

L'internationalisation croissante des entreprises helvétiques est-elle préjudiciable à la place économique suisse?

La présence de plus en plus fréquente d'entreprises suisses à l'étranger est, ici comme ailleurs, source d'inquiétudes quant aux retombées que l'accélération de l'internationalisation, au cours des années 90, pourrait avoir sur la production, l'emploi, la recherche et l'évolution de la place économique suisse. Le bien-fondé de ces craintes n'avait jusqu'à présent pu être évalué objectivement en raison du manque de données, c'est pourquoi le Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ (KOF) a mené à ce propos une enquête chiffrée de grande ampleur. Les paragraphes suivants dépeignent un tableau représentatif – une première pour la Suisse – de la présence des entreprises helvétiques à l'étranger. A la lumière des résultats de notre analyse empirique, les craintes qui ont été formulées dans la question initiale, à savoir si la présence d'entreprises suisses à l'étranger porte atteinte à la production et à la recherche de la place suisse, sont infondées.

1. Problématique et état des données

L'internationalisation de l'économie a pris énormément d'importance au cours des années 90. Si jusqu'au milieu des années 80 le commerce extérieur était le principal moteur de cette évolution, ce sont les investissements directs qui en ont par la suite repris le flambeau. Divers facteurs sont à l'origine de ce changement, notamment la libéralisation progressive des marchés des capitaux et des biens, une plus grande participation des pays en transition et en développement à l'économie mondiale ou encore la diffusion croissante des technologies de l'information et de la communication. A travers l'expansion de leur présence directe à l'étranger, présence qui dépasse le stade des exportations, les entreprises suisses se sont très fortement impliquées dans le processus d'internationalisation.

Hypothèses contradictoires quant aux conséquences de l'engagement à l'étranger

La crainte de voir les conséquences de ce processus se répercuter sur la place économique suisse, en raison de la délocalisation partielle vers l'étranger des activités de production et de R&D, ressort régulièrement dans notre pays. Si l'on suit ce point de vue, l'internationalisation compromet les chances de croissance et d'emploi de la place suisse (*hypothèse de substitution*). Selon l'*hypothèse de complémentarité* au contraire, l'inverse se

produirait: une présence plus importante à l'étranger stimulerait la croissance économique en Suisse, par le biais entre autres des exportations induites.

En raison du manque de données disponibles¹, une *évaluation fiable* de ces hypothèses contraires n'a guère été possible jusqu'à présent pour la Suisse. Cette lacune a pu être comblée grâce à une vaste enquête menée par le KOF (voir encadré 2) de sorte que, pour la première fois, il est possible de dépeindre un tableau représentatif des activités suisses à l'étranger (voir point 2). Les deux hypothèses contradictoires seront évaluées au point 3, sur la base de cette analyse descriptive et d'une étude économétrique des facteurs déterminant l'engagement d'entreprises suisses à l'étranger. Au point 4, nous allons tirer quelques conclusions intéressantes la politique économique.

2. Quelques caractéristiques de la présence à l'étranger

Une internationalisation marquée et en forte progression ces dernières années

En 1998, une *entreprise sur cinq* (22%) était présente à l'étranger par le biais d'activités de distribution, et/ou de production, et/ou de R&D. On ne sera pas surpris d'apprendre que cette proportion était nettement plus forte dans le secteur de l'industrie que dans ceux du bâtiment/des services (32% contre 14%). Dans le secteur industriel, l'implantation à

¹ Les quelques études récentes sont basées sur des échantillons soumis à des distorsions (Dembinski/Unterlerchner 1994), très restreints ou ne couvrant que des secteurs partiels de l'économie (Henneberger/Ziegler 1999).

Encadré 1

Précisions sur l'étude de base

Le présent article résume les résultats d'un projet du Fonds national de la recherche scientifique (programme prioritaire «Demain la Suisse»), soutenu financièrement par le Secrétariat d'Etat à l'économie (seco). On pourra en trouver une présentation détaillée dans un livre qui vient de paraître: Arvanitis, S./Bezzola, M./Donzé, L./Hollenstein, H. et Marmet, D.: *Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft. Ausmass, Motive, Auswirkungen*, vdf Hochschulverlag, Zurich 2000.

Pour passer commande: www.vdf.ethz.ch ou par tél.: 01/632 42 42



Heinz Hollenstein
Chef du secteur
«Innovation, Croissance,
Emploi», Centre de
recherches conjoncturelles de l'EPF Zurich
(KOF/EPFZ)



Le processus d'internationalisation a été extrêmement rapide au cours des années 90. Entre 1989 et 1998, la proportion des entreprises qui avaient des activités à l'étranger a doublé, voire plus en ce qui concerne les secteurs bâtiment/services et les petites et micro-entreprises.

l'étranger était particulièrement importante dans les branches très innovatrices et qui nécessitent beaucoup de main-d'œuvre hautement qualifiée telles la chimie/pharmacie, l'électronique/instruments, la construction de machines et les matières plastiques; dans les secteurs bâtiment/services, l'implantation était fréquente dans les branches innovantes comme l'informatique/ la R&D et les services aux entreprises. On trouve également une forte présence à l'étranger dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre (habillement), de biens d'équipements et/ou de matière première (textile, métallurgie, bois) ainsi que de l'électrotechnique. Si ce sont principalement les grandes entreprises – mais uniquement dans l'industrie – qui tendent à s'implanter à l'étranger, l'internationalisation est aussi l'affaire des petites entreprises. Ainsi, en 1998, 14% des entreprises occupant 5 à 19 collaborateurs étaient actives à l'étranger, et 28% de celles comptant 20 à 49 personnes.

Le processus d'internationalisation a été extrêmement rapide au cours des années 90. Entre 1989 et 1998, la proportion des entreprises qui avaient des activités à l'étranger a doublé, voire plus en ce qui concerne les secteurs bâtiment/services et les petites et micro-entreprises. Cette tendance prononcée à l'internationalisation est confirmée par les données officielles relatives au capital que les entreprises suisses conservent à l'étranger.

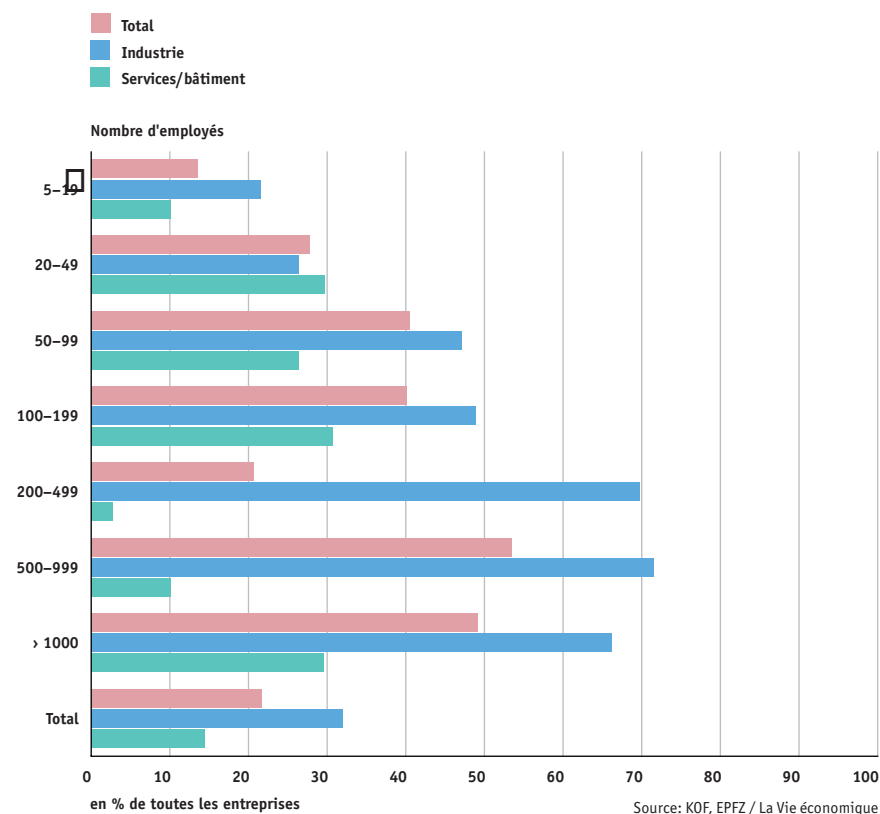
Encadré 1

Enquête du KOF sur l'internationalisation

Cette enquête, menée en automne 1998 sur la base d'un échantillon classé par branche et par taille, a fourni des données sur la présence à l'étranger de 2424 entreprises issues de toutes les branches de l'économie privée (taux de réponse 44%). Grâce à une enquête menée auprès des entreprises qui n'avaient pas répondu et à une série de corrections liées aux distorsions éventuelles qui avaient déformé les (premiers) résultats, les données initiales ont pu être ajustées de manière fiable à la population, c.-à-d. à toutes les entreprises comptant au moins 5 employés.

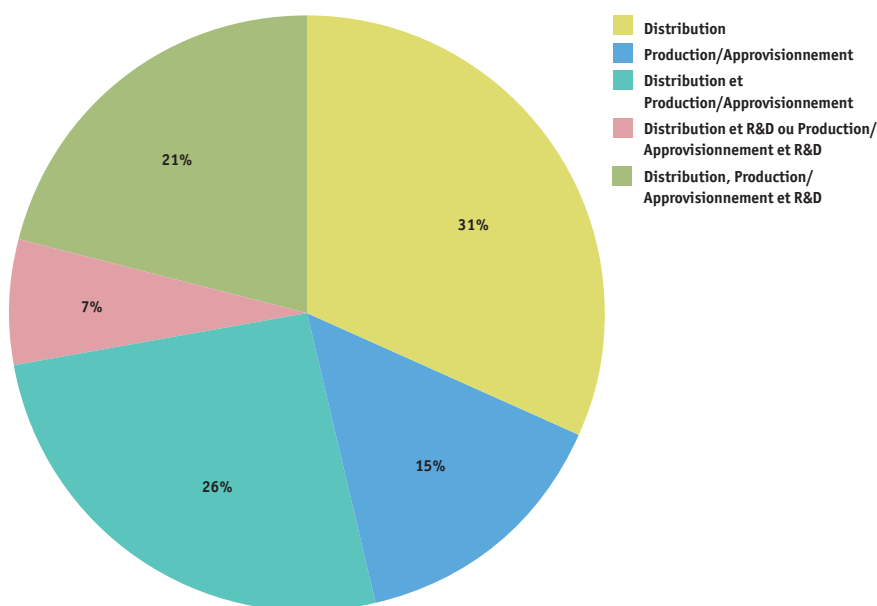
Graphique 1

Activités à l'étranger selon la taille de l'entreprise



Graphique 2

Types d'activités à l'étranger



Une présence à l'étranger qui varie selon les secteurs d'activité de l'entreprise

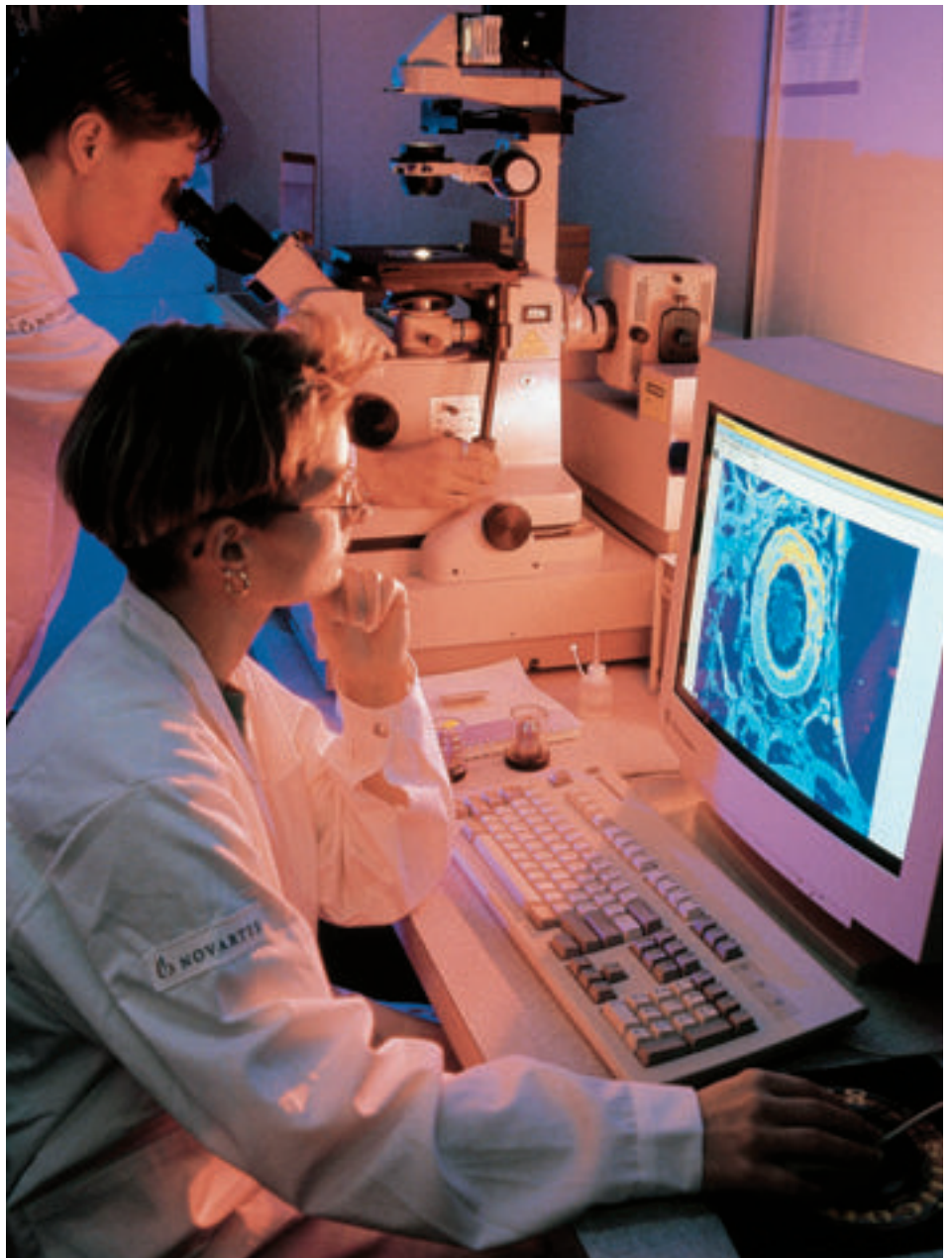
Près de la moitié des firmes à l'étranger ne se sont consacrées qu'à un seul secteur d'activité en 1998. Ainsi la «distribution seule» (et/ou services ou contrats de prestation spécifiques) était environ deux fois plus fréquente, avec 31%, que la «production seule» (et/ou approvisionnement), alors que la R&D non combinée à d'autres formes d'activités à l'étranger n'existait pas du tout. Un tiers des entreprises qui étaient engagées à l'étranger réunissaient deux activités, principalement la combinaison «distribution/production»; la proportion des entreprises ayant des sections de R&D à l'étranger était étonnamment élevée (28%), les trois-quarts se consacrant aussi à toutes les autres formes d'activité. Cela montre que la R&D n'est pratiquée à l'étranger que lorsque les activités de l'entreprise y couvrent déjà l'ensemble du processus de production.

Les implantations dans l'Union européenne prédominent, suivies par celles effectuées en Amérique du Nord, Europe centrale et orientale et certaines parties de l'Asie, alors que les autres régions sont nettement délaissées. En Europe centrale et orientale, les entreprises à faible capacité d'innovation sont représentées à l'excès. Les petites entreprises, ainsi que celles qui ne se sont implantées à l'étranger qu'au cours des années 90, sont très souvent actives dans l'UE (proximité, risques moindres), alors que les grandes entreprises sont particulièrement présentes en Amérique du Nord et dans les régions «plus risquées», telles la Chine ou l'Amérique latine.

Motifs d'implantation à l'étranger

Pour expliquer la raison d'être des activités à l'étranger, nous disposons d'informations spécifiques à trois fonctions des entreprises: la distribution, la production/l'approvisionnement et la R&D. En ce qui concerne la *distribution*, ce sont – sans grande surprise – des motivations axées sur le marché qui dominent, la conservation des marchés existants et l'acquisition de nouveaux marchés ayant approximativement la même importance. Les motifs qui concernent le contournement de barrières commerciales, qu'elles soient naturelles ou imposées par les Etats, se placent (mise à part la difficulté de l'accès au marché de l'UE) en dernière position en termes d'importance. Pour ce qui est de la *production/l'approvisionnement*, la motivation première est (une fois encore) l'exploitation des opportunités du marché, dans la région même de l'implantation d'abord, mais aussi à travers les exportations vers des marchés tiers, en particulier l'UE. Les motifs financiers avaient dans l'ensemble moins d'importance, à une

Dans le cas des activités de R&D, l'importance des motifs de délocalisation ne varie que faiblement. Les facteurs axés sur l'intégration à des réseaux de connaissance ont été un élément de motivation important mentionné pratiquement aussi fréquemment que l'exploitation des avantages financiers.



exception près toutefois: l'exploitation de coûts salariaux plus bas. Les conditions-cadre qui n'encouragent que faiblement les entreprises de la place suisse ont joué un rôle secondaire dans la décision de produire à l'étranger. Dans le cas des activités de R&D, l'importance des motifs de délocalisation ne varie que faiblement. Les facteurs axés sur l'intégration à des réseaux de connaissance (proximité d'universités à la pointe de la recherche ou d'entreprises novatrices) ont été un élément de motivation important mentionné pratiquement aussi fréquemment que l'exploitation des avantages financiers (personnel pour la R&D plus nombreux et meilleur marché, encouragement de la R&D plus poussé qu'en Suisse). Soutenir la production existante par la mise en place d'un secteur de R&D au niveau local était un objectif de moindre importance.

3. L'internationalisation porte-t-elle préjudice à la place économique suisse?

Analyse descriptive

Des données relatives à la structure de la présence à l'étranger permettent d'avancer un premier jugement sur les deux hypothèses contradictoires émises quant à leurs conséquences sur l'activité économique en Suisse (hypothèse de substitution contre hypothèse de complémentarité). Nous pouvons constater, anticipant le résultat de l'analyse descriptive, que les faits parlent très clairement en faveur de la *complémentarité des activités à l'étranger et des activités intérieures*. Premièrement, l'implantation à l'étranger se fait principalement dans des pays riches, où la répartition des facteurs est similaire à celle de la Suisse: tout comme en Suisse, le personnel hautement qualifié et le savoir-faire sont relativement importants, alors que la main-

d'œuvre non qualifiée est nettement plus rare. Dans ces conditions, remplacer les activités à l'intérieur du pays par une présence à l'étranger n'offre pas un grand intérêt du point de vue des coûts. *Deuxièmement*, en ce qui concerne les entreprises de notre échantillon, nous voyons qu'il existe une forte corrélation entre l'importance des exportations et des activités à l'étranger pour chacune des dix régions cibles, ce qui parle également en faveur de l'hypothèse de complémentarité. *Troisièmement*, le classement des secteurs selon la fréquence des implantations à l'étranger correspond au classement par intensité d'innovation et en capital humain, alors que le lien avec le critère «exploitation de coûts salariaux plus faibles comme motif de délocalisation à l'étranger» est minime. *Quatrièmement*, dans le cas des activités par nature liées à un site – qui représentent tout de même 20% environ de la valeur ajoutée du secteur privé en Suisse – les marchés étrangers ne se laissent en général conquérir que par une présence sur place. Dans ces circonstances, les activités à l'étranger et sur le territoire national ne peuvent pas se substituer les unes aux autres, mais on peut manifestement escompter certains effets de complémentarité (par exemple, un surcroît de tâches propres au siège de l'entreprise). *Enfin*, en ce qui concerne la présence à l'étranger sous forme d'activités de distribution, les motivations axées sur les

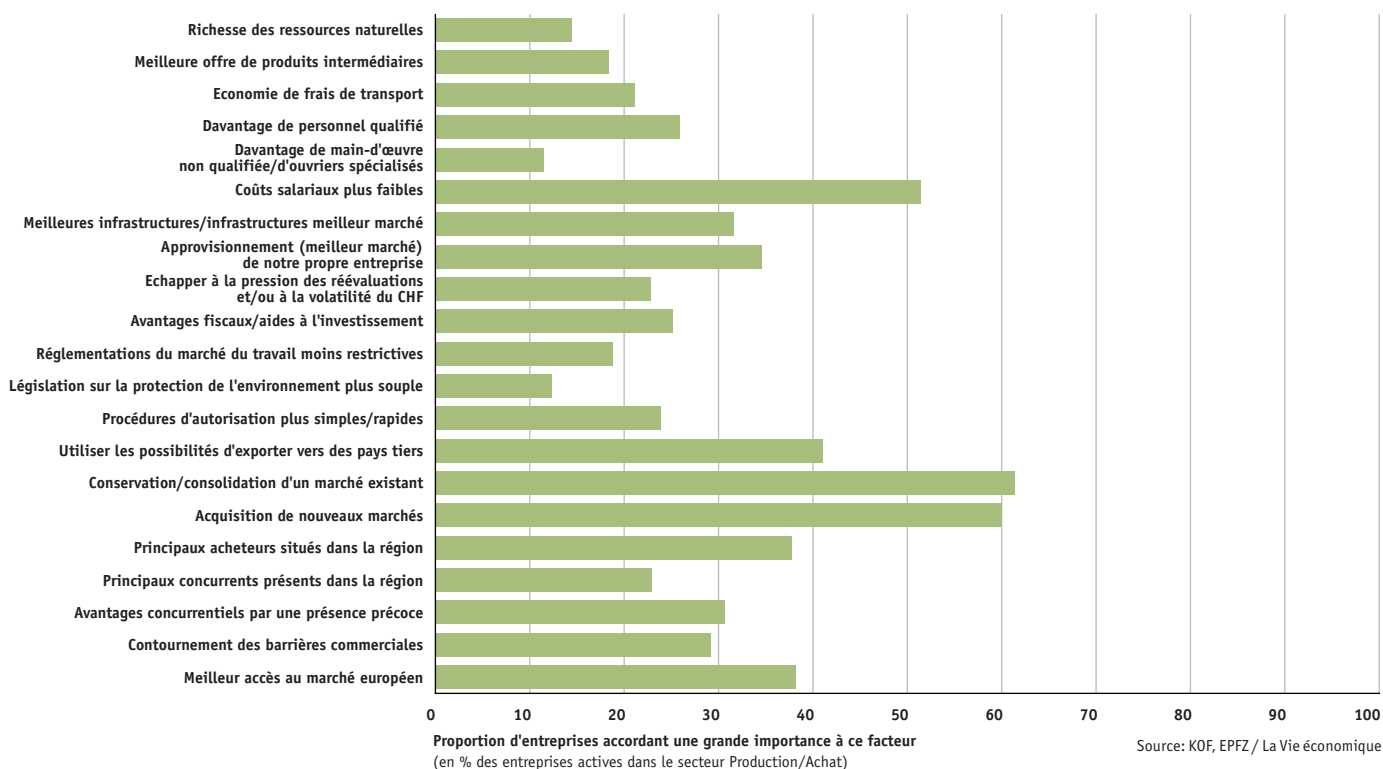
coûts jouent un rôle très faible. Dans ce cas, les effets de substitution peuvent en grande partie être écartés. Etant donné que presque un tiers des implantations à l'étranger se concentre sur des activités de distribution, cet argument pèse lourd dans la balance.

Analyse économétrique

Afin de contrôler les résultats de l'analyse descriptive, une analyse économétrique a été réalisée à l'échelle des entreprises (coupe transversale). Nous avons utilisé le *modèle OLI* formulé par John Dunning (voir par exemple Dunning 1993) comme cadre de référence théorique. Dans cette approche, les implantations à l'étranger s'expliquent par trois catégories de variables: d'abord les caractéristiques spécifiques aux entreprises («*Ownership-specific advantages*»), telles que leurs ressources en termes de capital humain, scientifique et physique, leur productivité, leur propension à exporter et leur taille; deuxièmement, les facteurs de localisation («*Location-specific advantages*»), tels que la disponibilité et le prix des facteurs de production, les offres d'infrastructure et la réglementation nationale; troisièmement, l'internalisation des relations entre les marchés («*Internalizing advantages*») dont l'objectif premier est de réduire les risques liés au marché. L'existence de «*O-advantages*» parle en faveur de la complémentarité, les «*L-advantages*» couvrent les effets de

Graphique 3

Motifs de délocalisation à l'étranger dans le secteur Production/Achat





A la lumière des résultats de l'analyse empirique, la crainte, ouvertement et maintes fois formulée, que l'internationalisation croissante de l'économie suisse ait des retombées négatives sur la place nationale reste infondée. Bien au contraire, l'augmentation de la présence suisse à l'étranger stimule sa croissance économique.

substitution, quant aux «*I-advantages*», leur incidence sur l'une des deux hypothèses demeure floue.

Les évaluations sur la base de ce modèle ont donné un résultat très net: que ce soit pour expliquer la présence à l'étranger en général («oui/non») ou pour expliquer le choix des activités qui y sont menées («distribution seule», «production seule», «distribution/production», «distribution/production/R&D»), ce sont les «*O-advantages*» qui dominaient en tant que facteurs décisifs, alors que les «*L-advantages*» ne s'appliquaient qu'en partie. Ce modèle de base de l'explication s'est confirmé lors de l'évaluation des différents échantillons (secteurs, taille). Même pour expliquer l'intensité de la présence à l'étranger dans le domaine de la «production» – cas dans lequel les «*L-advantages*» sont particulièrement vraisemblables – nous avons trouvé une majorité de «*O-advantages*», ce qui n'exclut pas que les «*L-advantages*» aient un rôle à jouer, en particulier pour de très grandes entreprises qui, tout au long de la chaîne de valeur ajoutée, peuvent s'approvisionner dans le monde entier. L'étude économétrique confirmait donc dans une large mesure le résultat de l'analyse descriptive.

4. Conclusions

Principaux résultats

On constate en premier lieu que les activités des entreprises suisses sur le territoire national et à l'étranger sont complémentaires. Cette complémentarité est particulièrement prononcée dans le cas d'activités de R&D, ce qui va à l'encontre de la thèse d'une érosion de la place suisse en termes de R&D telle que défendue dans Hotz/Küchler (1999), par exemple². Il faut par ailleurs signaler que les effets de complémentarité ont tendance à être sous-estimés par notre analyse micro-économique; dans une perspective macro-économique, on peut supposer que l'internationalisation aurait des effets positifs indirects supplémentaires, qui seraient d'autant plus importants que notre pays aurait d'attrait par rapport aux autres³. A la lumière des résultats de l'analyse empirique, la crainte, ouvertement et maintes fois formulée, que l'internationalisation croissante de l'économie suisse ait des retombées négatives sur la place nationale reste infondée. Bien au contraire, l'augmentation de la présence suisse à l'étranger stimule sa croissance économique. D'autres analyses, dont nous ne pouvons exposer les résultats ici,

montrent que l'internationalisation de l'économie mène à une demande en main-d'œuvre de plus en plus qualifiée. D'autres facteurs, notamment la mutation technico-organisationnelle, jouent certes un rôle bien plus important dans cette évolution.

Incidences sur la politique économique

Afin d'exploiter au mieux l'internationalisation, il est particulièrement important de veiller à ce que *la place économique reste intéressante à long terme*. Dans ce contexte, il faut citer notamment une infrastructure matérielle et immatérielle de grande qualité (énergie, transports, télécommunications, capital humain), une réglementation-cadre étatique encourageant la compétitivité, une répartition efficace du travail entre activités économiques publiques et privées, ainsi qu'un système d'imposition attractif et compétitif sur le plan international. Certains de ces éléments ont déjà été améliorés au cours des dernières années, mais ces améliorations demeurent insuffisantes puisqu'à l'étranger aussi on a fait des progrès, notamment dans le domaine des infrastructures et de l'imposition.

En ce qui concerne la *formation de la main-d'œuvre*, il existe des lacunes qui, même en situation conjoncturelle «normale», entraînent un manque de personnel qualifié lors du

recrutement. Par contre – du fait de l'«internationalisation» notamment –, la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée est licenciée ou n'est pas engagée, ce qui en dehors des périodes de haute conjoncture pose un problème. Certes, au cours des dernières années, diverses mesures ont été prises en ce qui concerne la formation de la main-d'œuvre, mesures qui vont dans la bonne direction (maturité professionnelle, réforme des hautes écoles spécialisées), mais il faut aller encore plus loin et réformer rapidement le système de formation professionnelle, améliorer les conditions destinées à favoriser la participation des femmes à la vie professionnelle, rendre plus attrayant l'allongement de la vie active pour les personnes (qualifiées) plus âgées, attribuer plus de fonds à l'enseignement ou les utiliser plus efficacement, raccourcir les délais de transition concernant la libre circulation des personnes avec l'UE. Il faut augmenter les incitations financières à la formation de base et à la formation continue, ce qui appelle une différenciation accrue des salaires en fonction du degré de qualification. Pour que cela soit réalisable de manière satisfaisante sur le plan social, il convient d'exploiter les possibilités du système fiscal/d'imposition d'une part, en attribuant des primes pour les efforts de qualification (p.ex. des déductions pour la formation de base ou la formation continue) et, d'autre part, de garantir un revenu minimum, non pas en intervenant sur le mécanisme de formation des salaires (salaire minimum), mais par des transferts de revenu (ou la réduction des cotisations sociales pour les personnes qui perçoivent des salaires très faibles). La haute conjoncture actuelle offre un cadre idéal pour intégrer tout un chacun (jeunes en fin de scolarité, chômeurs, femmes retournant à la vie active) dans le circuit du travail de sorte que, lors du prochain ralentissement de la conjoncture, ils soient mieux adaptés aux exigences du marché du travail. ■

Encadré 3

Bibliographie

- Arvanitis S., Bezzola M., Donzé L., Hollenstein H. et Marmet D., *Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft. Ausmass, Motive, Auswirkungen*, vdf Hochschulverlag, Zurich 2000.
- Arvanitis S. et Hollenstein H., *Technologiestandort Schweiz im Zuge der Globalisierung: Eine explorative Untersuchung der F&E-Aktivitäten schweizerischer Industrieunternehmen im Ausland*, Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, paru dans le cahier 2, 2001.
- Dembinski P.H. et Unterlerchner H., *L'internationalisation des PME suisses*, Collection Eco'Diagnostic, Genève 1994.
- Dunning J., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Workingham 1993.
- Henneberger F. et Ziegler A., *Arbeitsplatz-Export durch Direktinvestitionen? Empirische Evidenz für die Schweiz 1990–1996*, *Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 50, 81–111, 1999.
- Hollenstein H., *The Determinants of Foreign Activities of Swiss Firms. An Empirical Analysis Based on Firm-level Data*. Paper presented at the 27th Annual Congress of the European Association for Research in Industrial Economics (EARIE), Lausanne, 7–10 septembre 2000.
- Hotz-Hart B. et Küchler C., *Das Technologieportfolio der Schweizer Industrie. Eine Patentanalyse*, in: Schweizerischer Wissenschaftsrat (Hrsg.), *Die technologische Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. Indikatoren, Bewertungen, Diskussion, Reihe «Fakten & Bewertungen»*, Berne 1999, pp. 89–103.

2 Nous arrivons au même résultat dans une analyse exploratoire avec une autre série de données (Arvanitis/Hollenstein 2001).

3 A long terme, l'internationalisation augmente la productivité à l'échelle mondiale, entraînant une hausse du revenu mondial. D'une manière ou d'une autre, cela se répercutera sur l'ensemble du circuit économique et stimulera – certes avec des déséquilibres selon les pays – la demande, la valeur ajoutée, le revenu et l'emploi.