



L'implantation à l'étranger crée de la valeur en France

Alexandre Gazaniol
Pramex International
Université Paris-Dauphine

Pramex International (cabinet de conseil, Groupe BPCE) et l'Université Paris – Dauphine ont noué en 2008 un partenariat de recherche sur l'impact du développement international des entreprises françaises et notamment des PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI) sur l'activité et l'emploi en France.

M. Alexandre Gazaniol, doctorant de l'Université Paris-Dauphine, est intégré au sein de Pramex International dans le cadre d'un contrat CIFRE financé par l'Association Nationale de la Recherche Technique. Il est sous la responsabilité de Frédéric Peltrault et Jean-Marc Siroën, respectivement maître de conférences et professeur à l'Université Paris-Dauphine.

Cette note porte plus particulièrement sur l'impact de la première implantation à l'étranger sur les performances des entreprises.

Contacts

Ulric Streit

+33.1.72.69.44.65

ulric.streit@pramex.com

Alexandre Gazaniol

+33.1.72.69.44.56

alexandre.gazaniol@pramex.com

L'implantation à l'étranger crée de la valeur en France

Alexandre Gazaniol
Université Paris-Dauphine

Focalisée sur le débat des délocalisations, l'opinion publique assimile les investissements à l'étranger des entreprises françaises à une destruction du tissu industriel en France. Cette note démontre au contraire que les entreprises industrielles qui investissent à l'étranger créent de la valeur en France. En effet, les primo-investisseurs, c'est-à-dire les entreprises qui s'implantent à l'étranger pour la première fois, connaissent, durant les trois années qui suivent leur investissement, une croissance plus rapide de leurs ventes, leur valeur ajoutée, leurs effectifs et leurs exportations que les firmes qui décident de rester sur le territoire national. Ce constat concerne plus particulièrement les firmes qui n'appartiennent pas déjà à un groupe multinational.

L'implantation à l'étranger, synonyme de meilleures performances

Les 1172 industriels implantés à l'étranger bénéficient de performances très supérieures à la moyenne. Ce constat concerne tous les indicateurs (production, emploi, productivité, salaires) et reste valable indépendamment du secteur d'activité ou d'effets conjoncturels¹. Toutefois, une question demeure : ce surcroît de performances est-il acquis avant ou après l'implantation ; autrement dit, ces firmes sont-elles implantées à l'étranger parce qu'elles sont plus performantes, ou bénéficient-elles d'une amélioration de leurs performances grâce à leur implantation ? Pour répondre à cette question, cette étude s'intéresse à la dynamique des entreprises domestiques qui décident de s'implanter à l'étranger pour la première fois, les primo-investisseurs, avec l'analyse de 150 cas sur la période 2000 – 2004 (voir définitions et méthodologie dans l'encadré 1).

Un biais de selection important

Investir à l'étranger implique un coût fixe important, que seules les firmes les plus productives peuvent surmonter. Ce phénomène de sélection naturelle explique pourquoi trois années avant leur implantation, les primo-investisseurs s'avèrent déjà bien plus performants que les autres entreprises domestiques. En effet, la probabilité de s'implanter à l'étranger s'accroît nettement avec l'intensité d'exportation, les ventes, la rentabilité, la croissance des effectifs, la productivité ou encore le nombre d'établissements de production (cf. tableau 1).

Tableau 1 : Modélisation de la probabilité de s'implanter à l'étranger

¹ Voir Gazaniol A., Peltrault F. et Siroën J-M (2010), « Les performances des entreprises françaises implantées à l'étranger », document de travail en cours de révision à la revue Economie et Statistiques.

Variables explicatives		Coefficient	Significativité
ln (établissements de production)		0,108	**
ln (Productivité Totale des Facteurs)		0,214	*
ln (ventes)		1,427	***
Δ ln (ventes)		-0,144	
[ln (ventes)] ²		-0,061	***
ln (effectifs)		0,074	
Δ ln (effectifs)		0,327	*
ratio exportations / ventes		0,602	***
ln (coût du travail par employé)		0,168	
ln (immobilisations corporelles par employé)		-0,023	
ln (immobilisations incorporelles / valeur ajoutée)		0,047	**
Rentabilité		0,808	*
Degré d'indépendance (référence : firmes indépendantes)	Filiales de groupes étrangers	-0,417	***
	Filiale de groupe franco-français	-0,016	
	Filiale de groupe français multinational	0,002	
	Tête de groupe	0,328	***

Source : EAE pour l'industrie, enquête LiFi - calcul des auteurs.

NB : * indique une significativité à 10%, ** à 5%, *** à 1%.

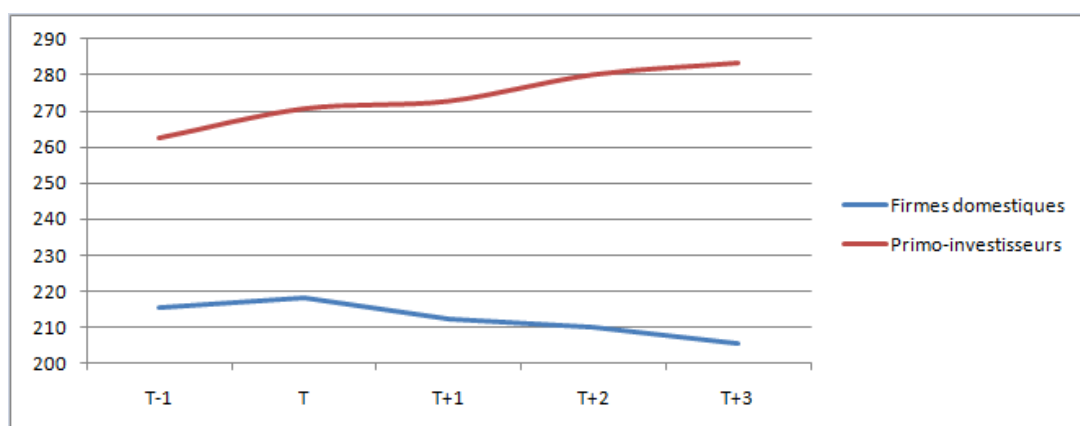
Le degré d'indépendance apparaît également comme un facteur déterminant du degré d'internationalisation des entreprises. Celles qui sont déjà à la tête d'un groupe français ont significativement plus de chances de s'implanter à l'étranger. Cependant, ce n'est pas le cas pour leurs filiales, même quand d'autres entités du groupe ont déjà des filiales à l'étranger. A l'inverse, la propension à investir à l'étranger est significativement plus faible pour les filiales de groupes étrangers : ceci n'est guère surprenant dans la mesure où ces firmes ont souvent pour mission de servir le marché local ou de se concentrer sur un créneau précis de la chaîne de production et ont donc moins vocation à s'implanter à l'étranger.

Si les primo-investisseurs sont déjà plus performants que les autres firmes domestiques ex-ante, il est probable qu'ils le seront également ex-post : pour corriger ce biais de sélection, il est nécessaire de recourir à des techniques d'appariement (ou « matching », cf. encadré 2). Ces techniques permettent de comparer les performances des primo-investisseurs à celles d'entreprises ayant la même probabilité de s'implanter à l'étranger, compte tenu de leurs performances actuelles, mais décidant de rester domestiques. Ces « clones » domestiques permettent alors d'observer le scénario contrefactuel, à savoir : que se serait-il produit si les primo-investisseurs ne s'étaient pas implantés à l'étranger ?

L'implantation à l'étranger renforce le tissu industriel français

L'analyse séparée des primo-investisseurs révèle déjà que leurs nouvelles activités à l'étranger sont loin de détruire le tissu industriel français : entre l'année d'implantation (notée T) et T+3, leur effectif moyen s'accroît de 8%, leurs ventes de 13% et leur valeur ajoutée de 30%. Nous rappelons à ce titre que nous observons uniquement les performances de la maison-mère située en France : ces chiffres ne comprennent donc pas les ventes et les effectifs de leurs nouvelles filiales à l'étranger.

Graphique I: Evolution moyenne de l'emploi entre T-1 and T+3, pour les primo-investisseurs et les firmes domestiques



Sources : EAE pour l'industrie, enquête LiFi - calcul des auteurs.

En T-1, les primo-investisseurs ont un effectif moyen supérieur de 22% à celui des firmes "témoin" (cf. graphique I). Cet écart passe à 38% en T+3. Cette divergence de trajectoires entre primo-investisseurs et firmes domestiques semble particulièrement prononcée pour les têtes de groupe et les filiales de groupes français².

Un impact positif, concentré sur les filiales de groupe

Pour confirmer ces intuitions, nous utilisons un estimateur en double différence (« Difference In Difference » ou DID, cf. encadré 2). Cet estimateur mesure l'évolution de l'écart entre primo-investisseurs et entreprises domestiques, entre la période ex-ante et la période ex-post. Autrement dit, nous évaluons la différence de trajectoire entre primo-investisseurs et firmes « témoin », et non la seule dynamique des primo-investisseurs ex-post. Les résultats du modèle sont reportés dans le tableau 2.

En T+3, l'estimateur DID s'avère positif et significatif pour toutes les variables étudiées à l'exception de la productivité. Les primo-investisseurs connaissent donc une croissance plus rapide de leurs ventes, leurs effectifs, leur valeur ajoutée, leurs exportations³ et leur rentabilité que les entreprises choisissant de rester domestiques. Il y a donc non seulement complémentarité entre IDE et exportation, mais aussi complémentarité entre IDE et emploi en France. La thèse selon laquelle l'implantation à l'étranger détruit l'activité domestique ne semble donc pas vérifiée ; empiriquement, c'est même l'inverse que nous observons. En revanche, il n'y a pas de signe d'effets d'apprentissage, puisque l'impact sur la productivité est neutre.

En distinguant la trajectoire des primo-investisseurs selon leur degré d'indépendance, il apparaît que l'amélioration des performances ex-post concerne surtout les entreprises filiales de groupes. Les entreprises indépendantes et têtes de groupe connaissent quelques effets sur leurs ventes ou leurs effectifs uniquement.

Tableau 2: Estimateur DID en T+3

	Ventes	Valeur ajoutée	Effectifs	Intensité d'exportation	Rentabilité	Productivité
Tous primo-investisseurs	+	+	+	0	+	0
Firme indépendante	+	0	0	0	0	0
Tête de groupe	0	0	+	0	0	0
Filiale de groupe	0	+	+	+	+	0
* Filiale d'un groupe franco-français	0	+	+	+	+	0
* Filiale d'un groupe français multinational	0	0	0	0	+	0
* Filiale de groupe étranger	0	0	0	0	0	0

Légende : + signifie un impact positif et significatif, 0 un impact non significatif.

Champ : Entreprises industrielles françaises de plus de 20 salariés.

Sources : EAE pour l'industrie, Enquête LiFi - calcul des auteurs.

Les firmes indépendantes pourraient notamment être pénalisées par un manqué d'expérience et de compétences. En particulier, piloter des filiales est un nouveau défi pour ces entreprises, d'où la possibilité qu'elles procèdent davantage par tâtonnement pour instaurer des relations maison-mère/filiale efficaces. Les têtes de groupe pourraient quant à elles être confrontées à des coûts fixes plus importants dans la mesure où elles doivent coordonner et structurer toutes les activités du groupe ce qui comprend par exemple la prise en charge de fonctions support. Ces nouveaux besoins pourraient notamment expliquer la croissance plus forte des effectifs entre T et T+3.

Pas d'impact pour les firmes intégrées dans un groupe multinational

Nous distinguons maintenant les trajectoires des filiales selon la nationalité de leurs capitaux et le degré d'internationalisation de leur groupe. Il apparaît que l'implantation à l'étranger profite essentiellement aux filiales de groupes français. La différence avec les filiales de groupes étrangers peut s'expliquer de deux manières :

² Les graphiques ne sont pas présentés ici, mais figurent dans Gazaniol A. et Peltrault F. (2010), « Going multinational and ownership : evidence from French matched firms », document de travail DIAL.

³ Les ventes augmentent et l'intensité d'exportation reste stable, donc les exportations s'accroissent également.

- Les filiales de groupes étrangers ont moins d'attaches socio-économiques et culturelles avec le territoire national, et ont davantage tendance à délocaliser leurs activités que les filiales de groupes français.
- Ces filiales bénéficient déjà d'un réseau international et d'une bonne connaissance des marchés étrangers et ont donc une marge de progression de leurs performances plus limitée.

Nous constatons d'ailleurs que les filiales de multinationales françaises ne connaissent pas d'amélioration de leurs performances non plus (et se caractérisent également par des primes de performances élevées ex-ante). Autrement dit, l'impact positif de l'implantation à l'étranger pourrait essentiellement provenir d'un contact étroit avec les clients, les fournisseurs et la concurrence étrangère, et donc uniquement profiter aux entreprises qui ne disposaient pas de ces avantages ex-ante, c'est-à-dire les firmes qui n'appartenaient pas déjà à un groupe multinational⁴.

⁴ Nous attirons toutefois l'attention sur le fait que ces conclusions se basent sur un nombre d'observations relativement faible. Par ailleurs, l'analyse ne tient compte ni du pays d'implantation, ni des motivations de l'investissement.

Encadré 1. Données et définitions

L'échantillon est obtenu en croisant deux sources d'information sur la période 1996 - 2007 : les Enquêtes Annuelles Entreprises (EAE) pour l'industrie manufacturière, et l'Enquête Liaisons Financières (LiFi), toutes deux fournies par l'INSEE. Les EAE fournissent un compte de résultat détaillé pour toutes les entreprises industrielles de plus de 20 salariés. Elles renseignent ainsi sur leur chiffre d'affaires, leurs effectifs, leurs immobilisations, leur valeur ajoutée ou encore leurs exportations. L'enquête LiFi permet quant à elle d'identifier les entreprises qui réalisent des Investissements Directs à l'Étranger (IDE), c'est-à-dire qui s'implantent à l'étranger sous la forme de filiales ou de prises de participation au capital de sociétés étrangères (conformément à la définition officielle des IDE, nous ne retenons que les prises de participation supérieures à 10% du capital). Nous soulignons à ce titre que nous ne disposons d'informations comptables que sur la partie française des groupes : nous étudions donc uniquement l'activité des mères localisées en France, et non celles des groupes dans leur ensemble.

Nos données sont organisées autour de cohortes : il s'agit de fenêtres de six ans, centrées sur l'année T, année au cours de laquelle les entreprises peuvent choisir de s'implanter à l'étranger ou non. Nous définissons ainsi comme primo-investisseurs une entreprise domestique depuis au moins trois ans et décidant de s'implanter à l'étranger pour au moins trois ans. Il peut donc s'agir d'entreprises s'implantant à l'étranger pour la première fois ou d'entreprises ayant déjà investi à l'étranger par le passé. Nous éliminons les primo-investisseurs qui s'implantent via une filiale commerciale puisque ces implantations ont peu de chances de se faire au détriment de l'activité en France. Par ailleurs, nous considérons les primo-investisseurs ayant 10 implantations ou plus en T comme des points aberrants.

Les primo-investisseurs sont comparés aux entreprises qui restent domestiques jusqu'en T+1 : la question à laquelle nous répondons n'est donc pas de savoir quelles sont les performances des primo-investisseurs par rapport aux firmes qui ne s'implantent jamais à l'étranger, mais plutôt de savoir quelles sont leurs performances par rapport à des firmes qui peuvent s'implanter à l'étranger plus tard (par commodité, nous les appellerons par la suite les entreprises domestiques ou les entreprises «témoin»).

Nous distinguons ici les performances relatives des primo-investisseurs selon leur degré d'indépendance. L'enquête LiFi permet de savoir si une entreprise est indépendante, tête de groupe, ou contrôlée à plus de 50 % par une autre entreprise (étrangère ou non). Dans ce dernier cas, l'enquête permet également d'identifier la tête du groupe, qui dispose elle-même d'un numéro SIREN unique (fictif, dans le cas de sociétés étrangères), et de connaître son pays d'implantation. Cette information est intéressante à deux titres : d'une part, elle nous permet de distinguer les filiales sous contrôle français et les filiales sous contrôle étranger ; d'autre part, nous pouvons nous assurer qu'aucun primo-investisseur n'est apparié à une entreprise domestique appartenant au même groupe. En effet, un tel cas de figure risquerait de conduire à une mauvaise interprétation des résultats, puisque nous comparerions peut-être deux entreprises dont les stratégies à l'international sont complètement liées.

Encadré 2. Procédure d'appariement et estimateur en double différence

Nous voulons comparer la dynamique des performances des entreprises françaises dans deux scénarios : celui d'une implantation à l'étranger, et celui d'un cantonnement au territoire national. Ce deuxième scénario n'étant pas observable, nous sommes contraints de construire un échantillon contrefactuel, en utilisant des techniques d'appariement.

Il s'agit de chercher, dans notre échantillon, des firmes domestiques ayant les mêmes caractéristiques observables (secteur, taille, productivité etc.) que les primo-investisseurs. Pour pouvoir comparer les firmes selon un nombre élevé de paramètres, nous utilisons des « propensity scores » : ces scores correspondent à la probabilité de participer à un programme (ici l'implantation à l'étranger), compte tenu d'un vecteur X de caractéristiques observables. Ici, nous estimons la probabilité de s'implanter à l'étranger à l'aide d'un modèle probit à un retard (cf. tableau 1). Nous récupérons alors le score de chaque entreprise et associons chaque primo-investisseur aux deux entreprises domestiques ayant le score plus proche (seules les paires dont l'écart entre les deux scores est inférieur à 0,01 sont retenues). Lors de cette procédure de « matching », nous nous assurons que les firmes ainsi appariées appartiennent à la même industrie, à la même cohorte, ont le même degré d'indépendance, mais n'appartiennent pas au même groupe (sans quoi il pourrait y avoir corrélation entre les performances du primo-investisseur et celles de l'entreprise « témoin »). Nous réunissons alors toutes les paires obtenues pour obtenir notre groupe « test » (les primo-investisseurs) et notre groupe « témoin » (leurs clones domestiques). Ils se composent respectivement de 150 et 297 firmes. Nous vérifions que les primo-investisseurs et les firmes « témoin » ont des caractéristiques similaires grâce à des tests de Kolmogorov-Smirnov.

Une fois les deux échantillons obtenus, nous pouvons estimer l'impact des IDE sur l'activité domestique grâce à l'estimateur « Difference in Difference » (DID). Cet estimateur mesure l'évolution de l'écart moyen entre primo-investisseurs et firmes domestiques, entre la période pré-investissement et la période post-investissement. Soit Y la variable étudiée (production, productivité, emploi), nous avons :

$$DID = \overline{Y}_{i1} - \overline{Y}_{i0} - (\overline{Y}_{j1} - \overline{Y}_{j0}) \quad (1)$$

Où la période pré-investissement est notée 0 (la période post-investissement 1) et les primo-investisseurs sont notés i (les firmes domestiques j). \overline{Y}_{i1} représente le niveau moyen de performance des primo-investisseurs durant la période ex-post.

Cet estimateur présente l'avantage d'éliminer l'influence de facteurs non observables (et invariants dans le temps) sur les performances et la stratégie d'internationalisation d'une entreprise, tels que le savoir-faire, le management ou encore des conditions de marché spécifiques. L'inconvénient de cette méthode est qu'elle est plus exigeante en données, puisqu'elle nécessite de mieux connaître les performances des entreprises ex-ante.

L'estimateur DID est obtenu avec la régression suivante :

$$\ln X_t = C + \beta \times PRIMO + \sum_t \delta_t \times LAG_t + \sum_t \gamma_t \times PRIMO \times LAG_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Où $PRIMO$ prend la valeur 1 si l'entreprise s'implante à l'étranger, 0 sinon ; les variables LAG_t contrôlent la période observée, avec $t = \{T-1, T, \dots, T+3\}$, la période de référence étant $T-1$. Enfin, l'estimateur DID est obtenu en croisant les variables LAG et $PRIMO$. Il mesure ainsi l'évolution de l'écart entre primo-investisseurs et firmes domestiques pour les périodes postérieures à T . Les écarts types des coefficients sont calculés avec des méthodes de bootstrapping.

Pramex International
88, avenue de France
75013 Paris
Société anonyme au capital de 514 500 euros
RCS Paris 389 589 920
www.pramex.com

