

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS DANS LES NOUVEAUX PAYS ADHÉRENTS A L'UNION EUROPEENNE

Sébastien DUPUCH*

***Résumé** - Cet article s'intéresse aux investissements directs étrangers (IDE) européens dans les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) et à leurs déterminants. Les IDE représentent désormais un poids important dans les économies des pays d'accueil et peuvent contribuer à leur rattrapage en transformant et diversifiant leurs activités. L'analyse économétrique menée sur la période 1993-2001 montre que les différentiels de coûts salariaux unitaires entre les pays de l'Union à quinze et les PECO ont favorisé les IDE au début de la transition mais leur importance a décliné, pour ne constituer ensuite qu'un facteur secondaire des flux d'investissements directs étrangers. En début de période, le choix de méthode de privatisation a également contribué à expliquer pourquoi certains pays attiraient davantage d'IDE. Plus récemment, la perspective de l'intégration à l'UE a favorisé la taille des marchés, la proximité géographique et l'intensité technologique des pays d'origine comme principaux déterminants des flux Ouest-Est.*

Mots-clés - INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS, INTÉGRATION EUROPÉENNE, PAYS D'EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE.

Classification JEL : F21, I20, P20.

* Centre d'Économie de l'Université Paris Nord (CEPN), CNRS UMR 71-15, UFR Sciences Économiques et Gestion, 99 avenue J.B. Clément, 93430 Villetaneuse ; e-mail: dupuch@seg.univ-paris13.fr.

1. INTRODUCTION

L'élargissement de l'Union Européenne à dix pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) en mai 2004 représente l'aboutissement de la transition de leurs économies vers une structure de marchés concurrentiels. Cette transformation a été accompagnée d'un afflux important d'investissements directs étrangers (IDE) qui ont participé à la restructuration industrielle de ces économies. Les ressources financières, les transferts de technologie, les compétences managériales et l'intégration aux réseaux internationaux de production rendent les investisseurs étrangers plus à même de procéder à une restructuration profonde des entreprises existantes. La création de nouvelles entreprises, favorisée par les investissements de type *greenfield*, constitue également une voie de restructuration du tissu industriel et contribue à la diversification des activités. La présence de firmes multinationales (FMN) peut avoir des retombées positives sur les économies des pays d'accueil via les relations qu'elles tissent avec les entreprises locales, la mobilité de la main-d'œuvre et les effets d'imitation ou de concurrence. Enfin, la présence d'investissements étrangers participe sous certaines conditions au rattrapage des économies des nouveaux pays adhérents vis-à-vis de l'UE (Dupuch et alii, 2001 et 2004).

A l'échelle mondiale, la part des IDE réalisée en Europe de l'Est reste relativement faible, mais leur poids dans les économies est déjà important. Ces investissements se caractérisent par une répartition fortement inégalitaire entre les différents pays et au sein des pays. Entre 1989 et 2002, près des deux tiers des IDE se sont concentrés en Pologne, Hongrie et République Tchèque. Sur le plan géographique, leur concentration dans les régions capitales et proches des frontières de l'UE est frappante. Cette concentration soulève la question des fondements de l'attractivité de ces pays et de l'importance relative des différents déterminants. On s'interroge sur la nature des investissements directs : les IDE sont-ils plutôt de nature *verticale*, liés à la recherche de faibles coûts de main-d'œuvre dans le cadre de délocalisations complètes ou partielles des unités de production ou bien des investissements de type *horizontal* ou "market seeking" motivés par le marché potentiel des pays d'accueil et la recherche de nouveaux débouchés ? Les travaux existants montrent généralement que les facteurs stratégiques que sont la conquête des marchés et leur potentiel de croissance prévalent tandis que la part des stratégies de délocalisation dans les investissements directs demeure secondaire. L'impact des différences de coûts des facteurs, en particulier du travail apparaît faible dans les études économétriques mais cela tient en partie à la manière dont ces écarts de coûts sont mesurés. En outre, quel est l'impact des facteurs spécifiques à la transition dans la manière dont les investisseurs étrangers se sont établis en Europe de l'Est ? L'importance relative des différents facteurs affectant les entrées d'IDE dans les nouveaux pays adhérents a-t-elle été modifiée depuis le début de la

transition ? A partir de l'examen des flux d'IDE globaux et sectoriels puis d'une étude économétrique menée sur la période 1993-2001, nous tenterons d'apporter des éléments de réponse à ces questions.

La section suivante rappelle brièvement le cadre théorique qui fonde les décisions de localisation des FMN. Nous examinerons ensuite de manière descriptive dans quelle mesure les investissements directs se sont implantés en Europe de l'Est, enfin nous présenterons l'analyse économétrique des déterminants des IDE dans les nouveaux pays adhérents de l'Union européenne.

2. DÉTERMINANTS DES IDE : ÉLÉMENTS THÉORIQUES

Malgré l'importance croissante prise par les investissements internationaux dans les économies, il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant d'établir de manière claire quels sont les déterminants des IDE. La littérature existante, à partir de champs théoriques diversifiés, avance des facteurs propres aux firmes (Hymer, 1968), aux secteurs d'activités (Caves, 1971) et aux pays (Mundell, 1957). Une première tentative de réunir les différentes contributions théoriques a été effectuée par Dunning (1977) dont l'approche éclectique englobe différents facteurs explicatifs de l'investissement direct (paradigme OLI) fondés sur des éléments comme la concurrence imparfaite, les avantages comparatifs des pays ou l'internalisation des coûts de transaction. Si ce cadre s'avère aujourd'hui insuffisant pour expliquer l'ensemble des IDE et ne propose aucune hiérarchisation des déterminants, il constitue toutefois le point de départ des nouveaux éléments théoriques apportés par les modèles d'investissement stratégique et la Nouvelle Théorie du Commerce International (NTCI).

Les NTCI enrichies de l'analyse de la firme multinationale (Brainard, 1993 ; Markusen, 1995 ; Markusen et Venables, 1998) sont venues pallier les insuffisances de la théorie traditionnelle du commerce international en intégrant des éléments comme la concurrence imparfaite, la différenciation des produits et les économies d'échelle. Elles mettent en avant un arbitrage des firmes multinationales entre proximité et concentration. Des FMN de type horizontal apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont élevés relativement aux avantages liés à la concentration des activités. La firme préfère donc implanter plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux si elle peut réaliser des économies d'échelle entre ces différents sites du fait de la présence d'actifs intangibles, si les coûts d'implantation sont relativement faibles, si les coûts de transport sont plutôt élevés et si la demande sur le marché d'accueil est forte. Ces premiers modèles mettent l'accent sur les IDE de type horizontal qui correspondent à des stratégies de conquête de marchés locaux principalement dans les pays développés. A l'opposé, on parle d'IDE dits de délocalisation ou de type vertical lorsque les firmes s'intègrent dans une perspective de division internationale des processus de production. Les FMN répartissent leurs activités entre les pays en fonction des différents avantages

comparatifs. Le modèle de Markusen et al. (1996) distingue les multinationales selon cette typologie et complète les résultats du modèle de Brainard sur l'arbitrage proximité-concentration qui concernent uniquement les FMN de type horizontal. Les FMN de type vertical apparaissent entre pays différents en taille et en dotations factorielles et établissent les étapes de la production les plus intensives en travail dans les pays où les coûts de la main-d'œuvre sont peu élevés.

Toutefois, la distinction entre IDE horizontal et vertical n'est pas aussi claire dans les faits : les FMN s'engagent souvent dans des stratégies d'intégration complexe, qui englobent à la fois des formes d'intégration verticale dans certains pays et horizontale dans d'autres pays (Yeaple, 2003). Les stratégies d'intégration complexe sont préférées aux seules stratégies d'expansion à l'étranger horizontale ou verticale lorsque les coûts de transport descendent en dessous d'un certain seuil. Des coûts de transport faibles encouragent l'IDE vertical car ils rendent accessible l'usage d'une main-d'œuvre peu chère. Des coûts de transport élevés favorisent au contraire l'IDE horizontal puisqu'ils rendent les échanges commerciaux plus chers. Entre les deux bornes, aucun motif d'expansion à l'étranger pris isolément ne suffit à rendre attractif l'IDE. Il faut en outre que les firmes trouvent un autre avantage qui réside dans la complémentarité entre les deux formes d'intégration. Dans ce cas, les coûts d'accès aux marchés mondiaux sont doublement abaissés : d'une part par la réduction des coûts unitaires qui engendre une augmentation des ventes, d'autre part, par un effet d'échelle proportionnel au volume de ventes réalisé qui permet de réduire encore davantage les coûts unitaires.

Le modèle de concurrence imparfaite a également servi de base théorique à l'approche gravitationnelle (Bergstrand, 1989). Elle s'applique initialement aux flux d'échanges commerciaux entre deux pays donnés et explique l'importance des flux par la taille du pays d'origine et d'accueil et la distance géographique. L'équation est également applicable aux déterminants des flux d'investissements. Toutefois, la théorie suggère que les échanges commerciaux et les IDE sont substituables. Du fait des coûts de transaction, les exportations sont liées négativement à la distance géographique et il peut être plus efficace de produire directement dans le pays d'accueil.

Dans la prochaine section, une équation de gravité est appliquée aux flux d'investissements directs vers les PECO. Un certain nombre de variables suggérées par les différentes approches théoriques peuvent constituer les déterminants des flux d'IDE dans les pays développés ou en développement : taille des marchés, différences de dotations factorielles, écarts de coûts salariaux, distance géographique... Néanmoins, la spécificité des économies en transition n'est jamais prise en considération dans ces approches. Les PECO ont engagé au début des années 90 un vaste processus de réformes structurelles. La privatisation de secteurs entiers de l'économie a constitué un élément majeur de cette

transformation et a influencé le rythme pris par les entrées d'investissements directs. Différentes méthodes de privatisation ont été suivies selon les pays en fonction des contraintes issues de l'héritage laissé par l'ancien système et des objectifs des gouvernements. Parmi les différentes méthodes (vente directe, rachat par les salariés, privatisation par bons...), une méthode principale a toujours été favorisée. Cette dernière a constitué un signal fort aux yeux des investisseurs étrangers qui ont privilégié les pays ayant adopté la méthode de vente directe des anciennes entreprises d'État.

3. LES INVESTISSEMENTS DIRECTS EN EUROPE DE L'EST : UN ÉTAT DES LIEUX

La transition a favorisé l'entrée massive d'investissements directs étrangers dans les PECO puisque entre 1990 et 2002, le stock d'IDE est passé d'un montant de 3 à près de 147 milliards de dollars (tableau n° 1). Bien qu'ils ne représentent que 4 % des flux mondiaux, les IDE ont localement un poids bien plus important. Avec des niveaux voisins de 30 % du PIB, le stock d'IDE pèse aujourd'hui autant dans les économies des PECO que dans celles de l'UE, alors que les firmes étrangères n'y investissent que depuis une douzaine d'années. Cet indicateur dépasse 50 % du PIB en Estonie et en République Tchèque. Les IDE se répartissent toutefois de manière très inégalitaire entre les pays et au sein des pays. La Pologne, la République Tchèque et la Hongrie regroupent à eux trois près des trois quarts du stock d'IDE en Europe Centrale et Orientale tandis que les investissements dans les Balkans et les pays Baltes restent plus faibles. Concernant leur origine géographique, les IDE proviennent majoritairement de l'Union européenne (80 %). Parmi les pays du noyau dur de l'Europe, l'Allemagne, les Pays-Bas et la France sont les plus gros investisseurs (presque la moitié des investissements à eux trois) tandis que le Royaume Uni apparaît plus en retrait. La France est devenue en 2000 le premier investisseur dans les pays candidats en totalisant 21 % des flux alors qu'elle représentait seulement 5 % deux ans plus tôt.

En outre, un petit nombre de régions, les capitales et les régions frontalières de l'UE à quinze, concentrent généralement la quasi-totalité des entrées d'IDE. Certains chiffres sont désormais disponibles au niveau régional pour la Slovaquie (2002), la Pologne (2001), la Hongrie (2001), la République Tchèque (2000) et la Slovénie (2000) mais avec des différences méthodologiques selon les pays. De manière quasi systématique, deux ou trois régions à l'intérieur des pays seulement attirent l'essentiel des investissements réalisés. La moitié des entrées d'IDE est captée par les régions capitales en République Tchèque et en Slovénie, les deux tiers en Hongrie et en Slovaquie. Ceci renforce les pôles de croissance au détriment d'une périphérie dont les désavantages peuvent prendre des formes multiples : poids important de l'agriculture, accessibilité limitée, désavantages intrinsèques, anciennes régions industrielles. Les effets bénéfiques des investissements directs sont donc susceptibles de ne

Tableau n° 1 : Répartition des IDE entre les pays candidats

2002	Stock d'IDE en millions de \$	En % du PIB national	En % du total de la zone	Par habitant
Rép. Tchèque	38450	52,05	26,17	3767
Estonie	4 226	61,21	2,88	3105
Slovénie	5 074	21,70	3,45	2545
Hongrie	24 416	34,94	16,62	2400
Slovaquie	10 225	40,66	6,96	1901
<i>PECO-10</i>	<i>146 920</i>	<i>30,09</i>	<i>100</i>	<i>1427</i>
Pologne	45 150	22,55	30,73	1179
Lettonie	2 723	30,46	1,85	1161
Lituanie	3 981	26,63	2,71	1145
Bulgarie	3 889	23,45	2,65	493
Roumanie	8 786	18,17	6	402

Source : CNUCED, calcul de l'auteur.

Tableau n° 2 : Concentration des IDE dans un petit nombre de régions au sein des PECO

	Part des IDE dans la région (en % du total)	Région capitale ou frontalière avec l'UE
<i>Slovaquie (2002)</i>		
Bratislava	63,1	Oui
Kosice	16,3	Non
<i>Hongrie (2001)</i>		
Central Hungary	68,7	Oui
Western Transdanubia	7,9	Oui
Central Transdanubia	7,2	Non
<i>République Tchèque (2000)</i>		
Prague	49,3	Oui
Stredocesky (Bohème centrale)	10,7	Oui
<i>Slovénie (2000)</i>		
Osrednjeslovenska	55,2	Oui
Podravska	8,9	Non
<i>Pologne (2001)</i>		
Mazowieckie	29,8	Oui
Dolnoslaskie	10,5	Oui
Slaskie (Silésie)	10	Non

Sources : Banques centrales nationales, calculs de l'auteur.

concerner qu'un petit nombre de régions à l'intérieur des nouveaux pays adhérents. Limitée géographiquement, la poursuite des implantations des firmes multinationales va dans le sens d'une plus grande concentration des activités et d'un développement d'inégalités régionales déjà préoccupantes (Dupuch et Mouhoud, 2004).

Malgré des progrès importants en matière statistique au cours des dernières années, les données disponibles relatives à la répartition sectorielle des investissements directs dans les pays candidats sont encore rares. En 1997, les premières estimations publiées par la CNUCED révèlent que les IDE se dirigent majoritairement vers les services dans les pays les plus avancés dans la transition (République Tchèque, Hongrie, Slovaquie) mais davantage vers l'industrie et les secteurs traditionnels en Pologne et en Roumanie. Cette localisation sectorielle des IDE atteste de leur rôle important dans la réorientation de la spécialisation de ces économies. Ainsi, la Hongrie, la République Tchèque et la Slovaquie connaissent une localisation des IDE vers des secteurs non traditionnels en même temps qu'une réorientation de leur spécialisation plus importante que les autres pays favorisant le développement des échanges intra-branches avec l'UE. Par contre, en Pologne, les IDE européens se concentrent dans les secteurs où le pays dispose déjà d'avantages comparatifs favorisant un renforcement de sa spécialisation dans les secteurs plus traditionnels (Wereza, 2001).

Récemment, l'enquête menée par Eurostat (2002) sur données de stock à la fin de l'année 1999 souligne l'importance des services qui constituent le principal secteur d'implantation avec 54 % des investissements directs reçus de l'étranger par les pays considérés. L'enquête distingue toutefois trois groupes au sein des pays candidats. Le premier est constitué uniquement de la Bulgarie, seul pays où l'industrie manufacturière domine. L'agro-alimentaire, la métallurgie et la chimie sont les principaux secteurs qui attirent des IDE. Un second groupe est composé de la Pologne, la Slovaquie, la République Tchèque et la Slovaquie. Les services représentent 51 à 53 % du stock total. Le commerce et les activités financières captent l'essentiel des flux entrants. Dans l'industrie, des différences existent entre les pays : l'industrie alimentaire occupe une place importante en Pologne, c'est le cas de la métallurgie et de la fabrication de machines et équipements en Slovaquie et de la chimie en Slovaquie. Enfin, un dernier groupe est constitué des États Baltes où la part des services, supérieure aux deux tiers du stock total dépasse largement la moyenne des autres pays. Le commerce, les activités financières et les transports et télécommunications sont les principaux secteurs investis par les entreprises étrangères dans les pays Baltes. Le tableau n° 3 adapté des données collectées par Landesmann (2003) portant sur des stocks à la fin de l'année 2000 confirme globalement les résultats d'Eurostat. La Slovaquie, la République Tchèque et la Hongrie s'ouvrent davantage aux services que leur voisins d'Europe Centrale mais moins que les États Baltes où les investissements dans l'industrie sont plus faibles qu'ailleurs. La Pologne où les parts de l'agro-

alimentaire et de l'automobile sont relativement élevées et la Slovaquie où la métallurgie domine apparaissent cette fois dans une position intermédiaire.

**Tableau n° 3 : Répartition du stock d'IDE par secteur industriel
(en % du total)**

	Rép. T.	Hongrie	Pologne	Slovaquie	Slovénie	Estonie	Lettonie	Lituanie
Agroalimentaire, boissons, tabac	6,4	9,1	10,8	6,2	1,4	4,8	4,8	11,5
Textiles	1,2	1,4	0,6	0,6	0,5	3,0	1,6	4,7
Cuir et produits du cuir	0,0	0,2	0,0	0,4	0,4	0,0	0,1	0,0
Bois et produits dérivés du bois	0,5	0,4	0,5	0,5	0,2	3,5	2,8	1,4
Papier, imprimés	3,3	1,6	3,2	2,9	6,8		0,9	1,1
Coke et produits pétroliers	1,2	5,1	0,0	4,1	0,0	0,2	0,0	1,8
Chimie, produits chimiques	2,3	0,0	2,8	3,2	6,2	1,9	1,8	0,0
Matières plastiques et caoutchouc	0,6	1,7	1,3	0,6	5,0	0,2	0,5	1,1
Autres biens minéraux non métalliques	8,4	2,3	6,1	2,7	2,6		1,1	1,6
Métallurgie, biens métalliques	3,6	1,9	0,9	22,2	3,2	0,8	1,2	0,5
Machines et biens d'équipement	1,2	2,0	0,7	2,2	5,2	0,7	1,0	0,3
Machines et appareils électriques	3,8	6,7	3,4	2,2	4,4	0,6	0,3	2,3
Véhicules et équipement de transport	5,6	3,6	11,3	3,3	4,8	1,5	0,1	2,1
Non ventilés	0,6	0,4	0,9	0,2	0,2	0,0	0,4	0,3
<i>Total Industrie</i>	<i>38,7</i>	<i>36,5</i>	<i>42,5</i>	<i>51,1</i>	<i>40,7</i>	<i>21,5</i>	<i>16,6</i>	<i>28,8</i>
<i>Total IDE</i>	<i>100</i>							

Source : Landesmann (2003), calcul de l'auteur.

De manière complémentaire, une autre classification sectorielle proposée par Pavitt (1984) permet de distinguer les industries traditionnelles des industries à rendements d'échelle croissants et les industries basées sur la connaissance (tableau n° 4). Son utilisation requiert des données plus désagrégées qu'il est possible de se procurer pour trois pays auprès des banques centrales nationales.

La République Tchèque et la Slovénie apparaissent relativement similaires pour les secteurs à rendements croissants, qui représentent entre deux tiers et trois quarts des investissements réalisés dans l'industrie. Dans le premier cas, les secteurs traditionnels restent importants. A l'opposé, la Bulgarie révèle une répartition tout à fait différente. Les IDE sont plus nombreux dans l'industrie que dans les services, ce que montraient déjà les données d'Eurostat. En outre, les secteurs traditionnels captent presque autant d'investissements que les secteurs à

fortes économies d'échelle. Dans ces conditions, les IDE tendent à consolider les avantages comparatifs existants et la spécialisation de la Bulgarie dans des secteurs intensifs en travail dont la compétitivité repose essentiellement sur les coûts.

Tableau n° 4 : Répartition sectorielle des IDE groupés selon la classification de Pavitt

	Bulgarie (1999)			Rép.Tchèque (2001)			Slovénie (2000)		
	En millions de USD	En % du total	En % du total industrie	En millions de USD	En % du total	En % du total industrie	En millions de USD	En % du total	En % du total industrie
Agriculture, mines	30,6	1,4		512,0	1,9		0,5	0,0	
Secteurs à fortes économies d'échelle	494,5	22,9	44,0	6912,9	25,5	67,9	853,2	30,4	74,2
Secteurs traditionnels	451,4	20,9	40,2	2304,5	8,5	22,6	108,9	3,9	9,5
Secteurs basés sur la connaissance	10,1	0,5	0,9	199,4	0,7	2,0	41	1,5	3,6
Secteurs spécialisés	166,7	7,7	14,8	761,2	2,8	7,5	146,7	5,2	12,8
<i>Total Industrie</i>	<i>1122,7</i>	<i>52,0</i>	<i>100,0</i>	<i>10177,9</i>	<i>37,6</i>		<i>1149,8</i>	<i>40,9</i>	
Services	1007,1	46,6		16402,3	60,5		1590,7	56,6	
<i>Total</i>	<i>2160,4</i>	<i>100,0</i>		<i>27092,2</i>	<i>100,0</i>		<i>2808,5</i>	<i>100,0</i>	

Source : Bank of Slovenia, Czech National Bank, Bulgarian National Bank, calculs de l'auteur.

En résumé, les entrées d'IDE dans les pays candidats restent très inégales par leur ampleur et leur destination sectorielle. La répartition des IDE par secteurs indique qu'une partie non négligeable des investissements s'oriente vers des secteurs de moyenne-haute technologie dont le potentiel de développement est important. En permettant l'émergence d'entreprises compétitives qui sont à même d'influer sur l'évolution des avantages comparatifs, les IDE sont susceptibles de jouer un rôle significatif dans l'évolution de l'industrie de ces pays.

L'analyse économétrique qui suit s'attache à mettre en avant les différents déterminants des investissements directs en Europe de l'Est. Bien que la logique des investissements directs diffère selon les secteurs d'activité, nous travaillons sur des flux agrégés d'IDE dans la mesure où la collecte des données se révèle insuffisante pour prendre en compte la dimension sectorielle. Nous appliquons un modèle de gravité aux flux agrégés d'IDE afin de voir dans quelle mesure la taille des marchés d'Europe de l'Est, l'intensité technologique, les différentiels de coût du travail ou encore la proximité géographique influencent les décisions d'investissement des firmes étrangères dans les nouveaux pays membres de l'UE à 25.

4. ANALYSE ÉCONOMETRIQUE DES IDE

Les données utilisées sont issues des Statistiques d'Investissement International de l'OCDE et d'Eurostat (1999, 2002) et sont exprimées en millions de dollars. Afin de travailler sur des données homogènes, nous ne conservons que les IDE en provenance de pays de l'UE qui représentent près des 2/3 des flux d'IDE vers les PECO¹. Notre échantillon est construit à partir des flux agrégés d'IDE. Les observations reposent sur les flux sortants déclarés par les pays d'origine en direction des différents pays de l'Est. Nous nous concentrons sur les pays d'Europe Centrale, les Balkans et l'Estonie et conservons huit pays d'accueil². Comme les données de flux sont marquées par de fortes fluctuations d'une année sur l'autre, les estimations portent sur des flux bilatéraux cumulés sur trois périodes de trois années : 1993-1995, 1996-1998 et 1999-2001. Afin de limiter les problèmes d'endogénéité, les variables explicatives prennent lorsque cela est possible les valeurs correspondant à la première année de chacune de nos trois sous-périodes (1993, 1996 et 1999). Pour certaines variables, l'endogénéité est traitée à l'aide de variables instrumentales. Nous testons une équation de gravité exprimée en logarithme. Cela pose un problème dans la mesure où certains flux prennent des valeurs négatives lorsque la valeur du capital investi est inférieure aux montants des capitaux rapatriés dans le pays d'origine. Nous utilisons donc la transformation log-linéaire de la variable d'IDE proposée par Fontagné et Pajot (1999).

$$TIDE_{ijt} = \ln\left(1 + \frac{IDE_{ijt}}{\alpha}\right)$$

où i désigne le pays d'origine, j le pays d'accueil et α un seuil proche de la valeur la plus importante du désinvestissement de l'échantillon.

La procédure d'estimation est la suivante : comme nous disposons de trois périodes, un système constitué de trois équations est estimé par la méthode SURE (*Seemingly Unrelated Regressions*). La méthode permet de tenir compte du fait que les équations ne sont pas indépendantes les unes des autres et que des facteurs temporels peuvent être communs aux trois périodes. En pratique, les estimations sont corrigées de la corrélation entre les résidus des différentes équations. Le système est estimé de deux manières différentes, d'abord sans contraindre les coefficients, ce qui permet de comparer leur évolution dans le temps, puis en contraignant les coefficients sur les trois périodes afin d'obtenir une estimation globale des coefficients sur l'ensemble de la période.

¹ Les pays d'origine inclus dans l'échantillon sont les suivants : Allemagne, Autriche, Belgique-Luxembourg, Danemark, Espagne, Finlande, France, Italie, Pays Bas, Royaume Uni, Suède.

² Les pays d'accueil retenus sont la Hongrie, la Pologne, la République Tchèque, la Slovaquie, la Slovénie, l'Estonie, la Bulgarie, la Roumanie. Par manque de données, les autres pays Baltes sont exclus de l'échantillon, de même que la Russie, les anciennes républiques soviétiques et les pays de l'ex-Yougoslavie compte tenu de leurs situations politiques particulières.

L'équation testée prend donc la forme suivante :

$$TIDE_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln PIB_i + \beta_2 \ln PIB_j + \beta_3 \ln DIST_{ij} + \sum_k \beta_k \ln X_{k,ij} + u_{ij}$$

où $\sum_k \beta_k \ln X_{k,ij}$ désigne un ensemble de variables d'intérêt alternatives.

Les flux d'investissement direct sont expliqués en premier lieu par la taille des pays d'origine et d'accueil et la distance géographique entre ces pays. La taille est approximée par les PIB évalués en monnaie nationale et convertis en dollars courants après utilisation du taux de change annuel moyen (source : BERD et OCDE). On s'attend ici à des signes positifs suggérant que les grands pays sont à l'origine de volumes d'investissements plus importants et que la taille du marché des pays d'accueil est déterminante pour les investisseurs. La distance géographique est donnée par la distance entre les capitales des pays (source : CEPPII). Le signe attendu peut être ambigu. D'une part, les modèles théoriques de la NTCI suggèrent que dans l'arbitrage entre exportations et IDE, les exportations soumises à des coûts de transport s'effectuent entre des pays proches tandis que les investissements se localisent dans des pays plus éloignés. On s'attend alors à un signe positif. Toutefois, l'investissement direct est soumis à des coûts irrécupérables importants (coûts d'implantation, d'information) croissants avec la distance ; de même, les facteurs historiques et culturels ou encore les préférences des consommateurs impliquent que les investisseurs privilégient les pays proches géographiquement, le signe attendu de la variable distance est alors négatif.

Tableau n° 5 : Construction de la variable méthode de privatisation

	Méthode principale	Méthode secondaire
M4	Vente directe	-
M3	Vente directe	Privatisation de masse ou rachat par les salariés
M2	Privatisation de masse ou rachat par les salariés	Vente directe
M1	Privatisation de masse ou rachat par les salariés	Rachat par les salariés ou privatisation de masse
M1	Privatisation de masse ou rachat par les salariés	-

Source : Holland et Pain (1998).

Deux types de variables sont susceptibles de rendre compte de la spécificité de la transition : la part du secteur privé dans le PIB utilisée dans certains travaux (Lansbury et al., 1996) ou un indicateur de la méthode de privatisation. Le premier constitue un indicateur trop frustré, dont la variance faible en particulier en fin de période ne permet pas d'appréhender les différences entre les pays. Nous privilégions donc l'indicateur de méthode de

privatisation utilisé par Holland et Pain (1998). Il prend des valeurs comprises entre 1 et 4 selon l'importance accordée à la vente directe dans la stratégie de privatisation suivie par les pays d'accueil. Ainsi, les IDE sont plus susceptibles d'être attirés dans les pays qui ont exclusivement recours à la vente directe ou bien quand elle constitue la méthode principale de privatisation. En revanche, les investisseurs étrangers se montrent réticents à se porter acquéreurs des parts d'entreprises qui sont contrôlées par leurs salariés ou par les citoyens. Ces formes de propriété favorisent une défaillance des mécanismes de *corporate governance* qui se traduit par des perspectives limitées de restructuration n'attirant pas les investisseurs étrangers. En pratique, on construit quatre variables indicatrices selon la méthode suivie par les pays (M1, M2, M3 et M4) (cf. tableau n° 5).

Un indice de similarité entre les deux pays complète les variables d'accès au marché. Les modèles de Markusen (1995) et Markusen et Venables (1998) suggèrent que deux pays dont la taille est similaire auront davantage d'investissements directs horizontaux entre eux du fait des facteurs d'échelle. L'indice est issu de Balassa et Bauwens (1987) et prend des valeurs comprises entre 0 et 1. Pour des valeurs proches de zéro, les deux pays sont considérés comme similaires et inversement très différents pour des valeurs proches de 1. Il se définit de la manière suivante :

$$BALASSA_{ij} = 1 + \frac{[w \ln w + (1-w) \ln(1-w)]}{\ln 2} \quad \text{avec} \quad w = \frac{PIB_i}{PIB_i + PIB_j}$$

Nous abordons ensuite l'impact des différences de coûts du travail entre les pays d'origine et les pays d'accueil. Les nouveaux pays adhérents, depuis leur ouverture au début des années 90, offrent des opportunités de délocalisation pour les firmes multinationales du fait de leurs faibles coûts du travail. Toutefois, l'écart de salaire n'est pas le seul paramètre entrant en compte dans la détermination de ce coût. Une bonne productivité du travail combinée à des coûts salariaux faibles va participer à l'attractivité des pays d'accueil aux investissements étrangers. Pour les investisseurs, *les coûts salariaux unitaires*, c'est-à-dire corrigés des écarts de productivité constituent une variable plus pertinente que les seuls écarts de salaires (Meyer, 1995 ; Lansbury et al., 1996).

Nous testons donc le différentiel de coût salarial unitaire entre le pays d'origine et le pays d'accueil. Les données de salaire utilisées pour les pays de l'Union à 15 sont publiées par le BLS (*Bureau of Labor Statistics*). Des chiffres équivalents pour les PECO n'étant pas disponibles dans les statistiques du BLS, nous recourons aux données publiées par le Bureau International du Travail (BIT). Toutefois, les deux bases ne sont pas comparables entre les groupes de pays dans la mesure où les données du BLS intègrent les charges sociales contrairement aux chiffres du BIT. La comparaison des niveaux de rémunérations est établie de manière indirecte en exprimant les salaires des deux

groupes de pays relativement aux salaires en vigueur en France disponibles dans les deux bases³. Les écarts de rémunérations entre les pays de l'UE et les PECO sont corrigés par les écarts de productivité entre le pays d'origine et le pays d'accueil. Les différences de productivité entre les pays sont calculées à partir des chiffres d'Eurostat en rapportant le PIB à la population employée dans les pays d'origine et d'accueil.

$$CSUR_{ij} = \frac{(SALAIRE / PRODUCTIVITE)_i}{(SALAIRE / PRODUCTIVITE)_j}$$

La différence entre les pays d'origine et les pays d'accueil dans l'effort de recherche et développement mesuré par la part des dépenses de R&D dans le PIB constitue une variable proxy de l'écart technologique. Elle est construite à partir des données d'Eurostat disponibles pour 1995, 1998 et 2000.

$$INT.RD_{ij} = \frac{(DEP.RD / PIB)_i}{(DEP.RD / PIB)_j}$$

Ainsi, deux pays proches technologiquement devraient selon le modèle d'IDE horizontal avoir des flux d'IDE bilatéraux supérieurs. Cet écart étant fortement corrélé avec les écarts de coûts salariaux, nous les testons séparément. En outre, comme ces données ne sont pas disponibles au début de chacune de nos sous-périodes, un problème d'endogénéité avec les IDE peut apparaître, d'autant que les firmes multinationales sont sous certaines conditions un vecteur de savoir-faire et de technologie. L'estimation du modèle par les 3SLS (*three-stage least squares*) ou triples moindres carrés permet d'appliquer la méthode des variables instrumentales dans le cas de l'estimation d'un système d'équations en SURE. Nous utilisons le passé de nos variables explicatives comme instruments ainsi que le stock d'IDE implanté dans les PECO en 1993.

Enfin, les estimations sont répétées en incluant une variable indicatrice prenant en compte la spécificité des trajectoires suivies par la Bulgarie et la Roumanie dans le processus de transition. Les différents indicateurs de convergence réelle et structurelle montrent que ces deux pays ont engagé plus tardivement la transformation de leurs structures économiques et que les firmes étrangères ont été relativement frileuses dans leurs investissements vers ces pays jusqu'à la fin des années 1990 (Dupuch et al., 2001 et 2004). La variable BULROM prend donc la valeur 1 lorsque les flux d'investissement sont dirigés vers la Bulgarie et la Roumanie et 0 sinon.

Les tableaux n° 6a et n° 6b reprennent l'ensemble des résultats. Aux variables gravitaires "traditionnelles", taille et distance, nous ajoutons les indicatrices reflétant le choix de méthode de privatisation et les écarts de coûts

³ Cette méthode est appliquée par Henriot (2000) et Dupuch, Milan (2003).

Tableaux n° 6a et n° 6b : Résultats des estimations

a)										
Variable expliquée : TIDE _{ij}										
	SURE non contraint						SURE contraint		3SLS	
	1993-1995		1996-1998		1999-2001		1993-2001		1993-2001	
Cst	0.391 (0.64)	0.080 (0.13)	0.439 (0.47)	0.579 (0.55)	0.888 (1.07)	1.948 (2.20)	0.924 (1.62)	0.926 (1.54)	0.672 (1.07)	0.982 (1.49)
PIBi	0.203 (4.14)	0.198 (4.17)	0.347 (3.88)	0.334 (3.72)	0.290 (3.60)	0.247 (3.12)	0.233 (4.62)	0.234 (4.59)	0.231 (4.38)	0.233 (4.21)
PIBj	0.382 (7.62)	0.390 (7.94)	0.360 (4.01)	0.374 (4.05)	0.594 (6.87)	0.650 (7.61)	0.395 (8.01)	0.396 (7.93)	0.422 (7.52)	0.417 (7.15)
DIST	-0.369 (-5.47)	-0.318 (-4.42)	-0.520 (-4.71)	-0.510 (-4.26)	-0.565 (-5.54)	-0.669 (-6.21)	-0.432 (-6.27)	-0.432 (-5.74)	-0.438 (-5.99)	-0.477 (-5.68)
CSUR	0.231 (2.05)	0.284 (2.33)	0.317 (2.14)	0.215 (0.86)	0.188 (1.35)	-0.353 (-1.67)	0.049 (0.59)	0.047 (0.52)	0.046 (0.49)	-0.031 (-0.32)
BALASSA	0.055 (1.16)	0.059 (1.28)	-0.020 (0.19)	-0.014 (0.14)	0.016 (0.19)	0.049 (0.61)	0.017 (0.33)	0.015 (0.29)	0.011 (0.21)	0.013 (0.23)
M1	-0.168 (-1.41)	-0.271 (-2.10)	0.014 (0.07)	-0.044 (-0.21)	0.080 (0.43)	0.268 (1.35)	-0.104 (-0.85)	-0.107 (0.78)	-0.002 (-0.16)	0.151 (0.75)
M2	-0.149 (-1.17)	-0.129 (-1.03)	-0.141 (-0.69)	-0.196 (-0.87)	-0.314 (-1.70)	-0.553 (-2.87)	-0.270 (-2.18)	-0.273 (-2.17)	0.103 (0.48)	-0.012 (-0.06)
M4	0.426 (3.53)	0.311 (2.32)	0.210 (1.04)	0.171 (0.78)	0.244 (1.36)	0.531 (2.58)	0.383 (3.12)	0.373 (2.66)	0.787 (3.50)	0.854 (2.91)
BULROM	-0.233 (-1.79)	-0.233 (-1.79)	-0.007 (-0.02)	-0.007 (-0.02)		0.764 (2.74)		-0.012 (-0.08)		0.187 (1.11)
# obs	88	88	88	88	88	88	264	264	264	264
Adj. R ²	0.34	0.32	0.09	0.01	0.37	0.36	0.21 -0.01 0.16	0.14 -0.09 0.09	0.37 0.15 0.28	0.31 0.14 0.33

b)										
Variable expliquée : TIDE _{ij}										
	SURE non contraint						SURE contraint		3SLS	
	1993-1995		1996-1998		1999-2001		1993-2001		1993-2001	
Cst	0.898 (1.71)	0.649 (1.24)	0.682 (0.78)	0.450 (0.51)	0.864 (1.09)	1.027 (1.25)	0.960 (1.82)	0.786 (1.47)	0.623 (1.05)	0.679 (1.22)
PIBi	0.203 (4.14)	0.198 (4.16)	0.364 (4.17)	0.363 (4.19)	0.316 (4.02)	0.303 (3.82)	0.249 (4.95)	0.246 (4.96)	0.251 (4.57)	0.239 (4.67)
PIBj	0.341 (7.68)	0.339 (7.85)	0.381 (4.34)	0.381 (4.33)	0.622 (7.33)	0.632 (7.42)	0.392 (8.55)	0.386 (8.48)	0.422 (8.18)	0.414 (8.16)
DIST _{ij}	-0.399 (-5.90)	-0.348 (-5.00)	-0.549 (-5.10)	-0.502 (-4.46)	-0.602 (-6.03)	-0.618 (-5.89)	-0.464 (-6.78)	-0.427 (-5.97)	-0.481 (-6.29)	-0.447 (-5.83)
INT.RD _{ij}	0.183 (2.05)	0.274 (2.75)	0.429 (3.30)	-0.497 (2.95)	0.302 (2.85)	0.192 (1.27)	0.213 (2.76)	0.285 (3.17)	0.288 (3.01)	0.257 (2.43)
BALASSA	0.062 (1.28)	0.074 (1.57)	0.011 (0.11)	0.022 (0.22)	0.040 (0.49)	0.038 (0.48)	0.028 (0.52)	0.036 (0.70)	0.017 (0.32)	0.038 (0.73)
M1	-0.169 (-1.42)	-0.293 (-2.26)	-0.177 (-0.91)	-0.303 (-1.35)	-0.041 (-0.23)	0.056 (0.25)	-0.108 (-0.89)	-0.204 (-1.50)	-0.001 (-0.10)	-0.011 (-0.06)
M2	-0.189 (-1.57)	0.162 (-1.38)	-0.316 (-1.73)	-0.325 (-1.80)	-0.429 (-2.57)	-0.416 (-2.48)	-0.247 (-2.10)	-0.233 (-2.01)	0.276 (1.28)	0.010 (0.10)
M4	0.390 (3.21)	0.232 (1.65)	-0.042 (-0.22)	-0.197 (-0.79)	0.173 (1.01)	0.279 (1.25)	0.318 (2.63)	0.200 (1.38)	0.811 (3.58)	0.592 (2.03)
BULROM	-0.287 (-2.12)	-0.287 (-2.12)	-0.273 (-1.07)	-0.273 (-1.07)		0.175 (0.68)		-0.210 (-1.46)		-0.076 (-0.42)
# obs	88	88	88	88	88	88	264	264	264	264
Adj.R ²	0.34	0.33	0.16	0.10	0.42	0.37	0.24 0.05 0.22	0.23 -0.02 0.13	0.35 0.15 0.28	0.42 0.21 0.35

salariaux et de technologie entre les pays d'origine et les PECO. Les PIB des pays d'origine et d'accueil apparaissent positifs et significatifs dans toutes les spécifications. Le facteur taille apparaît très prononcé dans les pays d'accueil, ce

qui reflète l'attractivité des pays avec un marché potentiel plus vaste. De même, dans tous les cas, la distance prend un signe négatif, suggérant l'importance de la proximité géographique dans les décisions d'investissement des firmes européennes.

De plus, le facteur spécifique à la transition qu'est le choix de méthode de privatisation dans la transition influe significativement sur le choix de localisation des investissements étrangers. Comme chez Holland et Pain (1998), ce résultat montre que les pays qui ont eu recours aux méthodes de vente directe ont été privilégiés par les firmes multinationales. L'effet vaut essentiellement en début de période. Au cours de la dernière période, avec la perspective affirmée de l'intégration à l'UE, les facteurs spécifiques à la transition perdent de leur importance au profit des facteurs plus habituels que sont la taille des marchés et la proximité géographique.

En revanche, le facteur de similitude en taille mesuré par l'indice de Balassa n'est jamais significatif. Deux interprétations peuvent être apportées : (i) cela traduit au sens de la théorie le fait que l'importance du modèle horizontal doit être relativisée et que le modèle vertical ne soit pas totalement disqualifié ; (ii) empiriquement, les asymétries en taille sont nombreuses. Hormis la Pologne, les nouveaux entrants sont essentiellement des petits pays comparés aux membres de l'Union à 15.

Les écarts de coûts salariaux unitaires apparaissent positifs et significatifs au cours des deux premières périodes seulement. Sur la dernière période, les volumes d'IDE sont globalement plus importants tandis que les écarts de coûts se réduisent, ce qui peut expliquer pourquoi cette variable n'est plus significative. Lorsque l'on contraint les coefficients sur les trois périodes, la variable n'est plus significative. En tout état de cause, les différences de coûts apparaissent donc secondaires dans les choix des investisseurs qui ont privilégié les facteurs de taille et de proximité mais également le rythme et la forme prise par la transition.

Les estimations qui intègrent la variable indicatrice BULROM permettent dans une certaine mesure de mettre en avant la spécificité de la Bulgarie et de la Roumanie dans la transition. Si la variable n'apparaît pas significative dans les estimations menées en données de panel, la différenciation des coefficients par période montre en revanche des résultats intéressants. En début de période, elle apparaît négative mais significative seulement au seuil de 10 %, suggérant que les flux d'IDE privilégient les autres pays d'Europe Centrale et que des caractéristiques spécifiques à ces deux pays, en dehors des autres variables contribuent à freiner les investissements étrangers. En revanche, le signe positif et significatif reflète le rattrapage amorcé à la fin des années 90 en matière d'attractivité aux IDE. Si l'on compare les résultats des estimations, la prise en compte de la variable indicatrice redonne du poids aux variables de privatisation, lesquelles sont intervenues plus tardivement en Roumanie et en Bulgarie.

L'examen du tableau n° 6b montre que les différences de technologie sont plus pertinentes que les écarts de coûts salariaux unitaires pour expliquer les flux bilatéraux d'investissements directs vers les pays d'Europe de l'Est. Les résultats des régressions sont sensiblement supérieurs à ceux qui intègrent seulement les différences de coûts salariaux unitaires. Le signe positif et significatif traduit surtout le fait que les pays d'origine plus avancés technologiquement investissent davantage que les autres dans la mesure où l'intensité en R&D varie assez peu entre les nouveaux pays adhérents. Plus que les différentiels de salaire, c'est l'exploitation par les firmes des avantages comparatifs des pays d'origine qui détermine les investissements directs. Ils se réalisent essentiellement dans des secteurs à fortes économies d'échelle et dans les services. Dans ce cas contraire, les industries traditionnelles, intensives en main-d'œuvre seraient privilégiées par les opérations d'IDE. L'estimation par les triples moindres carrés (3SLS) permet le traitement de l'endogénéité de l'écart technologique et produit des résultats globalement supérieurs. La valeur de tous les coefficients s'en trouve légèrement améliorée. Enfin, l'ajout de la variable indicatrice pour la Bulgarie et la Roumanie ne permet pas avec cette spécification de mettre en avant la spécificité de ces deux pays dans la destination des flux d'IDE, hormis en début de période. Les coefficients restent globalement stables selon que la variable est incluse ou non dans les estimations.

5. CONCLUSION

Les entrées d'IDE dans les PECO ont suscité un vif intérêt du fait de leur rôle dans la restructuration et la modernisation des économies. Nos résultats montrent que les écarts de coûts salariaux unitaires entre les nouveaux pays adhérents et les membres de l'UE à quinze ne sont pas le principal déterminant du choix de localisation des firmes. S'ils ont pu constituer une source d'attractivité au début de la transition avec le choix de la méthode de privatisation, ils apparaissent secondaires au cours de la dernière période où la perspective affirmée de l'intégration à l'UE a favorisé les déterminants plus traditionnels que sont la taille du marché potentiel et la proximité géographique. Le calendrier des privatisations semble avoir joué un rôle dans la manière dont les investissements européens ont été opérés dans les nouveaux pays membres. Ainsi, la prise en compte de la spécificité de la Bulgarie et la Roumanie, où les privatisations ont été plus tardives, semble indiquer que les flux d'IDE s'y dirigent davantage au cours de la dernière période alors qu'ils avaient dans un premier temps privilégié les pays d'Europe Centrale.

L'effet de la taille de marché apparaît positif et significatif. Les IDE de type "market seeking" peuvent ainsi être privilégiés en Europe de l'Est. Cependant, leur répartition tient davantage à des différences sectorielles qu'à des différences dans les caractéristiques des pays. A l'image de Resmini (2000) dont l'étude porte sur des données d'enquête, cette analyse des déterminants des IDE dans les PECO pourrait donc être poursuivie à un niveau plus désagrégé mais se

heurte à l'absence de données d'investissement direct étranger à la fois bilatérales et sectorielles.

La concentration des IDE dans trois grands pays tient largement à leur proximité géographique avec l'UE mais également à un plus grand avancement dans la transition et par conséquent à la perspective de l'intégration européenne. L'IDE s'insère ainsi dans un cercle vertueux de l'adhésion à l'UE qui renforce l'attractivité des pays pour les FMN. Celles-ci en retour, participent à la transformation des économies facilitant les conditions d'entrée aux futurs investisseurs. En outre, comme le montrent les quelques données régionales disponibles, une poignée de régions seulement est susceptible de bénéficier des gains potentiels conférés par la présence des firmes étrangères tandis que les régions les moins attractives pourraient se trouver complètement marginalisées et exclues du processus d'intégration. Les IDE sont donc un vecteur important de l'approfondissement des disparités régionales au sein des nouveaux pays entrants.

La faiblesse des différentiels de coûts salariaux unitaires à expliquer les flux d'investissements directs de l'ouest vers l'est de l'Europe montre que les opérations de "délocalisation" représentent un poids très relatif dans l'ensemble des investissements directs. Ceux-ci reflètent davantage des opérations de fusions-acquisitions et de *joint-ventures* avec les firmes locales dans des secteurs à fortes économies d'échelle et dans les services que le déplacement d'industries traditionnelles vers des pays à bas salaires comme les PECO. Plus que les investissements directs, le canal par lequel s'effectuent les délocalisations serait davantage la sous-traitance internationale dont la mesure échappe aux statistiques d'investissement direct. En outre, les FMN s'engagent souvent dans des stratégies d'intégration complexe, qui englobent à la fois des formes d'intégration verticale dans certains pays et horizontale dans d'autres pays. Ainsi, fonder une stratégie d'attractivité sur la faiblesse des coûts salariaux ou une fiscalité attractive paraît s'avérer inefficace à court terme et coûteux à long terme. La multiplication d'allègements fiscaux et de subventions dirigés vers les FMN risque de priver les États de recettes fiscales indispensables au financement d'investissements futurs qui participent également à l'attractivité d'un territoire (infrastructures, éducation, recherche) et à la cohésion sociale. Puisque les facteurs de taille, de proximité et d'intensité technologique prévalent, il convient ainsi de drainer les investissements qui peuvent bénéficier le plus à l'économie du pays accueil et de faire fructifier les IDE par le biais de politiques nationales favorisant le perfectionnement des techniques et des compétences. La mise en place de politiques industrielles fondées sur des programmes de formation et d'investissement visant à donner aux firmes locales les moyens d'absorber les technologies et les savoir-faire (Blomström et Kokko, 2003) apportés par les FMN est donc indispensable.

RÉFÉRENCES

- Balassa B., Bauwens L., 1987, "Intra-industry Specialisation in a Multi-Country and Multi-Industry Framework", *Economic Journal*, Vol. 97 (388), pp. 923-939.
- Bergstrand J., 1989, "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition and the Factor Proportions Theory in International Trade", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71, n° 1, pp.143-153.
- Blomström M., Kokko A., 2003, "The Economics of Foreign Direct Investment Incentives", *EIJS Working Paper*, 168.
- Brainard S.L., 1993, "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration", *NBER Working Paper*, n° 4269.
- Caves R., 1971, "International Comparisons: the Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, 38, pp. 1-27.
- Dupuch S., Jennequin H., Mouhoud E.M., 2004, "EU Enlargement: What Does it Change for the Europe Economic Geography", *Revue de l'OFCE*, special issue, pp. 241-274, April.
- Dupuch S., Mouhoud E.M., 2004, "Intégration, élargissement et divergences structurelles en Europe : quel avenir pour les régions périphériques ?", *CEPN Working Paper*, n° 01-2004, Université Paris XIII.
- Dupuch S., Milan C., 2003, "Les Déterminants des Investissements Directs Européens dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale", *CEPN Working Paper*, n° 08-2003, Université Paris XIII.
- Dupuch S. Jennequin H., Mouhoud E.M., 2001, "Intégration régionale, élargissement aux PECO et économie géographique", *Région et Développement*, n° 13, pp. 125-162.
- Dunning J., 1977, "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", in Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M. (eds), *The International Allocation of Economic Activity*, Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm, pp. 395-418, Mc Millan, London.
- Eurostat, 2002, "Investissements directs étrangers dans les pays candidats: répartition par secteur d'activité et par pays investisseur", *Statistiques en Bref*, Thème 2, 55/2002.
- Fontagne L., Pajot M., 1999, "Investissement Direct Étranger et Échanges Extérieurs : un impact plus fort aux États-Unis qu'en France", *Économie et Statistique*, n° 326-327.

- Henriot A., 2000, "Enjeux Economiques de l'Elargissement de l'UE", in de Boissieu C. (sous la dir. de), *Les Mutations de l'Économie Mondiale*, Chap. 13, Economica, Paris.
- Holland D., Pain N., 1998, "The Diffusion of Innovation in Central Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment", *NIESR Working Paper*, n° 137.
- Hymer S., 1968, "La grande corporation", *Revue Économique*, Vol. XIX, n° 6.
- Landesmann M., 2003, "Structural Features of Economic Integration in an Enlarged Europe: Patterns of Catching-up and Industrial Specialisation", DG Economy and Finance, European Commission, *Economic Papers*, n° 181,
- Lansbury M., Pain N., Smidkova K., 1996, "Foreign Direct Investment in Central Europe since 1990: An Econometric Study", *National Institute Economic Review*, 156, pp. 104-115.
- Markusen J.R., Venables A.J., 1998, "Multinational Firms and the New Trade Theory", *Journal of International Economics*, Vol. 46, pp. 183-203.
- Markusen J.R., 1995, "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, n° 2, pp. 169-189.
- Markusen J.R., Venables A.J., Konan D.E., Zhang K.H., 1996, "A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services", *NBER Working Paper*, n° 5696.
- Meyer K., 1995, "Direct Foreign Investment in Eastern Europe. The Role of Labor Costs", *Comparative Economic Studies*, Vol. 37(3), pp. 69-88.
- Mundell R., 1957, "International Trade and Factor Mobility", *The American Economic Review*, Vol. 47, pp. 321-335.
- Pavitt K., 1984, "Sectoral Patterns of Technical change: Towards a Taxonomy and Theory", *Research Policy*, Vol. 13(6), pp. 343-373
- Resmini L., 2000, "The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEEC's, New Evidence from Sectoral Patterns", *The Economics of Transition*, Vol. 8, n° 3, pp. 665-689.
- Yeaple S.R., 2003, "The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment", *Journal of International Economics*, Vol. 60(2), pp. 293-314.
- Wereza M., 2001, "The Impact of Foreign Direct Investment on Poland's Trade with European Union", *Post-Communist Economies*, Vol. 13, n° 1.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN THE NEW EU MEMBER STATES: TRENDS AND DETERMINANTS

***Abstract** - This article focuses on European FDI (foreign direct investments) in the Central and Eastern European countries (CEECs) and their determinants. FDI now account for a large share of GDP in host economies and can help them to catch up with EU countries, by transforming and diversifying their economic activities. Our econometric analysis covers the 1993-2001 period and shows that differences in unit wage costs between EU member countries and the CEECs have favoured FDI flows at the beginning of the transition but their importance declined. They ultimately turn out to be secondary factors in FDI flows. The choice of the privatization method, in the early 1990's, also explains why some countries attracted more FDI than others. More recently, the perspectives of EU integration favoured the market size, geographic proximity and the home country's technological intensity as the main determinants of Western-Eastern European FDI flows.*

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN LOS NUEVOS PAISES DE LA UNION EUROPEA

***Resumen** - Este artículo se interesa a las inversiones extranjeras directas (IED) europeas en los países de Europa Central y Oriental (PECO) y a lo que las determina. Las IED son ahora muy importantes en las economías de los países de acogida y pueden contribuir a que se desarrollen más transformando y diversificando sus actividades. El análisis econométrico llevado a cabo de 1993 A 2001 muestra que las diferencias de costes salariales unitarios entre los países de la Unión a quinze y los PECO favorecieron las IED al principio de la transición pero su importancia disminuyó para convertirse en un factor secundario de los flujos de inversiones extranjeras directas. Al principio del período, la elección de métodos de privatización también explica por qué algunos países atraían más IED. Recientemente, la perspectiva de la integración a la UE ha favorecido el tamaño de los mercados, la proximidad geográfica y la intensidad tecnológica de los países de origen como principales determinantes de los flujos oeste – este.*