



2007 – 07
Mai

LOCALISATION EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER DES FILIALES DE FIRMES FRANÇAISES

Thierry Mayer
Isabelle Méjean
Benjamin Nefussi

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

La question des délocalisations est l'objet de nombreuses inquiétudes dans les pays développés. Alors que les pays d'Europe continentale s'inquiètent d'une possible érosion de leur tissu industriel, les États-Unis et le Royaume-Uni semblent de plus en plus concernés par les délocalisations des activités de services. Ces craintes peuvent affecter de manière non négligeable la conduite des politiques économiques. Dans cet article, nous nous intéressons à un aspect très sensible de ces débats, la question de savoir si les investissements à l'étranger tendent à se substituer à des investissements domestiques. À partir de données individuelles relatives aux stratégies d'expansion des entreprises françaises au cours de la période 1992-2002, on étudie les déterminants des choix de localisation de nouvelles filiales. En toile de fond de cette étude se pose la question de la supposée perte d'attractivité du territoire national au cours de la période récente, qui semble faire l'objet d'un quasi-concensus dans les débats publics français.

La principale originalité de ce travail est de mettre en perspective l'investissement domestique et à l'étranger. De plus, la couverture géographique permet d'avoir une vision large des choix de localisation, tenant compte de la répartition spatiale de la totalité des filiales créées par chaque firme de l'échantillon. Cette base nous permet en particulier de construire une variable dite de "réseau financier" qui décrit l'intensité des relations financières engendrées par les investissements passés dans un pays. Cette variable se révèle d'un intérêt tout particulier pour expliquer les choix de localisation et la décision d'investir à l'étranger.

Notre stratégie empirique repose sur un modèle de logits imbriqués dérivé d'éléments théoriques. À partir d'un cadre d'analyse à la Krugman (1991) avec coûts fixes différenciés selon que l'investissement se fait en France ou à l'étranger, on décompose la stratégie d'investissement de la firme en deux décisions : le choix entre un investissement en France ou à l'étranger puis, le cas échéant, le choix du pays étranger. Cette seconde décision repose sur la comparaison des profits opérationnels espérés de chaque localisation étrangère possible. Les déterminants sont donc à la fois propres au pays d'accueil de l'investissement (accès au marché, prix des facteurs incorporés à la production, etc.) et des variables propres à la firme, notamment l'ampleur de son réseau financier dans chaque pays étranger. La décision d'investir en France

ou à l'étranger dépend quant à elle des mêmes déterminants ainsi que de caractéristiques individuelles de la firme telles que sa productivité ou le montant de ses actifs intangibles. Tandis que les résultats théoriques concernant les choix de localisation à l'étranger ont déjà été validés empiriquement, l'étude du choix entre investissement domestique et investissement à l'étranger est plus innovante.

Les résultats de l'estimation du modèle de logits imbriqués valident ce schéma théorique. Ainsi, quand on restreint l'analyse aux seuls investissements à l'étranger, on montre que la probabilité pour un pays d'être choisi comme lieu d'implantation de la filiale est positivement corrélée à l'accès au marché du pays, à sa proximité culturelle avec la France et à son offre de biens intermédiaires. Au contraire, cette probabilité est réduite dans des pays plus éloignés ou dans lesquels les facteurs productifs sont coûteux. Enfin, notre mesure des liens financiers de la firme avec le pays récepteur apparaît comme un élément important affectant significativement les décisions de localisation.

Lorsqu'on élargit cette analyse aux investissements en France, on met en évidence un biais important en faveur des investissements domestiques : la probabilité d'investir en France est plus de dix fois supérieure à la probabilité d'investir dans un pays comparable en termes d'accès au marché, de distance, de PIB par tête, etc. Cependant, ce biais en faveur des investissements domestiques tend à diminuer au cours de la période d'observation (1992-2002). En ajoutant des variables de contrôle à la régression, on montre qu'une part importante de cet investissement domestique "excessif" s'explique par la proximité aux fournisseurs de biens intermédiaires que les investisseurs français trouvent en France et, surtout, par l'intensité des liens financiers de l'investisseur moyen dans son pays d'origine. En outre, les firmes qui ont plus d'actifs intangibles (brevets, marque, etc.) sont plus enclines à investir à l'étranger, de façon à profiter des économies d'échelle sur les coûts fixes de recherche, de marketing, mutualisables entre filiales d'un même groupe. Par ailleurs, on montre que le choix d'investir à l'étranger plutôt qu'en France implique pour la firme d'avoir atteint un niveau de productivité et une taille suffisants (conformément au modèle de Helpman *et al.*, 2004). Ce dernier résultat implique que la réduction relative de la propension des firmes à investir en France au cours de la période considérée pourrait refléter un accroissement de la productivité moyenne permettant à un nombre accru d'entreprises d'investir sur les marchés étrangers.

Classification J.E.L. : F12, F15.

Mots clés : Choix de localisation, firmes multinationales, modèle logit conditionnel.