

L'EXPÉRIENCE : UN ATOUT A TRANSMETTRE POUR L'INTERNATIONALISATION.

CHARLIE JOYEZ
PRAMEX INTERNATIONAL
UNIVERSITE PARIS-DAUPHINE

Pramex International (cabinet de conseil, Groupe BPCE) et l'Université Paris - Dauphine ont noué en 2008 un partenariat de recherche sur les stratégies de développement international des entreprises françaises et particulièrement celles des PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI).

M. Charlie Joyez, doctorant de l'Université Paris-Dauphine, est intégré au sein de Pramex International dans le cadre d'une Convention Industrielle de Formation par la Recherche (CIFRE) financée par l'Association Nationale de la Recherche Technique (ANRT). Il est sous la responsabilité scientifique d'Ivan Ledezma et de E.M Mouhoud, respectivement maître de conférences et professeur à l'Université Paris-Dauphine.

Ces travaux prolongent les études menées par Alexandre Gazaniol relatives aux impacts de l'internationalisation des entreprises françaises ayant 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 qu'à une thèse de doctorat en sciences économiques sous le titre « L'implantation à l'étranger des entreprises françaises : impacts sur la production, l'emploi et l'innovation en France », soutenue le 6 juin 2012 à l'université Paris-Dauphine.

La présente note détaille la stratégie progressive d'internationalisation des firmes françaises, et précise le rôle que l'expérience joue dans le développement international des PME françaises.

Contacts

Philippe Dubois
+33.1.72.69.44.65
philippe.dubois@pramex.com

Charlie Joyez
+33.1.72.69.44.53
charlie.joyez@pramex.com

Retrouvez toutes nos publications sur

www.pramex.com

L'EXPÉRIENCE : UN ATOUT A TRANSMETTRE POUR L'INTERNATIONALISATION.

Charlie Joyez¹

Les entreprises françaises suivent une internationalisation progressive vers des implantations internationales mieux contrôlées et une présence dans les pays phares de l'économie mondiale. Les PME et les ETI, souvent bloquées dans les premières phases de ce processus parviennent à rivaliser davantage avec les stratégies de leurs grands concurrents dès lors qu'elles bénéficient d'une expérience internationale qu'elle soit acquise ou transmise. L'accompagnement adéquat des primo-investisseurs français doit leur permettre de bénéficier autant que les grands groupes des opportunités offertes par la mondialisation.

Un développement international graduel pénalisant les PME et ETI.

Depuis peu, les exportations et les implantations à l'étranger ne sont plus opposées par les économistes comme deux modes rivaux d'internationalisation comme ils étaient présentés il y a encore 10 ans, quand deux professeurs en poste à Harvard titraient « *Export versus FDI* »². Aujourd'hui, les exportations et les investissements directs à l'étranger (IDE) sont davantage perçus comme différentes étapes d'un même processus d'internationalisation. Cette internationalisation dite « graduelle » consiste dans un premier temps à s'ouvrir aux échanges internationaux, qui permettront de juger de la viabilité d'une éventuelle implantation physique à l'étranger, puis de s'implanter physiquement en dehors des frontières nationales le cas échéant (Conconi et al., 2013). Alexandre Gazaniol³ (2012) a déjà révélé que 95% des primo-investisseurs français exportaient vers leur pays d'accueil avant de s'implanter. Cependant, toutes les stratégies d'implantation ne se valent pas. L'observation de 5338 filiales à l'étranger appartenant à plus de 1400 entreprises françaises, révèle que les primo-investisseurs à l'étranger – aux deux tiers des PME – optent en majorité pour des filiales dont ils partagent le capital avec un ou plusieurs autres investisseurs. Ainsi près de 55% des filiales ouvertes par les primo-investisseurs sont des joint ventures (tableau 1). C'est 11 points de plus que la moyenne des filiales françaises à l'étranger et 15 points de plus que les filiales ouvertes par les grandes entreprises. La différence porte également sur la destination de ces investissements. Si 48% des primo-investisseurs ouvrent leurs filiales dans un pays frontalier, ce n'est le cas que pour moins d'un quart (23%) des filiales ouvertes par les grands groupes. Ces chiffres font état **d'une internationalisation qui s'oriente progressivement vers des filiales mieux contrôlées et des implantations plus lointaines**. Les petites et moyennes entreprises (PME) ainsi que les entreprises de taille intermédiaire (ETI) se retrouvent souvent bloquées dans les premiers stades de l'internationalisation (tableau 1). Or, les filiales entièrement contrôlées sont plus adaptées à la mondialisation actuelle et à l'intégration croissante des économies puisqu'elles permettent une meilleure coordination et davantage d'échanges d'informations, de biens et de services entre les différentes entités du groupe (Moran, 2001). L'éloignement quant à lui, permet de saisir des relais de croissance dans les pays émergents, quand les pays limitrophes connaissent généralement les mêmes chocs macroéconomiques que la France.

¹ Doctorant en sciences économiques. Université Paris-Dauphine & Pramex International.

² D'après le titre de l'article de Helpman, Melitz et Yeaple (2004) : *Export Versus FDI*.

³ A l'époque, collaborateur de Pramex International.

Tableau 1 : modes d'entrée et pays de destination selon le type d'investisseur.

	Nombre de filiales	Part des Joint-Venture	Part dans les pays frontaliers
Ensemble	5338	43,6%	36,56%
primo-investisseurs	1539	54,6%	47,82%
PME	1570	52,9%	44,47%
PME&ETI	4727	44,1%	38,80%
Grandes entreprises	591	39,3%	23,06%

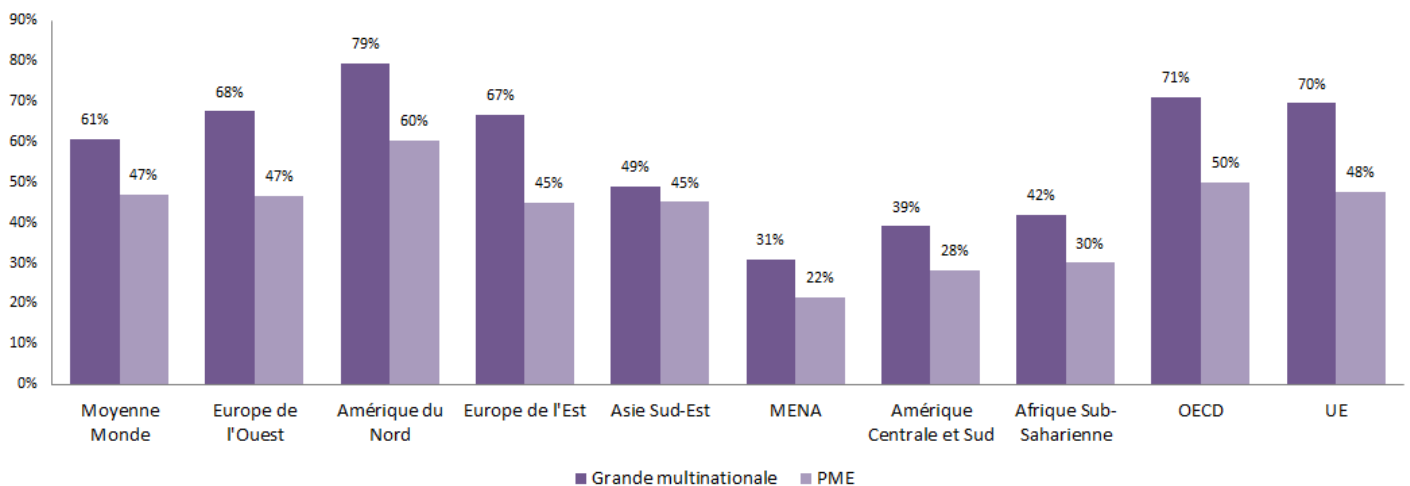
Source : calculs des auteurs, LiFi.

Lecture : Parmi les 1 570 filiales ouvertes par les PME sur la période étudiée 52,9% d'entre elles sont des joint-ventures et 44,47% sont implantées dans un pays frontalier.

Caractéristiques des investisseurs ou des destinations?

De manière évidente, le mode d'entrée – choix entre propriété pleine ou partagée de la filiale – sur un marché étranger dépend du pays considéré, et non pas seulement de l'investisseur. Certains pays ont longtemps été hostiles aux entreprises complètement détenues par des investisseurs étrangers, et imposaient un certain minimum de participation domestique. Cependant, la plupart de ces pays ont progressivement assoupli leur réglementation, à l'instar de la Chine, où il est désormais possible pour un investisseur étranger d'y ouvrir une filiale qu'il gère seul⁴. En outre, les différences entre l'implantation des PME et celle des grandes entreprises se vérifient dans toutes les régions du monde et ne sauraient donc s'expliquer uniquement par le pays d'accueil (figure1).

Figure 1 : Filiales contrôlées à 100% selon la région d'implantation et le type d'investisseur.



Source : Calculs des auteurs, LiFi & EAE-Industrie

Lecture : Les grandes multinationales françaises contrôlent entièrement 67% de leurs filiales ouvertes en Europe de l'Est, contre seulement 45% pour les PME françaises.

⁴ Hormis quelques secteurs jugés stratégiques par les autorités comme la défense ou l'énergie, principalement composés de grands groupes.

Des différences semblables sont également constatées pour chaque secteur d'activité, entre petits et grands investisseurs. Les caractéristiques du pays et du secteur d'implantation influencent manifestement le choix du mode d'entrée, mais la persistance de différentes stratégies selon la taille de l'investisseur témoigne du rôle que joue le simple fait d'être une PME. C'est donc parmi les caractéristiques propres aux primo-investisseurs, aux PME et aux ETI qu'il faut chercher les sources des différentes stratégies d'internationalisation.

Partager ou non le capital d'une filiale.

Selon la théorie économique, une entreprise ne s'allie avec une autre que si cette dernière apporte des « actifs spécifiques » qui font défaut à la première, et dont la possession faciliterait voire serait nécessaire à son activité économique. Mais cette alliance a un coût, réel ou potentiel, notamment dans la gestion d'intérêts parfois divergents entre les partenaires, la crainte de l'accaparement d'un procédé breveté ou simplement un partage des profits inégal dû à un pouvoir de négociation particulier⁵. Un investisseur à l'étranger évalue alors le rapport risques/bénéfices avant de décider de s'allier formellement avec d'autres partenaires. Les plus petits investisseurs à l'étranger doivent faire face à plus de contraintes que les grands groupes, notamment en termes de moyens financiers disponibles et d'effectifs à envoyer à l'étranger (Brouthers and Nakos, 2004; Calof, 1994; European Commission, 2003). Ces contraintes rendent plus attractifs les bénéfices apportés par un partenaire étranger. Cependant, en plus de la simple capacité à investir et à s'implanter à l'étranger que reflètent les moyens financiers et humains de l'entreprise, **un partenaire est souvent sollicité pour apporter d'autres actifs moins tangibles**. Il peut fournir **une technologie, un savoir-faire ou même une connaissance du marché** ainsi qu'une proximité avec les consommateurs ou les fournisseurs locaux. Le recours à un partenaire local peut même être envisagé pour gagner la faveur d'autorités locales hostiles ou méfiantes envers les capitaux étrangers (Desai et al., 2002). Chacun de ces éléments peut être vu comme un « actif » apporté par le partenaire dont va bénéficier l'investisseur français. Plus le besoin de ces actifs est fort, plus le ratio bénéfices / risques va tourner à l'avantage des joint-ventures. Lorsque l'entreprise possède déjà ces actifs en interne, elle a alors moins fréquemment besoin de partenaires pour réussir ses implantations. **C'est pourquoi les grands groupes qui bénéficient de plus de ressources que les petites entreprises optent moins souvent pour des joint-ventures**. Ceci explique également **pourquoi la part des joint-ventures augmente avec la distance géographique et les différences socioculturelle** comme en témoigne la figure 1, en accord avec de nombreux travaux récents (Schwens et al., 2011).

Le rôle de l'expérience internationale.

Parmi les différentes ressources listées qui font défaut aux PME, l'expérience internationale et la connaissance des marchés sont cohérentes avec l'idée un processus graduel d'internationalisation. Sans nier les difficultés rencontrées par les PME pour financer leurs projets à l'international, nous estimerons l'effet de l'expérience dans la stratégie d'internationalisation adoptée, afin de vérifier l'hypothèse d'une internationalisation graduelle des entreprises françaises. Tout d'abord, il apparaît que les PME ayant bénéficié d'une expérience internationale préalable – par les exportations ou une précédente implantation – optent pour un contrôle accru de leurs nouvelles filiales, ainsi que pour des filiales implantées au-delà du premier cercle de pays limitrophes, et notamment une plus grande présence dans les le groupe des « BRICS », réunissant le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique

⁵ De nombreuses études listent et mesurent le coût lié à un partage du capital des filiales. Desai et al. (2004), *The costs of shared ownership*, résumant ces travaux.

du Sud. En effet 50% des filiales ouvertes par des PME qui exportaient déjà la moitié de leur chiffre d'affaires sont contrôlées entièrement, soit 4 points de plus que les filiales des autres PME qui n'exportaient pas autant (tableau 2). Le différentiel atteint jusqu'à 6,5 points entre les PME qui exportaient moins de la moitié de leur CA et les PME qui ont une précédente filiale à l'étranger avec respectivement 45,9% et 52,4%. Les exportations apportent une connaissance du marché visé, et notamment des informations sur la fiabilité de la demande ou les habitudes commerciales dans le pays. En conséquence, **un petit investisseur sera moins frileux pour s'implanter seul lorsqu'il a déjà l'habitude de marchés étrangers**. A fortiori, les PME qui bénéficient déjà d'une précédente filiale à l'étranger ont engrangé davantage de connaissances sur le *modus operandi* d'une multinationale. Tout se passe comme si l'expérience internationale accumulée par l'entreprise devenait suffisante pour pouvoir se passer de partenaire lors d'une implantation. **L'expérience internationale favorise également l'éloignement des implantations** qui ne sont plus que 35% à avoir lieu dans un pays frontalier si le primo-investisseur exportait déjà la moitié de son chiffre d'affaires, contre plus de 53% pour ceux qui n'exportaient pas autant.

Tableau 2 : modes d'entrée et localisation selon le type d'investisseur et son expérience

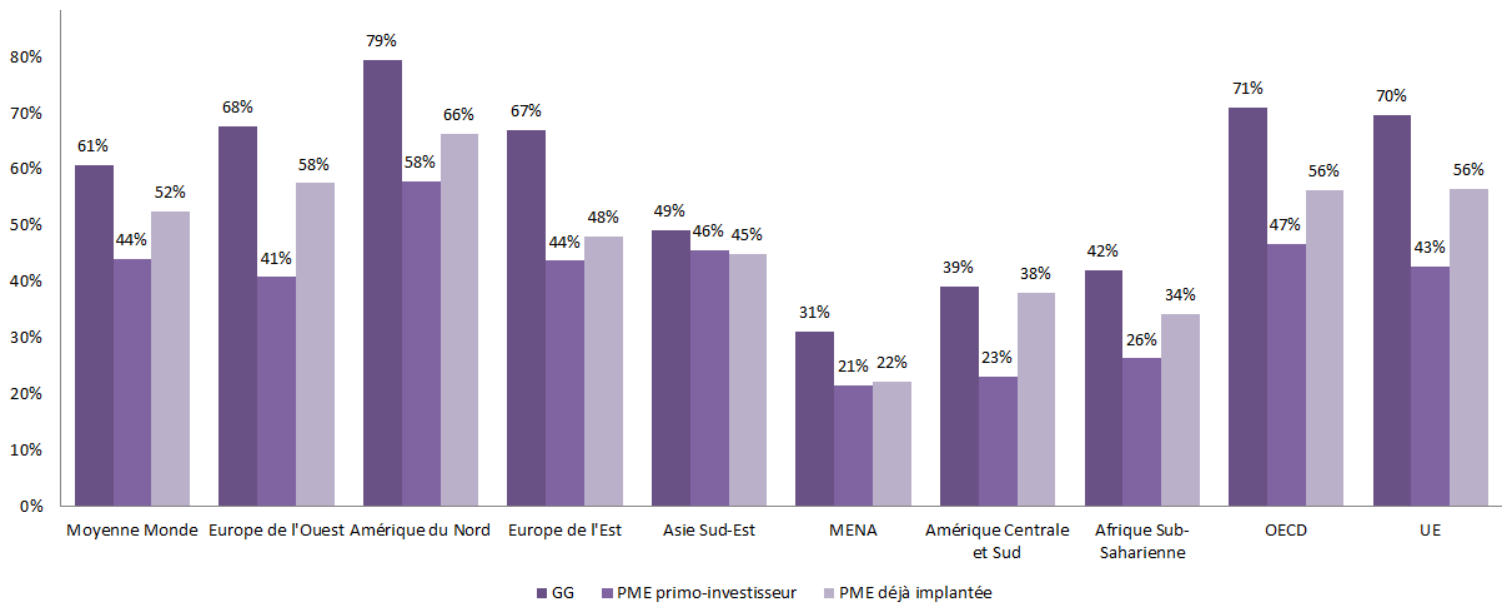
Type d'investisseur	Nombre de filiales	Part des filiales entièrement contrôlées	Part des filiales dans les pays frontaliers
Ensemble	5338	56.44%	36.60%
Primo-investisseurs	2117	45.40%	47.80%
<i>exporte moins de 50% CA</i>	1539	43.70%	53.20%
<i>Exporte plus de 50% CA</i>	578	50.80%	35.10%
PME	1007	44.10%	46.63%
PME	1570	47.10%	44.50%
<i>Exporte moins de 50% CA</i>	1038	45.90%	47.43%
<i>Exporte plus de 50% CA</i>	532	59.90%	37.20%
<i>déjà implantées</i>	563	52.40%	38.61%

Source : Calculs des auteurs, LiFi & EAE-Industrie

Lecture : Parmi les 563 filiales ouvertes par les PME déjà implantées sur la période étudiée, 52,4% d'entre elles sont entièrement contrôlées par leur maison mère.

Si l'effet de l'expérience paraît de faible ampleur, notamment sur le taux de contrôle des filiales, c'est en réalité car **les deux phénomènes d'éloignement et de contrôle sont antagonistes**. Il est plus difficile pour un investisseur de contrôler entièrement une filiale lointaine car l'incertitude est plus grande. L'observation de ces deux tendances simultanées mérite donc d'être soulignée, qu'elle qu'en soit l'ampleur. Afin d'avoir une image plus juste du surplus de contrôle que permet l'expérience préalable de l'investisseur, la figure 2 représente ce gain pour dix zones géographiques et économiques données. En restant dans les pays proches d'Europe de l'ouest, les PME déjà multinationales optent à 58% pour des filiales entièrement contrôlées, soit un différentiel de 17 points avec les PME primo-investisseurs, quand il n'était que de 8 points pour la moyenne mondiale. La figure 2 révèle que l'expérience permet de rapprocher les stratégies d'internationalisation des PME de celles des grands groupes.

Figure 2 : Part des filiales contrôlées à 100%, selon les caractéristiques des investisseurs, et la zone de destination.



Source : Calculs des auteurs, LiFi & EAE-Industrie

Estimation économétrique.

Fixer la zone géographique permet d'obtenir une idée plus juste de l'effet réel de l'expérience dans la stratégie d'internationalisation des PME. Cependant, ces corrélations ne permettent pas de s'assurer que toutes ces différences sont dues uniquement à l'expérience de la firme. Afin de contrôler pour un maximum de facteurs simultanément (pays et secteur de destination, année d'implantation, productivité et stratégie propre à l'entreprise), nous élaborons un modèle économétrique (détaillé dans l'encadré 2) estimant l'effet de la seule expérience sur la probabilité :

1. que les filiales ouvertes soient contrôlées à 100% par l'investisseur français,
2. que la filiale se situe dans les BRICS.
3. qu'elles soient implantées dans un pays voisin à la France,

Le tableau 3 résume les principaux résultats. L'expérience internationale, mesurée par la part des exportations dans le chiffre d'affaires, a un effet positif et significatif sur la probabilité de contrôler entièrement la filiale ouverte l'année suivante, ainsi que sur la probabilité qu'elle soit implantée dans un des BRICS, tandis qu'elle réduit la probabilité d'ouvrir une filiale dans un pays frontalier à la France.

Tableau 3 : Résultat des régressions – semi-élasticités du ratio Exports/CA.

	Contrôlée entièrement	Implantation dans les BRICS	Implantation dans un pays frontalier
primo-investisseurs	0,053**	0,017**	-0,097***
Ensemble	0,046***	0,029***	-0,064***

Source : Calculs des auteurs, extrait du tableau (4), cf. encadré 2.

,* indiquent respectivement une significativité à 5, et 1%

Nos estimations soulignent également la plus grande sensibilité des primo-investisseurs à l'expérience internationale sur la probabilité de contrôle autonome de la filiale et sur l'éloignement à la France. En effet **accroître de 10% la part des exportations dans le chiffre d'affaires augmente la probabilité de contrôler la filiale de 0,053 (soit 5,3 points de pourcentage)**, les probabilités étant exprimées entre 0 et 1) pour les primo-investisseurs, contre 4,6 points pour l'ensemble des investisseurs. Cette même augmentation de la part des exportations réduit de près de 10 points la probabilité de s'implanter dans un pays limitrophe pour un primo-investisseur (9,7 points), contre 6,4 points pour l'ensemble des investisseurs.

L'expérience peut également être transmise.

L'expérience que mobilise une PME ou une ETI lorsqu'elle se développe à l'international est le plus souvent acquise par l'entreprise grâce à des exportations voire même de précédentes implantations à l'étranger. L'expérience peut également être transmise, les joint ventures constituant une illustration de transmission d'expérience *ex post* (après l'implantation) entre les deux partenaires. Cette expérience internationale peut également être transmise *ex ante*, c'est-à-dire par un tiers, avant que l'entreprise ne s'étende à l'international. Dans une précédente étude⁶, nous avons montré que les PME ayant ouvert leur capital à d'autres investisseurs – notamment étrangers ou multinationaux comme des *equity funds* – optaient plus pour des destinations extra-européennes et mieux contrôlées que les PME à actionariat familial. L'expertise qu'apporte alors un investisseur en capital à l'entreprise mère lui permet de réévaluer sa stratégie d'internationalisation vers une plus grande autonomie, et d'envisager sans crainte une implantation hors du territoire national. Un constat similaire est apporté pour des firmes taïwanaises par Strange et al. (2009). Pour rappel, la présence d'un fond d'investissement au capital d'un investisseur français augmente de 11% la probabilité qu'il contrôle entièrement ses filiales à l'étranger et de 18% la probabilité que la filiale soit implantée en dehors de l'Union Européenne. **L'expérience est donc bénéfique pour développer une stratégie internationale plus ambitieuse, qu'elle soit acquise à travers le temps ou transmise par un partenaire.**

⁶ *L'impact du capital-investissement sur l'implantation internationale des PME françaises*, Nov. 2013, Charlie Joyez, Pramex International.

Cette étude révèle que les PME et les ETI françaises suivent traditionnellement un schéma progressif de développement à l'international, visant à terme une internationalisation autonome et inter-continentale, rivalisant avec celle des grands groupes. La connaissance et l'expertise des marchés étrangers engrangées dans les premières phases du développement international (exportations et premières implantations) permettent ensuite aux investisseurs français de bâtir une stratégie autonome de développement international, en évitant de fractionner le capital et la gestion des filiales entre plusieurs investisseurs. L'expérience permet également de viser des marchés de plus en plus différents et éloignés du marché domestique, et de bénéficier ainsi de forts relais de croissance à l'étranger. Cependant nous pouvons accélérer ce schéma traditionnel qui pénalise les plus petits investisseurs, par la transmission d'expérience et l'accompagnement de l'entreprise mère. Sans occulter les contraintes de financement auxquelles ces modestes investisseurs sont confrontés, il est nécessaire de fournir un accompagnement adéquat à l'international aux PME et ETI, tant dans la recherche d'informations sur le marché et les institutions locales, que dans la gestion – temporaire – des opérations internationales, afin de combler leur manque d'expérience à l'étranger. Les PME et les ETI pourraient ainsi rivaliser plus facilement avec les stratégies d'internationalisation des grands groupes, et bénéficier pleinement de la mondialisation.

Références des études citées :

- Antras, P., Helpman, E., 2004. Global Sourcing. *Journal of Political Economy* 112, 552–580.
- Brouthers, K.D., Nakos, G., 2004. SME Entry Mode Choice and Performance: A Transaction Cost Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice* 28, 229–247.
- Calof, J.L., 1994. The Relationship Between Firm Size and Export Behavior Revisited. *J Int Bus Stud* 25, 367–387.
- Conconi, P., Sapir, A., Zanardi, M., 2013. The internationalization process of firms: from exports to FDI. Centre for Economic Policy Research.
- Desai, M.A., Foley, C.F., Hines Jr., J.R., 2004. The costs of shared ownership: Evidence from international joint ventures. *Journal of Financial Economics* 73, 323–374.
- Desai, M.A., Foley, C.F., Jr, J.R.H., 2002. International Joint Ventures and the Boundaries of the Firm (Working Paper No. 9115). National Bureau of Economic Research.
- European Commission, 2003. SMEs and Access to Finance, Observatory of European SMEs.
- Gazaniol, A., 2012a. L'implantation à l'étranger des entreprises françaises : impact sur la production, l'emploi et l'innovation en France (Thèse de doctorat). Université Paris-Dauphine.
- Gazaniol, A., 2012b. The location choices of Multinational firms: the role of Internationalization experience and Group affiliation. Université Paris-Dauphine, Document de travail.
- Helpman, E., Melitz, M.J., Yeaple, S.R., 2004. Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review* 94, 300–316.
- Joyez, C., 2013. L'impact du capital-investissement sur l'implantation internationale des PME françaises.
- Kennedy, P., 2003. *A guide to econometrics*, 5th edition. MIT press.
- Levinsohn, J., Petrin, A., 2003. Estimating production functions using inputs to control for unobservables. *The Review of Economic Studies* 70, 317–341.
- Moran, T.H., 2001. Parental supervision: The new paradigm for foreign direct investment and development. Peterson Institute.
- Schwens, C., Eiche, J., Kabst, R., 2011. The Moderating Impact of Informal Institutional Distance and Formal Institutional Risk on SME Entry Mode Choice. *Journal of Management Studies* 48, 330–351.
- Strange, R., Filatotchev, I., Lien, Y., Piesse, J., 2009. Insider Control and the FDI Location Decision: Evidence from Firms Investing in an Emerging Market. *Management International Review* 49, 433–454.

Encadré 1 : Sources et échantillon

Nos observations proviennent de deux enquêtes réalisées par l'INSEE auprès des entreprises manufacturières françaises à un rythme annuel entre 1996 et 2006. Il s'agit de l'enquête *Liaisons Financières* (dite LiFi) qui recense toutes les prises de participations des entreprises françaises détenant plus de 1.2 millions d'euros de participations. Cette enquête permet d'identifier les entreprises françaises ayant des filiales à l'étranger.

La seconde source utilisée est l'enquête annuelle d'entreprise (EAE-industrie) qui délivre des informations sur la taille, l'activité et le résultat de toutes les entreprises industrielles françaises de plus de 20 salariés.

Notre échantillon comporte plus de 1400 firmes industrielles françaises qui ont ouvert au moins une filiale sur la période 1996-2006, recensant 5338 ouvertures de filiales à l'étranger.

L'accès aux données a été possible grâce au CASD (Centre d'Accès Sécurisé Distant) dédiés aux chercheurs autorisés suite à l'avis favorable émis par le Comité du Secret Statistique.

Les catégories de tailles des groupes correspondent aux critères Européens : Les PME sont les entreprises de moins de 250 salariés et de moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Les ETI sont les entreprises qui ne sont pas des PME et qui sous la barre des 5000 salariés et des 1,5 milliards de chiffre d'affaires. Les autres entreprises sont classées dans les Grandes Entreprises (GE).

Encadré 2 : Méthodologie économétrique.

Nous avons procédé à un modèle logistique binomial afin de mesurer l'effet marginal des caractéristiques des entreprises sur les choix discrets d'implantations, tel le contrôle intégral de la filiale ou bien la zone géographique d'implantation. Parmi les variables explicatives retenues figure notre variable d'intérêt : l'expérience de l'entreprise, approximée par le poids des exportations dans le chiffre d'affaires et le nombre précédent de filiales à l'étranger pour les investisseurs qui ne sont déjà implantés. La première mesure reflète le degré d'internationalisation de l'entreprise, quand la seconde nous renseigne davantage sur son habitude à coordonner une activité mondiale. Les variables explicatives sont retardées d'un an afin d'amoindrir le risque de causalité inverse, et de capter les caractéristiques de la firme au moment où la décision de s'implanter a été prise. Nous la productivité totale des facteurs de l'investisseur, calculée selon la méthode de Levinsohn & Petrin (2003). Elle capte la capacité de l'entreprise à dégager des marges, de réaliser un investissement à l'étranger (Helpman et al., 2004) et permet surtout d'absorber l'hétérogénéité inobservée entre les firmes. Les régressions sont complétées par des effets fixes pour chaque année et chacune des 50 industries considérées. Les régressions (1) et (2) sur le mode d'entrée contiennent en outre un effet fixe pays, afin d'absorber les caractéristiques invariables du pays sur la période étudiée qui influencent le taux de contrôle des filiales, comme la distance à la France. En outre nous avons groupé les observations par cluster autour de chaque entreprise mère afin de corriger la corrélation inobservée entre les filiales d'un même groupe français.

Voici les résultats de nos régressions.

	Entière propriété de la filiale		Implantation dans les BRICS		Implantation dans un pays limitrophe	
	(1) primo	(2) ensemble	(3) primo	(4) ensemble	(5) primo	(6) ensemble
Exports/CA _(t-1)	0,053 (2,02)**	0,046 (2,63)***	0,017 (2,52)**	0,029 (3,75)***	-0,097 (4,58)***	-0,064 (3,73)***
Nombre de filiales étrangères _(t-1)		0,022 (2,31)**		0,002 (0,54)		-0,046 (2,44)**
Productivité totale des facteurs _(t-1)	0,144 (0,77)	0,336 (3,76)***	0,065 (1,38)	0,122 (3,65)***	0,119 (0,73)	-0,189 (2,05)**
Observations	1278	4847	1222	4846	1331	4912
nombre de clusters	888	1334	852	1331	918	1342
Effets fixes pays	OUI	OUI	-	-	-	-
Effets fixes Industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Pseudo R ²	0,0933	0,1018	0,1285	0,0764	0,0682	0,0733

Les coefficients reportés correspondent aux semi-élasticités ($\frac{\partial y}{\partial \ln(x)}$) à la moyenne.

Les écarts types sont entre parenthèse.

*,**,*** indiquent respectivement une significativité à 10,5, et 1%



www.pramex.com