



## **Implantation à l'étranger et potentiel d'emploi 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.

Ces travaux ont abouti à une contribution au rapport du Conseil d'Analyse Economique (CAE) « Investissement direct étranger et performances des entreprises », Fontagné L., Toubal F., avr. 2010, ainsi que deux notes économiques publiées par Pramex International, « Les performances des Entreprises de Taille Intermédiaire », sept. 2009, et « L'implantation à l'étranger crée de la valeur en France », fev. 2010.

La présente note évalue le nombre d'entreprises ayant les capacités de s'implanter à l'étranger dans l'industrie française, et l'impact potentiel sur la production et l'emploi en France.

### **Contacts**

Ulric Streit  
+33.1.72.69.44.65  
[ulric.streit@pramex.com](mailto:ulric.streit@pramex.com)

Alexandre Gazaniol  
+33.1.72.69.44.56  
[alexandre.gazaniol@pramex.com](mailto:alexandre.gazaniol@pramex.com)

# Implantation à l'étranger et potentiel d'emploi en France

Alexandre Gazaniol  
Université Paris Dauphine

**L'industrie française compte de nombreuses firmes domestiques ayant les capacités de s'implanter à l'étranger. Ces primo-investisseurs potentiels sont majoritairement des PME, exportent une part importante de leur chiffre d'affaires et appartiennent à des groupes. Au cumul, leur implantation à l'étranger pourrait créer jusqu'à 49 000 emplois dans l'économie française au bout de trois ans.**

De nombreuses études empiriques montrent que l'implantation à l'étranger crée de l'activité et des emplois sur le territoire national. A partir de données individuelles d'entreprises et de techniques d'appariement, Gazaniol et Peltrault (2010)<sup>1</sup> montrent en effet que les firmes qui décident de s'implanter à l'étranger pour la première fois – les primo-investisseurs – connaissent une croissance plus rapide de leurs effectifs (en France), de leur chiffre d'affaires (CA), de leur valeur ajoutée (VA) et de leurs exportations *ex-post* (voir tableau 1). Cet impact positif, essentiellement concentré sur les filiales de groupes français, s'explique par un effet-revenu : en permettant une meilleure pénétration des marchés extérieurs, l'implantation à l'étranger a un effet d'entraînement sur l'activité de la maison-mère en France (accès à de nouveaux marchés, approvisionnement de la filiale à l'étranger, fonctions support).

**Tableau 1 : Impact de la première implantation industrielle à l'étranger sur les performances au bout de trois ans**

Chiffres d'affaires	Valeur ajoutée	Emploi
+ 8,03%	+ 9,30%	+ 6,57%

*Champ : Entreprises industrielles de plus de 20 salariés.*

*Source : EAE Industrie, LiFi - calcul des auteurs.*

Si l'implantation à l'étranger s'accompagne d'une progression des performances, nous savons aussi qu'elle s'adresse uniquement à un club d'entreprises très restreint : en effet, supporter le coût fixe d'une telle opération requiert non seulement une taille critique, mais aussi une bonne connaissance des marchés extérieurs, un personnel capable de gérer des dossiers à l'international et un niveau de rentabilité permettant d'autofinancer ses investissements ou de lever des fonds.

La question posée par cette note est précisément de déterminer s'il existe des entreprises industrielles domestiques ayant les capacités de s'implanter à l'étranger pour la première fois. En identifiant ces entreprises, nous évaluons alors le potentiel de production et d'emplois qui pourrait être créé par leur implantation (conformément aux chiffres reportés dans le tableau 1). Cette estimation, délimitée par deux scénarios haut et bas, donne un ordre de grandeur de ce potentiel.

## **L'identification des primo-investisseurs potentiels**

L'identification des primo-investisseurs potentiels suppose de pouvoir croiser primo-investisseurs et firmes domestiques selon un certain nombre de critères (taille, exportations, secteur, appartenance à un groupe etc.). Pour ce faire, nous modélisons la propension à investir à l'étranger des entreprises en fonction de caractéristiques observables objectives, telles que le chiffre d'affaires, la productivité

<sup>1</sup> Gazaniol A. et Peltrault F. (2010), « La première implantation à l'étranger des entreprises françaises: un impact différencié selon l'appartenance à un groupe », dans Fontagné L. et Toubal F., « *Investissement Direct Etranger et performances des entreprises* », Rapport du Conseil d'Analyse Economique, n°89, avril.

ou encore l'intensité d'exportation (voir encadré 1). Ceci permet d'attribuer à chaque entreprise un score individuel, qui représente sa propension à investir à l'étranger. Comparer les scores des firmes domestiques avec ceux des primo-investisseurs permet alors d'identifier des primo-investisseurs potentiels, c'est-à-dire des entreprises domestiques qui possèdent toutes les caractéristiques nécessaires pour s'implanter à l'étranger. Pour qu'une entreprise domestique soit considérée comme primo-investisseur potentiel, il suffit ici que sa propension à investir à l'étranger (son score) dépasse un certain seuil. Ce seuil est défini par rapport à la distribution des scores des primo-investisseurs dans le même secteur d'activité<sup>2</sup>.

Ces scores étant assez dispersés au sein d'un même secteur, il demeure toutefois difficile de choisir un seuil unique ; c'est pourquoi nous définissons plusieurs scénarios :

- Dans le premier scénario, une entreprise est considérée comme primo-investisseur potentiel si au moins 25% des primo-investisseurs de son secteur ont un score inférieur au sien. Ce scénario conduit à notre estimation la plus élevée du nombre de primo-investisseurs potentiels<sup>3</sup>.
- Dans le scénario intermédiaire, sont considérées comme primo-investisseurs potentiels toutes les firmes domestiques dont le score dépasse le score médian des primo-investisseurs de leur secteur
- Dans le dernier scénario, une entreprise est considérée comme primo-investisseur potentiel si au moins 75% des primo-investisseurs de son secteur ont un score inférieur au sien. Ce seuil, plus exigeant, ne retient que les firmes les plus performantes, et correspond à notre estimation la plus basse du nombre de primo-investisseurs potentiels.

Les estimations basse, intermédiaire et haute recensent respectivement 616, 1553 et 3388, primo-investisseurs potentiels dans l'industrie, soit environ 4%, 9% et 20% des entreprises de plus de 20 salariés de l'industrie manufacturière.

### **Des entreprises de taille moyenne, déjà très exportatrices**

Quel que soit le seuil retenu pour identifier les primo-investisseurs potentiels, plusieurs traits caractéristiques ressortent. Tout d'abord, les exportations représentent entre 20% et 50% de leur chiffre d'affaires ; autrement dit, une stratégie d'exportation soutenue semble un préalable indispensable à l'implantation à l'étranger. Les unités retenues sont majoritairement des PME, même si la proportion d'Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI)<sup>4</sup> augmente mécaniquement avec le seuil retenu. Enfin, les deux tiers des primo-investisseurs potentiels sont des filiales de groupes, souvent déjà internationalisés : environ deux sur cinq appartiennent soit à un groupe étranger, soit à un groupe français possédant des filiales à l'étranger. Ces filiales de groupes ont par ailleurs des performances supérieures aux entreprises indépendantes ou têtes de groupe, que ce soit en termes de taille, de productivité, ou d'exportations.

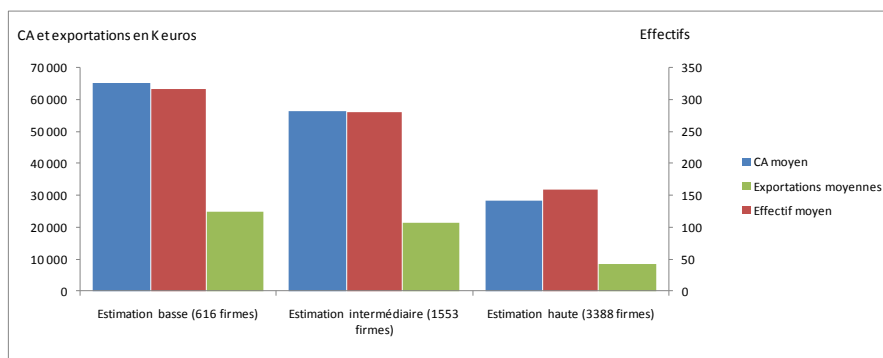
#### **Graphique I : Caractéristiques moyennes des primo-investisseurs potentiels selon l'estimation retenue**

---

<sup>2</sup> Nomenclature d'Activités Françaises (NAF) à 31 niveaux.

<sup>3</sup> Cette estimation pourrait même être plus élevée si l'on considère qu'un primo-investisseur potentiel peut avoir un score plus faible que les primo-investisseurs de la période. Cette hypothèse pourrait se justifier si l'on estime que les primo-investisseurs de la période se sont longtemps reposés sur une assise nationale confortable avant d'investir à l'étranger, et ont donc des scores anormalement élevés.

<sup>4</sup> Voir Gazaniol A. et Peltrault F. (2009), « Les performances des Entreprises de Taille Intermédiaire », note économique de Pramex International.



## **Jusqu'à 49 000 emplois créés au bout de trois ans**

En appliquant les coefficients du tableau 1 à l'ensemble des primo-investisseurs potentiels, nous pouvons évaluer les bonus de chiffre d'affaires, de valeur ajoutée et d'emplois qui seraient créés par leur implantation à l'étranger. Le tableau 2 récapitule les résultats obtenus avec les trois estimations.

**Tableau 2 : Bonus de CA, de VA et d'emplois attendu par les primo-investisseurs potentiels**

Variable	Estimation basse (616 entreprises)		Estimation intermédiaire (1 553 entreprises)		Estimation haute (3 388 entreprises)	
	Impact total	Impact moyen par entreprise	Impact total	Impact moyen par entreprise	Impact total	Impact moyen par entreprise
Ventes (K euros)	3 725 642	6 048	7 944 751	5 116	12 315 949	3 635
Valeur ajoutée (K euros)	1 557 806	2 529	3 233 988	2 082	4 836 363	1 428
Emploi	13 685	22	29 832	19	48 648	14

*Champ : entreprises industrielles de plus de 20 salariés.*

*Source : EAE industrie, LiFi - calcul des auteurs.*

En investissant à l'étranger, les entreprises recensées gagneraient en moyenne 8% de CA, soit entre trois et six millions d'euros au bout de trois ans, ce qui créerait au total entre 3,7 et 12,3 milliards d'euros de ventes supplémentaires. Ce surcroît de chiffre d'affaires ne proviendrait pas uniquement de la revente d'une production désormais réalisée à l'étranger, mais bien d'un surcroît d'activité pour l'entreprise, comme en témoigne l'impact positif sur la valeur ajoutée (+9,3%). Enfin, cette hausse de l'activité serait synonyme de créations d'emplois (+6,6%) : 13 000 dans l'estimation basse (au bout de trois ans), 30 000 dans l'estimation intermédiaire, et 49 000 dans l'estimation haute. Chaque primo-investisseur potentiel embaucherait ainsi en moyenne entre 14 et 22 salariés supplémentaires.

L'existence d'un potentiel de primo-investisseurs peut s'expliquer de plusieurs façons. Tout d'abord, toute firme n'a pas vocation à s'implanter à l'étranger, ou préfère recourir à d'autres stratégies d'internationalisation (notamment la sous-traitance). Certaines firmes peuvent aussi tout simplement avoir reporté leurs projets d'investissement, en raison d'une mauvaise conjoncture. Enfin, la raison pourrait tenir à une certaine frilosité des chefs d'entreprises, un manque d'informations, ou plus globalement un manque de services adaptés à ces firmes déjà très engagées sur les marchés extérieurs (conseil en développement international, garanties et financements des Investissements Directs Etrangers, etc.). Dans ce dernier cas, une politique ciblée en faveur de ces primo-investisseurs potentiels pourrait non seulement avoir pour effet de consolider les positions des entreprises françaises sur les marchés extérieurs, mais aussi de stimuler la croissance et l'emploi en France.

## Encadré 1. La modélisation de la propension à investir à l'étranger

L'échantillon est construit à partir des Enquêtes Annuelles Entreprises (EAE) de l'industrie manufacturière, et de l'enquête Liaisons Financières (LiFi) sur la période 1996 – 2007. Les EAE fournissent des informations comptables sur l'ensemble des entreprises industrielles de plus de 20 salariés. L'enquête LiFi permet quant à elle d'identifier les entreprises ayant des prises de participation dans des sociétés étrangères, ainsi que de distinguer entreprises indépendantes, têtes de groupe, filiales de groupe français ou filiales de groupe étranger. En croisant les EAE et l'enquête LiFi, il est ainsi possible de distinguer les performances des entreprises (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, emploi, productivité) selon leur degré d'internationalisation et leur degré d'indépendance. Il faut souligner que nous ne disposons d'informations comptables que sur la partie française des groupes : les performances des entreprises multinationales ne comprennent donc ni les effectifs, ni les ventes de leurs filiales à l'étranger.

Les données sont ici organisées sous la forme de cohortes : une cohorte est définie comme une fenêtre de six années centrée sur l'année T, année durant laquelle une entreprise peut décider de s'implanter à l'étranger ou non. Un primo-investisseur est une entreprise qui reste domestique au moins trois ans, décide de s'implanter à l'étranger en T, et garde sa présence à l'étranger au moins trois années consécutives. Une entreprise est définie comme domestique si elle reste domestique durant les six années de la fenêtre ou décide de s'implanter à l'étranger après T. Les cohortes étudiées sont centrées sur les années 2000 à 2004. Une fois ces cohortes rassemblées, nous estimons la probabilité de s'implanter à l'étranger pour chaque entreprise à l'aide d'un modèle probit à un retard (cf. tableau 3). Nous obtenons ainsi des « scores » individuels, qui s'accroissent notamment avec le chiffre d'affaires, la productivité, l'intensité d'exportation, la rentabilité et l'appartenance à un groupe français.

**Tableau 3 : Modélisation de la probabilité de s'implanter à l'étranger**

Variable	Coefficient	Significativité
ln (nombre d'établissements de production)	0,108	**
ln (PTF)	0,214	*
ln (CA)	1,427	***
$\Delta$ ln (CA)	-0,144	
$[\ln (CA)]^2$	-0,061	***
ln (effectif)	0,074	
$\Delta$ ln (effectif)	0,327	*
exportations / CA	0,602	***
ln (coût du travail / effectif)	0,168	
ln (intensité capitalistique)	-0,023	
ln (Immobilisations incorporelles / VA)	0,047	**
Résultat net / CA	0,808	*
Appartenance à un groupe (référence : entreprises indépendantes)		
Contrôlée par un groupe étranger	-0,417	***
Contrôlée par un groupe franco-français	-0,016	
Contrôlée par un groupe français internationalisé	0,002	
Tête de groupe	0,328	***

Source : EAE Industrie, LiFi - Calcul des auteurs

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

Lecture : Toutes choses égales par ailleurs, les firmes contrôlées par un groupe étranger ont une probabilité de s'implanter à l'étranger inférieure de 41 points de pourcentage.

La principale limite de l'utilisation de ces scores est de considérer comme uniques déterminants de l'implantation à l'étranger les caractéristiques propres de l'entreprise, et donc d'exclure les caractéristiques de son marché (conjuncture, concurrence etc.).

Pramex International  
88, avenue de France  
75013 Paris  
Société anonyme au capital de 514 500 euros  
RCS Paris 389 589 920  
[www.pramex.com](http://www.pramex.com)

