

**La fiscalité influence-t-elle les choix de modes d'entrée à l'étranger ?****Andrea Ajan*****Stéphane Graber******Francis Montreuil*******Jean-Emile Denis******

*Assistante, HEI – Université de Genève, 132 rue de Lausanne, Case postale 36, CH – 1211 Genève 21, Suisse

**Consultant en marketing, HEC – Université de Genève, 40 Bd du Pont d'Arve, 1211 Genève 4, Suisse. Courriel : stephane.graber@hec.unige.ch

*** Professeur, ESG, Université du Québec à Montréal, 315 Ste- Catherine est, Montréal, Québec, Canada, H3X 2X2. Courriel : montreuil.francis@uqam.ca

****Professeur, HEC – Université de Genève, 40 Bd du Pont d'Arve, 1211 Genève 4, Suisse. Courriel : jean-emile.denis@hec.unige.ch

La fiscalité influence-t-elle les choix de modes d'entrée à l'étranger ?

Abstract

Cet article porte sur l'incidence de la fiscalité sur le choix des modes d'entrée. Deux questions sont posées : (1) dans quelle mesure les avantages fiscaux peuvent-ils inciter les entreprises à accéder aux marchés étrangers par voie d'investissement direct ? Et (2) dans quelle mesure la fiscalité incite-t-elle les entreprises à opter de préférence pour d'autres modes d'entrée alternatifs à l'investissement direct tels que la joint venture ou l'accord de licence ? L'article procède à une revue de la littérature disponible sur le sujet puis à une discussion de cette littérature. Les deux principales conclusions qui résultent de cette analyse sont que l'incidence de la fiscalité sur l'investissement direct est limitée et que la fiscalité n'est pas un facteur discriminant entre l'investissement direct et les modes d'entrée alternatifs.

Introduction

Une entreprise multinationale peut choisir plusieurs modes d'entrée pour s'implanter sur un marché étranger, notamment la fabrication sous contrat (souvent réduite à une activité d'assemblage), l'accord de licence, la joint venture et l'investissement direct. Les gouvernements encouragent les entreprises à s'installer dans leur pays pour des raisons économiques, l'investisseur apportant au pays d'accueil capital et savoir-faire (OCDE 2002, Mihir, Foley et Hines 2004, Mutti et Grubert 2004, Simmons 2003). Pour inciter les investisseurs étrangers à s'installer, les pays offrent très fréquemment des avantages fiscaux appelés paquets fiscaux incitatifs. L'UNCTAD

(2000) définit les encouragements fiscaux (« tax incentives ») comme « n'importe quel moyen de réduction des charges d'impôts des entreprises visant à les inciter à investir dans des projets ou secteurs spécifiques ».¹

L'objectif de cet article est de dégager à partir d'une revue de la littérature existante des éléments de réponses aux deux questions suivantes :

- Dans quelle mesure les incitatifs fiscaux peuvent-ils inciter les entreprises à investir dans les pays qui les offrent aux entreprises étrangères ?
- Dans quelle mesure la fiscalité incite-t-elle les entreprises à opter pour des modes d'entrée alternatifs, de préférence à l'investissement direct tel que la joint venture ou l'accord de licence ?

Avant de procéder à la revue de la littérature, le cadre théorique du choix des modes d'entrée sera présenté. Il servira de point de référence pour la discussion des travaux qui seront recensés dans cet article.

Le cadre théorique du choix des modes d'entrée : le paradigme des coûts de transaction

Il existe une abondante littérature sur le choix des modes d'entrée. On y retrouve une orientation dominante, celle de la théorie des coûts de transaction (Hirsch 1976, Hymer 1976, Caves 1982, Grosse 1985, Teece 1985, Tang et Yu 1990) fréquemment utilisée en gestion internationale et en marketing international. C'est à cette dernière qu'il sera référé dans ce texte.

Selon cette approche, l'entreprise désireuse de pénétrer des marchés étrangers choisira un mode d'entrée, certes en fonction des coûts de production associés à chaque mode envisageable, mais aussi en fonction des coûts de transaction. Par

¹ « Any incentives that reduce the tax burden of enterprises in order to induce them to invest into particular projects or sectors » dans "Tax incentives and Foreign Direct Investments, A Global Survey", Asit Advisory Studies, No. 16, UNCTAD 2000, p. 12.

coûts de transactions il faut entendre les frais d'identification, de recherche, de sélection, de négociation et de contrôle se rapportant à chaque mode d'entrée.

La théorie des coûts de transaction suggère que plus les coûts de transaction sont élevés, plus l'entreprise s'en remettra à la solution hiérarchique et, qu'à l'inverse, moins les coûts sont élevés plus elle s'en remettra au marché. Les solutions se rapportant au mode hiérarchique sont les modes d'entrée lourds tels que l'investissement direct. Le recours au marché implique quant à lui des modes d'entrée tels que l'exportation indirecte ou le recours à des sociétés de négoce (trading companies). Situé entre ces deux positions extrêmes d'un continuum imaginaire se situe les formules hybrides telles que les joint ventures ainsi que les accords de licence et de franchise.

Hirsch 1976, Hymer 1976, Caves 1982, Grosse 1985, Teece 1985, Tang et Yu 1990, soulignent l'importance déterminante des coûts de transaction. Selon ces auteurs, l'investissement direct est généralement préféré à d'autres modes d'entrée tels que la joint venture ou l'accord de licence car ils considèrent que l'investissement direct valorise mieux le savoir-faire technologique et de marketing que ces autres modes d'entrée.

Comme il est difficile de mesurer les coûts de transaction, les chercheurs se réfèrent habituellement à certains facteurs qui leur sont associés. Il n'est pas nécessaire de faire ici l'inventaire de tous ces facteurs et il suffira de rappeler que la spécificité des actifs est la variable à laquelle se réfèrent le plus souvent les études empiriques. Un actif est considéré comme spécifique s'il ne peut que difficilement être utilisé à d'autres fins que celles auxquelles il est prescrit. Plus les actifs requis dans la production et la commercialisation d'un produit sont spécifiques, plus les coûts de transactions sont élevés et plus les entreprises optent pour des modes d'entrée hiérarchiques.

Comment peuvent être prises en considération les mesures fiscales visant à favoriser l'entrée des entreprises sur un marché ? Ces incitatifs auront pour effet de réduire les coûts de production associés à chaque mode d'entrée et donc, plus ou moins proportionnellement, d'en accentuer la préférence. De la même manière, il est

concevable que ces incitatifs auront pour effet de compenser les coûts de transaction et de favoriser les modes d'entrée dont les coûts de transaction sont les plus élevés, en l'occurrence les modes d'entrée de type hiérarchique. Autrement dit, plus les coûts de transaction sont élevés dans un pays donné, plus les firmes étrangères sont portées à procéder à des investissements directs. Dans ce cas, les incitatifs fiscaux tant sur les profits que les ventes contribuent à accentuer l'intérêt d'une telle formule. Il est ainsi possible de formuler l'hypothèse que ces avantages incitent les entreprises à investir alors que, sans ces avantages, elles risqueraient de décider de ne pas s'implanter du tout ; les coûts de transactions demeurant trop élevés aux yeux des décideurs s'ils n'étaient pas atténués par des incitatifs fiscaux.

Telle est l'hypothèse générale qui servira de fil conducteur durant l'examen de la littérature sur la taxation et les modes d'entrée, mais à laquelle il faut ajouter une nuance. En effet, les coûts de transaction dépendent aussi de facteurs contextuels. D'une manière générale, moins l'environnement est hospitalier, moins les entreprises sont disposées à investir dans un tel contexte. Les effets des incitatifs fiscaux sont donc limités par le degré d'hostilité de l'environnement dans le pays d'accueil.

La littérature sur la fiscalité en relation avec les modes d'entrée

Malgré l'influence prépondérante de la fiscalité sur la pratique des entreprises, la littérature en marketing international ne recèle que peu d'études portant directement ou indirectement sur le sujet qui nous concerne. Les travaux que nous avons identifiés et qui sont présentés ci-dessous ont été regroupés selon leur aire géographique de référence.

La fiscalité en Amérique du Nord

Hartman (1984) est un des pionniers dans l'étude de l'effet des programmes d'encouragements fiscaux sur l'investissement direct aux Etats-Unis. A partir de 1986 d'autres chercheurs se sont intéressés à cette question suite à l'introduction de la loi de 1986 le « Tax Reform Act, TRA 86 »² aux Etats-Unis (par exemple Scholes

² Voir le texte de la loi sous : <http://www.irs.gov/pub/irs-regs/td8644.txt>

et Wolfson 1990, Slemrod 1990, Hines 1993). Les articles qui en découlent sont concentrés spécifiquement sur l'impact de la loi TRA 86 sur l'investissement direct aux Etats-Unis et n'examinent pas les autres modes d'entrée.

Les économistes distinguent deux types de taxation : la juridiction d'impôt international (« worldwide tax jurisdiction ») et l'impôt territorial (« territorial tax system »). L'impôt territorial représente un système unilatéral de taxation : le pays d'origine de l'investisseur octroie l'exemption d'impôts sur le revenu gagné dans un autre pays comme par exemple la Suisse pour les revenus acquis par une entreprise helvétique aux Etats-Unis. Ce système d'imposition est pratiqué par de nombreux pays, notamment par la France, la Suisse, l'Allemagne et le Canada. L'impôt international se rapporte à un système bilatéral : l'investisseur est soumis aux impôts sur le revenu dans son pays d'origine lorsque celui-ci est rapatrié sous forme de dividendes, d'intérêts, de paiement de royalties etc. Ce système est appliqué entre autre par les Etats-Unis, le Japon et le Royaume-Uni.

Scholes et Wolfson (1990) ont introduit ce qu'ils appellent « l'hypothèse de taxation » (« tax hypothesis ») en étudiant l'effet du changement de la législation américaine sur les pratiques des entreprises en matière d'investissement direct. Selon cette hypothèse, la TRA 86 a eu comme effet, d'une part, de décourager les transactions entre les entreprises américaines et, d'autre part, d'augmenter le nombre des acquisitions d'entreprises américaines opérant aux Etats-Unis par des entreprises étrangères. La TRA 86 aurait conduit, selon eux, à procurer un avantage compétitif aux investisseurs étrangers, surtout japonais et britanniques, assujettis au système de juridiction d'impôt international.

Dans la mesure où l'impôt prélevé par le pays d'origine de ces investisseurs est égal ou supérieur à celui introduit par les États-Unis, la hausse américaine n'affecte pas directement l'investisseur étranger. Elle n'occasionne qu'un déplacement de recettes fiscales du pays d'origine au pays hôte. L'avantage compétitif de l'investisseur étranger (à juridiction internationale) résulte plutôt d'un effet d'équilibre général : les investisseurs nationaux et étrangers (à juridiction territoriale), négativement affectés par la hausse des impôts américains, réduisent leur stocks de capital et provoquent,

pour l'investisseur à juridiction internationale, une hausse du rendement avant impôt sur tout nouvel investissement.

Hines (1993) soutient l'hypothèse de Scholes et Wolfson et souligne que la participation des entreprises étrangères dans une société américaine payant des impôts internationaux s'élève de 7 à 9% pour chaque pourcent d'augmentation du taux d'imposition de l'Etat.

L'hypothèse de Scholes et Wolfson (1990) et Hines (1993) a fait l'objet de plusieurs critiques. Pour la plupart des chercheurs, l'accroissement des investissements étrangers aux Etats-Unis relève d'autres raisons que la fiscalité. Parmi ces raisons figurent les fluctuations du taux de change des devises étrangères, la libéralisation des marchés financiers, la crainte des restrictions commerciales, le comportement expansionniste des économies étrangères, la politique anti-trust passive sous l'administration de Reagan ou des facteurs liés à la stratégie des entreprises (voir par exemple Swenson, 1992). Et, comme le remarque Slemrod (1990) à partir des années 1980, les acquisitions étrangères ont augmenté partout dans le monde, pas seulement aux Etats-Unis !³

D'autres critiques s'inspirent des travaux initiaux de Hartman (1984). Ils reconnaissent l'hypothèse de l'influence de la taxation mais ne veulent pas tirer des conclusions sur l'effet de la taxation sur les entreprises dans un marché clos. Ils soulignent l'importance de l'élasticité du marché international des capitaux. Les paquets incitatifs ne procurent généralement pas les avantages attendus aux investisseurs étrangers. L'effet final serait le plus souvent nul. Les avantages d'impôts pourraient même créer des désavantages pour les investisseurs étrangers. Ainsi, selon Slemrod (1990), le système américain d'imposition a eu un effet négatif sur les entreprises étrangères, indépendamment du paiement d'impôts territoriaux ou internationaux. Slemrod conclut que « *...for worldwide investors... because of the availability of sophisticated financial strategies, the home country tax rate and its system of alleviating international double taxation is not an important determinant of FDI* ». (Slemrod, 1990, p. 112.)

³ pour sa critique de Scholes et Wolfson, voir pp. 189-190

Collins et Kemsley (1995) se sont également intéressés aux effets de l'introduction du TRA 86 sur les investissements étrangers aux Etats-Unis. Tout comme les autres chercheurs, ils se sont basés sur l'hypothèse de Scholes (1990). Leur étude empirique porte sur un échantillon d'entreprises achetées par des investisseurs japonais et britanniques. Leurs résultats indiquent que les avantages en terme d'imposition après l'achat de l'entreprise sont insignifiants par rapport à la taille de l'acquisition. Selon eux, le TRA 86 n'aurait pas donné un avantage compétitif significatif aux entreprises étrangères sur le marché américain.

Si les travaux de Scholes et Wolfson (1989, 1990) et Hines (1993) soutiennent fermement l'hypothèse d'une influence des politiques fiscales sur les investissements directs par des entreprises étrangères aux Etats-Unis, l'étude de Collins et Kemsley (1995) contredit les résultats antérieurs. Ces auteurs concluent qu'il n'est pas possible d'établir un lien étroit entre une politique de taxation et l'investissement direct.⁴

Il n'existe pas d'étude empirique proprement canadienne adoptant l'impôt corporatif canadien comme variable explicative de l'investissement étranger effectué au Canada. Selon Clark (2000), les études majoritairement américaines comblent cette lacune en regard de leur très grande pertinence dans un contexte où le Canada est un bénéficiaire majeur du capital américain investi à l'étranger.

Shapiro et Globerman (2003a, 2003b) examinent la capacité du Canada à concurrencer les États-Unis pour l'obtention des investissements étrangers. Leur analyse, qui ne comporte pas d'étude empirique, suggère que la fiscalité demeure un facteur pertinent pour expliquer le choix, par les multinationales, du lieu de l'investissement étranger. Cependant, malgré des taux d'imposition supérieurs au Canada, les données récentes relatives aux investissements étrangers, effectués tant au Canada qu'aux Etats-Unis, ne semblent pas confirmer la validité de leurs affirmations.

⁴ « Thus, to date, it has been impossible to establish a clear link between tax policy and FDI », Collins et Kemsley (1995), p.4

La fiscalité en Asie

Asher (2001) analyse la politique fiscale du point de vue du pays d'accueil plutôt que celui des entreprises. L'auteur reconnaît que les paquets fiscaux incitatifs encouragent les entreprises à s'installer dans un pays plutôt qu'un autre, mais souligne l'effet de la globalisation et de ses implications dans l'économie actuelle. La globalisation entraîne une intégration plus importante de l'économie mondiale qui n'est pas sans effet sur la fiscalité. Il observe que dans les pays en voie de développement et les pays de l'Asie du sud-est, les gouvernements ont moins de liberté pour décider de leur propre politique fiscale. L'auteur compare et souligne les avantages et désavantages des trois principales approches utilisées pour définir la variable explicative des modèles d'analyse : le taux marginal d'imposition (« marginal effective tax rate , METR »), le taux moyen d'imposition (« average effective tax rate, AETR ») et le taux d'imposition nominale (« nominal tax rate, NTR ») et recommande que l'on adopte des procédures fiscales unifiées au niveau mondial.

Teng, Chern et Kim (2001) ont étudié mathématiquement les stratégies d'entrées des multinationales dans les pays hôtes, notamment en référence implicite à l'investissement en Chine. Ils soulignent qu'il n'existe pas d'exemple empirique de produits qui obéissent à une élasticité de la demande constante. Se basant sur les travaux de Tang et Yu (1990) qui ont souligné l'importance de l'approche de maximisation des bénéfices dans la détermination d'un mode d'entrée, Teng, Chern et Kim (2001) proposent plusieurs modèles mathématiques pour le choix d'un mode d'entrée. Ils se réfèrent plus particulièrement à l'investissement direct, à la joint venture et à l'accord de licence.

Cette étude démontre d'une part que le pays d'accueil souhaitant maximiser les revenus issus de la fiscalité sur les entreprises étrangères n'a pas intérêt à imposer de restrictions aux firmes multinationales. Selon ces auteurs, la stratégie d'entrée optimale pour une multinationale, indépendamment du niveau de taxation appliqué par le pays d'accueil, est l'investissement direct plutôt que la joint venture ou l'accord de licence.

La fiscalité dans le contexte européen

En Europe, Gorter et Parikh (2003) ont analysé l'effet de la taxation sur l'implantation des entreprises au sein de l'UE. Selon eux, un investisseur d'un pays membre de l'UE augmentera sa présence par investissement direct dans un autre pays membre de 4%, si ce dernier diminue sa taxation sur le revenu corporatif de 1% par rapport à la moyenne européenne.

Edminston, Mudd et Valev (2003) abordent, dans le contexte des économies en transition, la question de la complexité du système fiscal et de l'incertitude quant à l'application ou non des règles fiscales ainsi que celle de leurs effets dissuasifs, à titre de coûts de transaction additionnels, sur le niveau d'investissement direct étranger (voir également Scholes et Wolfson, 1989). Leurs résultats indiquent que la complexité et l'incertitude en matière de fiscalité influencent négativement l'investissement direct.

Finalement Klein et Hirji (2001) relèvent que si la taxation influence la délocalisation du siège de l'entreprise, cette décision est également dépendante du système politique du pays. Ils différencient les conséquences positives d'un système d'imposition favorable des conséquences négatives d'un système non-favorable et complexe. Ils concluent que les entreprises multinationales choisissent les régions favorisant une imposition et un environnement législatif positifs pour elles.

Les études multi-pays et multi-régions

De Mooij et Ederveen (2003) agrègent les résultats de 25 études empiriques au moyen d'une méta-analyse. Les auteurs démontrent que les études qui utilisent des données sur le nombre de sites étrangers par opposition au capital étranger concluent toujours à un niveau d'élasticité inférieur. Il en va de même des études qui utilisent des données sur les fusions et acquisitions par opposition à celles qui utilisent des données qui englobent tous les investissements étrangers. Les études qui utilisent comme données l'investissement en nouveau capital productif et en expansion des capacités existantes témoignent toujours d'une plus grande élasticité.

Enfin, les auteurs notent une élasticité plus grande de l'investissement étranger lorsque le taux moyen d'impôt est utilisé par opposition au taux nominal.

Ils concluent que la médiane de l'élasticité de l'investissement étranger au taux d'impôt corporatif est de - 3.3 %. Autrement dit, une augmentation du taux d'impôt corporatif de 1 % occasionne une réduction du taux de l'investissement étranger de 3.3 %. Ainsi donc, l'investissement étranger serait certes sensible à la fiscalité mais modestement.

En 2004, le service de réimplantation et d'expansion stratégique de KPMG a réalisé une analyse comparative des coûts de revient des entreprises fondée sur des données recueillies d'avril à novembre 2003 (KPMG, 2004). Les charges fiscales sont établies en fonction des taux d'imposition en vigueur le 1^{er} janvier 2004 et intègrent tout amendement annoncé et devant entrer en vigueur à une date connue postérieure au 1^{er} janvier 2004.

L'étude porte sur 17 secteurs d'activités, 121 villes et onze pays. Le modèle permet de comparer les coûts estimatifs de démarrage et d'exploitation d'une entreprise identique pour chaque ville en maintenant les paramètres d'exploitation constants de ville en ville. À partir d'hypothèses financières normalisées, le modèle génère des états financiers pro forma sur une période de dix ans, y compris l'état des résultats, celui des flux de trésorerie et les calculs détaillés des impôts.

L'étude intègre toutes les mesures incitatives si elles sont non discrétionnaires et pourvues de critères d'admissibilité bien définis, tel les réductions de taux d'imposition, les crédits d'impôt à l'investissement et à la création d'emploi, les mesures favorisant la recherche scientifique et le développement expérimental, les exemptions temporaires de taxes, d'impôt et de charges sociales qui accompagnent le démarrage de nouvelles entreprises.

Il s'avère que les gouvernements adoptent encore fréquemment des mesures incitatives pour attirer les investissements étrangers. L'étude révèle que les principaux éléments de coûts, par ordre décroissant d'importance de sensibilité à l'emplacement, sont les coûts de main-d'œuvre (56 % à 72 % pour le secteur de la

fabrication et 75 % à 85 % pour celui des services), les coûts d'installation, de location et de financement (de 4 % à 24 % selon le secteur d'activité), les coûts de transport (jusqu'à 17 % selon le secteur), les coûts de services publics (de 2 % à 10 %) et, en dernier lieu, les impôts qui ne constituent que de 5 % à 11 % de l'ensemble des coûts sensibles à la localisation pour les entreprises de fabrication et entre 3 % et 8 % pour les entreprises de services (KPMG 2004, p. 51). Les impôts, comme élément de coût, englobent l'impôt foncier, l'impôt sur le capital et l'impôt sur le revenu. Les charges sociales obligatoires sont intégrées au coût de main-d'œuvre et représentent de 8 % à 23 % de ces mêmes coûts.

Discussion

Les effets de la fiscalité évoqués dans la revue de la littérature précédente sont essentiellement de deux ordres : La fiscalité peut avoir une incidence sur (1) la décision de procéder par investissement direct et (2) sur le choix des modes d'entrée alternatifs à l'investissement direct.

Incidence de la fiscalité sur la décision de procéder à un investissement direct à l'étranger

Les travaux recensés précédemment portent en très grande majorité sur l'investissement direct. Leurs auteurs ne sont pas unanimes pour conclure que la fiscalité a un effet déterminant sur l'investissement direct. Pour mémoire, Scholes et Wolfson (1990) et Hines (1993) concluent que les entreprises assujetties à la juridiction d'impôt international sont sensibles à la taxation. Klein et Hirji (2001) partagent aussi ce point de vue. Par contre Hartman (1984) et Stemrod (1990) considèrent que la fiscalité n'a pas d'effet déterminant sur la décision d'investir tout d'ailleurs comme Collins et Kemsley (1995). Les avis sont donc partagés.

La meta-analyse de De Mooij et Ederveen (2003) portant sur 25 études empiriques fait pencher la balance en faveur de l'opinion selon laquelle la fiscalité a un effet déterminant sur la propension à procéder par investissement direct. Selon ces auteurs la fiscalité a un effet statistiquement significatif sur l'investissement. Cet effet est toutefois limité.

La validité externe de cette meta-analyse l'emportant sur celle d'études nécessairement plus limitées, nous serions porté à conclure, dans l'état des évidences empiriques disponibles à ce jour, que la fiscalité a un effet significatif mais modeste sur l'investissement direct.

Ces résultats sont en tout point conformes à l'hypothèse formulée auparavant dans le cadre de la théorie des coûts de transaction. Rappelons-le, selon cette théorie, les avantages fiscaux compensent certes les coûts de transaction, mais leur incidence sur la décision d'investir demeure limitée par comparaison à celle de la protection des actifs spécifiques. Les résultats de KPMG (2004) convergent avec ceux de De Mooij et Ederveen (2003).

Investissements directs «greenfield» ou «brownstone» ?

Il est fréquent d'amalgamer dans la littérature sur les modes d'entrée les investissements «greenfield», où l'investisseur étranger crée de toute pièce une filiale, des investissements «brownstone», où il acquiert une entreprise déjà existante. Scholes et Wolfson (1990) respectent cette distinction. Leurs résultats indiquent que dans le cas des Etats-Unis, la fiscalité a tendance à encourager les acquisitions plutôt que les créations de toute pièce de nouvelles entreprises. Les conclusions de Teng, Chern et Kim (2001) vont dans le même sens.

Incidence de la fiscalité sur les choix des modes d'entrée

La question du choix des modes d'entrée est le plus fréquemment abordée dans la littérature sous l'angle des coûts de transaction. Les chercheurs se sont intéressés plus particulièrement à l'alternative "investissement direct" versus "accord de licence" et reconnaissent l'importance déterminante de ces coûts. L'investissement direct est généralement plébiscité par rapport à l'accord de licence et, à l'occasion, par rapport à la joint venture (Teng, Chern et Kim 2001).

La fiscalité ne constitue pas dans ces travaux une considération essentielle. Toutefois, compte tenu de l'importance accordée à la spécificité des actifs et à leur

protection, il y a tout lieu de penser que, dans la perspective du paradigme des coûts de transaction, la fiscalité ne jouerait qu'un rôle modeste dans le choix des modes d'entrée alternatifs.

La seule étude recensée dans cet article qui traite de cette question de manière explicite est celle de Teng, Chern et Kim (2001). Elle confirme l'opinion qui vient d'être exprimée. Selon ces auteurs la fiscalité pourrait favoriser l'investissement direct plutôt que d'autres modes d'entrée moins hiérarchisés comme la joint venture. Cela s'expliquerait par le fait que, les coûts de transaction pouvant être plus élevés dans le cas d'un investissement direct que dans celui d'une joint venture, l'effet de la fiscalité serait plus sensible dans le premier cas que dans le second.

Conclusion

L'incidence de la fiscalité sur les modes d'entrée s'avère modeste. Elle est probablement plus limitée que ne le laisserait présumer le discours des diverses agences chargées d'attirer les investisseurs étrangers et qui fourmillent dans presque tous les pays tant au niveau national que régional ou municipal.

Comme l'étude de KPMG (2004) l'indique, étude qui rappelons-le porte sur onze pays, l'importance de la fiscalité passe après celle d'autres facteurs comme les coûts de main-d'œuvre, d'installation, de transport et des services publics. Ces résultats convergent avec la meta-analyse de De Mooij et Ederveen (2003) qui relève une sensibilité de l'investissement à la fiscalité certes statistiquement significative mais néanmoins modeste.

L'effet de la fiscalité sur les choix alternatifs des modes d'entrée (investissement direct plutôt que joint venture ou accord de licence) semble à priori limité. La décision des entreprises d'opter pour un mode d'entrée ou pour un autre ne semble pas affectée par la fiscalité. C'est la spécificité des actifs et leur protection qui constituent les critères fondamentaux de décision et l'ampleur des coûts de production comme ceux de la main d'œuvre par exemple.

Avec une mondialisation accrue de l'économie et l'harmonisation des politiques fiscales qui en résulte (Edgar 2003) il est probable que la fiscalité jouera à l'avenir un rôle encore plus restreint que par le passé dans la formulation des stratégies d'implantation des firmes sur les marchés mondiaux. Comme l'a souligné Hartman, dès 1984, la fluidité du marché international des capitaux contribue à réduire considérablement les effets espérés des avantages fiscaux proposés par les gouvernements.

Références

Al-Eryani, Mohammad F., Alam, Pervaiz., Akhter, Syed H., (1990), "Transfer pricing determinants of US multinationals," *Journal of International Business Studies*, 21 (3), 409-25.

Asher, Mukul G., (2001) "Globalization and Tax Systems, *ASEAN Economic Bulletin*", April, Vol. 18, issue 1.

Blonigen, Bruce A., (2005), "A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants", NBER Working Paper 11299, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Caves, R.E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Chung, Henry F. L. (2001), "An analysis of Taiwan's distribution system," *International Journal of Retail & Distribution Management*, 29 (2).

Clark, W., Steven (2000), "Tax Incentives for Foreign direct Investment: Empirical Evidence on Effects and Alternative Policy Options", Special Report, Part 4: Proceedings of a Tax Policy Conference on Canada's Competitiveness, *Canadian Tax Journal*, Volume 48, Number 4, pp.1138-1180.

Collins, Julie H., Kemsley, Deen, (1995), "Tax Reform and Foreign Acquisitions : A Microanalysis", National Tax Journal, March, Vol. 48, Issue 1.

De Mooij, Ruud A. and Ederveen, Sjef, (2003), "Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research", International Tax and Public Finance, 10, 6, pp.673-693.

Edgar, Tim, (2003), "Corporate Income Tax Coordination as a Response to International Tax Competition and International Tax Arbitrage, Canadian Tax Journal, Volume 51, N°4, pp. 1079-1158.

Edmiston, Kelly; Mudd, Shannon; Valev, Neven; (2003), "Tax Structures and FDI: The deterrent Effects of Complexity and Uncertainty," Fiscal Studies, 24 (3), 341-58.

Gorter, Joeri; Parikh, Ashok (2003), "How Sensitive is FDI to Differences in Corporate Income Taxation Within the EU?," De Economist (Quarterly Review of The Royal Netherlands Economic Association), 151 (2), 193-205.

Grosse, R.E. (1985), "An imperfect competition theory of the multinational enterprise," Journal of International Business Studies, 16, 37-56.

Hartman, David G. (1984), "Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States", National Tax Journal 37 No. 4. December :47587.

Hines, James R., (1990) "The Transfer Pricing Problem: Where the Profit are", Working Papers n.64 from Princeton, Woodrow Wilson School

Hines, James R., (1993), "Altered States : Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America", NBER Working Paper. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research.

Hirsch, S. (1976), "An international trade and investment theory of the firm," Oxford Economic Papers, 28, 258-70.

Hymer, S.H. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* (1976 ed.). Cambridge: MIT Press.

Klein, Steven H., et Hirji, Turan, (2001), "Tax Issues When Starting a Business in India", *International Tax Journal*, Fall, Vol. 27, Issue 4, p.1-14.

KPMG (2004), "Choix concurrentiels - Guide à l'intention des PDG sur les coûts des entreprises à l'échelle internationale", Édition du G7 – 2004, 65 p.

Levey, M. M., Brandman, Scott L., Miesel, Victor H. (2001). "Tropicana: Inter-State Transfer Pricing - Lessons Learned?" *International Tax Journal* 27(4).

Limaye, Mohan, R., (1998) "Doing Business in India. Aspects of the Political Dimension", *Business Horizons*, December, Vol. 41, issue 6, pp. 34-41.

Mihir A. Desai, C. Fritz Foley and James R. Hines, Jr. (2004), "Foreign direct investment in a world of multiple taxes" *Journal of Public Economics*, Volume 88, Issue 12, Pages 2727-2744.

Mutti, John and Grubert, Harry, (2004) "Empirical asymmetries in foreign direct investment and taxation", *Journal of International Economics*, Volume 62, Issue 2, Pages 337-358.

OCDE, (2002), "Impôt sur les sociétés et investissement direct étranger. L'utilisation d'incitations fiscales", *Études de politique fiscale de l'OCDE*, N°4, 135 p.

Scholes, M.S., Wolfson, M.A. Ed. (1989), *Issues in the theory of optimal capital structure* (S. Bhattacharya & G. Constantinides, *Frontiers of modern financial theory* ed.): Totowa, NJ: Rowman & Littlefield.

Scholes, Myron S. et Mark A. Wolfson, (1990), "The Effects of Changes in Tax Laws on Corporate Reorganization Activity", *Journal of Business*, 63, No.1., p. 141-164.

Shapiro, Daniel and Globerman, Steven (2003a), "[Assessing Recent Patterns of Foreign Direct Investment in Canada and the United States](#)", in Richard Harris, ed., North American Linkages: Opportunities and Challenges, Calgary: University of Calgary Press, pp.279-308.

Shapiro, Daniel, and Globerman, Steven (2003b), "[Foreign Investment Policies and Capital Flows in Canada: A Sectoral Analysis](#)", *Journal of Business Research*, Vol. 56, pp. 779-90.

Simmons, Richard S. (2003), An empirical study of the impact of corporate taxation on the global allocation of foreign direct investment: a broad tax attractiveness index approach, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Volume 12, Issue 2, Pages 105-120.

Slemrod, Joel, (1990), *The Impact of the Tax Reform Act of 1986 on Foreign Direct Investment to and from the United States. In Do taxes Matter?: The Impact of the Tax Reform Act of 1986*, Edited by J. Slemrod. Cambridge, MA : MIT Press.

Stevenson, Thomas H., Cabell, David W.E. (2002), "Integrating Transfer Pricing Policy and Activity-Based Costing," *Journal of International Marketing*, 10 (4).

Swenson, Deborah L., (1992), "The Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment in the U.S. Fuqua School of Business", Working Paper. Durham : Duke University.

Tang M.J, et Yu, C.J., (1990) "Foreign market entry : Production-related strategies". *Management Science* 36, pp. 476-489

Teece, D.J. (1985), "Multinational enterprise, internal governance, and industrial organization," *American Economic Review*, 75, 233-38.

Teng, Jinn-Tsair, Chern, Maw.Sheng, Kim, Ki-Hee (2001), "Entry strategies for multinational enterprises and host countries," *European Journal of Operational Research*, 133 (1), 62-68.

UNCTAD, (2000), "Tax incentives and Foreign Direct Investments, A Global Survey", *Asit Advisory Studies*, No. 16, p. 12.