

# **Titre : Les stratégies de localisation des entreprises multinationales et leurs rapports au territoire**

**LE GALL Sébastien, Doctorant : IAE de Caen, Laboratoire du NIMEC ;  
Ecole de Management de Normandie, Laboratoire du Metis**

[sebastien.le-gall@univ-ubs.fr](mailto:sebastien.le-gall@univ-ubs.fr); Université de Bretagne Sud, 1 rue de la Loi, 56000 Vannes ;  
Tel : 02 97 01 26 58 ; Fax : 02 97 01 26 10

Résumé :

*L'objet de la communication est de mettre en évidence les différentes logiques de localisation des projets d'investissement des entreprises multinationales sur un territoire étranger. En interprétant la localisation sous l'angle des ressources, le territoire évolue pour ne plus être considéré comme un simple support des activités. La problématique de la recherche vise précisément à déterminer dans quelle mesure la localisation des projets d'investissement étranger peut s'expliquer par les ressources créées au sein du territoire. Deux hypothèses de recherche sont posées. Tout d'abord, nous considérons qu'une entreprise multinationale qui investit à l'étranger cherche à activer des ressources du territoire dont elle ne peut bénéficier initialement en interne ou en recourant à une simple logique marchande. Ensuite, la capacité de l'EMN à activer les ressources spécifiques du territoire guide son choix pour la localisation de l'investissement étranger.*

*La méthodologie de la recherche suit une progression ciblée. Dans un premier temps, elle passe par l'analyse descriptive de la localisation des projets d'investissement mobiles étrangers (création, extension, reprise) en France dans le secteur des technologies de l'information et de la communication. Cette première analyse nous permet de rendre compte d'une concentration spatiale plus forte des projets relativement à celle des activités de ce secteur en France. La description évalue alors simplement les éventuels gisements de ressources sur le territoire. Dans un second temps, une analyse quantitative au moyen d'une enquête est lancée auprès des directeurs des établissements porteurs de projet(s) pour identifier les principales logiques de localisation et rendre compte de leurs rapports au territoire. Sur la base d'un échantillon représentatif, l'analyse typologique nous permet de vérifier que les hypothèses de la recherche ne sont vérifiées que pour certaines classes de projets. Pour ces classes, une dernière étape de la recherche vise précisément à contextualiser cette rencontre productive entre l'entreprise et le territoire. Nous analysons à partir d'entretiens la logique qui préside à la localisation des centres de R&D de ce secteur sur la technopole de Nice-Sophia-Antipolis. Les hypothèses de la recherche sont alors précisées : si la localisation des projets s'explique en effet par l'existence d'une dynamique endogène créatrice de ressources en local, elle s'explique également par la capacité de ce territoire à attirer les ressources à l'international.*

Mots clés : Territoire, Ressources et compétences, Investissement, Mondialisation

# **Titre : Les stratégies de localisation des entreprises multinationales et leurs rapports au territoire**

Résumé :

*L'objet de la communication est de mettre en évidence les différentes logiques de localisation des projets d'investissement des entreprises multinationales sur un territoire étranger. En interprétant la localisation sous l'angle des ressources, le territoire évolue pour ne plus être considéré comme un simple support des activités. La problématique de la recherche vise précisément à déterminer dans quelle mesure la localisation des projets d'investissement étranger peut s'expliquer par les ressources créées au sein du territoire. Deux hypothèses de recherche sont posées. Tout d'abord, nous considérons qu'une entreprise multinationale qui investit à l'étranger cherche à activer des ressources du territoire dont elle ne peut bénéficier initialement en interne ou en recourant à une simple logique marchande. Ensuite, la capacité de l'EMN à activer les ressources spécifiques du territoire guide son choix pour la localisation de l'investissement étranger.*

*La méthodologie de la recherche suit une progression ciblée. Dans un premier temps, elle passe par l'analyse descriptive de la localisation des projets d'investissement mobiles étrangers (création, extension, reprise) en France dans le secteur des technologies de l'information et de la communication. Cette première analyse nous permet de rendre compte d'une concentration spatiale plus forte des projets relativement à celle des activités de ce secteur en France. La description évalue alors simplement les éventuels gisements de ressources sur le territoire. Dans un second temps, une analyse quantitative au moyen d'une enquête est lancée auprès des directeurs des établissements porteurs de projet(s) pour identifier les principales logiques de localisation et rendre compte de leurs rapports au territoire. Sur la base d'un échantillon représentatif, l'analyse typologique nous permet de vérifier que les hypothèses de la recherche ne sont vérifiées que pour certaines classes de projets. Pour ces classes, une dernière étape de la recherche vise précisément à contextualiser cette rencontre productive entre l'entreprise et le territoire. Nous analysons à partir d'entretiens la logique qui préside à la localisation des centres de R&D de ce secteur sur la technopole de Nice-Sophia-Antipolis. Les hypothèses de la recherche sont alors précisées : si la localisation des projets s'explique en effet par l'existence d'une dynamique endogène créatrice de ressources en local, elle s'explique également par la capacité de ce territoire à attirer les ressources à l'international.*

Mots clés : Territoire, Ressources et compétences, Investissement, Mondialisation

## 1 INTRODUCTION

Dans le cadre de l'analyse de la localisation des activités, deux principales forces sont isolées, l'une qui conduit à leur dispersion, l'autre à leur agglomération (Krugman, 1991). La dispersion s'explique principalement par la volonté des entreprises de réduire l'intensité concurrentielle que peut induire une localisation à proximité. L'agglomération se justifie par le bénéfice que les entreprises tirent d'une présence à proximité pour bénéficier de retombées technologiques (Marshall, 1890). En référence à ces deux dynamiques, des travaux récents interprètent la logique de localisation des entreprises en se concentrant soit sur des activités liées aux services (Baum *et al.*, 1997), à l'industrie (Shaver *et al.*, 2000), soit plus globalement sur les différentes composantes de la chaîne de valeur (Alcacer, 2006).

La question de la localisation des activités est au cœur de la stratégie d'expansion d'une entreprise multinationale (EMN) (Berger, 2006). Dans cette recherche, nous allons expliquer la localisation de l'investissement international moins dans le cadre traditionnel de l'allocation mondiale des ressources productives (Barba Navaretti *et al.*, 2004) que dans celui de la création de ressources entre l'EMN et le territoire d'implantation. Le territoire ne peut être considéré comme un simple support de l'activité. En considérant les ressources comme les éléments constitutifs de l'avantage concurrentiel d'une entreprise (Penrose, 1959), celles créées en local par les acteurs peuvent être la clé pour comprendre la localisation de l'investissement étranger. A ce niveau, le cluster, considéré comme une forme d'organisation territoriale particulière génératrice de ressources, devient un objet d'étude privilégié (Torre *et al.*, 2005).

Plus précisément, nous allons nous concentrer sur l'analyse du choix, par une EMN, de la localisation d'un projet d'investissement internationalement mobile (PIIM) sur un territoire étranger. Cette terminologie est utilisée par l'Agence Française des Investissements Internationaux dont la mission est d'attirer les investissements étrangers sur le territoire français (AFII, 2007). L'investissement est qualifié de « mobile » s'il peut être réalisé avec des caractéristiques comparables dans différentes localisations (Hatem, 2004). Sont retenues principalement les opérations de création, d'extension ou de reprise et sont exclues les opérations de fusion-acquisition (hors reprise), de partenariat ou de sous-traitance. La mobilité supposée de l'investissement nous permet ainsi de mieux appréhender la nature du rapport que noue l'EMN au territoire d'implantation.

La problématique de la recherche repose donc sur la question suivante : la localisation de l'investissement mobile de l'EMN étrangère peut-elle s'expliquer par les ressources créées au sein du territoire d'implantation ?

Dans un premier temps, nous allons interpréter les stratégies de localisation en adoptant une approche par les ressources et poser les hypothèses pour la recherche. Nous allons ensuite préciser le processus méthodologique. Sur la base d'une population d'étude bien définie, une première approche descriptive vise à rendre compte de la tendance des projets d'investissement étrangers à se concentrer spatialement. Une approche quantitative au moyen d'une enquête est alors lancée en s'appuyant sur un échantillon représentatif de projets afin de déterminer les différentes logiques des stratégies de localisation. Enfin, une analyse qualitative basée sur l'étude de stratégies de localisation pouvant être qualifiées de territoriales et dirigées vers un même territoire, nous permet de compléter nos hypothèses de recherche.

## **2 LES STRATÉGIES DE LOCALISATION : UNE APPROCHE PAR LES RESSOURCES**

Selon Berger (2006, p. 82), « *pour les chefs d'entreprise, le problème concret que pose aujourd'hui la mondialisation, c'est de savoir comment combiner les ressources et les compétences dont dispose leur organisation avec celles qu'ils trouvent à l'extérieur de leurs usines, que ce soit dans leur propre pays ou à l'étranger* ». En considérant les ressources de l'entreprise comme le fondement de son avantage concurrentiel, quelles sont les caractéristiques des ressources émanant du territoire d'implantation qui peuvent expliquer le choix de localisation de l'investissement d'une EMN ?

### **2.1 LES RESSOURCES DE LA FIRME COMME FONDEMENT DE SON AVANTAGE CONCURRENTIEL**

#### **2.1.1 Des éléments de définition**

Les ressources peuvent être définies comme un ensemble complexe d'atouts susceptibles de procurer à l'entreprise un avantage concurrentiel. Dans le prolongement de Penrose (1959), les approches par les ressources insistent sur l'idiosyncrasie et la mobilité restreinte des ressources pour expliquer l'hétérogénéité des entreprises aux niveaux organisationnel et stratégique. De façon générale, sont distinguées les ressources tangibles ou intangibles. Les ressources tangibles concernent tous les éléments d'une entreprise ayant une existence physique. Les ressources intangibles, également appelées les aptitudes, désignent les potentialités d'ordre supérieur d'une entreprise, notamment les compétences et les capacités

dynamiques. Les compétences (ou capacité « à » faire) renvoient au déploiement, à l'utilisation et à l'accumulation des ressources. Hamel et Prahalad (1990) les définissent comme le reflet de l'apprentissage collectif de l'organisation (savoir, savoir-faire et savoir-être). En revanche, si l'environnement de l'entreprise se modifie ou si un choc intervient, elle doit être capable de sortir de ces routines organisationnelles, de cet itinéraire contraint. Teece, Pisano, et Shuen (1997) considèrent qu'elle ne le peut que si elle dispose de capacités dynamiques. Ces capacités traduisent la capacité de l'entreprise à renouveler, augmenter et adapter les compétences (capacités d'apprentissage, d'innovation, de renouvellement et de préservation des compétences stratégiques) dans le cadre d'un environnement changeant et incertain.

### **2.1.2 Les mécanismes d'activation des ressources**

Les ressources et les aptitudes développées par l'entreprise ne lui permettent de se procurer un avantage concurrentiel que si elles sont activées, c'est-à-dire, transformer en actifs stratégiques rares, difficiles à imiter et non substituables. De ce fait, Diericks et Cool (1989, p.1507) considèrent qu'il est logique de préférer une activation en interne, c'est-à-dire au sein de l'entreprise, plutôt que de passer par le marché. Cela empêche toute imitation car le concurrent ne peut identifier exactement la contribution de chacun des actifs à la constitution de l'avantage concurrentiel. Néanmoins, cet argument ne permet pas de rendre compte du développement des partenariats que nouent les entreprises avec les acteurs extérieurs et qui lui permettent d'améliorer son avantage concurrentiel.

Au sein de l'approche par les ressources, Dyer et Singh (1998) assouplissent ce point de vue en considérant que l'intégration de l'entreprise à un réseau, du fait des échanges de connaissances, participe à la construction de son avantage concurrentiel en lui permettant de bénéficier d'une rente relationnelle. Cette incitation à l'échange avec des partenaires externes est d'autant plus importante que l'entreprise ne peut accéder seule à l'ensemble des ressources et aptitudes nécessaires à la construction d'un actif stratégique (Kogut, 2000) notamment lorsque celui-ci porte sur des connaissances non codifiables (Kogut *et al.*, 1996). Au sein du réseau, elle bénéficiera de ressources et aptitudes externes lui permettant de créer de nouvelles combinaisons.

## 2.2 LA LOCALISATION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER : LE CHOIX DES RESSOURCES TERRITORIALES ET LA QUESTION DE LEUR ACTIVATION

Aborder la question de la localisation sous l'angle des ressources nous conduit à nous intéresser particulièrement aux stratégies multinationales guidées par la recherche de ressources critiques, de type « *resource seeking* » (Dunning, 1993) ou « *strategic assets seeking* » (Dunning, 1998) vers lesquelles s'orienteraient de façon croissante les EMN (CNUCED, 2005; Huggins *et al.*, 2007). Cela nous conduit à poser une première hypothèse pour la recherche :

**Hypothèse 1 : Lorsqu'une EMN investit sur un territoire étranger, elle cherche à activer des ressources territoriales dont elle ne peut bénéficier initialement en interne et/ou en recourant à une simple logique marchande.**

### 2.2.1 La ressource territoriale

Nous considérons qu'une ressource est « *territoriale* » si elle est peu mobile, c'est-à-dire attachée au territoire, et principalement de nature tacite, résultant du jeu des acteurs localisés. Elle doit être en effet peu mobile. Dans la configuration inverse, si la ressource recherchée est parfaitement mobile, n'importe quelle localisation est éligible pour l'EMN puisqu'il lui suffit de la faire venir à elle. Si la ressource est peu mobile, se pose alors la question de l'accessibilité du territoire pour l'EMN qui souhaite l'internaliser. Nous pouvons supposer que l'EMN sera le plus souvent conduite à choisir parmi les territoires qui développent les ressources clés, celui qui est le plus accessible.

Elle doit être ensuite principalement de nature tacite. Elle ne l'est pas obligatoirement mais l'évolution de l'environnement concurrentiel nous conduit à penser que ce sont les ressources de cette nature qui sont source de différenciation pour les territoires. Comme l'explique Berger (2006, p. 259) en référence à ces ressources immobiles du territoire : « *elles peuvent inclure des mines de charbon, évidemment impossibles à déplacer et qui offrent des emplois que les gens préfèrent éviter, mais aussi des communautés d'experts où ont lieu quotidiennement d'intenses échanges d'informations, comme les laboratoires de recherche de la Silicon Valley* ». Si une ressource immatérielle clé repose par exemple sur un savoir et/ou un savoir-faire non codifiable émanant des acteurs ancrés sur un territoire, l'exploiter suppose pour l'EMN de s'y implanter.

Par analogie avec les approches par les ressources, on peut dissocier les ressources territoriales matérielles et immatérielles (Tableau 1). Pour ces dernières, elles peuvent renvoyer aux compétences acquises par apprentissage par les individus attachés au territoire

(Ressources individuelles). Elles peuvent également renvoyer aux savoirs et savoir-faire générés au sein des organisations ou entre les organisations sur un territoire (Ressources organisationnelles).

**Tableau 1: Exemple de ressources territoriales dans le secteur des technologies de l'information et de la communication**

Témoignages de directeurs d'établissement d'EMN étrangères
Ressources immatérielles
<p><b>Branche : Services informatiques ; Lieu : Sophia-Antipolis</b>  <i>« La matière grise, c'est ce qu'on a là. C'est ce qui fait que si l'entreprise faisait une croix sur le site de Sophia, elle serait bien embêtée. La ligne de produits que je représente, c'est 150 millions de dollars par an. Rien n'est possible sans la matière grise qu'on a là ».</i></p>
Ressources matérielles
<p><b>Branche : Industrie des composants ; Lieu : Grenoble</b>  <i>« La nano-caractérisation, c'est tout ce qui permet de scruter la matière à l'échelle nanométrique. Il faut des microscopes. Ces microscopes, ça coûte 5 millions d'euros. Donc ce sont des investissements colossaux. Après il y a tout un ensemble de domaine d'expertises différentes : électroniques, physiques, chimiques etc. ça existait sur le polygone mais de manière complètement parsemé. Minatech a permis par exemple de regrouper tout ça sur une énorme plateforme de la nano-caractérisation composée de 120 équipements ».</i></p>
Ressources individuelles
<p><b>Branche : Services informatiques ; Lieu : Sophia-Antipolis</b>  <i>« Très exactement, c'était à une époque où les Etats-Unis avaient des problèmes de recrutement, c'est-à-dire qu'ils ne trouvaient plus chez eux d'ingénieurs capables au niveau du monde des télécommunications. On ne travaille essentiellement qu'avec des ingénieurs et sur un monde qui est très particulier : le signaling. Aux Etats-Unis, ils ne trouvaient pas, ils n'avaient pas cette capacité d'embauches. Il se trouve qu'à l'époque, en 1999-2000, on avait la possibilité d'embauches en France (...). On avait des gens techniques, compétents sur Sophia. Le deuxième emplacement où on aurait pu trouver ces compétences, c'était Grenoble. »</i></p>
Ressources organisationnelles
<p><b>Branche : Services Informatiques ; Lieu : Rennes</b>  <i>« Nous n'avons plus de lien avec Mitsubishi mais des liens historiques avec Thomson et également le CCETT (Centre Commun d'Études de Télévision et Télécommunication). Mais depuis qu'il a été intégré à un centre de R&amp;D France Telecom, c'est beaucoup plus fermé. Notre véritable lien en local, c'est avec Teamcast, une PME spécialisée dans l'émission. Comme nous sommes plus dans le « consumer », ces liens nous permettent de tester nos avancées. On a des activités complémentaires ».</i></p>

### 2.2.2 Le choix du territoire : une rencontre productive

Lors du choix de la localisation d'un investissement mobile étranger par une EMN, il s'agit d'aborder la question de la réduction du champ des possibles. Une deuxième hypothèse nous permet d'apporter une réponse provisoire :

**Hypothèse 2 : La capacité de l'EMN à activer les ressources territoriales spécifiques guide son choix pour la localisation de l'investissement mobile étranger.**

En reprenant la terminologie de l'école française de la proximité (Pecqueur *et al.*, 2004), le choix de la localisation de l'EMN concrétise ainsi la « *rencontre productive* » (Colletis *et al.*, 1993) entre d'un côté l'EMN, porteuse du projet, et le territoire, doté de ressources spécifiques. La rencontre productive « *apparaît comme un moment clé d'un processus de co-construction de ressources à la base de la construction territoriale* » (Zimmermann, 2008, p. 116). Le choix de la localisation de l'EMN va ainsi reposer sur sa capacité à activer les

ressources ou plus précisément à construire un réseau de proximité. La proximité peut être considérée comme un catalyseur de l'activation des ressources territoriales (Saives, 2000). La proximité géographique permet à l'entreprise d'internaliser des ressources territoriales suivant un mode d'activation simple (exemple : l'embauche d'individus à fortes compétences). Mais si l'entreprise cherche à mobiliser le potentiel de la proximité géographique en développant les échanges avec les autres acteurs localisés, une dimension supplémentaire traduisant un mode d'activation complexe doit être ajoutée. Rallet et Torre (2004, p. 27) utilisent ainsi le concept de « *proximité organisée* » qui renvoie à la « *capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres* ». Lors du choix d'un territoire par l'EMN, on ne peut donc exclure le poids de la dimension relationnelle. A ce titre, l'expérience acquise par l'EMN au sein des réseaux et sa position influence sa capacité à évaluer les ressources complémentaires les plus à même de générer une rente relationnelle (Dyer *et al.*, 1998).

### **3 LE PROCESSUS MÉTHODOLOGIQUE**

Délimiter le champ de la recherche à l'étude de la localisation des projets d'investissement internationaux appartenant à un même secteur et dirigés vers un même territoire doit nous permettre dans une certaine mesure de réduire la diversité des logiques et de mieux tester nos hypothèses. Nous allons présenter le champ de la recherche et préciser les différentes étapes.

#### **3.1 LE CHAMP DE LA RECHERCHE**

##### **3.1.1 La sélection des projets d'investissement étrangers et du territoire d'étude**

Nous nous concentrons sur la localisation des projets d'investissement internationaux dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC). Avant d'aborder les considérations pratiques plusieurs éléments justifient le choix de ce secteur.

La recherche doit être portée dans un champ cohérent et exploitable. A ce titre, la définition du secteur des TIC est précise en terme de codification statistique d'activités (OCDE, 2006) et largement reprise, ce qui permet de mieux positionner notre analyse. La recherche est ensuite d'autant plus pertinente qu'elle se porte sur des activités intensives en connaissance. Or selon, Barrios, Mas, Navajas et Quesada (2008, p. 7), le secteur des TIC se distingue des autres secteurs par « *the predominance of knowledge and other intangible assets over the value chain* ». Enfin, les activités de ce secteur « *tend to be more spatially concentrated than other more traditional types of activities* » (ibid., p. 14). Plus concrètement, dans la mesure où

l'objectif de la recherche est de mesurer la réalité de « *l'effet cluster* », il est opportun de choisir un secteur où les clusters constitués, notamment au niveau international, sont considérés comme les modèles du genre (Silicon Valley).

Le choix du territoire influe sur l'analyse des déterminants de la localisation. Nous avons choisi de nous concentrer sur la localisation des projets d'investissements internationaux en France. Cette décision repose largement sur une contrainte essentielle qui est celle de l'accès aux données. Néanmoins la France est un terrain pertinent pour l'analyse à plusieurs titres. L'étude réalisée par Barrios et *al.* (2008) au niveau européen met en évidence à la fois sa relative spécialisation et son attractivité dans ce secteur. La problématique de la recherche trouve également un certain écho avec la politique des pôles de compétitivité mise en œuvre en France depuis 2004. Parmi les 16 pôles labellisés de dimension mondiale, cinq sont clairement orientés vers les TIC (Minalogic, SCS, Systematic, Images et Réseaux et Cap Digital).

### **3.1.2 Taille et composition de la population d'étude**

La population d'étude est composée à partir de la base de données de l'Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII, 2007) qui couvre la période 1993-2007. Cette base recense les projets d'investissement internationalement mobiles (PIIM). Sont reportées les informations relatives au secteur d'appartenance, à la taille du projet, à la fonction à laquelle il est dédié (production, centre de R&D ...), au pays d'origine de la société-mère et à la localisation (au niveau communal).

Pour délimiter le secteur des TIC tel qu'il est défini par l'OCDE, nous avons procédé à la codification des projets de la base suivant la norme de l'INSEE en identifiant chaque établissement porteur du projet par son code SIRET et son code NAF. Cette démarche est rendue obligatoire par le fait que l'AFII utilise une nomenclature sectorielle qui lui est propre et qui est évolutive sur la période. Il nous a ainsi fallu identifier dans la base SIRENE de l'INSEE une grande partie des 7161 projets recensés. Suivant trois critères principaux (appartenance au secteur des TIC, établissement en activité toujours sous le contrôle d'une EMN étrangère et projet effectivement mis en oeuvre), 609 projets, qui concernent 531 établissements, ont été retenus. Ces PIIM auraient permis la création de 39445 emplois (Tableau 2). La décomposition de la population d'étude en type d'opération est la suivante : 352 projets renvoient à la création d'un établissement, 220 à l'extension d'un site existant et 37 à une opération de reprise. 80% des projets ont été réalisés après le début de l'année 2000.

**Tableau 2: la répartition sectorielle des PIIM dans le secteur des TIC**

	<i>Emplois salariés</i>	<i>En %</i>	<i>Nombre de projets</i>	<i>En %</i>	<i>Emplois par projet</i>
Industrie informatique	1355	3,44%	14	2,30%	96,8
Industrie de la connectique	209	0,53%	5	0,82%	41,8
Industrie des composants électroniques	12717	32,24%	67	11,00%	189,8
Industrie des télécommunications	1505	3,82%	20	3,28%	75,3
Industrie de l'électronique grand public	572	1,45%	8	1,31%	71,5
Industrie des appareils de mesure et de contrôle	1480	3,75%	34	5,58%	43,5
Services informatiques liés à des biens	2030	5,15%	74	12,15%	27,4
Services de télécommunication	3847	9,75%	59	9,69%	65,2
Services informatiques	15730	39,88%	328	53,86%	48,0
	39445	100,00%	609	100,00%	

Une nomenclature spécifique est présente dans la base de l'AFII pour classer les projets selon le type de fonction qu'ils contribuent à remplir (Tableau 3). On y trouve la fonction production mais également un ensemble d'autres fonctions qui relèvent du tertiaire d'entreprises : bureau commercial (dont la mission principale est la représentation de l'entreprise et le contact avec la clientèle), prestation de services (dont la mission est la fourniture de services marchands), centre de R&D, service administratif ou quartier général, centre d'appels, distribution et logistique.

**Tableau 3: La répartition fonctionnelle des projets dans le secteur des TIC**

Type de projets	Emploi total	Emploi Total (en %)	Nombre de projets	Nombre de projets (en %)	Nombre d'emplois par projet
Production	13858	35,13%	144	23,65%	96,2
Centre de R&D	9148	23,19%	95	15,60%	96,3
Prestations de services	8739	22,15%	123	20,20%	71,0
Bureau commercial	3299	8,36%	172	28,24%	19,2
Service administratif ou Quartier Général	2847	7,22%	51	8,37%	55,8
Centre d'appels	1361	3,45%	14	2,30%	97,2
Distribution, logistique	193	0,49%	10	1,64%	19,3
Total	39445	100,00%	609	100,00%	64,8

### 3.2 LES ÉTAPES DE LA RECHERCHE

Au regard des objectifs de la recherche qui sont de caractériser, d'expliquer et de comprendre les choix de la localisation, nous mobilisons trois approches, descriptive, quantitative et qualitative. La recherche suit ainsi une progression ciblée passant de la sélection d'une population d'étude, à celle d'un échantillon pour procéder enfin à une étude de cas qui repose sur un choix raisonné.

### **3.2.1 Analyse descriptive**

Il s'agit dans un premier temps de mesurer la réalité de la concentration spatiale des projets d'investissement internationaux dans le secteur des TIC. Cette concentration est mesurée relativement à celle des activités en France dans ce secteur. Si cette analyse statistique nous permet de vérifier la supposée forte concentration spatiale des projets, elle ne nous apporte aucun élément sur la nature des rapports que noue l'EMN au territoire d'implantation. D'où l'intérêt de réaliser une analyse quantitative.

### **3.2.2 Analyse quantitative**

L'enquête est structurée à partir des hypothèses de la recherche. Elle est soumise au directeur de l'établissement porteur du projet d'investissement international. Il s'agit sur la base d'un échantillon représentatif, d'identifier les principaux facteurs de localisation et d'en déduire, le cas échéant, les ressources territoriales recherchées. Dans la mesure où l'objectif de la recherche est la mise en évidence des différentes logiques de localisation de l'investissement international et de leurs rapports au territoire, nous procédons à une analyse typologique.

### **3.2.3 Analyse qualitative**

Notre cadre théorique nous incite *in fine* à procéder à une étude de cas. La sélection des cas ne s'effectue ni par convenance, ni de manière aléatoire. Nous nous orientons vers la sélection de cas particulièrement révélateurs, c'est-à-dire vers la sélection de choix de localisation à un niveau infra-national sur un territoire qui abrite un cluster attractif au niveau mondial dans le domaine des TIC. Le territoire d'analyse est la technopole de Nice-Sophia Antipolis. Il s'agit notamment de rendre compte dans quelle mesure les ressources territoriales créées en local peuvent expliquer les choix de localisation des EMN étrangères.

## **4 L'EVALUATION DE LA CONCENTRATION SPATIALE DES PROJETS D'INVESTISSEMENT ETRANGERS**

L'évaluation de la concentration spatiale des projets d'investissement étrangers doit nous permettre de caractériser leur répartition géographique en France et d'identifier les éventuels gisements de ressources pour les EMN. Cette évaluation suppose le choix d'un indice de concentration. Dans un second temps, les principaux résultats sont présentés.

#### 4.1 L'INDICE DE CONCENTRATION SPATIALE

Duranton et Overman (2005) ont défini cinq critères que devrait remplir l'indicateur de concentration spatiale idéal : permettre la comparaison entre les différentes classes (secteurs, fonctions ...) ; tenir compte du niveau général de la concentration (c'est-à-dire définir une norme de référence) ; tenir compte du nombre d'entreprises dans chaque classe ; être invariant par rapport au choix de l'unité géographique ; comporter une mesure de la significativité statistique de la concentration (c'est-à-dire de la déviation par rapport à la norme).

Dans notre étude, nous utilisons l'indice d'Ellison et Glaeser (1997) qui remplit les 4 premières conditions énoncées par Duranton et Overman. Cet indice permet d'identifier une situation où les activités sont plus concentrées que lorsque les entreprises choisissent leur localisation de manière aléatoire. Le caractère aléatoire de la répartition géographique est définie comme la distribution attendue si le projet en question n'est soumis à aucune force d'agglomération. Comme l'expliquent Mayer et Mucchielli (2005, p. 286), « *si la localisation est aléatoire, on peut voir chaque investissement comme une fléchette, (...) les régions d'accueil ayant des aires d'autant plus grandes qu'elles représentent une grande part de l'activité économique d'ensemble* ». La population de référence pour juger de la concentration relative des PIIM est celle du nombre d'emplois salariés dans le secteur des TIC en 2005. Pour interpréter les valeurs de l'indice d'Ellison et Glaeser (1997, p. 204), nous pouvons reprendre les valeurs de référence : si la valeur de l'indice est proche de 0, la localisation des activités est proche de celle qui résulterait d'un processus aléatoire, si l'indice a une valeur comprise entre 0 et 0,02, les auteurs considèrent que les activités ne sont pas véritablement concentrées ; au-delà et notamment si la valeur est supérieure à 0,05, les activités sont très concentrées spatialement.

#### 4.2 LES RÉSULTATS

Avec comme unité géographique de référence le département et comme données de référence les emplois salariés, l'analyse réalisée au niveau de la décomposition sectorielle met en évidence une concentration spatiale bien plus forte pour les projets qui relèvent de l'industrie que pour ceux qui relèvent des services. L'indice d'Ellison et Glaeser est de 0,04 pour les premiers et de 0,01 pour les seconds. Pour la branche de l'industrie, les Bouches-du-Rhône et l'Isère concentrent plus de 40% des emplois créés par les PIIM. Pour la branche des services, les départements franciliens sont bien représentés avec, pour les Hauts-de-Seine, 21% des emplois salariés et pour Paris, 19%. Au niveau du secteur des TIC, si on ajoute à ces quatre

départements celui des Alpes-Maritimes dont la part est à 8%, ils représentent à eux seuls 55% des emplois créés sur la période.

Nous pouvons également présenter la valeur de ces indices en prenant comme critère d'analyse la décomposition fonctionnelle (Tableau 4).

**Tableau 4 : L'indice de concentration spatiale des PIIM au niveau départemental suivant le critère de la fonction**

Département	Ellison et Glaeser	Rang	Nombre de projets	Nombre d'emplois par projet
Centre de R&D	0,160	1	95	96,3
Bureau commercial	0,065	2	172	19,2
Production	0,058	3	144	96,2
Service administratif ou QG	0,055	4	51	55,8
Prestations de services	0,028	5	123	71,0
Centre d'appels	0,010	6	14	97,2
Distribution, logistique	-0,001	7	10	19,3

Pour les PIIM qui conduisent à la création, l'extension ou la reprise d'un centre de R&D, le niveau de la concentration spatiale est remarquablement élevé. Deux départements, les Alpes-Maritimes et l'Isère, concentrent près de 60% des emplois de cette catégorie, 26% pour le premier, 33% pour le second. L'indice des PIIM dédiés à la fonction commerciale traduit également une concentration élevée. L'attractivité des départements franciliens qui est forte pour les activités de ce type l'est encore plus pour les PIIM. Paris regroupe ainsi 36% des emplois de ces PIIM et les Hauts-de-Seine, 28%. On retrouve une configuration proche pour les PIIM relevant de la prestation de services avec comme départements attractifs Paris (27%) et les Hauts-de-Seine (31%). L'indice de la fonction de production traduit une concentration spatiale plus forte que celle qui résulterait d'une localisation aléatoire. Les départements de l'Isère et des Bouches-du-Rhône sont également attractifs pour les projets de ce type. Le premier concentre 11% des emplois de cette catégorie, le deuxième 16%.

Dans l'ensemble, une conclusion s'impose, celle relative à l'intensité de la concentration spatiale des projets d'investissements étrangers en France. Néanmoins, l'analyse n'est que purement descriptive. Les territoires sont appréhendés comme des espaces certes plus ou moins grands selon leur poids dans l'activité des TIC mais sans aucune épaisseur stratégique. Conformément à notre cadre théorique, il s'agit de s'intéresser plus fondamentalement à cette rencontre productive entre l'EMN étrangère et le territoire d'implantation. Nous allons donc nous concentrer sur les acteurs, à savoir, d'une part, l'EMN étrangère qui est porteuse du projet, mais également, d'autre part, ceux qui construisent le territoire et fondent son attractivité à l'international.

## 5 LA LOCALISATION DES PROJETS D'INVESTISSEMENT ETRANGERS ET SON RAPPORT AU TERRITOIRE : UNE APPROCHE QUANTITATIVE

Pour dégager les grands types de comportement des EMN étrangères et tester nos hypothèses, nous allons tout d'abord adopter une approche quantitative au moyen d'une enquête par questionnaire. L'enquête permet de procéder à une collecte de données standardisées auprès d'un nombre important d'établissements. Nous allons dans un premier temps présenter la conception du questionnaire de l'enquête, caractériser l'échantillon d'analyse puis présenter les principaux résultats.

### 5.1 LA CONSTRUCTION DU QUESTIONNAIRE DE L'ENQUÊTE

La collecte des données primaires s'effectue auprès des directeurs d'établissement des filiales des EMN étrangères. Ce choix est guidé en partie par des considérations pratiques et peut être plus ou moins pertinent suivant la configuration du groupe et de son processus de décision (Colletis, 2008; Tannery *et al.*, 2007). Mais il s'agit de se situer à un niveau d'analyse qui nous permette de juger de la « *convention territoriale* » qui lie l'EMN au territoire (Colletis *et al.*, 2004).

Le questionnaire a été construit sur la base d'une revue de littérature recourant à ce mode de recueil de données appliqué aux choix de localisation (Hodgkinson *et al.*, 2001; Sergot, 2004). Il a été pré-testé auprès de directeurs d'établissement (Bretagne), de chercheurs ou de praticiens (agence de développement de Bretagne). Chaque questionnaire fait référence à une décision de localisation bien précise. Lorsqu'un établissement est porteur de plusieurs projets sur la période, le choix du projet soumis à l'étude se porte prioritairement sur la création ou sur le projet d'extension le plus conséquent.

Conformément à nos hypothèses de recherche, une première partie du questionnaire vise à recenser l'ensemble des facteurs qui auraient influencé le choix de la localisation de l'EMN. Deux autres parties sont consacrées à l'évaluation de l'influence des acteurs présents sur le territoire et à l'évaluation des liens de l'établissement avec les autres acteurs du « *réseau local* ». Ce dernier terme est préféré à ce stade au concept de « *cluster* ». Le répondant est invité à préciser la forme d'organisation territoriale la plus adaptée pour qualifier le réseau territorial sur lequel l'établissement est implanté en local : « *technopole* », « *commune ou agglomération urbaine* », « *centre d'affaires* », « *zone d'activité* » « *Autre (établissement isolé ...)* ». Il s'agit à ce niveau d'évaluer le mode d'activation des ressources mis en œuvre pour le développement de l'investissement : s'agit-il d'une internalisation simple ou les liens

avec les autres acteurs en local ont-ils leur importance ? Les processus mis en œuvre peuvent en effet être considérés comme les révélateurs des ressources territoriales recherchées (Lorino et al., 2006).

Pour mesurer le degré d'influence des différentes variables sélectionnées, nous avons opté pour l'échelle de Likert. Il est ainsi demandé au répondant de se placer sur un continuum allant de l'influence nulle (notation à 0) à la très forte influence (notation à 5). L'avantage de ces échelles est qu'elle se prête à l'analyse quantitative. Leurs réponses peuvent être considérées comme des variables quantitatives ou métriques et donner lieu à des traitements statistiques.

Parmi les différents modes possibles d'administration du questionnaire, nous avons choisi la voie informatique. Pour être efficace, il suppose une bonne administration, ce que nous a permis le logiciel Sphinx On Line. L'enquête a été lancée au premier semestre 2008.

### **5.1.1 La description de l'échantillon**

Sur les 531 directeurs d'établissement susceptibles d'être interrogés, 92 ont répondu. Ce qui fait un taux de retour d'un peu plus de 17%. Le degré d'implication des répondants dans le processus de choix de la localisation est très important. Plus de la moitié (49) déclarent une implication très forte dans le processus de décision (5 sur une échelle de 0 à 5). Seuls 14 répondants considèrent comme faible leur implication dans le processus (indice < 2)

Les projets soumis à l'enquête concernent, pour plus des deux tiers, la création de l'établissement. Plus de 90% des projets ont été réalisés après le début de l'année 2000. Près de 60% sur les quatre dernières années de la période d'étude. Le fait que la plupart des projets aient été réalisés récemment donne plus de crédit à des réponses qui ne reposent que sur la seule mémoire des répondants.

Pour préciser la notion de « *réseau local* », quelques questions préalables sont posées au directeur d'établissement. 67 directeurs déclarent avoir pris en compte la présence d'autres acteurs localisés pour le choix du territoire. Dans le cadre de leur activité, les rapports sont concurrentiels ou plutôt concurrentiels pour 15 d'entre eux et coopératifs ou plutôt coopératifs pour une large majorité. Cela laisse supposer à ce niveau la mise en œuvre d'un mode d'activation complexe. Par ailleurs, pour qualifier les formes associées par les répondants à leur réseau local, la répartition des réponses est équilibrée : la technopole pour 26 directeurs, la zone d'activité pour 20, la commune ou l'agglomération urbaine pour 24, le centre d'affaires pour 18 et 4 directeurs ont choisi la modalité « *Autre (établissement isolé, ...)* ».

### **5.1.2 La représentativité de l'échantillon**

Pour juger de la qualité de l'analyse quantitative, il s'agit de s'assurer que les résultats soient généralisables à la population étudiée. La représentativité de l'échantillon, nuancée par un taux de retour relativement faible, est mesurée à partir de tests de chi-deux d'ajustement. Une valeur importante de la probabilité critique (indice de signification supérieur au seuil classique de 5%) traduit l'ajustement de notre échantillon à la structure de notre population d'étude. Les tests réalisés au regard des variables de contingence essentielle qui sont celles associées à la fonction du projet et à son appartenance sectorielle confirment le parfait ajustement de notre échantillon à la population d'étude avec pour les premiers une probabilité critique associée de 0,391 et pour les seconds, de 0,757. Ce même test a été réalisé au niveau de la répartition géographique des projets de l'échantillon. Les valeurs élevées des probabilités critiques associées aux tests du chi-deux traduisent une quasi-conformité de la répartition régionale (0,826) et départementale (0,871) des projets de l'échantillon à celle de la population d'étude.

## **5.2 LA PROCEDURE D'ANALYSE ET LES RÉSULTATS**

Une analyse en composantes principales (ACP) est réalisée afin de réduire l'ensemble des items (60) en un nombre plus réduit de dimensions explicatives de la variance globale. L'ACP, présentée succinctement, est ici réalisée en préalable à l'analyse typologique. Cette stratégie couplée ACP-typologie réalisée sous SPSS permet d'éliminer les fluctuations aléatoires et d'obtenir des classes plus stables (Lebart *et al.*, 2006, p. 297).

### **5.2.1 Analyse en composantes principales**

Différents critères sont mobilisés afin de s'assurer de la factorisation des données. Le test de sphéricité de Barlett (avec une probabilité critique proche de 0) et l'indice de KMO (valeur de 0,717) conduisent à la même conclusion : la matrice est factorisable. Pour sélectionner le nombre d'axes, plusieurs critères sont également utilisés. Seuls les axes ayant une valeur propre supérieure à 2 sont retenus (Lebart *et al.*, 2006). La décision est également prise à partir de l'observation de la courbe des valeurs propres. Pour l'interprétation des axes, nous nous basons sur les corrélations (ou loading) supérieures à 0,5. Les variables contribuant peu (taux relatif à la qualité de la représentation faible) ou mal (corrélations quasi égales à deux axes) à la construction des axes sont retirées une à une de l'analyse. A chaque étape une nouvelle ACP est réalisée. Au final, l'ACP à 7 axes sur les 42 variables restantes permet une restitution de la variance à hauteur de 70,3%.

### 5.2.2 Analyse typologique : description des différentes classes de PIIM

Pour la classification des projets, nous nous basons sur la procédure de la classification ascendante hiérarchique (CAH) en utilisant l'algorithme de Ward. La typologie est réalisée à partir des coordonnées des observations sur les 7 axes extraits de l'ACP. La détermination du nombre de classes repose sur l'analyse de la chaîne d'agrégation ou du dendrogramme. Nous nous orientons vers une partition à 7 classes qui, en terme de qualité (Tenenhaus, 2007), explique 46,2% de la somme des carrés totale (dispersion totale du nuage de points autour des axes).

La description de chaque classe s'effectue à partir du calcul de la valeur-test (Lebart *et al.*, 2006) réalisée sous SPAD. Le principe est le suivant : il s'agit de comparer chaque classe à l'échantillon globale à partir de variables métriques (« *continues* » sous SPAD) ou de modalités de variables nominales, qu'elles aient ou non contribué à la construction des classes. Dans la pratique, une variable est considérée comme caractéristique si la valeur-test qui lui est associée est supérieure à 2 en valeur absolue. Les résultats sont reportés pour les variables métriques dans les tableaux 5, 6 et 7 et pour les variables nominales dans le tableau 8.

- *Classe 1 (n = 9) : des PIIM orientés vers un réseau territorial dédié au développement de la connaissance.* Ces projets sont liés à des établissements dont l'activité est tournée vers le développement des connaissances et reposent plutôt sur une stratégie de type « *home-base-augmenting* » (Ambos, 2005; Florida, 1997; Kuemmerle, 1999). Les modalités des variables nominales illustratives pour les projets de la classe 1 (Tableau 8) renvoient à la part des ingénieurs dans les effectifs (huit établissements sur les neuf ont une part supérieure à 75%) et à la forme du réseau local sur lequel l'établissement est implanté (sept établissements sont localisés sur une technopole). Au niveau des variables continues caractéristiques, la quasi-totalité des variables auxquelles sont associées des valeurs-tests positives renvoient au niveau local (Tableaux 5 et 6) ou plus précisément au niveau du réseau local (Tableau 7). Ces résultats sont conformes à notre première hypothèse. L'internalisation des compétences constitue une motivation essentielle des projets. Mais les ressources territoriales individuelles ne sont pas les seules recherchées. L'EMN étrangère, par la localisation de sa filiale au sein de la technopole, cherche à bénéficier de l'atmosphère industrielle qui y règne, de ces ressources territoriales spécifiques. A cet égard, l'item le plus caractéristique de cette classe

**Tableau 5 : Comparaison des moyennes sur les variables continues caractéristiques, relatives aux facteurs de localisation**

Lecture : Les moyennes qui traduisent pour l’item une surreprésentation dans la classe par rapport à l’échantillon au regard du critère de la valeur-test (supérieure à 2) sont mises en gras. Les moyennes qui traduisent pour l’item une sous-représentation par rapport à l’échantillon dans la classe au regard du critère de la valeur-test (inférieure à -2) sont sur fond grisé.

	Classe 1 n = 9	Classe 2 n = 15	Classe 3 n = 22	Classe 4 n = 17	Classe 5 n = 10	Classe 6 n = 8	Classe 7 n = 11	Moyenne générale
La taille du marché national ou européen	3,22	3,00	3,50	4,00	2,80	2,75	2,55	3,23
Le coût de la main d’œuvre au niveau national	1,33	1,67	1,09	0,88	1,30	<b>3,25</b>	2,45	1,54
La qualification de la main d’œuvre au niveau national	<b>3,89</b>	2,40	2,36	2,35	1,20	3,38	3,36	2,60
La qualité du système de formation au niveau national	3,11	2,60	1,50	1,18	0,60	3,25	<b>3,18</b>	2,03
La qualité des infrastructures de transport au niveau national	2,22	3,00	1,09	<b>3,41</b>	1,00	<b>3,88</b>	2,36	2,33
La qualité des infrastructures de télécommunication au niveau national	2,11	2,80	1,36	2,88	0,50	<b>3,75</b>	2,09	2,15
La qualité de l’accueil pour les investisseurs étrangers au niveau national	2,00	1,67	1,23	1,35	0,50	<b>3,00</b>	1,82	1,54
Les incitations fiscales et les aides fournies au niveau national	0,33	1,13	1,00	0,12	0,30	<b>3,13</b>	<b>3,27</b>	1,17
La qualité du système financier	0,78	1,67	1,05	0,24	0,30	2,00	<b>2,36</b>	1,13
La taille du marché local	2,11	<b>3,27</b>	2,23	2,24	1,30	1,38	1,45	2,12
Le volume du bassin d’emplois au niveau local	<b>3,67</b>	<b>3,13</b>	2,05	1,41	0,10	2,63	2,73	2,18
La qualification de la main d’œuvre au niveau local	<b>4,11</b>	3,33	2,41	1,76	0,40	3,88	3,36	2,63
La disponibilité de la main d’œuvre au niveau local	<b>4,11</b>	3,20	2,05	1,47	0,60	<b>3,88</b>	3,45	2,50
La qualité des infrastructures au niveau local	2,56	3,20	2,00	3,41	0,80	3,63	3,18	2,66
L’accessibilité de l’établissement au niveau local	3,33	3,87	2,77	<b>4,24</b>	1,20	2,88	3,45	3,20
La proximité d’un aéroport international	3,89	3,53	2,68	4,06	0,70	<b>4,63</b>	3,18	3,21
La fiscalité locale et les aides locales	0,56	1,20	0,95	0,24	0,20	<b>2,38</b>	<b>3,55</b>	1,17
La qualité du système de formation au niveau local	<b>3,67</b>	2,47	1,36	0,76	0,20	3,13	<b>3,18</b>	1,90
La qualité de l’accueil pour les investisseurs étrangers au niveau local	1,67	2,13	1,00	1,41	0,10	2,63	2,36	1,53
La qualité du cadre de vie	3,78	2,67	2,50	2,76	0,90	3,25	3,27	2,68
La capacité foncière du territoire	0,89	1,53	1,23	0,59	0,20	2,13	<b>3,00</b>	1,30
Le prestige ou la visibilité de la localisation choisie	3,67	2,53	2,64	2,71	0,60	2,25	2,55	2,47
La proximité du pays d’origine de la société -mère	1,00	1,53	0,77	1,47	1,10	1,38	<b>2,55</b>	1,35
La densité du tissu industriel local	3,33	2,40	2,09	2,06	0,70	2,25	3,00	2,23
« L’atmosphère industrielle » locale	3,44	2,60	2,05	1,76	0,40	3,13	3,18	2,27

**Tableau 6 : Comparaison des moyennes sur les variables continues caractéristiques, relatives à l'influence des acteurs du territoire**

	Classe 1 n = 9	Classe 2 n = 15	Classe 3 n = 22	Classe 4 n = 17	Classe 5 n = 10	Classe 6 n = 8	Classe 7 n = 11	Moyenne générale
La présence locale d'un ou de plusieurs établissements appartenant au groupe	1,33	<b>2,60</b>	0,00	0,00	1,60	0,25	2,09	1,00
La présence en France d'un ou de plusieurs établissements appartenant au groupe	1,44	<b>3,07</b>	0,18	0,00	1,30	1,38	<b>3,36</b>	1,35
La présence locale d'un ou de plusieurs clients de votre groupe	<b>3,89</b>	<b>3,47</b>	1,41	2,53	0,90	1,38	2,18	2,23
La présence en France d'un ou de plusieurs clients de votre groupe	3,78	<b>3,87</b>	2,23	3,06	2,40	1,75	2,64	2,83
La présence locale d'un ou de plusieurs fournisseurs de votre groupe	0,67	<b>2,67</b>	0,41	0,41	0,10	0,00	1,18	0,83
La présence en France d'un ou de plusieurs fournisseurs de votre groupe	0,67	<b>2,80</b>	0,55	0,65	0,10	0,00	1,09	0,91
La présence locale d'un ou de plusieurs concurrents de votre groupe	<b>3,00</b>	<b>2,53</b>	2,00	0,82	0,10	1,25	1,00	1,58
La présence en France d'un ou de plusieurs concurrents de votre groupe	2,67	2,60	<b>2,64</b>	1,12	0,20	0,88	1,45	1,79
L'origine locale du directeur d'établissement	2,78	3,00	<b>4,23</b>	3,00	0,20	1,88	2,82	2,85
L'influence du directeur d'établissement disposant localement d'un réseau de relations personnelles	2,89	2,93	<b>3,68</b>	3,47	0,80	1,50	3,09	2,87
L'origine locale d'un ou de plusieurs dirigeants de votre groupe	0,78	<b>3,07</b>	2,68	1,18	0,10	1,00	2,64	1,85
L'influence d'un ou de plusieurs dirigeants de votre groupe disposant localement d'un réseau de relations personnelles	0,78	<b>3,27</b>	2,36	1,35	0,40	0,75	2,91	1,88
La présence locale de centre(s) de R&D d'entreprises	<b>4,00</b>	1,47	0,73	0,59	0,80	3,00	<b>3,09</b>	1,63
La présence locale de laboratoire(s) de recherche publique	2,33	1,60	0,50	0,24	0,70	1,75	<b>2,82</b>	1,22
La présence locale d'une Université	<b>3,44</b>	2,20	0,55	0,65	1,10	2,75	<b>2,91</b>	1,65
La présence d'école(s) d'ingénieurs	<b>3,89</b>	1,67	1,45	0,76	0,70	3,25	<b>3,18</b>	1,88
Le dynamisme des agences de promotion du territoire	1,11	1,20	1,36	0,65	0,10	1,63	<b>3,36</b>	1,30
Le dynamisme des chambres consulaires	0,78	0,87	0,91	0,29	0,20	1,00	<b>3,09</b>	0,97
Le dynamisme des élus locaux	0,67	1,07	0,36	0,82	0,20	0,75	<b>3,64</b>	1,00
La présence et le niveau des organismes de formation locaux	<b>2,22</b>	1,00	0,41	0,41	0,20	1,25	<b>2,73</b>	1,01

**Tableau 7 : Comparaison des moyennes sur les variables continues caractéristiques, relatives à l'influence du réseau local**

	Classe 1 n = 9	Classe 2 n = 15	Classe 3 n= 22	Classe 4 n = 17	Classe 5 n = 10	Classe 6 n = 8	Classe 7 n = 11	Moyenne générale
L'existence de ce réseau local	2,78	2,53	1,18	2,12	0,60	1,38	<b>3,45</b>	1,96
Les compétences du réseau local dans votre domaine d'activité	<b>3,56</b>	2,80	0,73	1,88	0,20	1,25	<b>3,27</b>	1,85
La visibilité internationale de ce réseau local	<b>3,33</b>	2,40	0,91	1,41	0,10	0,88	2,64	1,60
L'aide et le soutien de ce réseau local pour la mise en œuvre du projet au niveau immobilier	1,11	1,73	0,55	0,53	0,10	0,38	<b>3,73</b>	1,11
L'aide et le soutien financiers du réseau local	0,44	1,20	0,64	0,06	0,20	0,75	<b>3,55</b>	0,91
Les rencontres préalables avec les acteurs de ce réseau local	2,11	1,40	0,73	1,00	0,70	0,75	<b>3,82</b>	1,39
L'existence d'une communauté locale dynamique d'entrepreneurs	<b>2,78</b>	2,13	0,82	1,00	0,10	1,13	<b>3,18</b>	1,49
La spécialisation du réseau local dans votre activité	<b>2,89</b>	2,00	0,82	1,47	0,50	1,13	2,36	1,51
Les rencontres informelles avec les autres acteurs du réseau local	<b>2,89</b>	1,80	0,82	1,12	0,00	0,38	<b>2,64</b>	1,33
La possibilité de nouer des partenariats avec les entreprises du réseau local	<b>3,33</b>	2,20	1,09	2,59	0,40	0,88	2,73	1,87
La possibilité de nouer des partenariats avec des organismes de recherche du réseau local	2,33	2,20	0,32	0,71	0,60	1,38	<b>3,64</b>	1,41
La proximité géographique de vos principaux partenaires au sein du réseau local	3,11	2,93	0,77	<b>2,88</b>	0,10	0,63	2,91	1,91

**Tableau 8 : Comparaison des fréquences sur les modalités des variables nominales illustratives de chaque classe**

	Classe 1 n = 9	Classe 2 n = 15	Classe 3 n= 22	Classe 4 n = 17	Classe 5 n = 10	Classe 6 n = 8	Classe 7 n = 11	Fréquence générale
Part des ingénieurs dans les effectifs supérieurs à 75%	<b>88,9%</b>	20,0%	36,4%	23,5%	40,0%	50,0%	36,4%	38%
Forme du réseau local sur lequel est implanté l'établissement : la technopole	<b>77,8%</b>	33,3%	0%	5,9%	10,0%	<b>75%</b>	54,5%	28,3%
Taille de l'établissement en nombre d'emplois [1 – 10 [	11,1%	6,7%	59,1%	<b>76,5%</b>	40,0%	25,0%	9,1%	38%
Taille de l'établissement en nombre d'emplois [50-500[	44,4%	20,0%	9,1%	5,9%	30,0%	37,5%	<b>63,6%</b>	25%
Taille du groupe d'appartenance supérieure à 10000 emplois	33,3%	40,0%	0%	6%	20,0%	37,5%	36,4%	19,6%
Taille du groupe d'appartenance entre 2000 et 10000 emplois	0,0%	13,3%	0,0%	11,8%	<b>40%</b>	12,5%	0,0%	13%
Objectif commercial (créer, défendre, améliorer une position commerciale)	11,1%	40,0%	68,2%	<b>82,3%</b>	30,0%	25,0%	9%	45,6%
Objectif de soutien pour les activités déjà en place	11,1%	20,0%	0,0%	5,9%	<b>50%</b>	25,0%	0,0%	13%
Objectif lié à la recherche et/ou au développement	33,3%	20,0%	18,2%	5,9%	10,0%	37,5%	<b>72,7%</b>	25%

est celui relatif à la présence de centre(s) de R&D. Concernant notre deuxième hypothèse, la capacité de l'EMN à nouer des relations, à élaborer des partenariats de recherche est particulièrement prise en compte. Sur les neuf répondants de cette classe, huit considèrent que les liens de l'établissement avec les autres acteurs du réseau local sont coopératifs ou plutôt coopératifs. Enfin un argument essentiel pour comprendre la raison pour laquelle les PIIM de cette catégorie se sont orientés vers ce réseau local est qu'il est visible à l'international.

- *Classe 2 (n = 15) : Des PIIM complexes et d'envergure orientés vers une métropole.* Cette deuxième classe se distingue par le fait qu'y sont sous-représentés les établissements de toute petite taille (Tableau 8). L'analyse d'un certain nombre de projets de cette classe indique qu'il renvoie pour beaucoup à l'extension de sites existants ayant une activité à dominante productive. La liste des items les plus caractéristiques laisse apparaître que le choix de localisation des projets de cette classe s'inscrit dans une logique relativement complexe. Certains acteurs localisés sur le territoire y ont un rôle essentiel : les fournisseurs, les autres établissements du groupe, les clients et les concurrents (Tableau 6). Le lancement du projet sur le territoire exige donc l'existence d'un réseau à relativement grande échelle où les acteurs, parties prenantes en local ou au national, peuvent avoir un rôle important. D'autres éléments sont particulièrement influents : un bassin d'emplois conséquent et la taille du marché local (Tableau 5). L'image du territoire cible qui se dessine nous renvoie plutôt à la métropole. Et conformément à notre première hypothèse, c'est la réunion de cet ensemble de ressources plus ou moins spécifiques qui guidera la décision. A ce niveau, concernant l'activation de ces ressources, nous pouvons noter pour les projets de cette classe, l'influence particulière d'un ou de plusieurs dirigeants du groupe et des liens qu'il(s) tisse(nt) au territoire (Tableau 6).

- *Classe 3 (n = 22) : des PIIM davantage orientés vers un marché que vers une localisation précise.* Les seules modalités des variables nominales caractéristiques sont associées à des valeurs-tests négatives (Tableau 8). Aucun projet de cette classe n'émane de groupes de plus de 10000 emplois et n'est localisé sur une technopole. Le profil de ces projets est proche de celui des bureaux commerciaux. Nos hypothèses de recherche ne sont pas en tout point validées. Les décideurs sont indifférents à l'existence d'un réseau territorial dédié à leur activité en local (Tableau 7). Une explication simple émerge pour justifier le choix de localisation des projets de cette classe : l'origine locale du directeur d'établissement (Tableau 6) et l'existence d'un marché (Tableau 5). Les projets de cette classe suivent plutôt un objectif commercial (15 sur 22). La présence en France de concurrents est perçue comme un signal

fort attestant de l'existence d'un marché. Le choix de la localisation a sans doute été découpé en deux phases, le choix d'une aire de marché puis le choix du site (Cliquet, 2002).

- *Classe 4 (n = 17) : Des PIIM commerciaux orientés vers des territoires accessibles.* Cette classe concentre une part très importante de projets liés à des établissements dont la taille est inférieure à 10 emplois (Tableau 8). Une très forte proportion des projets suit un objectif commercial. La configuration des projets de cette classe est donc à priori relativement proche de la classe 3. Elle s'en distingue par le fait que les répondants de cette classe font de l'accessibilité de l'établissement en local une priorité absolue (Tableau 5). De façon générale, un territoire attractif pour les PIIM de cette classe est celui qui permet de minimiser le temps lié au déplacement (Holmes, 2005). Néanmoins le choix du site ne relève pas uniquement d'une optimisation logistique. Le fait de bénéficier au sein du réseau local de la présence à proximité des partenaires est comme un atout pris en considération pour le choix du site (Tableau 7). Au final, la stratégie de localisation colle dans une certaine mesure avec les hypothèses de la recherche. L'EMN choisit d'investir en local pour internaliser les ressources territoriales immatérielles émanant du marché. Pour activer ces ressources, elle doit faire en sorte de se situer à proximité de ses clients actuels ou potentiels ce qui exige une parfaite accessibilité en local.

- *Classe 5 (n = 10) : Des PIIM pour lesquels la localisation s'est imposée.* Les PIIM dont l'objectif est le soutien pour les activités déjà en place représentent la moitié de cette classe (Tableau 8). Par ailleurs, une part importante de ces projets a été lancée par des groupes multinationaux de grande taille. Ce qui distingue les PIIM de cette classe, c'est le fait qu'un nombre conséquent d'items n'ont pas ou très peu joué sur le choix de la localisation (Tableaux 5, 6 et 7). Il apparaît que le choix de la localisation des projets ne résulte pas d'un long processus de réflexion (7 répondants sur 10 considèrent que le processus de décision a été rapide ou très rapide). La localisation s'est tout simplement imposée. Et les ressources territoriales n'apparaissent pas ici comme une clé de lecture pertinente pour interpréter la localisation.

- *Classe 6 (n = 8) : Des PIIM dont la localisation est guidée par une logique économique.* La seule modalité de variable nominale qui distingue cette classe est qu'elle regroupe des projets très majoritairement localisés au sein d'une technopole (Tableau 8). Mais contrairement aux projets de la classe 1, aucun des items considérés comme caractéristiques ne font référence au réseau local (Tableau 7). L'item auquel est associé la valeur-test la plus forte renvoie aux incitations fiscales et aux aides fournies au niveau national (Tableau 5). Cela peut être le révélateur d'un processus de choix du site qui a reposé principalement sur un arbitrage au

niveau des coûts. L'influence importante accordée aux items relatifs aux coûts de la main d'œuvre, à la disponibilité de la main d'œuvre en local, à la fiscalité locale ou aux aides locales, s'inscrit dans cette logique. Dans ce cas, c'est moins la spécificité des ressources territoriales que le coût des facteurs génériques qui sont au centre de la décision. Contrairement à nos hypothèses de recherche, la filiale renvoie alors l'image d'une « *self contained unit* » (Fernandez *et al.*, 2006) capable de fonctionner sans aucun lien en local.

- *Classe 7 (n = 11) : Des PIIM complexes dont la localisation révèle une certaine sensibilité au démarchage.* Au niveau des objectifs déclarés, cette classe se distingue par le fait que huit projets sur les onze suivent un objectif de R&D (Tableau 8). L'autre particularité vient du fait que la majorité des projets de cette classe est liée à des établissements de taille moyenne ([50-500]). De façon générale, cette classe se caractérise par le fait qu'un nombre important d'items contribue à expliquer significativement le choix de la localisation. Parmi les variables continues les plus caractéristiques (valeurs-tests supérieures à 4), on retrouve principalement deux catégories de facteurs. La première renvoie à la dimension financière et immobilière (Tableau 5), la deuxième à l'influence des acteurs représentant le territoire : les élus locaux, les chambres consulaires, les agences de promotion (Tableau 6). Il semble donc que les décideurs de ces projets aient été sensibles au démarchage mis en œuvre par les représentants du territoire local. Mais le choix de la localisation repose également sur la recherche de ressources territoriales spécifiques au sein d'un réseau local (Tableau 7). L'item lié à l'existence du réseau local recueille une moyenne de 3,5. Les principales caractéristiques de ce réseau territorial jugées attractives sont celles liées à la possibilité de nouer en son sein des partenariats de recherche, à l'existence d'une communauté locale dynamique d'entrepreneurs, à l'émergence en local de compétences distinctives. Le mode d'activation des ressources territoriales ne repose pas sur la seule internalisation en locale des ressources humaines mais suppose des mécanismes plus complexes. A ce titre, la présence de certains acteurs du domaine de la R&D (centres de R&D, laboratoires publics) et/ou de la formation (écoles d'ingénieurs, Université, organismes de formation) est clairement considérée comme un atout.

Ces différentes classes illustrent la diversité des logiques de localisation des projets dans le secteur des TIC. Les hypothèses de la recherche ne paraissent pas pertinentes pour interpréter la localisation des projets de certaines classes (Tableau 9). En revanche, pour d'autres la stratégie de localisation peut précisément être qualifiée de « *territoriale* ».

**Tableau 9 : Les hypothèses de la recherche**

	Hypothèse 1 : Rôle des ressources territoriales	Hypothèse 2 : Influence des modes d'activation complexes (le réseau)
Classe 1 (n = 9)	Conforme	Conforme
Classe 2 (n = 15)	Conforme	Conforme
Classe 3 (n = 22)	Conforme	Non Conforme
Classe 4 (n = 17)	Conforme	Non Conforme
Classe 5 (n = 10)	Non Conforme	Non Conforme
Classe 6 (n = 8)	Conforme	Non Conforme
Classe 7 (n = 11)	Conforme	Conforme

Nous allons désormais nous concentrer sur des cas particulièrement révélateurs permettant de préciser ces résultats liés à des données standardisées.

## **6 L'APPROCHE QUALITATIVE: LA LOCALISATION DES PROJETS D'INVESTISSEMENT ETRANGERS SUR LA TECHNOPOLE DE NICE-SOPHIA-ANTIPOLIS**

A ce niveau, l'approche qualitative ne vise pas une analyse détaillée des projets sur un territoire. Elle cherche à préciser et relativiser les hypothèses de la recherche en contextualisant les éléments conduisant à la rencontre productive entre une EMN et un territoire d'implantation. Sur la base d'une synthèse des entretiens réalisés auprès des acteurs (établissements et représentants du territoire), l'objectif est de rendre compte des régularités et d'en déduire la pertinence de nos hypothèses de recherche. Nous avons choisi de nous concentrer sur des types de projets relevant plutôt de la classe 1 et 7 où la stratégie associée de type « *home-base-exploiting* » ou « *home-base-augmenting* » (Ambos, 2005; Florida, 1997; Kuemmerle, 1999) est clairement tournée vers la connaissance. A ce titre, le choix de la technopole de Nice-Sophia-Antipolis constitue un terrain d'analyse pertinent du fait de son attractivité pour les projets d'investissements orientés vers la R&D (sur 51 projets portés par 41 établissements, 29 relèvent d'un centre de R&D).

En référence à nos hypothèses de recherche, l'analyse de la localisation des projets sur cette technopole nuance la logique d'une attractivité d'un territoire résultant du seul développement endogène créateur de ressources et générateur de spécificité. Le développement et l'attractivité de ce territoire se nourrissent également de l'exogène à savoir principalement de sa capacité à attirer les talents.

## 6.1 LE TERRITOIRE : LA TECHNOPOLE DE NICE-SOPHIA-ANTIPOLIS

La technopole de Sophia-Antipolis voit le jour sous forme d'association en 1969, sous l'impulsion principale d'un homme, Pierre Laffitte, qui dès 1963 annonce son ambition de faire de la Côte d'Azur une terre d'accueil des activités technologiques. Depuis, les facteurs clés du développement de la technopole sont les infrastructures de transport et d'hébergement privilégiées, un marché local de biens et services, l'émergence d'un marché du travail local et l'existence d'un facteur symbolique, le label Sophia-Antipolis (Dalla Pria, 2008, p. 60). La technopole compte à ce jour environ 1300 établissements et 30000 emplois. Le secteur des TIC couvre environ 25% des raisons sociales et la moitié des emplois.

Deux périodes de développement sont le plus souvent distinguées : une première période où le développement est principalement exogène, où la technopole peut être considérée comme une plate-forme satellite extra-territoriale ; une deuxième période caractérisée par une croissance endogène, « *fruit d'un processus continu d'accumulation de ressources qui participe de la construction d'une géographie des compétences et d'un capital social* » (Fernandez *et al.*, 2006, p. 220). Les entretiens réalisés auprès des représentants du territoire (Fondation Sophia-antipolis, Team-Côte d'Azur, SAEM) ou des acteurs clés (notamment les instituts de normalisation) témoignent de la coexistence de ces modes de développement qui seraient la clé de son attractivité (Tableau 10).

**Tableau 10 : Extrait d'entretien auprès d'un représentant du territoire**

<p>« <i>Un des critères majeurs que l'on met en avant pour attirer des sociétés à capitaux étrangers, c'est la faculté qu'a ce territoire à attirer les compétences. Aujourd'hui le vrai enjeu de ce territoire, c'est d'avoir un robinet de formations adaptées aux besoins des entreprises que nous attirons et de pouvoir encore capter de la matière grise de l'extérieur parce qu'on en a besoin. C'est avant tout un territoire international</i> ».</p>
--

## 6.2 LA DISCUSSION DU CAS

12 directeurs d'établissements porteurs de 15 projets ont accepté de nous recevoir pour un entretien sur la période d'avril à mai 2008. Le détail des projets étudiés est présenté dans l'annexe A. Conformément à nos hypothèses de recherche, les entretiens permettent de vérifier la mise en œuvre de stratégies basées sur l'exploitation de ressources territoriales reposant sur des mécanismes d'activation complexes. Ils soulignent également la capacité du territoire à attirer les ressources à l'international.

## 6.2.1 Le choix d'un territoire créateur de ressources

L'existence sur la technopole d'un bassin de compétences, d'une concentration de matière grise, est un élément déterminant pour la quasi-totalité des projets étudiés. Au-delà du critère essentiel de l'accessibilité (proximité de l'aéroport international), ce sont les ressources immatérielles générées par les individus et les organisations en local qui rendent la technopole attractive (Tableau 11).

**Tableau 11 : Extraits d'entretiens auprès des directeurs d'établissement (D) sur les ressources territoriales recherchées**

Ressources immatérielles
D2 : « <i>Les compétences. C'est ça que le groupe souhaite. Si il y a un site qui peut attirer les compétences dont on a besoin, on doit le créer</i> ».
Ressources individuelles
D5 : « <i>On ne s'implantera pas à un endroit où on ne trouve pas de la force de travail. (...) La richesse des labos, ce sont les hommes qui sont dedans. (...) On trouve un certain nombre de gens qui ont des qualités scientifiques qu'on ne trouve pas forcément partout</i> ».
Ressources organisationnelles
D10 : « <i>La proximité avec les centres de R&amp;D fait qu'on est directement en contact sur la compétence, ce qui n'est pas le cas des gens qui sont plus loin. Les phases de montées en compétences sont plus longs quand on n'est pas en contact direct</i> ».

Conformément à notre deuxième hypothèse de recherche, la rencontre productive entre l'EMN étrangère et la technopole s'explique par la capacité de l'entreprise à capter les ressources générées, en s'appuyant le plus souvent sur le directeur de l'établissement qui dispose d'une connaissance du territoire. L'activation de ces ressources a pu passer par un mode d'activation simple (en interne), notamment dans le cas de projets d'extension de sites déjà implantés depuis longtemps sur la technopole (Tableau 12).

**Tableau 12 : Extrait d'entretien sur le développement en interne du projet**

D3 : « <i>Le site, c'est comme si vous aviez une forêt de bambous (...). Quand une activité ne marche plus, elle est supprimée et d'autres activités naissent. Les rhizomes de ces bambous, ce sont les compétences. C'est ça la force de nos compétences que nous développons en permanence</i> ».
---

Plus fondamentalement, dans la logique des projets des classes 1 et 7, la localisation a également supposé l'insertion de la filiale dans les réseaux de la technopole pour bénéficier de partenariats locaux. Ce sentiment qui émerge, d'appartenance à un espace commun est un atout pour un processus de combinaison de connaissance (Dyer *et al.*, 2000). La mise en œuvre de ce processus d'activation complexe est la traduction de l'importance pour l'EMN d'une localisation à Sophia pour bénéficier des ressources territoriales immatérielles (Tableau 13).

**Tableau 13 : Extrait d'entretien sur la prise en compte des mécanismes d'activation complexes**

D11 : « *Il y a des partenariats de R&D pour que nos produits soient au point pour les futurs technologies. Cela fait que l'on doit travailler en partenariat avec les équipes de R&D, des NXP, ST, partenariats d'autant plus favorisés que l'on est sur place. On a des ingénieurs de l'établissement à temps plein dans les locaux de NXP, ST, d'Infineon* ».

La rente relationnelle (Dyer et al., 1998) peut également se nourrir de contacts plus informels en local (Méchin 2006). En guise d'illustration, certaines associations, notamment la Telecom Valley, ont eu un rôle important pour fédérer les compétences voire pour les identifier (Barlatier et al., 2007) (Tableau 14).

**Tableau 14: Extrait d'entretien sur le rôle du monde associatif**

D3 : « *Ce qui est structurant, c'est l'association Telecom Valley, qui a une importance forte localement et l'association SAME qui n'est visible que par un forum annuel mais qui informellement crée ou maintient les liens entre les gens* ».

A contrario, une certaine défiance apparaît vis-à-vis de la structure des pôles de compétitivité. Cela peut-être la traduction de la rationalité normative des acteurs (Oliver, 1997, p. 701) marquée par un contexte institutionnel favorisant principalement la coopération au sein de la technopole (Tableau 15).

**Tableau 15: Extrait d'entretien sur le lancement des pôles de compétitivité**

D1 : « *Ça a exacerbé les tensions Est-Ouest dans la région à savoir industriels versus R&D, à savoir gros entrepreneurs versus plus petits, à savoir entrepreneurs français ou européen à connotation française versus entrepreneurs internationaux à connotation américaine* ».

## **6.2.2 Le choix d'un territoire ayant la capacité d'attirer les ressources**

Pour autant, l'analyse de la localisation de ces projets sur la technopole ne peut se réduire à ce seul schéma d'EMN venant puiser en local dans un gisement de ressources spécifiques. Si les compétences sont le plus souvent au cœur des stratégies de localisation déployées par les EMN, celles recherchées ne le sont pas forcément en local. Et c'est précisément la capacité de ce territoire à attirer les compétences clés qui le rend attractif pour l'EMN étrangère (Tableau 16).

**Tableau 16 : Extrait d'entretien sur la capacité du territoire à attirer les ressources**

D1 : « *Si la business unit est venue s'installer à Sophia, c'est pour des questions d'abord de personnes. Parce que le manager a dit : « Moi, je n'irai pas à Eindhoven ». (...) L'autre élément essentiel, c'était de dire : « Si je m'installe à Sophia, j'ai besoin de faire venir à Sophia mon management ». Or ce sont des gens qui ont tous des niveaux d'exigence extrêmement élevés en termes de cadre de vie. (...) Sophia présente l'avantage d'avoir des écoles internationales du primaire aux prépas, d'avoir un environnement. (...) Je suis directement dans le processus d'accueil de toute cette population là et c'est essentiel* ».

A l'extrême, dans la logique des projets de la classe 6, un petit nombre de projets s'est développé sans liens véritables avec les autres acteurs localisés (Tableau 17). Dans le cadre d'une problématique d'ancrage territorial, le réel enjeu pour les acteurs du territoire est, d'un côté, d'intégrer ses établissements dans leur environnement proche, de l'autre, de pérenniser et d'accroître les liens que nouent ceux qui s'appuient sur une logique plus collaborative.

**Tableau 17 : Extrait d'entretien sur la faiblesse des liens avec les autres acteurs localisés**

<p>D9 : « Il faut voir que pour démarrer un site de développement, il était nécessaire tout d'abord d'importer certains « development managers » allemands qui ont apporté une certaine expérience avec eux. On est dans le groupe et les autres sociétés ici, elles ont leur propre intérêt. En réalité chaque entreprise a ses propres objectifs, ses propres compétences »</p>
---

## **7 CONCLUSION**

L'objectif de la recherche était de rendre compte des différentes logiques de localisation des projets d'investissements étrangers sous l'angle des ressources. La méthodologie adoptée a suivi une progression ciblée passant de la sélection d'une population d'étude, les PIIM du secteur des TIC en France, à celle d'un échantillon pour procéder enfin une étude de cas. Pour chacune des étapes, des enseignements peuvent être retirés. La tendance des projets d'investissement étrangers à se concentrer spatialement plus que ne le sont les activités dans le secteur des TIC en France est mise en évidence, notamment pour les projets relevant de l'industrie ou ceux dédiés à la R&D. L'enquête réalisée auprès des directeurs d'établissement a permis de rendre compte de logiques d'agglomération diverses. En nous concentrant sur celles qualifiées de « territoriales » sur la technopole de Sophia-Antipolis, nous avons pu préciser que l'attractivité du territoire s'explique par l'existence d'une dynamique endogène créatrice de savoir et de savoir-faire que l'EMN juge être en capacité d'activer. Mais elle s'explique également par la capacité de ce territoire à attirer la matière grise.

Deux préconisations se dégagent de la recherche dans une optique de promotion territoriale. La première relève de l'affirmation d'une attractivité « construite » où il s'agit de favoriser l'émergence ou la pérennité d'un contexte encourageant le développement des pratiques mais sur la base d'une culture ancrée localement, source de différenciation. Une tendance à l'homogénéisation des pratiques (Pôle de compétitivité) peut dans certaines circonstances nuire à la dynamique collaborative en local. La deuxième renvoie à la mobilité à l'international des porteurs de projet. Les projets étudiés mettent en exergue le poids du réseau relationnel dans le choix de la localisation. Une cible importante pour les agences de promotion doit être le porteur d'un projet à l'international ayant un attachement local, à

l'image des « *argonautes* » de Saxenian (2006), à savoir les étrangers de la Silicon Valley qui tissent des réseaux sur le territoire californien avant de repartir sur leur territoire local.

Le fait de s'être concentré sur un seul secteur limite néanmoins la portée des résultats. Une perspective intéressante pour la recherche peut être justement de rendre compte des spécificités de la localisation des PIIM du secteur des TIC en introduisant dans l'analyse un autre secteur. L'autre biais important renvoie au fait que l'analyse ne s'est portée que sur le seul territoire français. Il peut être levé en élargissant l'échelle géographique.

Notons enfin que les établissements qui portent les PIIM font face à une double insertion, au territoire certes, mais également au groupe multinational (Colletis, 2008). Les objectifs du groupe font que l'ancrage de l'établissement au territoire peut être fragile. La nouvelle période qui s'ouvre conduit les EMN à réduire leur investissement et à se concentrer sur leurs compétences clés. Aussi, plus que jamais, les établissements localisés doivent rendre compte en interne que celles développées en local sont précisément constitutives de leur avantage concurrentiel.

AFII. 2007. *Rapport 2007 sur les investissements étrangers en France*. Agence Française pour les investissements Internationaux

Alcacer J. 2006. Location Choices Across the Value Chain: How Activity and Capability Influence Collocation. *Management Science* **52**(10): 1457-1471

Ambos B. 2005. Foreign direct investment in industrial research and development: A study of German MNCs. *Research Policy* **34**(4): 395-410

Barba Navaretti G, Venables A, Barry F. 2004. *Multinational firms in the world economy*. Princeton University Press

Barlatier P-J, Thomas C. 2007. Savoir-voir collectif et développement de capacités réseau. *Revue Française de Gestion* **170** : 173-190

Barrios S, Mas M, Navajas E, Quesada J. 2008. Mapping the ICT in EU Regions: Location, Factors of Attractiveness and Economic Impact. *JRC Scientific and Technical Reports EU 23067*: 1-113

Baum JAC, Haveman HA. 1997. Love Thy Neighbor? Differentiation and Agglomeration in the Manhattan Hotel Industry, 1898-1990. *Administrative Science Quarterly* **42**: 304-338

Berger S. 2006. *Made in Monde: les nouvelles frontières de l'économie mondiale*. Seuil

Cliquet G. 2002. La localisation commerciale: méthodes, stratégies et perspectives. In G Cliquet, JM Josselin (Eds.), *Stratégies de localisation des entreprises commerciales et industrielles*. De Boeck : 39-67

CNUCED. 2005. *World Investment Report*: Genève

Colletis G. 2008. Mobilité, attractivité et mondialisation. In C Laurent, C Du Tertre (Eds.), *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*. L'Harmattan: 181-199

Colletis G, Pecqueur B. 1993. Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives? *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* **3**: 489-507

Colletis G, Rychen F. 2004. Entreprises et territoires: proximités et développement local. In B Pecqueur, J-B Zimmermann (Eds.), *Economie de proximités*. Hermès-Lavoisier : 207-230

Dalla Pria Y. 2008. *Comment naissent les districts technologiques? Aux lieux d'être*: Montreux

Dierickx I, Cool K. 1989. Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. *Management Science* **35**(12): 1504-1511

Dunning JH. 1993. *Multinational enterprises and the global economy*. Addison-Wesley: Wokingham

Dunning JH. 1998. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies* **29**: 45-68

Duranton G, Overman HG. 2005. Testing for Localization Using Micro-Geographic Data. *Review of Economic Studies* **72**(253): 1077-1106

Dyer JH, Nobeoka K. 2000. Creating and managing a high-performance knowledge-sharing network: the toyota case. *Strategic Management Journal* **21**(3): 345-367

Dyer JH, Singh H. 1998. The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review* **23**(4): 660-679

Ellison G, Glaeser EL. 1997. Geographic concentration in U.S. manufacturing industries: A dashboard approach. *Journal of Political Economy* **105**(5): 889-927

Fernandez V, Longhi C. 2006. Dynamique et structuration d'un cluster TIC: le cas de Sophia-Antipolis. In Association pour l'Animation Scientifique du Trégor (Ed.), *Communications et territoires*. Lavoisier: 219-234

Florida R. 1997. The globalization of R&D: Results of a survey of foreign-affiliated R&D laboratories in the USA. *Research Policy* **26**(1): 85-103

Hatem F. 2004. *Investissement International et Politiques d'Attractivité*. Economica

Hodgkinson A, Nyland C, Pomfret S. 2001. The Determination of Location in New South Wales. *Regional Studies* **35**(1): 39-55

Holmes TJ. 2005. The Location of Sales Offices and the Attraction of Cities. *Journal of Political Economy* **113**(3): 551-581

Huggins R, Demirbag M, Ratcheva VI. 2007. Global Knowledge and R&D Foreign Direct Investment Flows: Recent Patterns in Asia Pacific, Europe, and North America. *International Review of Applied Economics* **21**(3): 437-451

Kogut B. 2000. The network as knowledge: generative rules and the emergence of structure. *Strategic Management Journal* **21**(3): 405-425

Kogut B, Zander U. 1996. What Firms Do? Coordination, Identity, and Learning. *Organization Science* **7**(5): 502-518

Krugman PR. 1991. *Geography and trade*. MIT Press

Kuemmerle W. 1999. Foreign direct investment in industrial research in the pharmaceutical and electronics industries. *Research Policy* **28**(2/3): 179-193

Lebart L, Morineau A, Piron M. 2006. *Statistique exploratoire multidimensionnelle*. Dunod: Paris

- Lorino P, Tarondeau J-C. 2006. De la stratégie aux processus stratégiques. *Revue Française de Gestion* **160**: 307-328
- Marshall A. 1890. *Principles of Economics*. Macmillan, 8th edition published in 1920. Traduction française de F. Sauvaire-Jourdan: *Principes d'économie politique*. Paris
- Mayer T, Mucchielli JL. 2005. *Economie Internationale*. Dalloz-Sirey
- Mechin A. 2006. Une perspective relationnelle de la territorialité des firmes - le cas d'extension du site caennais de recherche et développement de Philips semiconducteurs. *Actes de la XVème conférence de l'AIMS, Annecy*: 1-27
- OCDE. 2006. *Perspectives des technologies de l'information de l'OCDE*. Editions OCDE
- Oliver C. 1997. Sustainable competitive advantage: combining institutional and resource-based views. *Strategic Management Journal* **18**(9): 697-713
- Pecqueur B, Zimmerman J-B. 2004. *Economie de proximités*. Hermès-Lavoisier: Paris
- Penrose E. 1959. *Theory of the growth of the firm*. Black Well: Oxford
- Porter ME. 2004. *La concurrence selon Porter*. Village mondial: Paris
- Prahalad CK, Hamel G. 1990. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review* **68**(3): 79-91
- Rallet A, Torre A. 2004. Proximité et localisation. *Economie Rurale* **280**: 123-131
- Saives AL. 2000. Territoire et compétitivité de l'entreprise: une analyse contingente des processus de construction de la compétitivité sur une base territoriale, le cas de la territorialisation des industries agroalimentaires des Pays de Loire. *Thèse de Doctorat*, IAE de Nantes, Université de Nantes
- Saxenian A. 2006. *The new argonauts*. Harvard University Press
- Sergot B. 2004. Les déterminants des décisions de localisation: les créations de nouveaux sites des entreprises françaises de l'industrie et des services. *Thèse de doctorat*, IAE, Université Paris 1 - Pantheon Sorbonne
- Shaver JM, Flyer F. 2000. Agglomerations economies, firm heterogeneity, and foreign direct investment in the United States. *Strategic Management Journal* **21**(12): 1175-1193
- Tannery F, Laurent P. 2007. Les groupes à la croisée des territoires: géostratégie de l'innovation. *Revue Finance Contrôle Stratégie* **10**(4): 179-214
- Teece DJ, Pisano G, Shuen A. 1997. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal* **18**(7): 509-533
- Tenenhaus M. 2007. *Statistique: Méthodes pour décrire, expliquer et prévoir*. Dunod: Paris
- Torre A, Rallet A. 2005. Proximity and Localization. *Regional Studies* **39**(1): 47-59
- Zimmermann J-B. 2008. Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée. *Revue Française de Gestion* **184**: 105-118

**Annexe A**

Numéro de l'établissement enquêté	Pays d'origine	Taille de l'établissement en 2008	Taille du groupe en 2008	Type de projet	Emplois créés	Année	Branche	Fonction
1	Etats-Unis	400	37000	Extension	50	2006	Industrie des composants	Centre de R&D
2	Royaume-Uni	20	1100	Création	40	2005	Services de télécommunication	Centre de R&D
3	Etats-Unis	650	386000	Extension	10	2004	Industrie Informatique	Centre de R&D
				Extension	50	2000		
4	Allemagne	135	43000	Extension	35	2001	Industrie des composants	Centre de R&D
				Extension	50	2000		
5	Japon	20	347000	Extension	15	2001	Services informatiques	Centre de R&D
6	Etats-Unis	45	66000	Extension	10	2001	Services informatiques	Centre de R&D
7	Etats-Unis	50	280	Création	40	1999	Services informatiques	Centre de R&D
8	Allemagne	100	398000	Création	100	1999	Services informatiques	Centre de R&D
9	Allemagne	150	51500	Création	300	1998	Services informatiques	Centre de R&D
10	Etats-Unis	300	320000	Création	50	1998	Industrie informatique	Centre de R&D
11	Etats-Unis	50	5200	Extension	30	2000	Services informatiques	Centre de R&D
				Création	30	1998		
12	Etats-Unis	10	200	Création	15	1997	Services informatiques liés à des biens	Centre de R&D