

UNE ÉVALUATION DE L'IMPACT DE L'INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER À PARTIR DE MÉTHODES D'APPARIEMENT D'ENTREPRISES

Alexander Hijzen, Sébastien Jean & Thierry Mayer

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

L'impact des délocalisations sur l'emploi est depuis des années l'objet d'inquiétudes et de polémiques. Plus récemment, les craintes ont été redoublées du fait que les secteurs de services ne sont plus à l'abri de ce phénomène.

Il est difficile d'évaluer précisément l'impact de l'investissement à l'étranger sur l'emploi même en se focalisant sur les seules entreprises investisseuses, car celles-ci diffèrent profondément de la population générale des entreprises. Nous confirmons ces fortes spécificités sur la base de données individuelles d'entreprises pour le secteur manufacturier et les services, entre 1987 et 1999, en distinguant les statuts d'internationalisation suivants : (i) non-exportateur ; (ii) simple exportateur, sans investissement à l'étranger ; (iii) entreprise ayant récemment investi à l'étranger ; (iv) firme multinationale établie. L'évolution dans cet ordre du niveau d'internationalisation s'accompagne de niveaux fortement croissants d'emploi, d'intensité capitaliste, de productivité globale des facteurs et de poids des exportations. D'après la littérature sur le sujet, ces différences reflètent avant tout l'auto-sélection des entreprises dans leur choix d'internationalisation. Pour simplifier, ce sont les entreprises plus grosses et les plus productives qui s'orientent vers l'étranger et qui y investissent.

Évaluer l'impact de la décision d'investissement à l'étranger sur les performances de la firme mère requiert donc un effort particulier pour faire le départ entre les causes et les effets. Idéalement, les performances des entreprises investissant à l'étranger devraient être comparées à celles de ces mêmes entreprises si elles n'avaient pas investi. Cette performance contrefactuelle n'est naturellement pas observable, mais une alternative consiste à prendre pour point de comparaison des entreprises qui présentaient avant-coup la même probabilité d'investir à l'étranger, mais ne l'ont pas fait. C'est ce que permet une technique d'appariement. Pour améliorer la robustesse de l'inférence statistique, une technique de ce type est ici utilisée en combinaison avec un estimateur de différence de différences, qui étudie les modifications de tendances, et non pas celles de niveau.

Ce faisant, nous utilisons le niveau de revenu du lieu d'investissement et la position concurrentielle du secteur pour révéler la nature de la stratégie sous-jacente. Nous considérons ainsi que l'investissement à l'étranger dans des pays à haut revenu d'entreprises manufacturières opérant chez elles dans un secteur à avantage comparatif reflète une stratégie de conquête de marché (investissement dit « horizontal »), tandis que le cas polaire d'investissement dans un pays à bas revenu par une firme d'un secteur manufacturier à désavantage comparatif est interprété comme relevant de la recherche de facteurs de production à bas prix (investissement dit « vertical »). Les cas hybrides sont supposés refléter des stratégies mixtes.

Nous trouvons alors que les investissements de conquête de marché se traduisent par une forte augmentation de l'emploi de la firme mère, de 16% après trois ans, sans qu'un impact significatif ne soit identifié sur les exportations, la productivité globale des facteurs ou le choix des intrants. En revanche, dans le cas des investissements en quête de bas coûts du travail, l'impact sur l'emploi apparaît statistiquement non significatif. Son signe positif suggère cependant que l'investissement à l'étranger de type vertical constitue une stratégie efficace pour faire face à la concurrence. De fait, les investissements dans des pays à bas revenu par des entreprises dans des secteurs à désavantage comparatif s'accompagnent, en moyenne, d'une forte augmentation des exportations de la firme mère et d'une modification du processus de production vers une intensité capitaliste accrue (l'efficacité et la qualification tendant aussi à s'accroître, mais de façon non significative statistiquement). Les stratégies mixtes d'investissement s'accompagnent d'effets intermédiaires entre ceux identifiés pour ces deux stratégies « pures ».

Seul le niveau de revenu du lieu d'investissement est pris en compte dans les secteurs de services, où l'avantage comparatif est moins facile à caractériser sans être nécessairement aussi pertinent.

Nos résultats montrent que l'investissement direct à l'étranger dans les secteurs de services est associé à un accroissement de l'emploi dans la firme mère. L'impact est significatif et fort pour les investissements dans des pays à haut revenu, atteignant presque 20%, tandis qu'il n'est pas statistiquement significatif lorsque l'investissement est réalisé dans un pays à bas revenu. L'investissement direct de services est également associé à une baisse de l'intensité capitaliste, reflétant peut-être les besoins accrus de gestion et de coordination pour profiter des complémentarités entre la firme mère et sa filiale.

Cette analyse minutieuse des conséquences de l'investissement direct à l'étranger pour l'emploi dans la firme investisseuse met donc en évidence un impact qui dépend de la stratégie sous-jacente, mais qui n'est jamais négatif. Il est au contraire fortement positif dès lors que l'investissement relève d'une stratégie de conquête de marché. Ce résultat n'apporte pas d'élément propre à entretenir les craintes sur l'impact des délocalisations sur l'emploi. Il faut cependant souligner que cette étude ne prétend pas donner une réponse exhaustive à la question du lien entre investissement direct et emploi : en particulier, elle ne couvre pas les effets induits sur d'autres entreprises dans le pays d'origine et elle se focalise sur le cas des premiers investissements à l'étranger.

Classification J.E.L. : F14, F21, F23

Mots clés : IDE, entreprises multinationales, appariement, services, délocalisation.