On a pu observer une forte résistance des IDE, aussi bien en Asie qu'en Amérique latine, au cours des crises financières des dernières années, alors que le recul des flux de capitaux dans leur ensemble (investissements de portefeuille) était prononcé ; les pays d'Asie qui ont connu la crise reçoivent en 1998 10,3 milliards \$ de

flux d'IDE contre 9,8 en 1996 et 1997 et 13,1 milliards en 1999 ; l'Amérique latine en reçoit 25 milliards en 1995, après la crise du peso mexicain, contre 23,1 milliards en 1994, etc., alors que les flux d'investissements de portefeuille, dans le cas de l'Asie, et les autres flux de capitaux privés, dans les deux régions, deviennent négatifs et le restent une fois les premiers effets passés.

2. Les IDE : au cœur d'un nouveau modèle économique pour les PED ?

On peut noter :

- Un rôle important de ces IDE dans la croissance des exportations industrielles de ces pays, et dans les processus d'intégration régionale à l'œuvre.
- Un changement de la nature de ces IDE par rapport aux décennies précédentes : stratégie globale des firmes, intégration verticale des segments de production, etc. Ainsi, les firmes du Japon ne se débarrassent plus en Asie d'industries en déclin, mais opèrent une réorganisation à l'échelle régionale d'industries dynamiques. On observe aussi une place croissante des services et des NTIC.

TABEAU I – PART DES DIFFERENTES REGIONS DANS LES FLUX D'IDE EN DIRECTION DES PED

%	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Afrique	2,8	3,8	3,1	2,3	3,9	5,8	4,4	5,8	5,6
Asie (économies touchées par la crise)	17,9	11,6	8,0	9,2	8,2	6,9	6,8	8,5	6,4
Autres économies en croissance d'Asie	23,9	45,4	47,2	41,0	37,2	32,1	32,7	26,6	27,1
Moyen-Orient	5,4	5,8	6,7	7,8	7,0	5,2	5,4	3,5	5,8
Amérique latine	39,5	23,1	28,5	26,1	32,9	37,8	37,2	42,2	39,9
Economies en transition	10,5	10,2	6,5	13,6	10,7	12,2	13,4	13,4	15,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Calcul à partir des données FMI, 2000.

* estimations

II. LES DETERMINANTS DES IDE ONT-ILS CONNU UNE EVOLUTION ?

1. Une relativisation des déterminants traditionnels des IDE ?

Au-delà des études théoriques générales sur l'évolution contemporaine des stratégies de FMN et des déterminants de leur localisation (Dunning, 1998 ; Porter, 1986), un questionnement plus précis est intervenu ces dernières années pour remettre en cause non seulement la perti-

nence des déterminants traditionnels des délocalisations pour les FMN, mais également l'opportunité même de ces dernières, compte-tenu de l'évolution des processus de production depuis une quinzaine d'années. Selon certaines études (Mouhoud, 1996 et 1998) dans ce contexte, l'évolution des technologies, des normes mondiales de compétitivité et des stratégies des FMN dans le cadre du post-taylorisme entraîneraient une réorientation géographique des IDE, au détriment de la plupart des PED : le juste-à-temps, l'exigence de qualité, de variété et de flexibilité valoriseraient la proximité géographique, la qualification et les connaissances de la main d'œuvre et l'existence d'infrastructures et d'institutions fiables, relativisant l'avantage comparatif des bas salaires. Plusieurs éléments semblent aller dans ce sens : tout d'abord, si les montants en chiffres absolus de flux d'IDE en direction des PED ont connu une reprise depuis le début de la décennie, en proportion du total la concentration croissante en direction des pays industrialisés ne se dément pas ; de plus, dans le total des flux d'IDE en direction des PED, la concentration en direction d'une minorité de pays à «revenu intermédiaire» ne se dément pas : huit pays d'Asie (la Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, Singapour, la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande, l'Indonésie) auxquels s'est ajoutée plus récemment la Chine, et quatre pays d'Amérique latine (le Mexique, le Brésil, et dans une moindre mesure l'Argentine et le Chili) concentrent la quasi-totalité des flux ; parallèlement, la marginalisation de pays ou de régions entières, notamment l'Afrique subsaharienne, se poursuit, ce qui semble corroborer la relativisation des différentiels de salaires, et de coûts de production en général, dans les avantages comparatifs déterminants des IDE.

Toutefois, l'étude dans les branches qui connaissent la croissance la plus importante et les mutations technologiques les plus rapides peut conduire à nuancer le diagnostic. Tout d'abord parce que des recherches empiriques systématiques des déterminants des IDE, notamment pour l'Asie, montrent globalement l'importance maintenue de la recherche de faibles coûts salariaux, (Fabry et Maximin, 1997). D'autre part, l'examen de la façon dont les facteurs et les avantages « spécifiques » (connaissances, qualifications, capacités technologiques) s'articulent aux facteurs et aux avantages « génériques » (ressources naturelles, faibles coûts de main d'œuvre). Le durcissement des conditions de la compétition internationale semble conduire les firmes à tirer parti, dans leurs stratégies, au niveau le plus fin, de toutes les économies et de toutes les sources de gains d'efficience possibles (Pottier, 1996 et 1998). Dans ces conditions, la recherche d'une main d'œuvre qualifiée, (techniciens, ingénieurs) moins chère à l'intérieur d'une organisation flexible, (et non plus seulement les coûts du travail non qualifié à l'intérieur d'une production standardisée) peut constituer une démarche conciliant les deux exigences et expliquer en partie les localisations constatées. Ainsi, au Mexique, on a pu constater que les *maquiladoras* dites de la deuxième voire de la troisième génération (dans les branches automobile, électronique...) tirent parti d'un avantage comparatif se présentant sous la forme de l'existence de techniciens avec des salaires faibles, relativement à ceux des Etats-Unis. La proximité des Etats-Unis ajoute évidemment, pour les FMN nord-américaines, un avantage supplémentaire d'un double point de vue : facteur traditionnel de proximité du marché des Etats-Unis, mais aussi de plus en plus proximité sur place des différents segments de la production, dans le cadre de complexes industriels intégrés verticalement (Treillet, 1998).

Cet exemple (on pourrait faire un constat analogue avec les stratégies des FMN japonaises en Asie) semble montrer qu'on se trouve bien, depuis une dizaine d'année, dans une logique de

plus en plus stricte de ciblage des localisations de la part des FMN, les conduisant à ne sélectionner parmi les PED que ceux qui parviennent à concilier plusieurs avantages.

2. Des politiques incitatives de la part des pays d'accueil ?

Faut-il pour autant considérer comme véritablement opérationnelle pour les firmes un classement continu des différents PED à l'intérieur d'un espace économique mondial homogène, qui permettrait de prendre en compte simultanément tous les critères ? L'existence d'indices de classement des pays produits par différentes institutions financières à destination des FMN semble le suggérer (Andreff, 1997). La question n'est pas sans implication pratique car elle conditionne, dans un contexte où les flux d'IDE sont aujourd'hui considérés par les Etats de tous les PED comme souhaitables dans l'absolu, les mesures volontaristes de tous ordres qu'ils adoptent afin de les attirer. Or ces mesures sont souvent coûteuses pour le budget de l'Etat, en infrastructures comme en exemptions fiscales, et peuvent entraîner entre économies voisines dans une surenchère à la baisse des normes sociales et environnementales (Oman, 2000). Or il n'est pas certain que les premiers facteurs de décision des firmes reposent sur ces incitations directes. Plusieurs raisons peuvent être avancées.

En premier lieu on observe une certaine surdétermination des montants et de l'orientation géographique des flux d'IDE en direction des PED par des facteurs macro-économiques exogènes, tels que la conjoncture des pays de d'origine, leur politique monétaire, l'évolution des taux de change des grandes devises, entre autres. C'est ainsi qu'on a pu constater au milieu des années 80 une réorientation des IDE japonais en direction des quatre économies de l'ASEAN à la suite de l'appréciation du yen par rapport au dollar, qui renforce la recherche de faibles coûts de main d'œuvre. C'est ainsi qu'au-delà des différences entre pays d'accueil, l'effet de groupe semble prédominer (Thomsen, 1999). Aujourd'hui la faible conjoncture du Japon est considérée comme exerçant une pression à la baisse sur le volume des IDE en Asie, et la croissance aux Etats-Unis aurait à l'inverse – jusqu'à présent – contribué à stimuler les IDE en Amérique latine.

Ensuite, si les stratégies globales de long terme des firmes semblent premières, comme éléments de décisions, par rapport aux politiques d'accueil suivies par les économies nationales, et si la complexité de l'articulation des différents déterminants dans ces stratégies des FMN fait qu'on ne peut pas opérer un classement continu et total de l'attractivité de toutes les économies mondiales, en revanche un tel classement pourrait opérer de façon plus pertinente à l'intérieur d'un espace géographique régional donné. Dans ce contexte, les différences apparaissent mieux. C'est ainsi que la décennie 90, et plus particulièrement les dernières années, semblent dessiner un schéma sectoriel d'orientation des IDE très différent pour l'Amérique du Sud et la zone Mexique-Caraïbe. Dans la première sous-région ont dominé au cours de cette période les IDE dans le secteur des services et des infrastructures, (télécommunications, l'électricité, fourniture d'énergie) d'une part, dans le secteur minier et des hydrocarbures d'autre part ; de nombreuses firmes, notamment européennes et en particulier espagnoles, ont en effet dans un premier temps tiré parti de la vague de privatisations pour prendre position sur le marché régional, dans un secteur qu'elles espèrent porteur pour l'avenir en termes de demande, à la faveur du Mercosur. Dans un second temps, une fois les privatisations effectuées

(à des dates différentes selon les pays), elles ont procédé dans les entreprises rachetées à des opérations de rationalisation et de restructuration donnant lieu à de nouveaux flux d'IDE (Cepal, 2000). Dans la seconde sous-région ont dominé les IDE dans le secteur manufacturier, soit dans des industries intensives en technologie (automobile, électronique) dans le cas du Mexique, soit dans des activités plus intensives en travail (textile, confection) en Amérique centrale et dans les Caraïbes ; mais dans les deux cas, ces IDE ont procédé d'une rationalisation globale, à l'échelle mondiale, des différents segments d'activité des ces firmes intégrés verticalement. A noter que la conquête de parts des marchés locaux intervient beaucoup moins comme déterminant que dans le cas précédent, puisqu'il s'agit avant tout pour les firmes d'exporter vers les Etats-Unis en tirant parti à la fois de la proximité géographique et des dispositions de libre échange, dans le cadre de l'Initiative pour le Bassin des Caraïbes, puis de l'ALENA.

Le cas des IDE en Asie montre également que pour une zone régionale donnée, l'effet d'éviction à la faveur de la Chine redouté par les pays de l'ASEAN ne joue pas forcément, sous la forme de substituabilité directe, en faveur des bas salaires de la Chine ; en effet il n'y a pas homogénéité, si sur le plan sectoriel, ni sur le plan de la taille et de la nature des entreprises, ni sur le plan de leur pays d'origines, entre ces flux d'IDE (Thomsen, 1999). Ainsi ce sont davantage des filiales de FMN en provenance des pays de l'OCDE qui s'implantent en Asie du Sud-est, alors qu'en Chine on a d'abord affaire à des entreprises de taille moyenne, originaires de pays voisins, pour lesquelles joue un effet de proximité.

On peut renforcer l'argument en suggérant que la répartition géographique des flux d'IDE ne s'opère pas à l'intérieur d'un montant constant et ne constitue donc pas un jeu à somme nulle, mais au contraire que des effets d'agglomération, sur le plan régional, peuvent jouer par articulation verticale des segments d'activité, comme cela apparaît clairement dans le cas de l'Asie.

On peut transposer le raisonnement aux autres facteurs de comparaison entre pays. Ainsi, une étude empirique du NBER, portant sur la période 1983-1992 (Brainard et Riker, 1997), montre que si la substitution d'activité (et donc d'emplois) joue davantage entre les filiales des FMN situées dans les PED qu'entre ces mêmes filiales et les maison-mères situées dans les pays industrialisés (avec lesquelles leurs activités sont plutôt complémentaires), cette substitution joue avant tout entre pays de niveaux de productivité équivalents, et plus particulièrement encore dans les secteurs à faible valeur ajoutée et intensifs en travail non qualifié (Brainard et Riker, 1997).

Il en résulte qu'au niveau des pays d'accueil, les déterminants structurels de long terme (éléments construisant la compétitivité) semblent l'emporter sur les mesures de politique conjoncturelle. Si le Mexique comme les Caraïbes ont mis en place des zones franches d'exportation, comportant tout une série de dispositions dérogatoires sur le plan de la fiscalité et du droit du travail, l'élément déterminant du succès de ces zones a probablement été les facilités d'accès au marché nord-américain.

De la part des gouvernements, certains auteurs parlent de privilégier les politiques de règle plutôt que les mesures d'incitation directes (Oman, 2000). On pourrait aller plus loin et avan-

cer l'idée que c'est la stratégie générale de libéralisation et d'extension du champ du marché, notamment en Amérique latine, qui a pu inciter les FMN à intégrer certaines économies nationales dans leur stratégie globale. Ce n'est pas un hasard si le Mexique, qui a libéralisé son économie bien plus tôt et plus rapidement que le Brésil, a longtemps reçu plus de flux d'IDE (la situation s'étant inversée aujourd'hui). Les stratégies d'ajustement structurel peuvent influencer les décisions des firmes de plusieurs façons : les privatisations de secteurs entiers de l'activité, notamment de services publics, jouent bien sûr de façon directe (mais ponctuelle). Plus globalement, on a pu observer que les stratégies d'ajustement jouent un rôle par les normes globales de fonctionnement de la société qu'elles contribuent à fixer, notamment sur le marché du travail. Ainsi, au Mexique, la politique de réformes libérales s'est traduite par une baisse prononcée des salaires réels, interrompue seulement par une légère reprise de 1988 à 1994, mais confirmée depuis la crise du peso. Cette politique a également eu pour effet un démantèlement de tout l'ancien appareil syndical essentiellement lié à la stratégie de substitution d'importations – cette évolution favorisant donc une flexibilité de la main d'œuvre particulièrement recherchée par les FMN. Plus généralement, la décennie 90 a vu l'application dans un certain nombre de PED d'innovations organisationnelles et de gestion, qui ne sont pas obligatoirement liées aux progrès techniques (juste-à-temps, gestion de la qualité totale, etc.), mais impliquent également des changements dans la définition des qualifications et l'intensité du travail (Humphrey, 1998).

III. LES STRATEGIES DES FMN : DIFFERENCIATION OU HOMOGENEISATION ?

Il est difficile de séparer les déterminants qui prévalent, du côté des PED, pour les décisions d'investissement des FMN, et les tendances déjà à l'œuvre que leur activité même pourra encourager et renforcer dans le pays d'accueil. Une question récurrente est donc de déterminer si les IDE aujourd'hui, dans le contexte de libéralisation (et donc d'absence de politique industrielle dans les PED) où ils opèrent, sont susceptibles d'engager un cercle vertueux de développement sur le long terme, ou au contraire de perpétuer le dualisme et la désarticulation des économies ?

1. La stratégie de différenciation des FMN

De nombreuses analyses ont noté le fait que, aussi bien en Asie qu'en Amérique latine, les IDE se sont maintenus et ont franchi le cap des crises financières, contrairement aux autres flux de capitaux. La plupart de ces analyses s'accordent pour y voir un signe du caractère sain de la croissance de ces économies, en même temps que des perspectives encourageantes pour l'avenir. Des voix discordantes se font entendre. Ainsi, R. Hausmann et E. Fernandez Arias, économistes de la BID (2000), considèrent que c'est le signe que les risques financiers sont trop grands pour les autres formes de flux de capitaux, dans des économies peu ouvertes, déficientes sur le plan des marchés financiers et des institutions. On peut inverser le raisonnement et avancer que les IDE sont une façon pour les firmes d'exploiter la position spéci-

que de ces économies sur le marché mondial, position éventuellement vulnérable et instable. En retour ces éléments de vulnérabilité et d'instabilité pourraient se trouver renforcés.

C'est ainsi qu'on a pu constater que les stratégies de modernisation des filiales des FMN n'excluent pas la coexistence dans un même pays et une même branche de différents niveaux de technologie et de qualification de la main d'œuvre. C'est le cas au Mexique où, à côté des *maquiladoras* de la deuxième ou troisième génération, celles de la première, c'est à dire les unités d'assemblage, continuent à se développer (Carillo, 1998 ; Treillet, 1998).

2. Ses implications sur le plan des normes environnementales

Les PED sont-ils irrémédiablement engagés dans une course vers le bas sur le plan des normes sociales et environnementales pour attirer les IDE, ou au contraire une dynamique de croissance endogène marginalise-t-il ces déterminants ?

La première hypothèse est celle du « paradis pour les pollueurs » (« *heaven polluters* »), l'analogie pouvant être faite sur bien des plans avec l'abaissement des normes de travail et l'hypothèse d'un dumping social. Or cette analogie ne révèle pas autre chose que la multiplicité et la complexité des déterminations, dans la mesure où comme on vient de le voir la stratégie des firmes se traduit justement par une perpétuation, voire une accentuation des éléments d'hétérogénéité dans les pays d'accueil. Amélioration de la qualification et des conditions de travail dans certains cas, dumping social dans d'autres, les cas de figure semblent pouvoir non seulement coexister mais s'articuler fonctionnellement entre eux.

En est-il de même pour l'environnement ? S'il semble probable que, comme pour les normes de travail, les normes environnementales, ou leur absence, n'interviennent pas directement dans la décision d'une FMN de choisir une localisation, en revanche la présence de celle-ci, ou la possibilité de sa présence, peut contribuer à l'absence d'amélioration. C'est ici que des constats empiriques nombreux (mais dispersés) peuvent entrer en contradiction avec des études plus systématiques, sans qu'on puisse immédiatement trancher sur les raisons de cette contradiction.

D'un côté, bien des filiales industrielles de FMN, notamment dans les zones franches d'exportation, semblent utiliser des technologies très polluantes, aussi bien pour l'air que l'eau (la situation des villes frontalières du Mexique en témoigne) ; on peut aussi citer l'utilisation faite par nombre de FMN, par l'intermédiaire de gouvernements, de l'organe de règlement des différends de l'OMC, contre des législations environnementales considérées comme entraves à la concurrence. Or, l'argument opposé, selon lequel la globalisation de la stratégie des firmes aurait un effet d'homogénéisation sur leurs normes de fonctionnement et les technologies utilisées, effet qui se traduirait entre autres par l'adoption mondiale de technologies propres, est également avancé. On le trouve conforté par une modélisation de l'effet du poids du secteur privé dans les économies en développement sur la pollution par le dioxyde de carbone (Meisner et Talukdar, 2001). L'argumentation se développe à un double niveau : si la globalisation par le biais de la concurrence mondiale exerce une pression sur les firmes dans le sens de l'adoption de ces technologies propres (les marchés financiers pouvant aller jusqu'à les

récompenser), celles-ci exerceraient en retour un effet vertueux sur l'efficience et la productivité des unités de production.

CONCLUSION

On constate donc une contradiction, en apparence difficile à surmonter, entre tout un pan de l'élaboration théorique sur cette question, et l'abondance d'observations empiriques inverses. Elle provient notamment d'une difficulté à isoler les déterminants des IDE traditionnellement mis en avant par la théorie. Ceux-ci doivent être resitués dans le contexte des stratégies globales des firmes, qui articulent différents objectifs. Les déterminants structurels de long terme semblent l'emporter sur les politiques conjoncturelles d'accueil. La tendance à une homogénéisation mondiale des normes de compétitivité n'est pas exclusive de stratégies d'exploitation des différences, surtout à l'échelle régionale.

BIBLIOGRAPHIE

- ANDREFF W., 1997, « Les firmes multinationales et les pays associés à l'Union européenne. Evaluation de l'attractivité effective des investissements directs étrangers », *In* : Guerraoui D. et X. Richet (s.l.d. de) *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Editions Toubkal et L'Harmattan, Casablanca et Paris, pp. 41-75.
- BRAINARD L.S. et D.A. RIKER, 1997a, « Are U.S. Multinationals exporting U.S. jobs ? », *NBER Working paper* n° 5958, Cambridge, Massachusetts.
- BRAINARD L.S. et D.A. RIKER, 1997b, « U.S. Multinational and competition from low wages countries », *NBER Working paper* n° 5959, Cambridge, Massachusetts.
- CARRILLO J., 1998, « Entreprises exportatrices et changements dans l'organisation du travail au Mexique », *Revue Tiers Monde*, 39(154), pp. 329-353.
- CEPAL, 2000, *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*, Santiago.
- DUNNING J.H., 1988, *Explaining International Production*, Harper Collins.
- FABRY N. et B. MAXIMIN, 1997, « Les déterminants macroéconomiques des IDE en Asie du Sud-Est : le cas du Japon et des Etats-Unis », *In* : Guerraoui D. et X. Richet (s.l.d. de) *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Editions Toubkal et L'Harmattan, Casablanca et Paris, pp. 201-229.
- FMI, 2000, *World economic outlook*, Washington D.C.
- HAUSSMANN R. et E. FERNANDEZ-ARIAS, 2000, « Surges in Foreign Direct Investment : good or bad news for Latin America ? », *Investissements directs étrangers ou autres flux de capitaux vers l'Amérique latine : avantages respectifs ?*, Onzième Forum sur les perspectives latino-américaines, BID-OCDE, Paris.
- HUMPHREY J., 1998, « Travailleurs et innovations organisationnelles : une comparaison Inde/Brésil », *Revue Tiers Monde*, 39(154), pp. 281-305

- MEISNER C.M. et D. TALUKDAR, 2001, « Does the private sector help or hurt the environment ? Evidence from carbon dioxide pollution in developing countries », *World development*, 29(5), pp. 827-840.
- MOUHOUD E.M., 1996, « Délocalisations dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », *Mondes en développement*, 24(95), pp. 25-36.
- MOUHOUD E.M., 1998, « Globalisation et régionalisation des économies : fondements et logiques en œuvre », *Revue de l'IRES*, 27, pp. 9-23.
- OMAN C.P., 2000, « Le concours de beauté ou le dilemme du prisonnier ? Les dangers de la concurrence pour l'investissement direct étranger », *Investissements directs étrangers ou autres flux de capitaux vers l'Amérique latine : avantages respectifs ?*, Onzième Forum sur les perspectives latino-américaines, BID-OCDE, Paris.
- PORTER M.E., 1986, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Harvard.
- POTTIER C., 1996, « Coût du travail, délocalisations et intégration mondiale de la production par les firmes », *Mondes en développement*, 24(95), pp. 37-48.
- Pottier C., 1998, « Le système productif Japon-Asie : quelle division internationale du travail ? », *Revue de l'IRES*, 27, pp. 161-187.
- THOMSEN S., 1999, *Southeast Asia : the role of foreign direct investment policies in development*, OCDE Working paper, OCDE, Paris.
- TREILLET S., 1998, « Mexique : régionalisation, ouverture et modifications de la spécialisation industrielle », *Revue de l'IRES*, 27, pp. 111-137.