

L'EFFET HÉTÉROGÈNE DE LA SOUS-TRAITANCE INTERNATIONALE SUR LA PRODUCTIVITE DES FIRMES

Fergal McCann

RESUME NON TECHNIQUE

L'outsourcing international, traité ici comme le commerce des inputs intermédiaires entre deux parties non-affiliées, a connu une croissance forte ces deux dernières décennies. En effet, Grossman et Helpman (2005) ont déclaré que "nous vivons dans l'âge de l'outsourcing". Yeats (1998) rapporte que le commerce des composants dans le secteur Machines et Transport (SITC 7) était en 1995 de \$550 milliards. Kimura et al. (2007) montre que ce chiffre a atteint \$1.3 trilliard en 2003, représentant 45% des exportations de machines et 20% des exportations de marchandises totales mondiales. La plupart de la littérature académique et policy a mis l'accent sur l'effet de l'outsourcing sur les marchés du travail des pays développés, dont les compagnies font la grande majorité de l'outsourcing mondial. Une littérature beaucoup moins important a étudié l'effet de l'outsourcing sur la productivité des compagnies qui font de l'outsourcing. Görg et al (2004), Görg and Hanley (2005), Gorzig and Stephan (2002) ont tous trouvé qu'une outsourcing plus intense en volume mène à un niveau de productivité du travail plus grand. Halpern et al. (2005), Amiti and Konings (2007) et Kasahara and Rodrigue (2008), en utilisant des estimations structurelles, ont tous trouvé que les compagnies qui importent ont une productivité plus forte que celles qui n'importent pas. Cette recherche a pour but de poser deux questions. La première : les compagnies qui font de l'outsourcing en Irlande sont-elles plus productives que celles qui n'en font pas ; et la seconde : une outsourcing d'une plus forte intensité est-elle associée à une productivité plus grande. Des analyses sur trois groupes de compagnies : indigènes non-exportatrices, indigènes exportatrices et filiales étrangères représentent la contribution de cette recherche essentielle à la compréhension des liens entre le commerce international et la productivité. Les résultats sont très enrichissants avec des implications intéressantes pour la politique industrielle concernant l'internationalisation des compagnies : l'intensité de l'outsourcing semble importante pour les compagnies déjà internationalisées, qu'elles soient exportatrices ou filiales étrangères. Par contre l'outsourcing plus intense (mesuré par le montant total de l'outsourcing divisé par le coût total de la main d'œuvre) n'a aucun lien avec la productivité des compagnies indigènes non-exportatrices. Par ailleurs, quand on analyse le statut d' "outsourcer", on voit que c'est seulement chez les non-exportateurs qu'il y a un effet sur la productivité. Le même résultat est donné par les analyses

dynamiques, où la croissance de la productivité est examinée après qu'une compagnie soit devenue "outsourcer".

Le message de cette recherche est clair : pour les compagnies déjà exportatrices ou investissant à l'étranger, il n'y a pas d'effet de commencer à pratiquer l'outsourcing sur la productivité. Pour ces compagnies, c'est l'intensité de l'outsourcing qui peut mener à des croissances de productivité. Par contre, si les compagnies ne sont pas déjà internationalisées, devenir outsourcer leur permet de réaliser des croissances de productivité, grâce à la haute qualité et la variété des inputs étrangers.

Classification J.E.L. : JEL : F23, L23

Mots clés : Sous-traitance internationale, productivité des firmes hétérogènes, organisation des firmes.