

Multinationales, balance commerciale et tissu productif (France 2000-2015)

Documents de travail

N° 2025-03- Janvier 2025





Institut national de la statistique et des études économiques

2025/03

**Multinationales, balance commerciale et tissu
productif
(France 2000-2015)**

FRÉDÉRIC BOCCARA*

15 Janvier 2025

Département des Études Économiques – Timbre G201
88, avenue Verdier – CS 70 058 – 92 541 MONTROUGE CEDEX – France
Tél. : 33 (1) 87 69 59 54 – E-mail : d3e-dg@insee.fr – Site Web Insee : <http://www.insee.fr>

*Ces documents de travail ne reflètent pas la position de l'Insee et n'engagent que leurs auteurs.
Working papers do not reflect the position of INSEE but only their author's views.*

* Insee, Dese – Département des études économiques – frederic.boccara@insee.fr

L'auteur remercie Nicolas Carnot, Pauline Givord, Sébastien Roux et Vincent Vicard, ainsi que tous les participant.e.s du séminaire D3E de l'Insee du 20 octobre 2022. Il remercie Tristan Auvray et les participant.e.s du séminaire du CEPN-Sorbonne Paris Nord, ainsi que celles et ceux de la séance du 13 juillet 2023 du colloque SASE (UFRJ-Rio) pour leurs conseils, leurs suggestions avisées et leurs encouragements.

Multinationales, balance commerciale et tissu productif (France 2000-2015)

Les firmes multinationales (FMN) sont par nature dans une position favorable pour exporter. Leur poids s'est accru au cours des 20 dernières années et elles représentent plus de la moitié de l'emploi et de la VA de l'économie française. Pourtant, dans le même temps, la balance commerciale française de produits industriels est devenue déficitaire entre 2000 et 2015. Pour analyser cette détérioration de la balance commerciale, on s'intéresse aux contributions des différentes catégories de firmes à celle-ci (multinationales sous contrôle français, celles sous contrôle étranger et firmes franco-françaises). On élabore une base de données individuelles longitudinale originale, quasiexhaustives, nommée BALXMF pour reconstruire les agrégats nationaux et analyser leur composition. Les différentes catégories d'entreprises ont des contributions opposées à la balance commerciale : les multinationales sous contrôle français (FMN-F) enregistrent un excédent, tandis que celles sous contrôle étranger (FMN-E) enregistrent constamment un déficit ainsi que les firmes franco-françaises (FF). Sur une dégradation de 39,8 Md€ du solde industriel, celui des FMN-E se creuse de 32,1 Md€, tandis que celui des FMN-F ne le contrebalance plus et diminue (-3,5 Md€). Troisième résultat, les changements de périmètre de ces différentes populations (prises de contrôle, cessions de sociétés, démographie ou changement de catégorie, dénommées « circulations ») jouent un rôle déterminant dans les différentes évolutions. Cela traduit aussi les transformations du tissu du système productif français (contenu en emploi, VA, activités). Désagréger le système productif national selon la dimension "FMN" apparaît essentiel. Cela devrait conduire à penser au-delà des agrégats. Enfin, le rôle des « circulations » de sociétés entre catégories incite à penser la firme comme un ensemble complexe, multi-niveau.

Mots-clés : Commerce extérieur, entreprises multinationales, hétérogénéité, IDE

Codes JEL : B23, F1, F23, L22, L25

Multinationals, trade balance and productive fabric (France 2000-2015)

Multinational enterprises (MNEs) are, by nature, in favorable position to export. Their weight increased during the last 20 years and they account for more than half of employment and VA of French economy. Yet, the French trade balance of manufactured products has turned to deficit between 2000 and 2015. We analyze contributions of different categories of firms (French controlled MNEs, Foreign controlled MNEs, French-French firms) to French trade balance by using individual quasi-exhaustive data to rebuild national aggregates and analyze their composition. We produce an original new longitudinal database, of microdata, named BAL-XMF. The different categories of enterprises have opposite contributions to trade balance: French controlled MNEs constantly generate a surplus, since Foreign controlled constantly generate a deficit, and French-French generate also a deficit. On a deterioration of €39.8 billion in the trade balance for industrial products, the deficit of foreign controlled MNEs widens by €32.1 billion, while that of French controlled MNEs no longer offsets it and decreases (-€3.5 billion). Thirdly, changes in the composition of these different populations (takeovers, divestments, demographics, or category changes, named "circulations" of legal units) play a decisive role in the various trends. This also reflects the transformations in the fabric of the French production system (employment, value added, activities). Disaggregating the national production system according to the "MNE" dimension appears essential. This should lead to thinking beyond aggregates. Finally, the role of "circulations" of legal units encourages viewing the firm as a complex, multi-level entity.

Keywords: Foreign trade, Multinational enterprises, Heterogeneity, FDI

JEL Code : B23, F1, F23, L22, L25

Sommaire

1 - Introduction	3
2 - Méthode	6
A- L'approche	6
B- Définitions	6
3 - Les sources, les corrections apportées, la représentativité macro-économique	8
A- Les fichiers utilisés et appariés	8
B- Retraitements et corrections	9
C- Fichier final	10
D- Représentativité	10
4 - Une multiplication des multinationales et un poids accru dans le tissu français d'entreprises	12
A- Vue d'ensemble	12
B- Plus de petites et moyennes multinationales	16
C- Une « servicisation » de l'ensemble des entreprises	17
Synthèse	19
5 - Commerce extérieur et multinationales	20
A- Cadrage macro-économique du solde commercial : réapparition d'un déficit en produits industriels	20
B- Une opposition entre soldes commerciaux selon la nature des firmes	21
C- Eléments d'analyse	24
6 - Montée des multinationales et transformations du tissu d'entreprises : rôle des « circulations » des sociétés	26
A- La malléabilité des groupes est déterminante sur la période : une grande part des évolutions se fait par des changements de catégorie des sociétés	28
B- Une méthode d'analyse et de description des changements de périmètre	29
C- Analyse des changements de périmètre : des FMN de 2000 aux FMN de 2015	30
En conclusion de cette partie	34
7 - Le rôle des changements de périmètre des multinationales sur le solde industriel ..	35
A- Les modifications de périmètre et « circulations » de sociétés jouent aussi un rôle majeur pour retracer les évolutions du solde industriel	35
B- Un cas particulier : la « promotion » de firmes franco-françaises en multinationales	37
8 - Des insertions productives contrastées	39
CONCLUSION	42
1- Ce que cela nous dit des multinationales	42
2- Quatre logiques ?	43
3- Rôle des IDE, positionnement produit des multinationales et chaînes d'activité mondiales	43
4- Enseignement sur la représentation de l'économie	44
5- Prolongements possibles, « internes » à la logique de l'étude	45
6- Quatre questions « externes » à pousser	45
Bibliographie	47
ANNEXE - Les fichiers de données et leur retraitement	50

1 - Introduction

Deux faits économiques majeurs marquent l'économie française ces vingt dernières années : un développement considérable des firmes multinationales (FMN), avec un remodelage du tissu français d'entreprises, et la ré-apparition d'un déficit commercial en produits industriels. Il s'agit d'analyser la conjonction de ces deux phénomènes sur une période de 15 ans où le tissu économique français a connu des transformations importantes.

En effet, les FMN occupent en France presque la moitié des salariés des entreprises et y produisent plus de la moitié de la VA intérieure. A l'étranger elles emploient en moyenne plus de 50 % de leur propre effectif et y réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires consolidé mondial. Ceci est documenté par l'Insee (voir par exemple Laurent et Bordet, 2024) qui a introduit depuis 2013 cette catégorie d'analyse des entreprises (cf. F. Boccara *et alii*, 2013 basé sur F. Boccara, 2013).

Par ailleurs, il a été mis en évidence, sur des années antérieures, l'existence d'un déficit « structurel » – disons systématique – du commerce extérieur des « groupes étrangers » en même temps qu'un excédent des « groupes français » et un déficit des entreprises indépendantes (F. Boccara, 1997, portant sur 1983 et 1993 et de Caix 2000, portant sur 1998). Mais, comme on le constate, ces études n'utilisaient pas la notion de multinationale, ni la distinction entre types de multinationales. Or, par nature, une firme multinationale qui détient sous un même contrôle au moins deux entités économiques situées dans deux pays différents — c'est ainsi qu'on la définit dans la présente étude et dans le système statistique public — va effectuer plus de commerce international, ne serait-ce que pour ses transactions dites « intra », entre ses filiales. Et ceci, même si elle n'est pas sous contrôle étranger. Cette distinction est donc plus pertinente *a priori*.

On peut réaliser cette distinction entre FMN et autres entreprises en mobilisant la richesse des sources statistiques françaises individuelles, quasi-exhaustives : sur les groupes d'entreprises et leurs liens financiers (Lifi), sur les échanges douaniers individuels des entreprises (Douane), sur les comptes des entreprises (Ficus puis Fare), sur la localisation des unités légales et sièges sociaux (Sirène). Cela permet, après retraitements et correction, de construire par appariement sur l'identifiant unique (le SIREN) une base d'analyse longitudinale du commerce extérieur des multinationales et autres firmes résidentes en France. On la nomme BAL-XMF.

Le lien entre recomposition du tissu, développement des multinationales et solde commercial mérite d'autant plus d'être étudié que, non seulement ce sont les entreprises qui, pour l'essentiel, importent et exportent des marchandises, mais aussi parce que la majorité écrasante des études sur les entreprises se concentre sur les seules exportations, sans tenir compte des importations (ou si on veut de leurs exportations « nettes ») et donc de l'effet sur la balance commerciale nationale, macro-économique.

De plus, le développement des FMN est lié à l'envolée des investissements internationaux entrants et sortants, favorisée par les politiques d'attraction des investissements étrangers par la plupart des pays, dont la France. Il va de pair avec l'installation d'une partie des capacités de production des FMN des pays « du Nord » dans les pays du Sud ou de l'Est, ainsi que d'intenses efforts de compétitivité, aussi bien sur les coûts, que sur l'innovation, la technologie et son utilisation (F. Boccara, 2013). C'est dire si le lien entre ces « entrées et sorties » de FMN du territoire français — via l'installation, le développement ou le départ de leurs filiales — et l'évolution du solde commercial a besoin d'être investigué.

Ce creusement continu du déficit commercial industriel¹ de la France depuis le milieu des années 2000 est pour une part le résultat de dynamiques de demande finale, en France et à l'étranger, mais il est aussi le résultat de dynamiques d'entreprises et du tissu d'entreprises en France. Il s'agit de retracer cette évolution, du point de vue du tissu des entreprises. Pour cela, on va analyser des résultats globaux, d'ensemble, en tenant compte de leur composition par entreprise.

Précisons toutefois que si l'existence d'un déficit du commerce extérieur importe pour la France comme pays, et donc indirectement pour les conditions d'activité des entreprises situées en France, une entreprise en revanche a peu de raisons de s'intéresser au signe de son propre commerce extérieur de marchandises. Elle s'intéresse plutôt à ses coûts et à sa rentabilité, sauf dans la mesure où elle s'intéresse à des formes de dépendance à ses approvisionnements ou à ses marchés à l'étranger.

Enfin, le commerce extérieur de biens n'est qu'une partie des transactions internationales des entreprises. Lorsqu'elles donnent lieu à des paiements, ces différentes transactions sont retracées dans la balance des paiements (cf. encadré 1). Macro-économiquement parlant, pour la France, le déficit national en biens est en quelque sorte contrebalancé par un excédent sur les services (communications, construction, financiers, informatique et information, frais de gestion, redevances et royalties, etc.) et sur les revenus des investissements à l'étranger (dividendes reçus et versés). Ces derniers ont beaucoup augmenté durant la période. Il est nécessaire d'avoir cela à l'esprit, non seulement pour le tableau macro-économique global, mais aussi parce qu'au sein d'une multinationale s'effectuent ces différents types de paiements² et que la frontière entre échanges de biens et paiements de services est pour partie conventionnelle, dépendant de ses règles internes de valorisation (« prix de transfert », notamment). En outre, les revenus en France des investissements étrangers sont la conséquence du fait que la production a été délocalisée à l'étranger puisqu'ils sont notamment versés par les filiales productives situées à l'étranger. Ils sont donc en partie issus du produit des ventes de biens effectués par la multinationale, y compris les biens qu'elle importe en France. Il est donc nécessaire d'avoir à l'esprit l'articulation qui peut exister entre ces différentes composantes même si elle est hors de l'objet de la présente étude.

¹ C'est à dire celui qui concerne les *produits* industriels au sens large, afin de s'émanciper des problèmes de prix du pétrole et du gaz ainsi que des prix des produits agricoles non transformés qui sont plus spéculatifs et plus fluctuants.

² Dans une FMN qui a délocalisé sa production à l'étranger, des excédents de services et de dividendes peuvent s'observer en même temps qu'un déficit en biens et comme « contrepartie » de ces échanges de biens (royalties sur les technologies utilisées, frais de gestion, intérêts de prêts intra-groupes, dividendes reçus de la filiale productive, etc.).

Encadré 1 - Échanges de services, revenus internationaux des entreprises et balance des paiements

Le déficit du commerce extérieur de biens n'est qu'une partie des transactions internationales des entreprises. Au niveau national, il est en quelque sorte contrebalancé par un excédent sur les services les plus liés aux entreprises (communications, construction, financiers, informatique et information, frais de gestion, redevances et royalties, etc.) et sur les revenus des investissements à l'étranger (dividendes). Ces derniers ont beaucoup augmenté durant la période. Il est nécessaire de les avoir en tête, non seulement pour le tableau macro-économique global, mais aussi parce qu'au sein d'une multinationale la frontière entre paiements de services et de biens est pour partie conventionnelle et dépend de ses règles internes de valorisation, mais aussi parce que les revenus des investissements étrangers sont en quelque sorte le miroir des importations intra-groupe lorsque la production est délocalisée à l'étranger.

En outre, souvent pour les multinationales on ne parle que des revenus des investissements dits *directs* avec l'étranger (IDE, étrangers en France ou français à l'étranger, soit au moins 10 % de détention du capital social). Mais il faut aussi tenir compte des revenus des investissements dits de portefeuille (IP), en actions d'entreprises, qu'elles effectuent ou dont elles sont l'objet. Ce sont des détentions mineures (moins de 10 % du capital social) de parts du capital d'entreprises mais donnant lieu, aussi bien que les IDE, à des paiements de dividendes (recettes ou dépenses). Par nature, les multinationales sont le lieu principal de ces différentes transactions autres que les échanges de biens¹.

Au total, le tableau ci-dessous montre que les produits des services liés aux entreprises sont excédentaires, atténuant ainsi le déficit en biens, et que les revenus d'IDE sont devenus eux aussi nettement excédentaires pour la France, tandis que les dividendes des IP en titres de propriété engendrent des sorties nettes². On peut ainsi, à partir de la balance des paiements nationale extraire un certain nombre de lignes pour obtenir une estimation grossière de la balance des transactions courantes des multinationales, l'imprécision est due au fait qu'une partie des échanges de biens et de services ne sont pas effectués par les multinationales, mais aussi au fait que des flux classés comme des prêts et investissements — donc non comptés dans les transactions courantes — ne sont pas pris ici en compte et peuvent constituer en fait des rapatriements de profits par les multinationales.

¹ Elles effectuent aussi des IP en titres de dette publique, les bons du Trésor et assimilés auxquels on ne s'intéresse pas ici

² Ce n'est pas surprenant dans la mesure où plus de 40 % des titres du CAC40 en moyenne sont détenus par des investisseurs étrangers (souvent des fonds d'investissement et autres investisseurs institutionnels, cf. Hodeau, Sirello, 2021), ce qui se reflète dans l'actionnariat des têtes de groupes de nombreuses multinationales implantées en France.

Tableau a - Extrait de la Balance des paiements de la France – Soldes en % du PIB

	1995	2000	2005	2011	2015	2020
Solde des Transactions courantes						
(pour mémoire)	0,7%	1,2%	0,0%	-1,0%	-0,3%	-2,0%
Dont soldes des						
Biens*	(a)					
(yc prod. pétroliers et agriculture)	0,6%	-0,3%	-1,3%	-3,9%	-1,7%	-2,5%
Services hors voyages**	(b)					
	0,4%	0,1%	0,3%	0,8%	0,1%	0,4%
Revenus d'investissements directs (ID)	(c)					
	0,0%	0,5%	1,2%	2,0%	1,8%	1,2%
Revenus d'investissements de portefeuille (IP)						
(en actions et autres titres de propriété)***	(d)					
	-0,1%	-0,1%	-0,2%	-0,5%	-0,4%	-0,4%
Solde "Multinationales" (a+b+c+d)						
(= Biens + Services hors voyages	0,9%	0,3%	0,0%	-1,6%	-0,3%	-1,3%
+ Revenus sur titres de propriété (ID et IP))						

Source : Banque de France, d'après FMI

methodologie 6^{ème} manuel du FMI(BPM6)

* Pour des raisons conceptuelles notamment liées aux services de transport et au travail à façon, le poste Biens de la balance des paiements est différents du solde douanier

**le poste Voyages correspond à peu près aux dépenses touristiques des ménages

*** Sont donc exclus les revenus des investissements de portefeuille en obligations (bons du Trésor, etc.)

L'étude issue du travail du groupe commun Insee, Banque de France, Douane avait montré un résultat du même type sur ce qu'elle définissait comme le « domaine » de la pharmacie (cf. Cayssials, Ranvier (2016) avec Boccara, Gasnier, Kremp, Picard, Rasolofarison).

2 - Méthode

A- L'approche

a. L'approche que l'on adopte n'est pas tout à fait celle d'une analyse « micro-économique », au sens des trajectoires individuelles des entreprises », ni non plus d'une analyse macro-économique, au sens traditionnel d'une dynamique d'agrégats. C'est une analyse qui retrace l'évolution globale à partir des données individuelles et de ce que leurs caractéristiques nous indiquent sur la composition des agrégats et la dynamique de cette composition. On effectue une analyse « globale » en décomposant les agrégats selon des catégories liées à la composition « individuelle » et à l'appartenance à une multinationale. On va analyser l'évolution du contenu de ces agrégats ainsi que le passage des composants de ces agrégats (unités légales, entreprises) d'une catégorie à l'autre.

b. Second élément de méthode qui découle du premier, on rassemble des données individuelles en cherchant l'exhaustivité, et on mobilise à la fois les « unités légales », au sens de la statistique d'entreprise de l'Insee (c'est à dire les « unités légales » juridiquement autonomes, en pratique les sociétés et quasi-sociétés, SQS) et les groupes d'entreprises. Ce qui nécessite des appariements de plusieurs fichiers différents et des contrôles-corrrections pour leur représentativité.

c. Troisième élément de méthode, on travaille en photographies successives d'années, c'est à dire qu'on compare les situations de différentes années qui jalonnent la période sous revue, à savoir les années 2000, 2005, 2011 et 2015. Le choix de l'année 2011 plutôt que 2010, qui aurait permis d'avoir une régularité temporelle, s'explique parce que 2010 est une année de refonte du dispositif d'observation des groupes (autour de l'enquête Lifi) et, de ce fait, présente quelques lacunes et imperfections, particulièrement pour les sociétés sous contrôle étranger : nombre d'entre elles ne sont pas repérées comme telles cette année, notamment parce que le périmètre de leur multinationale est mal reconstitué.

Au total, on sera plus proche de la statique comparative que de la dynamique proprement dite. Mais, dans le même temps, l'utilisation des données individuelles, dont on peut suivre dans le temps les évolutions quantitatives et de leurs caractéristiques, permet d'introduire une certaine dynamique.

On mobilise la dimension « produit » échangé mais pas la dimension « pays partenaire », ni la dimension « pays de contrôle » de la multinationale, ce qui pourrait être une extension ultérieure.

Enfin, on mobilise la dimension « activité » de la société (ou de l'« unité légale »), via le code APE (activité principale exercée) attribué par l'Insee. Ainsi, en combinant les dimensions produit et activité, on peut identifier, par exemple, les filiales de commerce de gros qui exportent ou importent des produits industriels, c'est à dire utiliser une information sur les « fonctions » des unités.

d. Plus généralement, notons une fois pour toutes que fort peu d'études existent sur le *solde* commercial individuel des entreprises. Généralement on ne s'intéresse qu'à leurs exportations, plus rarement à leurs importations, et très rarement aux deux flux pris ensemble analysés comme soldes commerciaux individuels dont il faut rappeler qu'ils contribuent pourtant comptablement à la valeur ajoutée. Mais, comme on l'a noté, si le solde commercial est important pour un pays, il a en lui-même peu d'importance pour une entreprise.

B- Définitions

Encadré 2 – Définitions : firme, unité légale, quasi-société, FMN-F, FMN-E, FF

Dans l'étude, le terme « **société** » désigne ce qui est appelé « **l'unité légale** » dans les publications de l'Insee, et qui représente en fait plutôt l'unité légale *juridiquement autonome*, car il existe d'autres unités légales, telles l'établissement

qui est plus petit, ou « l'unité économique et sociale », qui est plus grande et combine plusieurs sociétés. En outre, existent des établissements situés en France de sociétés dont le siège social est à l'étranger. Ces établissements sont répertoriés dans Sirène (notamment s'ils sont amenés à payer des impôts (TVA, droits de douane, ...). Ce sont des établissements résidents de sociétés non-résidentes (ERSNR). Dans ce cas-là on parlera de **quasi-société**.

Un « **groupe d'entreprises** » est défini par la notion de « **contrôle** » : c'est l'ensemble des sociétés et quasi-sociétés qui se situent sous un même contrôle. Le contrôle signifie la capacité d'imposer des décisions dans une société, directement ou indirectement, il se transmet d'une société à l'autre. Statistiquement, il est mesuré par la détention (directe ou indirecte) de la majorité des droits de vote en assemblée générale d'actionnaires, même si, en pratique, on peut détenir le contrôle avec un pourcentage plus faible (le pourcentage de droits de votes était une variable collectée systématiquement par Lifi jusqu'en 2011). Le contrôle est approximé dans les versions plus récentes de Lifi par le pourcentage de détention du capital (variable collectée et utilisée par Lifi). Dans les cas délicats, pour établir le contrôle les statisticiens gestionnaires reviennent à la définition de fond.

On parlera de « **firme** » pour désigner l'entité qui correspond soit à une société (ou quasi société) indépendante, soit à un groupe de sociétés (sa restriction à la France) liées entre elles par des détentions de capital, plus communément appelé un groupe d'entreprises.

La notion d'« **entreprise au sens économique** », telle que l'Insee la définit, en « profilant » notamment les plus grands groupes, ne peut être utilisée sur la période analysée ici, elle n'était pas mise en place.

Une « **multinationale** » est définie par le fait d'avoir au moins un établissement à l'étranger et un en France sous un même contrôle. Il n'y a pas de critère de taille pour définir une multinationale. On distinguera les **FMN-F**, firmes multinationales sous contrôle français, les **FMN-E**, firmes multinationales sous contrôle étranger et les **FF**, firmes franco-françaises. Cette tripartition désigne ce qu'on appellera ici, pour simplifier, la « **nature** » ou la « **catégorie** » des firmes. Un simple établissement résident d'une société non résidente est catégorisé comme faisant partie d'une FMN-E. La distinction entre ces trois catégories est à présent tout récemment préconisée par Eurostat (2020).

La taille est définie par le total des effectifs de la firme, *en France*. C'est-à-dire les effectifs français situés sous un même contrôle.

Une FMN est considérée sous **contrôle français** ou sous **contrôle étranger** selon le pays de résidence de sa tête (plus précisément, de son centre de décision global, le GDC selon l'acronyme anglais). Le GDC est l'entité qui prend les décisions d'ensemble du groupe, en particulier c'est souvent l'entité capable de répondre aux enquêtes portant sur le groupe dans sa globalité. La tête de groupe (TG) est la dernière unité qui exerce un contrôle, en remontant la chaîne des contrôles, et qui appartient au monde des *entreprises* (ce n'est pas une personne physique ni une APU) et qui, elle-même, n'est pas contrôlée par une unité appartenant au monde des entreprises. Tandis que l'UCI (*ultimate control unit*) est l'unité ultime de contrôle, qui peut se situer en-dehors du monde des entreprises (typiquement elle peut être une personne physique ou l'Etat). Concrètement, une tête de FMN située en France peut donc compter une majorité d'actionnaires non-résidents comme détenteurs de son capital social mais, à partir du moment où aucun actionnaire non-résident ne détient seul la majorité (le contrôle) et que la tête (GDC) est située en France, elle est une FMN-F. C'est le cas de nombreux groupes du CAC 40³.

On rappelle qu'on connaît mal les **détentions indirectes internationales**, par exemple les détentions des sièges sociaux des ERSNR qui peuvent se trouver être des composants de FMN-E plus grandes. On ne connaît pas non plus l'emploi à l'étranger des entités non résidentes des FMN-E (pour celle des FMN-F, on ne les connaît que depuis l'enquête O-FATS, qui commence en 2008) et encore moins leur valeur ajoutée. C'est pourquoi on se restreint à la partie française des FMN. C'est pourquoi aussi le critère de « taille » qui est utilisé pour la firme a des limites évidentes : une grande multinationale étrangère peut n'être présente en France que par quelque dizaines d'emplois, elle apparaît alors comme une PME en France, sous contrôle étranger.

³ Par exemple, sur le site internet de Sanofi, classée en FMN-F, on apprend que les institutionnels non-résidents représentent 65,5 % de son actionnariat au 31 mars 2022 sans qu'aucun d'entre eux ne détienne la majorité. Le contrôle est donc situé en France, ainsi que la TG. Mais, dans les faits, la détention de 65,5% du capital de la TG par des non-résidents implique que sur 100 euros de dividendes qui remontent à la tête de groupe (revenus d'IDE, investissements directs avec l'étranger), 65,5 sont susceptibles de ressortir de France et d'être versés à des non-résidents (ces versements seront enregistrés comme revenus d'IP, investissements de portefeuille, dès lors que leurs titulaires détiennent en direct moins de 10 % du capital social).

3 - Les sources, les corrections apportées, la représentativité macro-économique

On a besoin d'utiliser et d'apparier des fichiers de données dites « individuelles », par SIREN, c'est à dire par unité légale juridiquement autonome (la société ou la quasi-société). On utilise quatre catégories de fichiers, chacun sur les 4 années d'étude : (1) les fichiers douaniers, sur les exportations et importations, (2) les fichiers LIFI, sur les groupes d'entreprises, (3) les fichiers des comptes des entreprises, avec notamment la valeur ajoutée et les effectifs salariés (4) les répertoires SIRENE pour compléter et améliorer les fichiers précédents. On dénomme la base constituée : BAL-XMF (pour **B**ase d'**A**nalyse **L**ongitudinale des **e**Xportations et **i**Mportations des **F**irmes).

On corrige d'abord la « nature » des sociétés (appartenance à une FMN et de quel type, F ou E) par des corrections individuelles, en simplifiant certaines informations de LIFI et en combinant les différents fichiers. On prépare ensuite les fichiers, pour tout ramener à une dimension Siren x Produit. Puis on apparie l'ensemble des fichiers pour chaque année, au passage on sélectionne les variables et on les homogénéise. Ensuite on apparie toutes les années ensemble. Enfin on corrige les code d'activité manquants et on applique une nomenclature commune – une détaillée et une de synthèse – sur toutes les années, l'une pour les activités, l'autre pour les produits.

A- Les fichiers utilisés et appariés

(1) **DOUANE** : les fichiers douaniers d'importation et exportations annuelles de biens, très détaillés par pays et produit, CAF-FAB et hors matériel militaire.

Ils décrivent le commerce de marchandises, concrètement les importations et exportations annuelles de marchandises (par Siren x Produit x Pays). La nomenclature des produits est très détaillée : CPF à 6 positions.

(2) **LIFI** : les fichiers sur les groupes et les liens financiers entre sociétés, issus de LIFI (enquête, puis dispositif, liaisons financières) qui reconstitue le périmètre français des groupes et donne un début de catégorisation de la nature des firmes car Lifi dispose de leurs liens de détention, sortants ou entrants, avec l'étranger (FMN-E, FMN-F, etc.).

(3) **FICUS** (2000 et 2005) et **FARE** (2011 et 2015) : les fichiers de comptes des entreprises *non financières*, avec notamment l'effectif salarié, la valeur ajoutée, les coûts et les revenus, mais aussi des éléments de bilan. Ils ne portent pas exactement sur le même champ les différentes années et certaines variables, notamment les effectifs salariés, ont des définitions et retraitements qui évoluent entre les versions FICUS (2000 et 2005) et FARE (2011 et 2015).

(4) **SIRENE** : les répertoires Siren par établissement (SIRET) donnant la localisation précise et le pays de localisation du siège social ainsi que l'APE (activité principale exercée). Ils sont utilisés comme fichiers annexes, permettant d'améliorer la qualité des fichiers précédents (établissement en France de sociétés non-résidentes et APE manquantes).

Tout cela pour les années 2000, 2005, 2011 et 2015.

Au total, on obtient deux fichiers :

- un fichier par Siren x Produit de 7,8 millions d'observations sur 4 années avec les exportations et importations du produit concerné, donc plusieurs lignes possibles par Siren, avec pour chaque année la nature de l'unité (FMN-F, etc.), son APE, un identifiant de sa tête de groupe ;

- un fichier par Siren de 6,9 millions d'observations sur 4 années, avec pour chaque année la nature de l'unité (FMN-F, etc.), ses exportations et importations tous produits, sa valeur ajoutée, ses effectifs salariés, son APE, un identifiant de sa tête de groupe l'année donnée.

Environ 100.000 unités sont exportatrices ou importatrices une année donnée, dont 50.000 sont à la fois exportatrices et importatrices. Ces dernières représentent l'essentiel du commerce extérieur de biens (plus de 90%).

Certains SIREN ont les valeurs de leurs variables numériques à blanc certaines années : les unités sont alors considérées comme non existantes cette année-là, puisqu'on n'a pas réussi à trouver d'information sur elles dans les différents fichiers utilisés.

Voir en annexe plus de détail sur les fichiers.

B- Retraitements et corrections

Des retraitements et corrections individuelles (décrits en annexe) sont effectués pour simplifier certaines catégorisations effectuées par LIFI et pour identifier comme appartenant à des FMN-E ou FMN-F des unités qui sinon auraient été classées comme FF (franco-françaises)⁴. On corrige donc la « nature » des unités concernées.

Des *corrections* sont effectuées en regardant une par une les raisons sociales des plus grosses unités contributrices au commerce extérieur (de 120 à 260 par an). Un *retraitement systématique* est effectué, à partir des répertoires SIRENE de chacune des années, pour reclasser comme FMN-E les *établissements* résidents français dont le siège social est situé à l'étranger. Un autre retraitement est effectué sur les catégories de LIFI (cf. annexe).

Ces corrections sont importantes en termes de flux (et de façon croissante : de 10 % à 20 % des flux), mais leur effet sur le solde commercial attribué aux différentes catégories est notamment sensible pour 2011 et pour 2015, années pour lesquelles elles déplacent respectivement 18 Md€ et 15 Md€ de solde des FF vers les FMN (essentiellement vers les FMN-E).

Tableau 1- Effet macro sur les FMN-E des corrections effectuées

	Nombre	dont ayant du Comext	Effectif salarié	Exports	Imports Md€	Solde
2000	33 879	3 982	33 418	34,3	36,8	-12,5
2005	33 906	4 010		40,1	42,7	-2,6
2011	66 432	6 879	30 205	75,4	94,3	-18,9
2015	74 091	6 987	48 629	95	110,2	-15,2

Lecture : les corrections et retraitements diminuent le solde des FMN-E de 12,5 Md€ en 2000

Enfin, on construit une *nomenclature commune de produits* et une *nomenclature commune d'activités* pour toutes les années. On construit aussi une *nomenclature de produits agrégée* en 25 postes, « de synthèse » en quelque sorte. C'est celle qui est utilisée pour présenter les résultats par produits. Elle est présentée en annexe.

⁴ Les deux principales raisons sont (1) LIFI applique un seuil de taille en effectifs salariés ou en capital ou en détentions de participations, donc certaines unités fortes exportatrices qui n'ont que quelques salariés passent sous les seuils et sont classées, par défaut, en FF ; (2) certains groupes continuent à déclarer leurs exportations sous un SIREN qui peut ne plus être véritablement actif, notamment pour les enquêtes et les autres déclarations, il est donc encore une fois, par défaut, rangé en FF.

C- Fichier final

On apparie tous les fichiers sur le SIREN, qui est l'identifiant commun, de façon à établir un fichier comprenant pour chaque SIREN : la nature de sa firme (c'est-à-dire FF, FMN-F ou FMN-E), l'APE du Siren et les variables quantitatives (commerce extérieur, emploi et comptes).

Lorsqu'on place ensemble les données des différentes années successives, des « trous » apparaissent sur les variables comptables ou sur les variables douanières. Sans retraitement et s'ils s'observent à la fois sur les données comptables et sur les données douanières, on peut alors interpréter ces « trous » comme des disparitions ou apparitions d'entreprises.

On peut calculer le solde commercial de chaque société et le rattacher à sa firme, ainsi que ses exportations et importations⁵. Ce solde constitue la contribution de la firme au solde commercial global, les soldes commerciaux étant sommables sans doubles comptes pour les unités résidentes. En revanche, on ne peut pas distinguer au sein des flux avec l'étranger ceux qui ont lieu avec une entité de la même multinationale (flux intra-groupe) et ceux qui ont lieu avec des firmes tierces, c'est-à-dire hors de la multinationale.

Tableau 2 – Vue synthétique du fichier

	Ensemble du fichier apparié	dont fichiers Douane						dont fichiers Comptes (Ficus et Fare) **			dont fichiers Groupes (LIFI) ****	
		Nombre de Siren			Milliards d'euros			Milliards d'euros			Nombre de Siren	Effectif salarié
		Nombre de Siren	Exportant et		Exports	Imports	Solde*	Nombre de Siren	ETP***	VABCF		
Exportant	Important		Important									
2000	2 349 913	117 011	123 729	61 617	318,8	330,2	-11,4	2 247 688	13 981 027	681,8	113 220	8 607 126
2005	2 513 131	106 285	116 063	56 682	366,2	405,4	-39,2	2 393 395	14 617 974	820,4	158 347	8 452 065
2011	3 502 221	95 223	100 255	47 717	422,4	506,5	-84,1	3 369 281	15 058 914	949,7	216 089	9 364 869
2015	4 141 041	101 993	130 138	53 598	450,7	509,6	-58,9	3 989 736	14 465 198	997,1	407 306	10 546 417
toutes années	6 932 278											

Source : BAL-XMF

D- Représentativité

La méthode de notre étude nécessite de vérifier la représentativité de nos données. Elles doivent approcher de l'exhaustivité.

a. Les données du fichier constitué représentent très bien le **commerce de biens**. Le Tableau 3 montre que c'est le cas, hormis un écart pas tout à fait négligeable en 2011 (mais on n'a pas de moyen de le corriger). Les données individuelles de notre fichier représentent en effet, selon les années, entre 98 % et 104 % des flux d'exportations et d'importations publiés par la Douane (CAF-FAB, hors matériel militaire)⁶. L'écart sur le solde commercial est de 1 ou 2 milliards d'euros selon les années, sauf en 2011, où il est de 8 milliards d'euros.

⁵ Dans un second temps, on rattache l'APE de chaque société, puis dans un troisième temps quelques variables économiques disponibles dans les comptes, par ESANE (ou FARE ou FICUS) comme l'emploi, la valeur ajoutée.

⁶ Le chiffre peut être supérieur à 100 % car les données sont révisées durant 35 mois après la publication d'un mois donné. Ces révisions sont intégrées ensuite dans les fichiers récapitulatifs de données individuelles, qui sont ceux que nous utilisons, et nous les comparons à des publications qui n'intègrent pas encore toutes les révisions. Inversement l'existence de seuils pour la déclaration individuelle des opérateurs introduit mécaniquement une différence dans l'autre sens entre les fichiers par opérateur (entreprises) et les publications macro-économiques.

Tableau 3 - **Représentativité commerce extérieur**

en Md€

	Ensemble des Biens								
	Solde commercial			Exportations			Importations		
	Douane Macro	Douane Entrepr	Ecart Entr - Macro	Douane Macro	Douane Entrep	Entrepr/ Macro	Douane Macro	Douane Entrep	Entrepr/ Macro
2000	-14,5	-11,4	3,1	324,2	318,8	98%	338,7	330,2	97,5%
2005	-38,7	-39,2	-0,5	353,4	366,2	104%	392,1	405,4	103,4%
2011	-89,4	-84,1	5,3	419,2	422,4	101%	508,6	506,5	99,6%
2015	-63,6	-58,9	4,7	441,9	450,7	102%	505,4	509,6	100,8%

Source : Douane (publications annuelles) et Douane fichier individuel des entreprises, CAF-FAB, hors matériel militaire

Douane Macro = publications mensuelles agrégées de la Douane, incluant des estimations des entreprises situées en-dessous du seuil

Douane Entrep = Fichier entreprises, utilisé ici, construit par la Douane et fourni à l'Insee chaque année

b. Quant à l'activité productive des entreprises, appréhendée par leur VA et leurs effectifs salariés, les données du fichier constitué montrent que les évolutions des sources macro sont bien retracées, du moins sur l'ensemble de la période. Mais l'on a un écart sur les niveaux.

- Pour la **valeur ajoutée (VA)** on compare avec l'agrégat des SNF (sociétés non financières) de la comptabilité nationale, en valeur (euros courants)⁷.

En niveau l'écart est de l'ordre de 200 Md€. C'est l'ordre de grandeur des corrections (individuelles, conceptuelles, comptables ou macro) effectuées par la comptabilité nationale pour passer des fichiers de données individuelles d'entreprises à la VA des SNF.

En évolution, les chiffres sont très proches : +44,2 % contre +44,0 % sur 2000-2015. Pour les évolutions par sous-période, les écarts sont de moins de 1 point de pourcentage (cf. Tableau 4).

Tableau 4 – **Représentativité Valeur ajoutée**

	2000	2005	2011	2015	2000-2015
Fichiers entreprises*	652,4	783,9	898,8	940,6	
Fichiers entreprises (yc)**	681,9	827,3	956,0	1 005,3	
Comptes Nationaux (ENF)***	869,0	1 037,0	1 181,7	1 251,4	
<i>(en Md€)</i>					
Evolutions :					
Fichiers entreprises*		20,2%	14,7%	4,7%	44,2%
Fichiers entreprises (yc)**		21,3%	15,6%	5,2%	47,4%
Comptes Nationaux (ENF)***		19,3%	14,0%	5,9%	44,0%

*hors secteurs financiers, non marchands et non entreprises

** Yc compris entreprises des secteurs principalement non marchands

*** ENF = SNF+EI : SNF = Sociétés non financières, EI = entrepreneurs individuels

Lecture : en 2000, en euros courants, le total de la VA des fichiers entreprises hors secteurs financiers, hors non marchands et non entreprises est de 652,4 Md€ contre 869,0 Md€ pour le secteur des ENF de la comptabilité nationale, avec une évolution de +44,2% pour le premier ensemble et de +44,0% pour le second entre 2000 et 2015

Pour les **effectifs salariés**, il est plus difficile de trouver des grandeurs macro relevant des mêmes notions et concepts. On peut comparer avec les estimations trimestrielles d'emploi publiées par

⁷ Pour se rapprocher du champ des SNF, on exclut des données individuelles les unités des secteurs non marchands et celles qui ne sont pas des entreprises.

l’Insee et avec l’emploi intérieur total des Comptes nationaux⁸ (cf. Tableau 5).

En niveau, les écarts sont de l’ordre de 1 million de salariés (avec la comptabilité nationale) et de 1,5 millions de salariés avec les estimations trimestrielles. Mais les concepts d’emploi ne sont pas les mêmes.

En évolution, sur 2000-2015 les chiffres sont très proches : +3,6 % contre +3,0 %. Sur les sous-périodes, les écarts sont plus sensibles, avec une augmentation beaucoup plus forte en 2011. Celle-ci est peut-être attribuable pour une part au fait que les estimations d’emploi couvrent un champ plus large que celui des « entreprises » au sens strict, et pour une part à un changement de concept d’emploi dans la source entreprises⁹.

Tableau 5 – **Représentativité Emploi** (en millier)

	2000	2005	2011	2015	2000-2015
Fichiers entreprises*	13 374,9	13 998,2	14 379,6	13 854,0	
Estimations trimestrielles d'emploi	14 911,2	15 410,9	15 523,9	15 362,8	
Comptes Nationaux (EIT)*** (en milliers)	13 809,1	14 429,8	14 676,0	14 569,3	
Evolutions :					
Fichiers entreprises*		4,7%	2,7%	-3,7%	3,6%
Estimations trimestrielles d'emploi**		3,4%	0,7%	-1,0%	3,0%
Comptes Nationaux (EIT)***		4,5%	1,7%	-0,7%	5,5%

Lecture : en 2000, le total des effectifs issus des fichiers entreprises hors secteurs financiers, hors non marchands et non entreprises est de 13.274,9 milliers de salariés contre 13.809,1 milliers l’emploi intérieur total des secteurs principalement marchand et non agricoles de la comptabilité nationale, avec une évolution de +3,6% pour le premier ensemble et de +5,5% pour le second entre 2000 et 2015

4 - Une multiplication des multinationales et un poids accru dans le tissu français d’entreprises

A- Vue d’ensemble

Le poids des multinationales dans l’économie française s’est accru durant les quinze années couvertes par l’étude. D’un peu moins de la moitié de l’emploi et de la valeur ajoutée, les multinationales sont passées à plus de la moitié (pour quelques éléments de comparaisons, cf. Eurostat 2024). Cette évolution est plus sensible pour le nombre de salariés que pour la VA (+ 7,1 points pour l’emploi et +2,1 points pour la VA).

Pour le commerce extérieur, le poids des multinationales a aussi augmenté sur la période, même s’il était déjà très dominant représentant dès 2000 environ 80 % du total des flux d’exportations et d’importations de biens de l’économie française. En 2015, elles représentent 88 % des exportations

⁸ Hors secteurs financiers, non marchands et non entreprises

⁹ Dans FICUS on prend la variable « effectif moyen de l’année », remplie par l’entreprise dans sa déclaration fiscale, et cohérente avec le reste du compte (c’était déjà le cas auparavant dans les différentes versions de SUSE). Dans FARE, le processus statistique substitue à cette variable une variable d’effectif salarié issue des fichiers DADS, cohérente avec la masse salariale des DADS, mais pas nécessairement avec celle de la déclaration fiscale.

de biens et 86 % des importations¹⁰, soit entre 6 et 8 points d'augmentation (cf. Graph. 2 à 4 et Tableau 6 à 8).

Dans le même temps, la **morphologie** du système productif s'est transformée (Thollon-Pommerol, 1990, Chabanas, Vergnaud, 1997, Loiseau 2001, Skalitz 2002, Picart 2004). Elle a connu un double mouvement :

- multiplication du nombre de petites et moyennes multinationales, tandis que le nombre de grandes multinationales est resté stable ;
- accroissement du poids des grandes multinationales.

Cela a aussi été la période d'une **délocalisation** de l'économie française et de son industrie (voir Vacher 2019 et Beaurepaire, Laviolle 2022, mais aussi OFCE, 2005 et Drumetz 2004). Ainsi pour 2010, l'enquête O-FATS a montré que près des deux tiers (63%) des effectifs salariés *industriels* des multinationales sous contrôle français sont situés à l'étranger¹¹, soit 1,9 million de salariés.

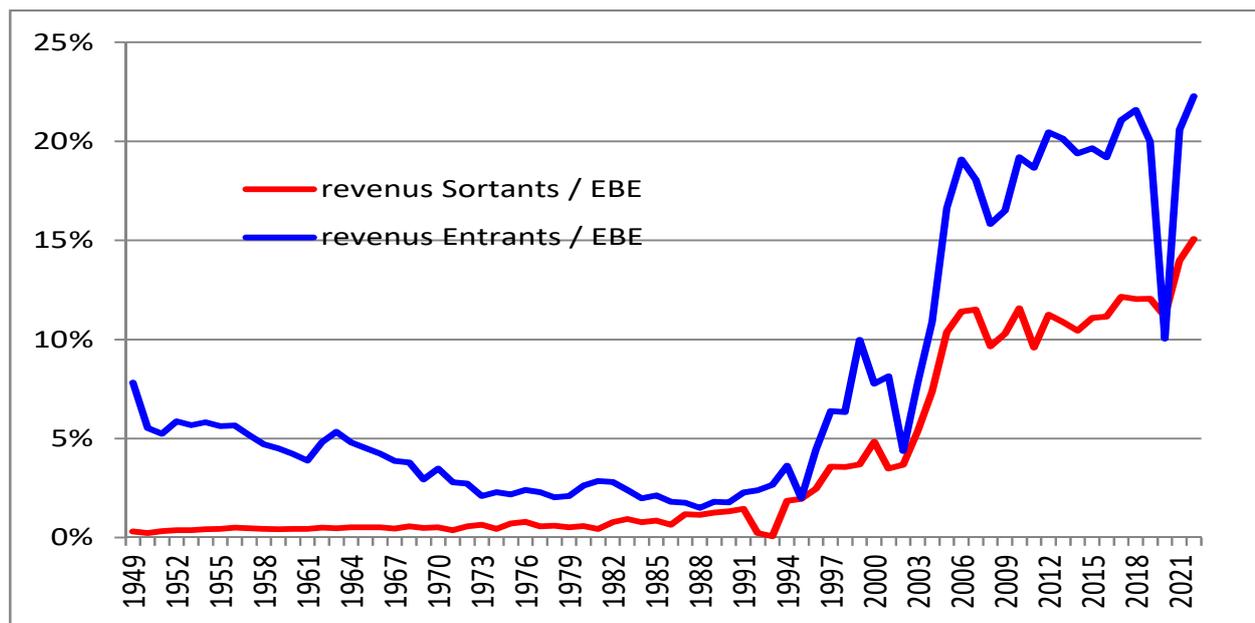
Enfin, une « **servicisation** » de l'économie française s'est développée avec un accroissement de la part des activités de services parmi les entreprises (+4,6 points en effectifs et +4,5 points en VA) et un recul de la part des activités industrielles (-6,6 points en effectifs, -6,5 points en VA). Le recul de l'industrie est plus fort au sein des implantations françaises des multinationales (sous contrôle français ou étranger). Dans le même temps, celles-ci sont plus industrielles que les franco-françaises, en niveau, ce qui veut dire qu'elles jouent un rôle très important dans le commerce international de biens et justifie encore d'analyser leur contribution au solde commercial français.

Par ailleurs, cette période a été celle d'un développement considérable des **investissements directs avec l'étranger** (IDE) tant sortants qu'entrants, qui sont des vecteurs essentiels d'implantation en France de multinationales (par création ou par reprise d'entreprise) ou de développement à l'étranger des multinationales et de leur réseau. On le voit dans la montée des revenus de la propriété du capital (hors intérêts des prêts) perçus par l'économie française en provenance de l'extérieur, ou de ceux versés à l'extérieur, en proportion de l'EBE des sociétés résidentes (financières et non financières). Ces revenus représentent en 2015 respectivement 20 % et 11 % de leur EBE, contre 8 % et 5 % de leur EBE en 2000, d'après la comptabilité nationale (cf. Graph. 1).

¹⁰ Cependant, si les firmes non-multinationales pèsent peu dans l'*agrégat* exportations+importations (13,6 % en 2015 contre 20,7 % en 2000), *par firme*, en revanche, individuellement, leurs exportations et importations ne sont pas négligeables si on les rapporte à leur propre VA et non à l'agrégat macro (cf. les Insee références « entreprises »).

¹¹ D'après les chiffres de l'enquête O-FATS, publiés dans A. Topiol, C. Hélicher (2013)

Graph. 1 - Poids des flux de revenus du capital avec l'extérieur et EBE des entreprises



Source : Insee, Comptes nationaux (2023)

Revenus du capital ici = revenus de la propriété hors intérêts des prêts et emprunts

Champ : Sociétés financières + Non Financières

Poids des firmes multinationales (FMN) dans la Valeur ajoutée

Graph. 2

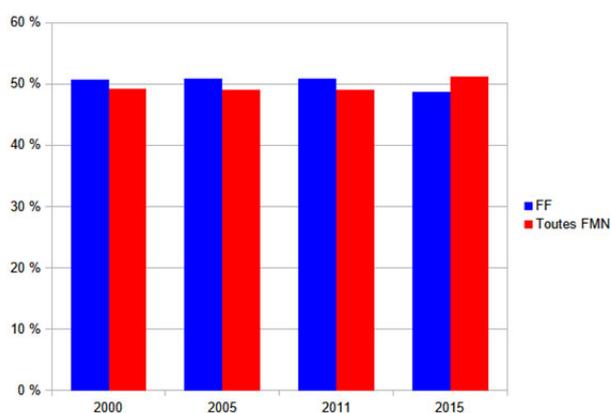


Tableau 6

	2000	2005	2011	2015
FF	50,8 %	50,9 %	50,9 %	48,7 %
Toutes FMN	49,2 %	49,1 %	49,1 %	51,3 %
FMN-F	32,5 %	31,2 %	33,6 %	35,6 %
FMN-E	16,7 %	17,9 %	15,5 %	15,7 %

Poids des firmes multinationales (FMN) dans l'emploi

Graph. 3

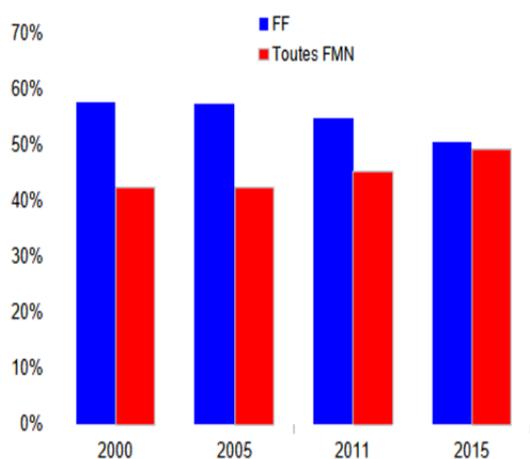


Tableau 7

	2000	2005	2011	2015
FF	57,70 %	57,50 %	54,70 %	50,60 %
Toutes FMN	42,30 %	42,50 %	45,30 %	49,40 %
FMN-F	27,00 %	26,00 %	29,80 %	33,90 %
FMN-E	15,30 %	16,50 %	15,50 %	15,50 %

Poids des firmes multinationales (FMN) dans le commerce extérieur (exports + imports)

Graph. 4

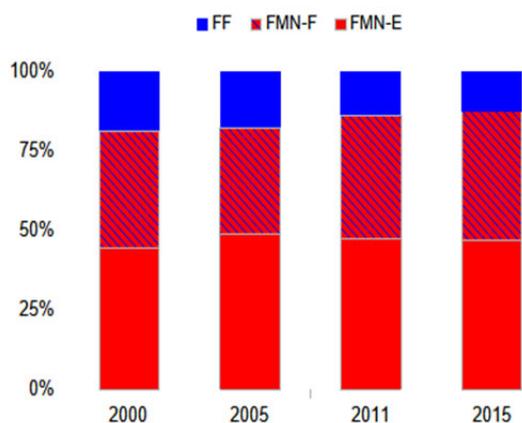


Tableau 8

	2000	2005	2011	2015
FF	18,8 %	17,8 %	14,0 %	12,8 %
Toutes FMN	81,2 %	82,2 %	86,0 %	87,2 %
FMN-F	36,7 %	33,6 %	38,9 %	40,7 %
FMN-E	44,5 %	48,6 %	47,1 %	46,6 %

Chaque catégorie est rapportée à l'ensemble des entreprises du fichier constitué

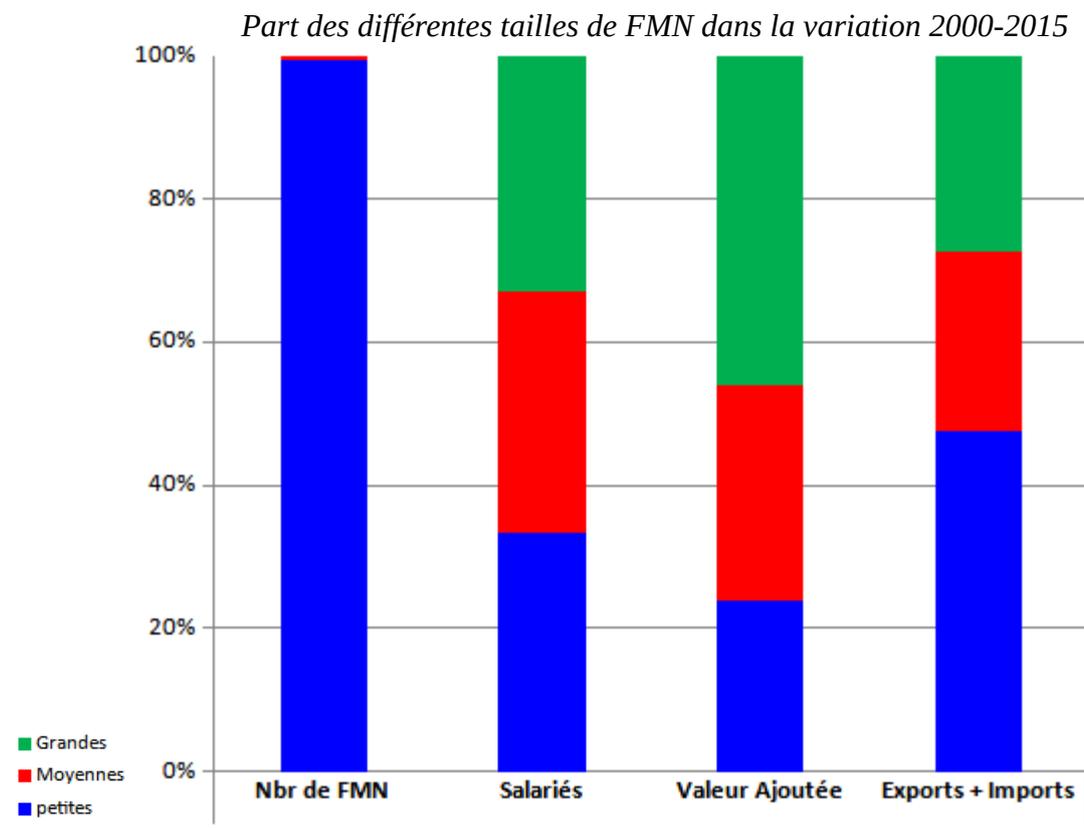
Source : BAL-XMF

B- Plus de petites et moyennes multinationales

On observe beaucoup plus de petites et moyennes multinationales (Graph. 5 et Tableau 9).

- Derrière les petites multinationales, ce sont surtout celles sous contrôle étranger qui se sont multipliées, avec beaucoup de commerce extérieur, mais proportionnellement moins de VA, c'est-à-dire, en quelque sorte des têtes de pont commerciales de multinationales sous contrôle étranger ou des implantations d'assemblage.
- A l'autre bout de la distribution, ce sont les grandes multinationales qui voient leur poids en VA augmenter plus que proportionnellement.
- Mais on a aussi plus de moyennes multinationales sous contrôle français, avec un poids en VA et en effectif plus important, ainsi qu'un poids limité en commerce extérieur.

Graph. 5 – ***Firmes multinationales (FMN) selon leur taille en France***



Classes de taille des FMN selon l'effectif en France, l'année courante :

Petites : – de 500 / Moyennes : 500 à 5.000 / Grandes : + de 5.000 salariés, *en France*

Lecture : l'accroissement du nombre de salariés dans des « petites » FMN l'année courante représente 33 % de l'accroissement des salariés de l'ensemble des FMN

Source : BAL-XMF

Autant le premier phénomène (plus de multinationales sous contrôle étranger avec peu de VA et beaucoup de commerce extérieur) peut assez clairement contribuer à creuser le déficit (surcroît d'importations nettes), autant le deuxième phénomène (plus de grandes multinationales, avec un accroissement plus marqué de la VA que du commerce extérieur) comme le troisième (plus de moyennes multinationales) ont sur le solde commercial un effet *a priori* indéterminé.

Tableau 9 - Evolution du poids des firmes multinationales (FMN) dans les entreprises françaises par taille

	Nb de FMN	Salariés	Valeur Ajoutée	Exports + Imports
<i>Accroissement 2000 à 2015 (Δ)</i>				
	<i>En unités</i>	<i>En milliers</i>	<i>En Md€</i>	
Petites FMN	49 649	420	42,1	72,2
Moyennes FMN	228	424	53,0	38,2
Grandes FMN	52	412	80,8	41,7
<i>Part dans l'accroissement</i>				
Petites FMN / Toutes FMN	99,4 %	33,4 %	23,9 %	47,5 %
Moyennes FMN / Toutes FMN	0,5 %	33,8 %	30,1 %	25,1 %
Grandes / Toutes FMN	0,1 %	32,8 %	45,9 %	27,4 %

Classes de taille des FMN selon l'effectif en France, l'année courante :

Petites : - de 500 / Moyennes : 500 à 5.000 / Grandes : + de 5.000 salariés en France

Lecture : l'accroissement du nombre de salariés des « petites » FMN représente 33,4 % de l'accroissement des salariés de l'ensemble des FMN

Source : BAL-XMF

C- Une « servicisation » de l'ensemble des entreprises

Dernière évolution importante, **l'accroissement de la part des activités de service parmi les entreprises** : la « servicisation » de l'économie et le recul de la part des activités industrielles en France.

D'une part, la part des activités de services dans l'ensemble de l'économie est passée de 18,8% du PIB en 2000 à 13,8 % en 2015 et de 15,3% à 11,0% dans l'emploi (équivalent temps plein)¹², contre 35,4% pour la VA et 24,0% en 2015 pour l'emploi dans les services marchands non financiers.

D'autre part, au sein même des firmes pluriactives la part des activités non industrielles a aussi augmenté. Cette « servicisation » des firmes pluriactives s'observe pour l'ensemble des firmes ayant au moins une société industrielle (+4,6 points pour la part des effectifs et +4,5 points pour la part de la VA située dans des sociétés d'activité de services, y compris les holdings ; -6,6 points et -6,5 points pour l'industrie, cf. Tableau 10).

Tableau 10 - Poids des grands secteurs dans le tissu d'entreprises, en France

	Effectifs salariés			Valeur Ajoutée		
	Industrie	Commerce	Services	Industrie	Commerce	Services
2000	57,4 %	27,9 %	14,7 %	56,0 %	28,2 %	15,8 %
2005	55,7 %	28,3 %	16,0 %	53,4 %	29,4 %	17,3 %
2011	53,4 %	30,9 %	15,7 %	50,4 %	30,5 %	19,0 %
2015	50,8 %	29,8 %	19,3 %	49,5 %	30,2 %	20,3 %
Variation (poids 2015 – poids 2000)	-6,6 %	1,9 %	4,6 %	-6,5 %	2,0 %	4,5 %

Le secteur est l'APE (activité principale) des sociétés ou quasi-sociétés

Source : BAL-XMF

Champ : groupes ayant au moins une société en France avec une activité industrielle

Lecture : En 2000, dans une « firme » comprenant des sociétés de l'industrie, du commerce et des services, le poids des effectifs industriels est en moyenne de 57,4% du total des effectifs de la firme, contre 50,8% en 2015.

¹² Chiffres issus des Comptes nationaux. On peut utiliser les chiffres en « entreprises au sens économique », « qui réaffecte aux entreprises industrielles leurs filiales tertiaires (cf. Béguin, Hecquet, 2012). Ce chiffre, calculé seulement depuis 2009, rapporté non pas au PIB mais aux entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers, passe pour la VA de 29,1% en 2009 à 26,3% en 2015, et pour l'emploi de 27,5 à 24,9%.

Le Tableau 11 montre que **le recul de l'industrie est plus fort dans les filiales situées en France des multinationales que dans les FF**, même si celles-ci sont structurellement plus industrielles que les FF, ce qui veut dire qu'elles jouent un rôle important dans l'évolution du commerce extérieur de produits industriels, et justifie d'autant plus d'analyser l'évolution de leur contribution au solde commercial français.

Parallèlement, on a une **montée des entités commerciales dans les multinationales**, y compris de commerce de gros et de commerce automobile. Cela témoigne d'une forme de réorganisation des groupes avec une spécialisation de la fonction commerciale. L'effet de ce phénomène sur le solde commercial est *a priori* indéterminé.

Enfin **la montée des services affecte plus fortement les firmes franco-françaises que les multinationales** (+5,9 points contre +2,0 points), mais il faut relever que la montée du poids des services ne touche presque pas la partie française des multinationales sous contrôle étranger (+0,2 point). On peut supposer que ces activités de services — au sein des multinationales — recouvrent plutôt une fonction de support et des activités transversales, globales, servant l'ensemble du groupe. Pour les multinationales sous contrôle étranger cette montée a donc moins de chances de s'observer en France, c'est ce que l'on constate, mais plutôt dans leur pays d'origine. Symétriquement, on constate justement que les multinationales sous contrôle français voient le poids de leurs activités de services monter sensiblement en France, tant en emploi qu'en VA (+2,2 et +2,3 points).

Tableau 11 – **Poids des secteurs dans les franco-françaises et les multinationales (FMN) (partie située en France)**

	Effectifs salariés			Valeur Ajoutée		
	Industrie	Commerce	Services	Industrie	Commerce	Services
a- Niveau 2000 (poids des sociétés composant les firmes, en % ligne de la catégorie)						
FF 2000	53,1 %	33,1 %	13,8 %	52,0 %	32,7 %	15,3 %
Toutes FMN 2000	62,3 %	22,0 %	15,7 %	61,0 %	22,5 %	16,5 %
<i>dont FMN-F</i>	60,4 %	22,3 %	17,3 %	59,5 %	22,4 %	18,1 %
<i>dont FMN-E</i>	65,4 %	21,6 %	13,0 %	63,5 %	22,6 %	13,9 %
b- Variation (poids 2015 – poids 2000, en points ligne de la catégorie)						
FF	-5,7 %	-1,0 %	6,6 %	-4,7 %	-1,1 %	5,9 %
Toutes FMN	-6,7 %	4,6 %	2,1 %	-7,0 %	5,0 %	2,0 %
<i>dont FMN-F</i>	-6,3 %	4,1 %	2,2 %	-6,7 %	4,4 %	2,3 %
<i>dont FMN-E</i>	-5,8 %	5,5 %	0,4 %	-6,8 %	6,6 %	0,2 %
c- Niveau 2015 (poids des sociétés composant les firmes, en % ligne de la catégorie)						
FF 2015	47,4%	32,1%	20,4%	47,3%	31,6%	21,2%
Toutes FMN 2015	55,6%	26,6%	17,8%	54,0%	27,5%	18,5%
<i>dont FMN-F</i>	54,1%	26,4%	19,5%	52,8%	26,8%	20,4%
<i>dont FMN-E</i>	59,6%	27,1%	13,4%	56,7%	29,2%	14,1%

Le secteur est l'APE (activité principale) des sociétés ou quasi-sociétés composant les firmes

Source : BAL-XMF

Lecture : en 2000, 60,4% des emplois en France des FMN-F sont dans leurs sociétés (filiales) industrielles, contre 54,1% en 2015, soit -6,3 points

Champ : groupes ayant au moins une société en France avec une activité industrielle

Dans quelle mesure le recul de la part de l'industrie dans les multinationales correspond à un recul des multinationales industrielles proprement dites ou à un recul de la part de l'industrie dans les différentes multinationales ?

Le Tableau 12 permet de voir que le recul du poids des sociétés industrielles au sein des firmes pluriactives, tant en effectifs qu'en VA, s'observe aussi bien pour les « firmes » (groupes) d'activité principale industrielle que pour celles d'activité principale de services¹³, à l'exception notable des multinationales de services sous contrôle français (FMN-F) dont la part des activités industrielles s'accroît (rappelons qu'il s'agit des firmes dont les activités *en France* sont principalement des activités de services, elle peuvent très bien être globalement industrielles si on tient compte de leur activité située à l'étranger).

Tableau 12 - Servicisation selon l'activité principale en France de l'ensemble de la firme

		Variation du poids (poids 2015 – poids 2000)					
		Effectifs salariés			Valeur Ajoutée		
		Industrie	Commerce	Services	Industrie	Commerce	Services
Firmes « industrielles » en France							
FF		-5,4 %	2,0 %	3,4 %	-3,6 %	-0,2 %	3,8 %
FMN-F		-7,2 %	3,2 %	4,1 %	-6,2 %	2,6 %	3,7 %
FMN-E		-3,9 %	2,3 %	1,7 %	-3,2 %	1,9 %	1,2 %
Firmes dont le commerce est l'activité principale en France							
FF		0,2 %	-4,0 %	3,8 %	0,0 %	-2,7 %	2,8 %
FMN-F		0,7 %	-1,0 %	0,3 %	0,4 %	-2,2 %	1,7 %
FMN-E		-0,3 %	2,6 %	-2,4 %	-0,8 %	3,2 %	-2,4 %
Firmes dont les services sont l'activité principale en France							
FF		-5,3 %	0,6 %	4,7 %	-1,6 %	3,8 %	-2,1 %
FMN-F		3,7 %	-1,5 %	-2,1 %	2,5 %	-1,9 %	-0,5 %
FMN-E		-7,0 %	-1,6 %	8,6 %	-1,2 %	4,4 %	-3,4 %

Le secteur en colonne est l'APE (activité principale) des sociétés ou quasi-sociétés

Le secteur des « firmes » est calculé comme l'activité principale de l'ensemble de la firme en France sur la base de la VA des différentes sociétés qui la composent. Il est attribué si l'activité fait plus de 50 % dans la firme.

Source : BAL-XMF

Champ : groupes ayant au moins une société en France avec une activité industrielle

Lecture : entre 2000 et 2015, la part des emplois en France des FMN-F situés dans leurs filiales industrielles a baissé de 7,2 points pour les FMN-F qui ont en France l'industrie comme activité principale et s'est accru de 3,7 points pour celles qui ont des services comme activité principale

Synthèse

Au total, la montée des multinationales transforme le tissu d'entreprises français et sa morphologie (sa « forme »). Elle le rend plus connecté à l'international et aux autres économies, puisqu'une multinationale est un groupe qui intègre dans un ensemble commun des sociétés situées en France et à l'étranger. Elle accompagne un recul de l'emploi industriel en France¹⁴.

Même si on sait qu'au final c'est une dégradation du solde qui l'a emporté, ces différents mouvements peuvent jouer dans des sens opposés sur les différents types d'entreprises. L'analyse de l'évolution des soldes commerciaux par catégories va permettre d'y voir plus clair.

¹³ Telle que mesurée par la part de la valeur ajoutée des sociétés d'APE industrielle situées en France, dans le total de la valeur ajoutée de la firme (groupe).

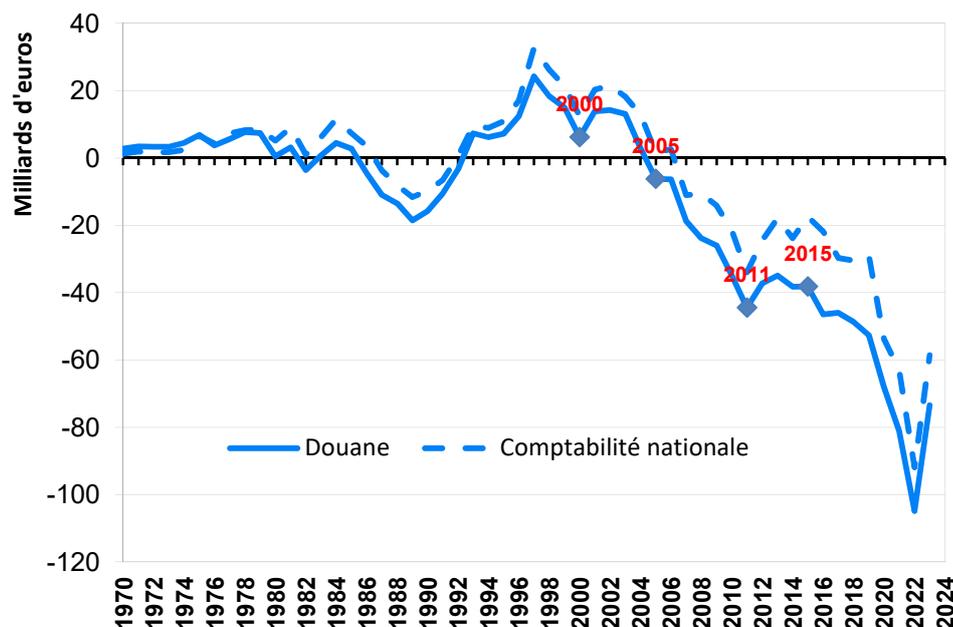
¹⁴ Par ailleurs d'après Topiol, Hélicher (2013), en 2010 environ les deux tiers des emplois des filiales industrielles des FMN-F sont situés à l'étranger (plus précisément : 41% de leurs 4,7 millions de salariés à l'étranger sont dans des filiales industrielles contre 27% de leurs 4,2 millions de salariés en France, soit 1,9 million contre 1,1 million, donc sont à l'étranger 63% de leurs salariés de filiales industrielles).

5 - Commerce extérieur et multinationales

A- Cadrage macro-économique du solde commercial : réapparition d'un déficit en produits industriels

Le solde commercial de produits manufacturés (c'est-à-dire hors pétrole brut, mais y compris produits pétroliers raffinés), macro-économique publié par la Douane, devient déficitaire en 2005 (Graph. 5).

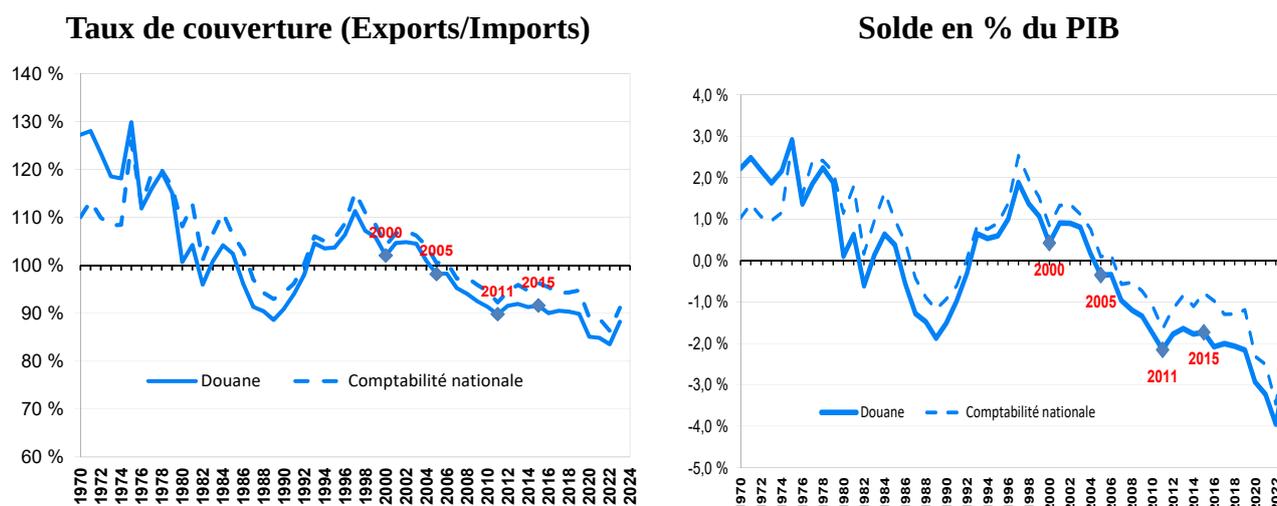
Graph. 6 - Solde extérieur de produits manufacturés*, en Md€



Source : Douane, Caf-Fab, hors matériel militaire, hors estimations des données sous le seuil
* yc produits pétroliers raffinés

Observer les évolutions du taux de couverture (exportations/importations) ou en pourcentage du PIB permet d'éliminer en grande partie le biais dû à l'inflation. Les graphiques 6 à 8 confirment que la période choisie est bien celle du recul. Ils montrent aussi qu'en 2011 la couverture des échanges commerciaux avait atteint un point bas historique tant en taux de couverture qu'en pourcentage du PIB, ces deux derniers restant ensuite dans les mêmes eaux jusqu'en 2018 (veille de la pandémie et amorce d'un ralentissement économique). La période suivante, où ce point bas a ensuite été dépassé, se situe déjà dans des conditions structurellement différentes, tenant à la fois à la pandémie et au retournement économique.

Graph. 7 et Graph. 8 - Echanges extérieurs
en produits manufacturés*



Source : Douane, Insee

*Y compris produits pétroliers raffinés

B- Une opposition entre soldes commerciaux selon la nature des firmes

Selon la nature des firmes (FMN-F, E ou FF c'est à dire non-FMN) les soldes commerciaux avec l'extérieur sont à la fois structurellement opposés par leur signe et leurs évolutions sont plutôt divergentes (cf. Tableau 13 – **Solde commercial tous produits, selon la nature des firmes (Md€)** et Graph. 9a à 9e).

Durant toute la période, les firmes multinationales sous contrôle français (FMN-F) génèrent un excédent commercial, celles sous contrôle étranger (les FMN-E) génèrent un déficit, les firmes franco-françaises (FF) génèrent un déficit. Les déficits ont tendance à se creuser entre 2000 et 2011, tandis que l'excédent des multinationales sous contrôle français et celui des franco-françaises remontent en fin de période, après avoir reculé, ou se stabilisent, selon le champ de produits retenus.

Ce fait stylisé est robuste même en excluant certains secteurs spécifiques comme l'aéronautique ou l'automobile dont les produits pèsent très lourd dans le solde commercial. Pour l'automobile un déficit est apparu, y compris équipements automobiles, et pour l'aéronautique l'excédent s'est renforcé, mais la configuration du solde national sans ces produits est similaire : opposition des niveaux et divergences accrues au fil du temps.

Les oppositions entre les niveaux de solde étaient déjà partiellement connues dans les années 1980-90 (pour 1983 et 1993 dans F. Boccara, 1997 et 1999, et pour 1998 dans de Caix 2000). Ici, non seulement on montre que ces oppositions se poursuivent bien au-delà dans le temps mais, surtout, qu'elles opposent aussi les multinationales entre elles et les multinationales aux entreprises « franco-françaises », et pas seulement les groupes « étrangers » aux autres ou les groupes aux non-groupes, comme c'était fait dans les études antérieures qu'on a citées qui n'utilisaient pas cette dimension « firme multinationale (FMN) ».

L'analyse du commerce extérieur souligne la pertinence de la distinction FF/FMN-F/FMN-E qui est à renforcer et systématiser (distinction déjà développée pour d'autres aspects économiques dans Boccara, Hecquet, *et alii* 2013 et avec des justifications théoriques dans Boccara, 2013).

Tableau 13 – Solde commercial tous produits, selon la nature des firmes (Md€)

	2000	2005	2011	2015	Variation 2000-2015
FF	-14,8	-20,6	-23,6	-15,7	- 0,9
FMN-F	+49,9	+41,4	+27,7	+38,6	-11,3
FMN-E	-46,7	-60,0	-88,2	-81,8	-35,1
Ensemble	-11,6	-39,2	-84,1	-58,9	-47,3

Source BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

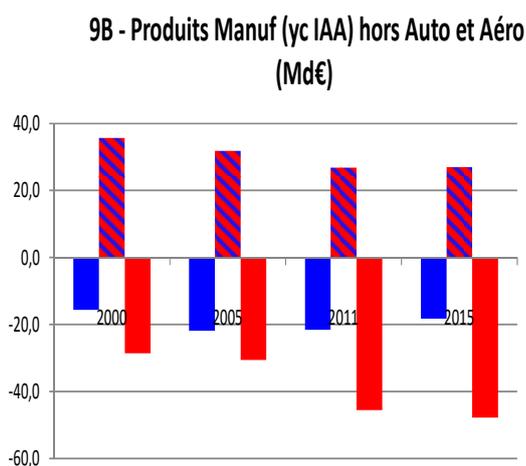
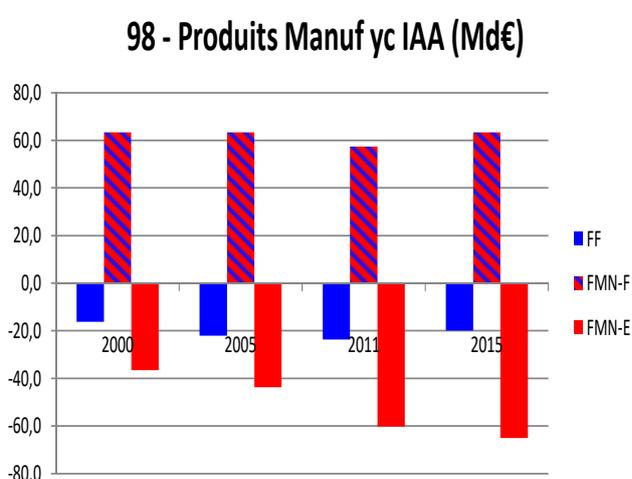
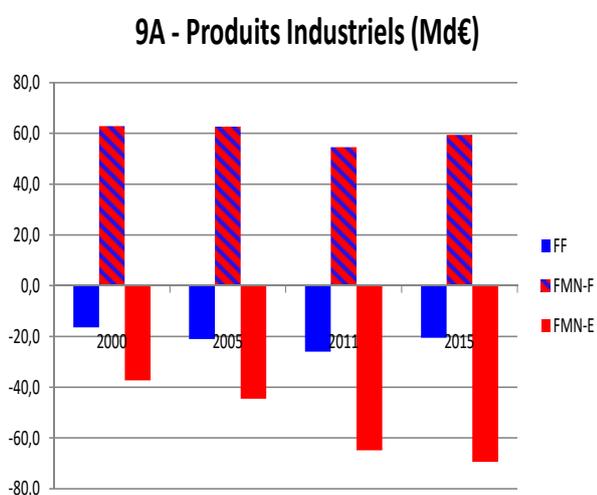
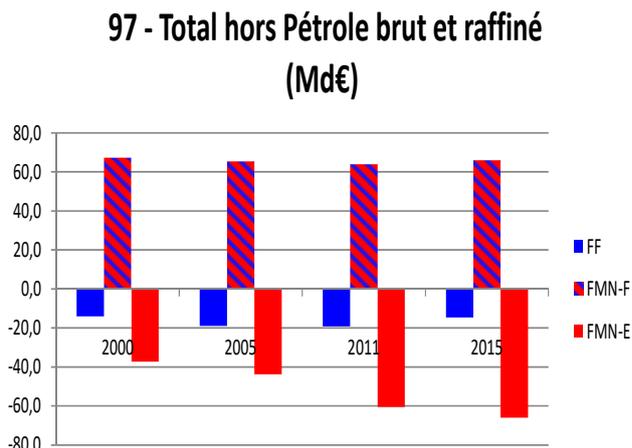
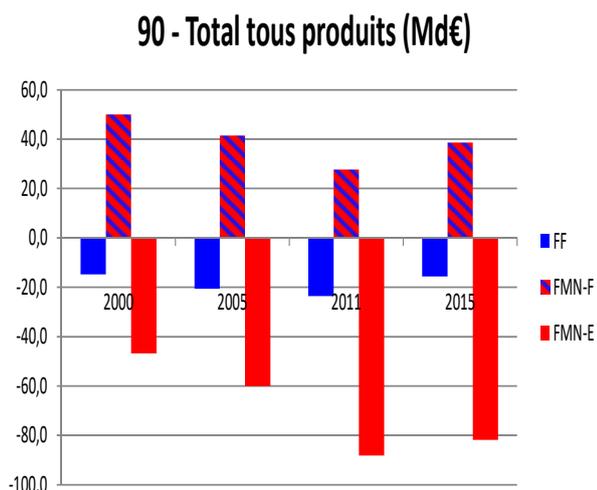
Tableau 14 – Solde commercial produits industriels, selon la nature des firmes (Md€)

	2000	2005	2011	2015	Variation 2000-2015
FF	-16,4	-21,0	-26,0	-20,5	- 4,1
FMN-F	+62,9	+62,7	+54,6	+59,4	- 3,5
FMN-E	-37,3	-44,5	-64,9	-69,4	- 32,1
Ensemble	+ 9,2	- 2,8	-36,3	-30,5	- 39,7

Source BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Produits industriels = Produits manufacturés + Pétrole raffiné et coke + Electricité et gaz manufacturé + Déchets

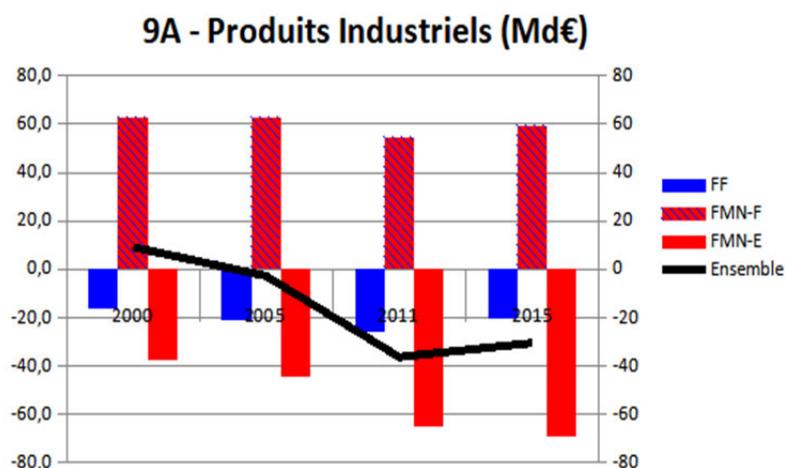
Graph. 9a à 9e - Soldes commerciaux par nature des firmes et par groupes de produits



FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Produits Industriels = Ensemble des biens, hors : Agriculture, sylviculture pêche ; Hydrocarbures naturels et autres produits des industries extractives ; Produits de l'édition ; Plans et dessins techniques, plaques et films photographiques exposés ; Objets d'art, d'antiquité et de collection
Produits Manufacturés = Produits Industriels, hors : Produits raffinés et coke ; Electricité et gaz manufacturé ; Déchets
Automobile = véhicules + équipements

Si on replace les choses par rapport à l'agrégat du solde global (Graph. 10, ligne en noir), cela signifie que derrière un creusement à peu près continu de l'agrégat, les contrastes s'accroissent au fil du temps.

Graph. 10 – Soldes commerciaux par nature des firmes et Solde global



Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Produits Industriels = Ensemble des biens, hors : Agriculture, sylviculture pêche ; Hydrocarbures naturels et autres produits des industries extractives ; Produits de l'édition ; Plans et dessins techniques, plaques et films photographiques exposés ; Objets d'art, d'antiquité et de collection

C- Eléments d'analyse

Le commerce extérieur des multinationales sous contrôle français a une contribution quantitativement très positive au solde extérieur de marchandises de la France, tandis que celles sous contrôle étranger ont une contribution négative.

Cependant, en évolution, les deux types de multinationales contribuent à dégrader les échanges industriels : celles sous contrôle étranger, les FMN-E, creusent le déficit de plus de 30 Md€ (Tableau 15) ; celles sous contrôle français, les FMN-F, le dégradent un peu en Md€ (-3,5 Md€). On pourrait croire à une sorte de discordance : dégradation pour les FMN-E qui s'opposerait à une stabilisation pour les FMN-F. Mais le poids de l'excédent des FMN-F rapporté au PIB diminue de 1,6 point, soit les trois-quarts des 2 points de recul pour l'ensemble du solde (Tableau 15). C'est que, l'excédent des FMN-F n'a pas suivi la croissance du PIB sur la période, son poids a donc reculé et leur excédent qui ne se renforce pas est dépassé par la dégradation issue des FMN-E.

On pourrait ainsi identifier trois sujets économiques, qui ne sont pas complètement indépendants entre eux.

Premièrement, la contribution des FMN-E n'est pas neutre. On présente en effet souvent la pénétration accrue par les multinationales étrangères comme une simple contrepartie de l'ouverture des marchés à l'étranger pour les entreprises françaises d'exportations ou pour leurs investissements à l'étranger (des FMN-F ou de FF se transformant en FMN-F). Or nos chiffres montrent que dans le cas français, l'ouverture des marchés internationaux s'est accompagnée, via sa traduction par la présence accrue de FMN-E, d'une dégradation du solde de marchandises¹⁵, insuffisamment compensée par la contribution des FMN-F, qui tend même à diminuer, et d'un besoin maintenu d'importations des FF. Dit autrement, le creusement du déficit commercial engendré par la montée des FMN-E dans l'économie française ne doit pas être négligé, en lien avec les besoins persistants, voire renouvelés, de l'économie française en produits industriels dans un cadre de désindustrialisation.

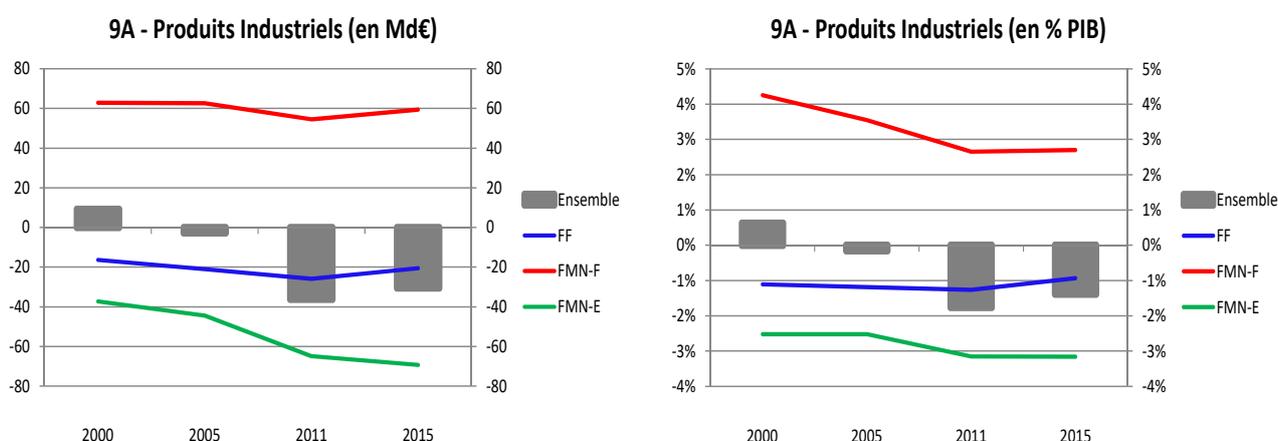
Second enjeu, qui découle de cette remarque, celui des relations entre FMN-F et FF, avec de possibles relations de fournisseuses ou de sous-traitance par les FF envers les FMN-F dont il

¹⁵ Mais peut-être de l'autre côté un accroissement de l'excédent de services et de revenus d'investissement rapatriés par les FMN-F (cf. le groupe de travail Boccara, Cayssials et alii, 2016).

faudrait connaître les effets en termes de solde commercial et dans quelle mesure les FF s'insèrent dans les chaînes d'activité mondiales (CAM) des FMN-F ou sont plutôt fournisseuses de la demande finale des ménages.

Troisième enjeu : les importations des FMN-F et la (dé)localisation de leur production industrielle. On pourrait supposer que c'est principalement l'automobile (y compris équipements), dont la délocalisation a été très forte sur la période, qui est concernée, mais il faut aussi tenir compte de l'aéronautique dont la localisation industrielle et la production en France s'est renforcée. Or, lorsque l'on retire ces deux ensembles de produits (Graph. 9a à 9ef), une dégradation sensible du solde apparaît pour les multinationales sous contrôle français (FMN-F). Il y a donc un enjeu à comprendre cette dégradation, ses ressorts et ses conséquences.

Graph. 11 et Graph. 12 - Soldes commerciaux par catégorie de firme



Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Produits industriels = Ensemble hors produits Agricoles, sylvicoles, pêche, Hydrocarbures bruts, Produits de l'édition, logiciels, œuvres d'art, plans, dessins techniques

Tableau 15 – Solde commercial produits industriels, selon la nature des firmes (Md€)

	Md€				Variation 2000- 2015 En Md€	% de PIB				Variation 2000-2015 de la contribution au PIB en points de %
	2000	2005	2011	2015		2000	2005	2011	2015	
FF	-16,4	-21,0	-26,0	-20,5	- 4,1	-1,1%	-1,2%	-1,3%	-0,9%	+0,2
FMN-F	+62,9	+62,7	+54,6	+59,4	- 3,5	+4,3%	+3,6%	+2,7%	+2,7%	-1,6
FMN-E	-37,3	-44,5	-64,9	-69,4	-32,1	-2,5%	-2,5%	-3,2%	-3,2%	-0,7
Ensemble	+ 9,3	- 2,8	-36,3	- 30,5	-39,7	+0,6%	-0,2%	-1,8%	-1,4%	-2,0

Source BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Produits industriels = Produits manufacturés + Pétrole raffiné et coke + Electricité et gaz manufacturé + Déchets

Au Cepii, Cotterlaz, Jean et Vicard (2022) ont mené une analyse similaire sur 2000-2018 et confirment dans les grandes lignes les oppositions et divergences que nous avons repérées.

Plus précisément, ils retrouvent l'opposition entre une contribution positive des FMN-F et une contribution négative des FMN-E comme des FF, au solde commercial en niveau. Cependant dans notre travail, le solde est plus creusé pour les FMN-E, parce que nous y améliorons sensiblement la qualité des données par les corrections et retraitement sur les données individuelles qui creusent leur

déficit de 15 à 18 Md€ (cf. Tableau 1). En outre, la dégradation au fil du temps est plus marquée, tant pour les FMN-E que les FMN-F.

C'est pourquoi nous donnons une importance comparable à ce qui se passe pour chacune des trois catégories, là où Coterlaz *et alii* (2022) se focalisent sur les FMN-F. En substance, ils soutiennent que c'est la dégradation puis la non-amélioration de leur solde qui serait la principale cause de l'apparition du déficit français en produits industriels, mettant en avant des indices de mauvais positionnement des exportations des FMN-F en termes d'évolution de la demande mondiale par produits, en lien avec les délocalisations. Leur focalisation sur les FMN-F est renforcée par l'absence des corrections individuelles que nous avons effectuées.

Tableau 16 - Evolution des Exportations versus des Importations

	Exports				Imports			
	2000 - 2005	2005 - 2011	2011 - 2015	2000 - 2015	2000 - 2005	2005 - 2011	2011 - 2015	2000 - 2015
FF	13 %	-14 %	-7 %	-9 %	17 %	-3 %	-12 %	0 %
FMN-F	6 %	26 %	14 %	52 %	11 %	55 %	16 %	100 %
FMN-E	31 %	10 %	5 %	51 %	28 %	18 %	5 %	59 %
Ensemble	17 %	13 %	8 %	42 %	22 %	22 %	6 %	57 %

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Le Tableau 16 retrace, par catégorie, les évolutions des importations séparément de celles des exportations. Il fait apparaître un rythme de croissance comparable des exportations des FMN-F et des FMN-E (sur la base de niveaux différents). Mais on constate une croissance des importations des FMN-F bien plus vive que de celles des FMN-E. Cela pourrait renvoyer à des déficiences nouvelles dans l'appareil productif localisé en France, du fait de délocalisations des FMN-F, qui se sont particulièrement manifestées par la suite. Il fait apparaître aussi un recul des exportations des FF. Il faudrait pouvoir analyser dans quelle mesure ce recul signifie une perte de compétitivité de ces dernières et/ou un positionnement accru des FF comme fournisseuses des multinationales en France.

Cela souligne la croissance des importations des multinationales sous contrôle étranger, mais aussi celle des multinationales sous contrôle français et pas seulement l'insuffisance d'exportations des multinationales sous contrôle français (point sur lequel se focalisent Coterlaz *et alii*, 2022).

Ces deux derniers aspects peuvent se combiner et poser la question du rôle des firmes franco-françaises (importatrices nettes) et des interdépendances entre entreprises, voire d'une approche systémique du tissu productif en France. Elles renvoient aux questions de la désindustrialisation, ou plutôt au *type* d'industrialisation de l'économie française.

6 - Montée des multinationales et transformations du tissu d'entreprises : rôle des « circulations » des sociétés

Le système productif a été marqué, comme on l'a vu, par une multiplication du nombre de multinationales, la progression de celles sous contrôle étranger et l'expansion à l'étranger des multinationales sous contrôle français, voire la transformation de firmes « franco-françaises » en multinationales. Il s'agit dans cette partie de mettre en relation les évolutions du solde commercial avec ces transformations du système productif.

Remarquons tout d'abord que ces évolutions, pour l'essentiel, affectent le périmètre des « firmes » concernées. Tout particulièrement leur périmètre de sociétés contrôlées en France.

Encadré 3 - Changements de périmètre des groupes

Les multinationales et firmes franco-françaises que l'on observe une année N ne sont pas les mêmes en termes de sociétés et unités légales incluses que celles que l'on observe une année ultérieure, N+k.

Ceci est dû à quatre types de raisons :

- des sociétés se sont créées,
- des sociétés ont disparu
- des sociétés ont changé de contrôle
- des sociétés sont passées sous le contrôle d'autres sociétés.

C'est la dynamique morphologique des groupes. On peut ranger ces changements dans deux catégories :

- La **démographie apparente** des entreprises et des groupes.

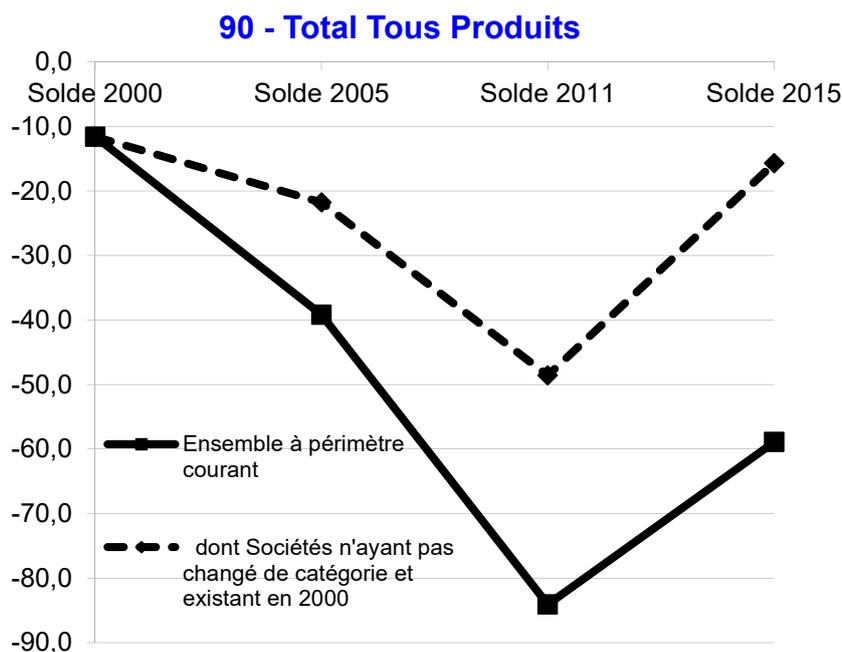
Elle comprend les créations et disparitions. On utilise le terme « apparente », car les créations et disparitions ne correspondent pour une part qu'à des restructurations internes aux groupes, qui modifient des découpages internes, et pas nécessairement à de la démographie proprement dite (création *ex nihilo*, disparition totale).

- Les « **circulations** » des sociétés et quasi-sociétés.

Par ce terme, on désigne le passage des sociétés d'un contrôle à l'autre, plus précisément, ici, le passage des unités légales d'une catégorie de firmes (FMN-F, E, ou FF) à une autre. L'usage du terme « circulation » souligne que ce phénomène renvoie à une dynamique profonde du système productif. Il est à noter qu'une FF peut devenir FMN-F sans qu'il y ait changement de son contrôle au niveau de sa tête de groupe, il suffit qu'elle crée ou prenne le contrôle de filiales situées à l'étranger. Dans l'étude, ses sociétés et quasi-sociétés appartiennent aux « circulations » dans la mesure où les sociétés changent bien de catégorie.

Les apparitions et disparitions de sociétés et les changements de catégorie des sociétés (via les changements de contrôle) jouent un rôle déterminant pour affecter le solde commercial. En effet, si on se limite aux sociétés (et quasi-sociétés) des périmètres de 2000 et selon leur catégorisation en 2000, le solde aurait beaucoup moins évolué et se serait même franchement redressé en fin de période (cf. Graph. 13). La dynamique morphologique mérite donc d'être analysée.

Graph. 13 – Solde Toutes entreprises versus « non-circulantes »



Lecture : la ligne en pointillés retrace le solde des sociétés qui existent en 2000 et restent dans la même catégorie (« périmètre de l'année initiale »).

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Ces changements du périmètre des sociétés contrôlées, qui sont décisifs dans les transformations du tissu d'entreprises et plus particulièrement pour l'analyse du solde commercial, peuvent être appréhendés par la **démographie apparente** et les « circulations » de sociétés entre catégories de firmes (cf. encadré 3). Il s'agit d'entrées/sorties de sociétés dans le périmètre de telle ou telle catégorie de firme, par prise de contrôle de la société, ou par sa vente sur le marché (« rejet » hors d'une catégorie), ou encore par montée en régime vers la « multinationalisation » (alors l'ensemble des sociétés du groupe concerné deviennent société d'une multinationale) ou par « descente », vers la catégorie de firme franco-française.

Les changements de périmètre sont au cœur d'une des dimensions apportées par la structure « groupe d'entreprises » que prennent l'essentiel des multinationales¹⁶, celle de la flexibilité (cf. notamment Jacquemin 1989).

Une première question se pose, ce rôle des changements de périmètre n'est-il important que pour les exportations/importations, avec un possible artefact, ou s'observe-t-il aussi pour les dimensions productives que sont l'emploi et la valeur ajoutée ?

A- La malléabilité des groupes est déterminante sur la période : une grande part des évolutions se fait par des changements de catégorie des sociétés

On constate que, pour la valeur ajoutée, une grande partie des évolutions se fait par des changements de périmètre (démographie et changements de catégories des sociétés). Certes, dans le Tableau 17, qui met en correspondance les situations des sociétés selon le type de firme à laquelle

¹⁶ On dit « l'essentiel » car certaines FMN sont organisées sous forme de réseau de franchisées, d'autres (là il s'agit des petites FMN) encore sous forme d'une seule société ayant de simples établissements dans plusieurs pays.

elles appartiennent entre 2000 et 2015, on constate que les quantités les plus importantes d'emploi ou de valeur ajoutée sont dans les unités (sociétés) qui ne changent pas de catégorie.

Tableau 17 – **VA en 2000 et 2015 selon la firme d'appartenance des sociétés en 2000 et 2015. Md€**

VABCF		Situation Firmes 2015								TOTAL	
		Disparue		FF		FMN-F		FMN-E			
		2000	2015	2000	2015	2000	2015	2000	2015	2000	2015
Situation Firmes 2000	Non existante	0,0	0,0	0,0	244,7	0,0	73,4	0,0	39,5	0,0	357,6
	FF	145,0	0,0	162,7	234,7	42,2	102,3	11,4	28,4	361,2	365,3
	FMN-F	36,0	0,0	15,9	3,9	147,0	167,1	11,0	12,5	209,9	183,6
	FMN-E	28,5	0,0	8,6	2,4	7,1	12,4	66,5	75,8	110,7	90,6
TOTAL		209,5	0,0	187,2	485,8	196,3	355,1	88,8	156,2	681,8	997,1

Lecture : les sociétés qui sont dans une FMN-F en 2000 et dans une FMN-E en 2015 produisent 11,0 Md€ de VA en 2000 et 12,5 Md€ de VA en 2015

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Mais le Tableau 18, en variation de VA, montre que seulement 32% de la variation nette de VA entre 2000 et 2015 provient des sociétés qui restent dans la même catégorie de firme. Tandis que la démographie apparente (créations/disparitions) recouvre 47% des évolutions nettes et que 21% des évolutions s'observent dans, et par, les sociétés qui changent de catégorie (les « circulations »). Ces circulations jouent donc un rôle significatif dans les évolutions du tissu d'entreprises.

Tableau 18 – **Variation de la VA en 2000 et 2015 selon la firme des sociétés en 2000 et 2015. Md€**

VABCF		Situation Firmes 2015				TOTAL
		Disparue	FF	FMN-F	FMN-E	
		Variation (2000 - 2015)				
Situation Firmes 2000	Non existante	0,0	244,7	73,4	39,5	357,6
	FF	- 145,0	72,1	60,1	17,0	4,1
	FMN-F	- 36,0	- 12,1	20,1	1,6	- 26,4
	FMN-E	- 28,5	- 6,3	5,3	9,3	- 20,1
TOTAL		- 209,5	298,5	158,9	67,4	315,2

Diagonale / Total

32 %

Lecture : La VA des sociétés qui sont dans des FMN-F en 2000 et dans des FMN-E en 2015 s'est accrue de 1,6 Md€

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Il nous faut donc analyser ces changements de périmètre en détail.

B- Une méthode d'analyse et de description des changements de périmètre

C'est un enseignement très important. Une part très significative de la modification de l'insertion internationale des multinationales françaises se fait soit via une arrivée dans cette catégorie de sociétés pré-existantes mais appartenant aux autres catégories (par absorption par des multinationales ou par montée en puissance de franco-françaises devenant multinationales) soit via leur départ vers d'autres catégories (rejets hors des multinationales sous contrôle français, lorsqu'une FMN se sépare de certaines de ses sociétés, ou par descente de catégorie quand un

groupe réduit sa voilure jusqu'à ne devenir que franco-français, cédant éventuellement certaines de ses sociétés les plus internationalisées). On parlera parfois de « prélèvements » et de « rejets ». Une autre part très significative se fait par la démographie proprement dite — créations/disparitions d'entreprises — sachant toutefois que dans un groupe, les créations/disparitions de sociétés sont au moins autant constituées de réorganisations d'entités pré-existantes que de créations « pures ».

Mais pour analyser les contributions des changements de périmètre à l'évolution du solde commercial, il faut tenir compte des mouvements dans les deux sens. On utilise pour cela une méthode et un outil spécifique d'analyse pour nous permettre de décrire le passage d'un solde année N à périmètre N à un solde année N+1 comme la somme de différentes contributions, correspondant à autant de facteurs d'évolution, ou effets (cf. encadré 4).

Encadré 4 - Décomposition des changements de périmètre : démographie et « circulations »

On veut décomposer l'évolution du solde commercial observé d'une catégorie entre 2000 et 2015. Une partie de cette évolution tient au fait que la catégorie en 2000 n'est pas composée des mêmes unités (les sociétés et quasi-sociétés) que la même catégorie en 2015. Par exemple, le « périmètre » des FF de 2000 n'est pas le même que celui des FF de 2015, en termes de sociétés. Il y a donc une composante « changement de périmètre », qui correspond à la démographie et aux « circulations » entre catégorie, et bien sûr une composante « pérenne dans la catégorie » qui appartient à cette catégorie les deux années (qu'on appellera « intra »).

Afin d'être plus concis, on écrit MF pour FMN-F et ME pour FMN-E.

On écrit FF_{2000}^{MF} pour désigner le solde commercial en 2000 des FF selon le périmètre 2000, devenues MF l'autre année.

On écrit FF_{2015}^{MF} pour désigner le solde commercial en 2015 des FF selon le périmètre 2015, qui étaient MF l'autre année.

Rigoureusement, on devrait écrire $FF_{2000}^{2000,MF}$ et $FF_{2015}^{2015,MF}$ mais on omet l'année du solde en exposant car ce sera toujours la même que celle du périmètre, indiquée en indice.

En résumé, la notation est donc $SITUATION_{ANNEE}^{SITUATION\ l'autre\ année\ du\ PERIMETRE}$

Formule (cas des FF) : Colonne en jaune moins Ligne en orange dans le Tableau 37 en annexe

$FF_{Contour2015}^{Solde2015,Tot} - FF_{Contour2000}^{Solde2000,Tot}$ est donc noté $FF_{2015}^{Tot} - FF_{2000}^{Tot}$

On a : $FF_{2015}^{Tot} = FF_{2015}^{Dém} + FF_{2015}^{Intra} + FF_{2015}^{MF} + FF_{2015}^{ME}$

Donc :

$$\underbrace{(FF_{2015}^{Apparues} - FF_{2000}^{Disparues})}_{\text{Effet démo}} + \underbrace{(FF_{2015}^{Intra} - FF_{2000}^{Intra})}_{\text{Effet intra}} + \underbrace{(FF_{2015}^{MF} - FF_{2000}^{MF})}_{\text{Effet échanges avec les MF}} + \underbrace{(FF_{2015}^{ME} - FF_{2000}^{ME})}_{\text{Effet échanges avec les ME}}$$

Le raisonnement est le même pour les FMN-E et les FMN-F.

C- Analyse des changements de périmètre : des FMN de 2000 aux FMN de 2015

On peut analyser les changements de périmètre avec **des tableaux de « synthèse »** permettant de retracer le rôle de ces derniers dans le passage du solde d'une catégorie en N à son solde en N+1. L'encadré 4 montre que l'on peut décomposer l'évolution en trois « facteurs » ou « effets ». Les

facteurs sont récapitulés en colonne dans les tableaux 19 à 24, en ligne, on lit leur impact sur les différentes populations. Ces trois effets sont les suivants :

- **L'effet « intra »**, apport « interne » à la catégorie, les sociétés restent dans la même catégorie (elles peuvent changer de groupe, mais au sein de la même catégorie) ;
- **L'effet « démographique »**, créations de sociétés qui enregistrent un certain solde qui vient s'ajouter et disparitions de sociétés qui font disparaître un certain solde (déficit ou excédent), c'est en réalité un effet démographique **et** « restructurations » internes aux groupes, car les groupes sont restructurés en partie par des créations qui ne sont pas *ex nihilo* et par des fermetures qui ne sont pas toujours des disparitions, mais des redistributions, c'est pourquoi on parle parfois, dans ce document, de démographie « apparente » ;
- **L'effet « circulations »** proprement dites **entre catégories** : les sociétés qui sortent de la catégorie (elles apportaient leur solde en N, le retirent en N+1) et celles qui y arrivent (leur solde en N n'est pas pris en compte dans la catégorie, mais elles apportent leur solde à la catégorie en N+1), selon que ce soit avec l'une ou l'autre des deux autres catégories. On présente, pour les circulations, un effet net des apports et retraits attribuables aux « circulations » de sociétés entre catégories. On parlera de sociétés et quasi-sociétés « circulantes ».
- Enfin, pour chaque catégorie de firme (FMN-F, FMN-E et FF) on fait apparaître **le poids des évolutions liées à l'effet « intra »** par rapport au total des évolutions nettes. Le poids des changements de périmètre (circulations + démographie) est le complémentaire à 1 de ce nombre.

On constate tout d'abord, d'après les tableaux 18 à 20 que le facteur évolution «intra » n'est jamais majoritaire : il retrace 8% de l'évolution totale des effectifs, 32% pour la VA, et 50% pour le total des exportations et des importations. Donc les changements de périmètre (démographie + circulations) retracent la majorité des évolutions : 82% de l'évolution des effectifs, 68% de celle de la VA et 50% de celle du commerce extérieur.

Plus précisément, le *Tableau 19* montre que les entreprises franco-françaises (FF) « circulantes » contribuent le plus à la croissance de l'emploi, avec +900.000 salariés, mais la population des FF n'en bénéficie pas en tant que population, puisque précisément ces unités « circulent », c'est-à-dire changent de statut. Les populations qui en bénéficient sont les multinationales : celles sous contrôle français, pour +760.000 salariés, et celles sous contrôle étranger, pour +132.000 salariés.

Dit autrement, en comparant 2000 et 2015, on constate que l'emploi des entreprises franco-françaises (FF) diminue de 727.000, mais ce n'est pas en raison de leur faible dynamisme propre, au contraire, c'est qu'elles viennent alimenter l'emploi des multinationales. C'est aussi l'effet d'une démographie où, sur l'emploi, dominant les disparitions d'entreprises.

Symétriquement, les multinationales sous contrôle français de 2015 (FMN-F) occupent plus d'un million de salariés de plus que celles de 2000 (1.150.000), c'est le résultat conjugué de prises de contrôle de sociétés et quasi-sociétés franco-françaises (FF) et d'une « multinationalisation » d'autres entreprises franco-françaises entre 2000 et 2015. C'est aussi le résultat d'une dynamique démographique au sein des FMN-F, qui inclut leurs réorganisations et redécoupages internes.

De même, les multinationales sous contrôle étranger (FMN-E) occupent 106.000 de salariés de plus en 2015 qu'en 2000, c'est pour un part égale dû aux prises de contrôle de FF par elles (+132.000), aux prises de contrôle de sociétés issues de FMN-F (+87.000) et à la création de nouvelles sociétés de multinationales sous contrôle étranger (en lien avec les IDE entrants en France), ceci malgré une dynamique « intra » aux FMN-E négative en termes d'emplois (-206.000).

Tableau 19 – Changements de périmètre et variation des Effectifs salariés 2000 – 2015

	Effet						
	Total	Démo	Intra	avec FF	Circulations avec FMN_F	avec FMN_E	intra/total
Total	530 000 =	188 000	44 000	900 000	-455 000	-146 000	8 %
FF₂₀₁₅ - FF₂₀₀₀	-727 000 =	-304 000	240 000		-542 000	-121 000	33 %
FMN-F₂₀₁₅ - FMN-F₂₀₀₀	1 150 000 =	398 000	10 000	768 000		-25 000	1 %
FMN-E₂₀₁₅ - FMN-E₂₀₀₀	106 000 =	94 000	-206 000	132 000	87 000		194 %

Lecture : Les effectifs salariés des FF de 2015 sont inférieur de 727.000 salariés à ceux des FF de 2000. Les circulations des sociétés avec les FMN-F, dans les deux sens, contribuent pour 542.000 salariés à cette diminution.

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Tableau 20- Changements de périmètre et variation de la Valeur ajoutée 2000 – 2015, en Md€

	Effet							
	Total	Démo	Intra	avec FF	Circulations		intra/total	
					FMN_F	avec FMN_E		
Total	315,2	= 148,2	101,4	106,0	-32,8	-7,6		32 %
FF₂₀₁₅ - FF₂₀₀₀	124,5	= 99,7	72,1		-38,3	-9,0		58 %
FMN-F₂₀₁₅ - FMN-F₂₀₀₀	145,2	= 37,4	20,1	86,3		1,4		14 %
FMN-E₂₀₁₅ - FMN-E₂₀₀₀	45,5	= 11,1	9,2	19,7	5,5			20 %

Lecture : La VA des FF de 2015 est supérieure 124,5 Md€ à celle des FF de 2000. Les circulations des sociétés avec les FMN-F, dans les deux sens, contribuent -38,3 Md€ à cette évolution.

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Tableau 21- Changements de périmètre et variation des (Exports + Imports) 2000 – 2015, Md€

	Effet							
	Total	Démo	Intra	avec FF	Circulations		intra/total	
					FMN_F	avec FMN_E		
Total	152,0	= 60,3	75,3	24,1	1,2	-8,8		50 %
FF₂₀₁₅ - FF₂₀₀₀	-0,1	= 2,7	10,3		-8,5	-4,6		-10669 %
FMN-F₂₀₁₅ - FMN-F₂₀₀₀	74,5	= 14,2	42,5	21,9		-4,1		57 %
FMN-E₂₀₁₅ - FMN-E₂₀₀₀	77,6	= 43,3	22,5	2,2	9,7			29 %

Lecture : Le total exportations + importations des FF de 2015 est inférieur de 0,1 Md€ à celui des FF de 2000. Les circulations des sociétés avec les FMN-F, dans les deux sens, contribuent -8,5 Md€ à cette évolution.

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

On peut analyser ces tableaux ensemble, cette fois-ci en récapitulant les trois variables (VA, emploi, solde commercial) par type de populations d'entreprises.

Les multinationales sous contrôle français (FMN-F) bénéficient d'un apport net des franco-françaises (FF), qui outre leur contribution positive à l'emploi des FMN-F pour presque le double de la démographie apparente des FMN-F (+768.000 contre +398.000 salariés), contribuent pour 86,3 Md€ à l'accroissement de leur VA sur un accroissement total de 145,2 Md€. Ceci recouvre aussi bien des absorptions de sociétés FF par des FMN-F qu'une montée en puissance de FF devenues FMN. En revanche, pour le commerce extérieur de biens (exports + imports), les FF ne contribuent qu'à 29% de l'accroissement, soit moins d'un tiers, tandis que la démographie et les FMN-F restées telles contribuent beaucoup plus (56,7 Md€ sur 74,5 Md€ d'accroissement du total exports + imports, soit 76%).

Les multinationales sous contrôle étranger (FMN-E), plus exactement les sociétés résidentes françaises de ces multinationales, occupent dans leur ensemble plus d'emploi en 2015 qu'en 2000 (+106.000 salariés) comme on vient de le voir, mais leur dynamique « intrinsèque » (effet intra) a une contribution franchement négative de -206.000 salariés tandis qu'elles en prélèvent à peu près autant de l'ensemble des deux autres populations (+132.000 et 87.000 salariés) par prises de contrôle, et que leur démographie contribue positivement (+94.000 emplois) correspondant pour une large part à des IDE entrants en France, entraînant des créations de filiales mais incluant aussi des restructurations internes aux groupes. En VA, la contribution provient plutôt des FF (19,7 Md€ de VA supplémentaire sur 45,5 Md€, soit presque la moitié) et aussi de la croissance « intra ». Cela

renvoie à la faible épaisseur productive des filiales créées tandis que la croissance du commerce extérieur est apportée par la démographie et par la partie « intra ».

Symétriquement, la diminution de l'emploi des firmes franco-françaises (FF) provient en majeure partie des échanges avec les FMN-F pour l'emploi et la VA. Pour l'emploi la contribution des échanges avec les FMN-F est de -542.000 salariés sur -727.000, soit du fait de leur diminution de taille lorsque ces sociétés sont « rejetées » hors du périmètre de ces multinationales, soit du fait des « prélèvements » par les FMN-F sur la catégorie des FF (par absorption d'une société FF dans une FMN-F, ou bien par montée de catégorie, une FF devenant FMN-F), ceci malgré un dynamisme intra-catégorie certain (+240.000 salariés). On retrouve ce schéma pour la VA avec une contribution des échanges avec les FMN-F de -38,6 Md€, mais une contribution fortement positive de la dynamique intra à cette catégorie et de la démographie (respectivement +72,1 Md€ et +99,7 Md€). En revanche, les contributions au commerce extérieur sont à la fois plus équilibrées entre les types de mouvement et plus contrastées : les mouvements « intra » apportent du commerce extérieur (pour 10 Md€) tandis que les échanges avec les deux types de FMN retirent à peu près autant de commerce extérieur (-9 Md€).

En conclusion de cette partie

- Sur le moyen terme, on observe que le mouvement général de « multinationalisation » — tant pour le commerce extérieur que pour l'activité productive — est loin de passer uniquement par des créations *ex-nihilo* de filiales et de sociétés, mais passe fortement par des circulations de sociétés entre les différentes catégories, au bénéfice net des multinationales (celles sous contrôle français en premier lieu, celles sous contrôle étranger secondairement). On peut comprendre en effet, que lors d'une cession d'activité ou d'une restructuration, détacher (ou rattacher) une filiale/société en bloc est plus simple, l'activité étant déjà largement « contournée », les quelques ajustements où il faut prendre le contrôle ou céder des activités infra-sociétés pouvant se faire en utilisant le découpage déjà existant en société. Simplicité, rapidité et, peut-être, cohérence interne à la société, sont des critères qui entrent en ligne de compte pour la gestion des groupes d'entreprises, à fortiori quand ils sont multinationaux. Ainsi, la malléabilité fondamentale qu'offre la forme groupe d'entreprises, permettant d'articuler « flexibilité et responsabilité » (pour reprendre les termes de Jacquemin, 1989), passe pour une part importante par les sociétés. Cela souligne l'intérêt qu'il y a à suivre les mouvements de *sociétés* entre les groupes, mais aussi l'ampleur de cette tâche du fait de la fréquence, du nombre et du poids de ces mouvements et des dynamiques sous-jacentes.

- Le développement et l'évolution du tissu productif ne provient pas seulement de la démographie, au sens strict du terme (créations/disparitions de sociétés *ex nihilo*) mais provient aussi fortement des transformations internes : cloisonnements et/ou spécialisation par découpage en plusieurs sociétés (qui peuvent nous apparaître de façon trompeuse comme relevant de la démographie d'entreprises alors qu'il s'agit de restructurations), prises de contrôle, mises en commun, englobement international ou rejet, avec les IDE entrants et sortants. Une étude de Claude Picart avait déjà établi un constat du même ordre (Picart 2006). Ces résultats, amenant une approche similaire à celle en « flux bruts d'emploi » à la Davis et Haltiwanger (1996), pourraient aussi aider à renouveler la problématique des « frontières de la firme » (Markusen, 1995).

- Il s'agit donc de prendre au sérieux, dans l'analyse des évolutions du tissu économique et de sa composition, les entrées/sorties, les IDE entrants et les changements de périmètre des catégories et entre catégories telles qu'on les a définies (FMN-F, FMN-E, FF) ou d'autres. Par ailleurs, le dynamisme ultérieur des sociétés absorbées dans une FMN est à interroger. Il peut renvoyer à la possibilité de mutualisation des ressources sur une large échelle au sein d'une FMN source de gains de coûts par partage (cf. F. Boccara 1998). Cela pourrait venir à l'appui d'analyses plus théoriques des multinationales (F. Boccara, 2013).

7 - Le rôle des changements de périmètre des multinationales sur le solde industriel

A- Les modifications de périmètre et « circulations » de sociétés jouent aussi un rôle majeur pour retracer les évolutions du solde industriel

Intéressons-nous à présent au solde commercial. On l'analyse en trois temps : 2000-2005, puis 2005-2011 et enfin 2011-2015¹⁷. Pour cela, comme un solde peut être négatif, pour analyser le poids des différents « effets » (ou facteurs) on construit un indicateur spécifique pour quantifier les « **mouvements bruts** » (évolutions intra et changements de périmètre des catégories). Il est formé de la somme des valeurs absolues des effets par catégorie. C'est un indicateur conventionnel, et plutôt à un niveau « macro », car il n'est pas calculé au niveau individuel des entreprises ou des firmes.

Tableau 22 – Changements de périmètre et Solde industriel 2000 – 2005 (Md€)

	Total	Effets					somme
		Démo	Intra	avec FF	avec FMN_F	avec FMN_E	
FF ₂₀₀₅ - FF ₂₀₀₀	-4,7	-2,0	-4,0		-0,4	1,6	
FMN-F ₂₀₀₅ - FMN-F ₂₀₀₀	-0,2	-0,9	6,6	-2,0		-3,9	
FMN-E ₂₀₀₅ - FMN-E ₂₀₀₀	-7,2	-3,9	-9,2	-1,5	7,5		
Mouvements bruts*		6,7	19,8	3,6	7,8	5,5	43,3
Poids des mouvements bruts		15 %	46 %	8 %	18 %	13 %	100 %
Total	-12,0	-6,7	-6,6	-3,6	7,1	-2,3	

*Somme des valeurs absolues des cases du tableau

Source : BAL-XMF

Lecture : Le solde industriel des FF de 2005 est inférieur de 4,7 Md€ à celui des FF de 2000. Les circulations de sociétés avec les FMNE, dans les deux sens, contribuent pour 0,4 Md€ à cette diminution.

Industrie = produits manufacturés, pétrole raffiné, électricité, gaz manufacturé, déchets

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Entre 2000 et 2005 :

Au total, l'intra représente moins de la moitié des mouvements bruts (46 %), confirmant le rôle important joué par les changements de périmètre.

- Les multinationales sous contrôle étranger (FMN-E) dégradent le solde (-3,9 Md€) par créations (renvoyant surtout probablement à des IDE entrants) mais encore plus par celles qui restent FMN-E (-9,2 Md€). De même, leurs « circulations » avec les FF contribuent à un creusement du déficit des FMN-E (-1,5 Md€). Dans le même temps, elles prélèvent, en net, sur les FMN-F des sociétés qui apportent des excédents (+7,5 Md€). En net, les circulations leur apportent un excédent commercial de 6,0 Md€, par prélèvement de société sur les autres catégories.

- Les multinationales sous contrôle français (FMN-F) prélèvent des sociétés déficitaires tant sur la population des FF (-2,0 Md€) que sur celle des FMN-E (-3,9 Md€). En revanche, leur dynamique interne (intra) contribue à une amélioration du solde (+6,6 Md€). Ce qui donne au total une stabilité.

¹⁷ Il est à noter que les binômes d'années ont pour propriété de ne pas être chaînables directement si on les découpe par catégories.

Dans quelle mesure ce « prélèvement » de déficitaires sur les FMN-E (-3,9) vise à s'ouvrir des marchés ? à prendre le contrôle de technologies ?

- Enfin, du côté des entreprises franco-françaises (FF), on a une dégradation, par toutes les contributions ... sauf par les relations avec les FMN-E qui apportent une amélioration de leur solde.

Tableau 23 - Changements de périmètre et Solde industriel 2005-2011 (Md€)

	Total	Effets					somme
		Démo	Intra	avec FF	Circulations		
					avec FMN_F	avec FMN_E	
FF₂₀₁₁ - FF₂₀₀₅	-5,0	1,7	-4,8		-3,1	1,2	
FMN-F₂₀₁₁ - FMN-F₂₀₀₅	-8,1	-5,2	-18,2	11,9		3,5	
FMN-E₂₀₁₁ - FMN-E₂₀₀₅	-20,4	-11,3	-1,8	-2,5	-4,9		
Mouvements bruts*		18,2	24,9	14,3	7,9	4,7	70,0
Poids des mouvements bruts		26 %	35 %	20 %	11 %	7 %	100 %
Total	-33,5	-14,8	-24,9	9,4	-7,9	4,7	

*Somme des valeurs absolues des cases du tableau

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Produits industriels = Produits manufacturés, pétrole raffiné, électricité, gaz manufacturé, déchets

Lecture : Le solde industriel des FF de 2011 est inférieur de 5,0 Md€ à celui des FF de 2005. Les circulations de sociétés avec les FMNF, dans les deux sens, contribuent pour -3,1 Md€ à cette diminution.

Entre 2005 et 2011 :

L'intra ne représente plus que 35 % des mouvements bruts, les circulations en représentent 39%, soit à elles seules plus que la démographie.

Pour l'évolution du solde, les circulations les plus importantes sont celles entre FMN-F et FF, avec une contribution nette des FF à l'amélioration du solde des FMN-F pour 11,9 Md€ dans un contexte de dégradation de tous les soldes. Les deux autres contributions les plus importantes sont les évolutions intra des FMN-F (-18,2 Md€) et la démographie des FMN-E (-11,3 Md€), cette dernière retraçant toujours, pour une large part les entrées d'IDE.

Plus précisément,

- pour les FMN-E, la dégradation est apportée par tous les facteurs, mais domine le facteur « démographie » (avec une contribution de -11,3 Md€ au solde), dont font partie les IDE ;
- pour les FMN-F on a une dégradation liée à la dynamique intra (-18,2 Md€), mais un prélèvement d'excédentaires sur les FF, soit par prise de contrôle, soit par « montée » de catégorie (+11,9 Md€).
- Les Franco-françaises, elles, reçoivent, en net, des sociétés déficitaires issues des FMN-F (contribuant pour -3,1 Md€, recouvrant des rejets de société hors des FMN-F existantes et aussi des « descentes » de catégorie), en même temps que leur dynamique intra dégrade aussi le solde (-4,8 Md€).

Tableau 24 - Changements de périmètre et Solde industriel 2011-2015 (Md€)

	Total	Effets					somme
		Démo	Intra	avec FF	Circulations avec FMN_F	avec FMN_E	
FF ₂₀₁₅ - FF ₂₀₁₁	5,5	-0,1	0,6		2,5	2,5	
FMN-F ₂₀₁₅ - FMN-F ₂₀₁₁	4,8	2,3	8,2	-4,0		-1,7	
FMN-E ₂₀₁₅ - FMN-E ₂₀₁₁	-4,5	-0,6	-6,0	-2,4	4,4		
Mouvements bruts*		3,0	14,8	6,4	7,0	4,2	35,3
Poids des mouvements bruts		8 %	42 %	18 %	20 %	12 %	100 %
Total	5,7	1,5	2,9	-6,4	7,0	0,7	

*Somme des valeurs absolues des cases du tableau

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Produits industriels = Produits manufacturés, IAA, pétrole raffiné, électricité, gaz manufacturé, déchets)

Lecture : Le solde industriel des FF de 2015 est supérieur de 5,5 Md€ à celui des FF de 2011. Les circulations de sociétés avec les FMNE, dans les deux sens, contribuent pour 2,5 Md€ à cette diminution.

Entre 2011 et 2015 ;

- Les circulations représentent la majorité des mouvements bruts du solde (50 %).
- Par catégorie, on observe des schémas comparables à ceux de la période précédente, mais de moindre ampleur et presque pas d'effet « IDE » (démographie des FMN-E).

Tableau 25 - Récapitulation des poids des effets des « mouvements » sur le solde industriel

	Démographie	Intra	Circulations
2000-2005	15 %	46 %	39 %
2005-2011	27 %	35 %	38 %
2011-2015	8 %	42 %	50 %

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Produits industriels = Produits manufacturés, pétrole raffiné, électricité, gaz, déchets

Lecture : Entre 2000 et 2005, les circulations de sociétés entre catégories contribuent pour 39 % à l'évolution du solde extérieur français en produits industriels.

B- Un cas particulier : la « promotion » de firmes franco-françaises en multinationales

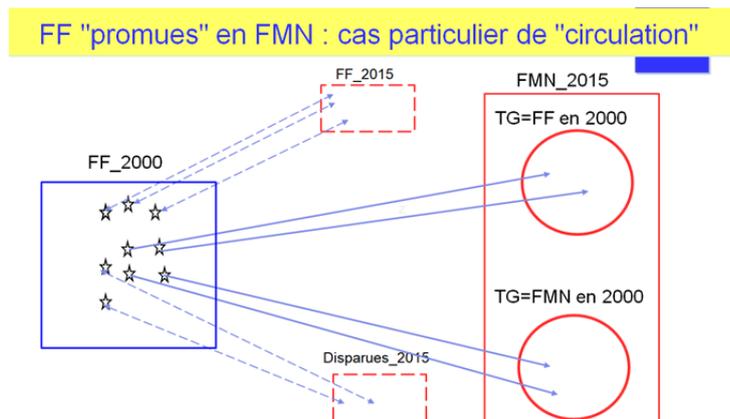
On essaie de savoir dans quelle mesure l'augmentation du nombre de FMN de taille moyenne (cf. partie 4B) est due à une croissance de groupes qui n'étaient pas FMN avant, et/ou à des diminutions de taille de groupes qui étaient déjà FMN.

Mais on ne peut définir simplement la continuité d'une FMN. En effet, on rappelle (cf. les travaux de Claude Picart, 2004 et Picart, Gonzalez, 2007) que d'une part la continuité de la tête de groupe (TG) ne suffit pas à définir la continuité d'un groupe (par exemple la plus grande partie de celui-ci peut passer sous un autre contrôle et sa tête de groupe persister comme telle) et que d'autre part, la discontinuité de la TG n'implique pas la discontinuité d'un groupe, celui-ci pouvant rester rigoureusement le même tout en réorganisant sa structure interne et en créant une nouvelle TG.

Notre méthode de suivi des SQS « par catégories » a ici un avantage, car elle permet de distinguer les sociétés et quasi sociétés qui étaient hors d'une FMN en début de période et se retrouvent contrôlées par une FMN en fin de période, et parmi celles-ci on peut distinguer celles qui entrent

dans une firme devenue FMN *versus* celles qui entrent sous contrôle d'une TG qui était déjà FMN¹⁸.

Figure 1



FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Lecture : Chaque étoile est une société (ou quasi-société). Le rectangle bleu rassemble les sociétés des FMN en 2000, les rectangles rouges les sociétés en 2015 issues des sociétés des FMN de 2000. Les flèches en plein représentent les trajectoires des sociétés de FMN considérées comme « promues » versus « absorbées » dans une FMN pré-existante
 TG = tête de groupe

Ce cas particulier désigne en quelque sorte la « promotion » de FF en FMN-F *versus* l'absorption de sociétés dans une FMN pré-existante. Cela revient à détailler une des cases du tableau croisé « situation 2000 x Situation 2015 ». On a deux types de « promotion » en quelque sorte : la promotion d'une ou plusieurs sociétés, absorbées par une multinationale, la promotion d'un groupe dans son ensemble, qui devient groupe multinational¹⁹.

On constate (Tableau 26) que cette « promotion » des firmes joue un rôle dominant dans la catégorie concernée car on en a peu pour lesquelles la TG reste la même. Mais on constate aussi que cette « promotion » a une contribution négative au solde commercial. Dit autrement, la transformation en FMN de sociétés auparavant hors d'une multinationale les fait entrer dans une logique internationale d'importations nettes et accrues.

Tableau 26 - FF « promues » en FMN entre 2000 et 2015

	Variation 2000 à 2015				
	Effectifs <i>nombre</i>	Valeur ajoutée	Exports <i>milliard d'euro</i>	Imports	Solde
Firmes « Promues »*	466 740	44,7	29,2	38,9	-9,7
<i>Dont TG identique</i>	53 778	4,9	1,8	1,7	0,2
Ensemble des sociétés FF devenues FMN	516 889	53,1	31,0	40,6	-9,6
Poids des promues dans la variation	90,3 %	84,3 %	94,1 %	95,9 %	

* Ce sont les sociétés FF en 2000, contrôlées par une FMN-F en 2015 dont la tête n'était pas FMN en 2000

Source : BAL-XMF

Source : BAL-XMF

¹⁸ Avec une limite : avoir été FMN, signifie ici que la nouvelle TG de la société était dans une FMN auparavant. C'est donc une approximation, car la TG peut ne pas avoir été dans une FMN dans la situation initiale et pourtant la FMN d'appartenance finale peut avoir été une FMN dès la situation initiale.

¹⁹ Ce suivi longitudinal des sociétés-quasi-sociétés et de leur catégorisation amène à faire « un pas » vers le suivi de continuité des firmes, mais seulement « un pas », car la notion est bien difficile à définir, tant conceptuellement que du point de vue opérationnel (voir notamment Picart 2004, page 99). On se concentre donc que ce qu'on observe sur les sociétés et quasi-sociétés.

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger
Lecture : 95,9 % des importations supplémentaires enregistrées dans les FF de 2000 devenues FMN en 2015 proviennent des sociétés « promues » FMN

Pour les années ultérieures, on pourra aussi utiliser l'enquête O-FATS, qui donne les filiales à l'étranger des FMN-F, identifiées préalablement comme FMN-F. Mais sur la période étudiée, on ne dispose pas de cette enquête²⁰. En outre, la montée en qualité de O-FATS, par une meilleure couverture du champ, durant les premières années de mise en place de cette enquête rend très difficile son utilisation pour analyser des évolutions, surtout pour les entités de taille moyenne.

8 - Des insertions productives contrastées

Les soldes commerciaux peuvent retracer le rôle joué dans les chaînes d'activité mondiale productives de biens, ou traduire une pure activité commerciale. Un solde commercial peut en effet s'analyser comme contribution à la valeur ajoutée des entreprises (F. Boccara, 1997). Ces contributions du solde commercial à la valeur ajoutée apparaissent très contrastées par catégorie (Tableau 27). Cela renvoie à des insertions productives elles aussi très contrastées

Tableau 27 - Contribution du solde commercial à la VA par catégorie de firmes

Solde / VA	2000	2005	2011	2015
FF	- 4 %	- 5 %	- 5 %	- 3 %
FMN-F	23 %	16 %	9 %	11 %
FMN-E	- 41 %	- 41 %	- 60 %	- 52 %
Ensemble	- 2 %	- 5 %	- 9 %	- 6 %

Les pourcentages représentent des pourcentages moyens : $\Sigma \text{Soldes} / \Sigma \text{VA}$, par catégorie

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Mais pour comprendre l'insertion productive et le rôle du commerce extérieur, la comparaison des solde est trompeuse, il faut regarder les deux flux (exports et imports, Tableaux 28).

Tableaux 28 - Poids des Exportations et Importations dans la VA

Exports / VA	2000	2005	2011	2015	Imports / VA	2000	2005	2011	2015
FF	15 %	14 %	11 %	11 %	FF	20 %	19 %	16 %	14 %
FMN-F	65 %	58 %	61 %	60 %	FMN-F	42 %	42 %	52 %	49 %
FMN-E	106 %	106 %	117 %	116 %	FMN-E	147 %	147 %	177 %	168 %
Ensemble	47 %	44 %	44 %	45 %	Ensemble	48 %	49 %	53 %	51 %

Les pourcentages représentent des pourcentages moyens. Par exemple : $\Sigma \text{Exports} / \Sigma \text{VA}$, par catégorie

Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

On constate que se dégagent trois types de modèle.

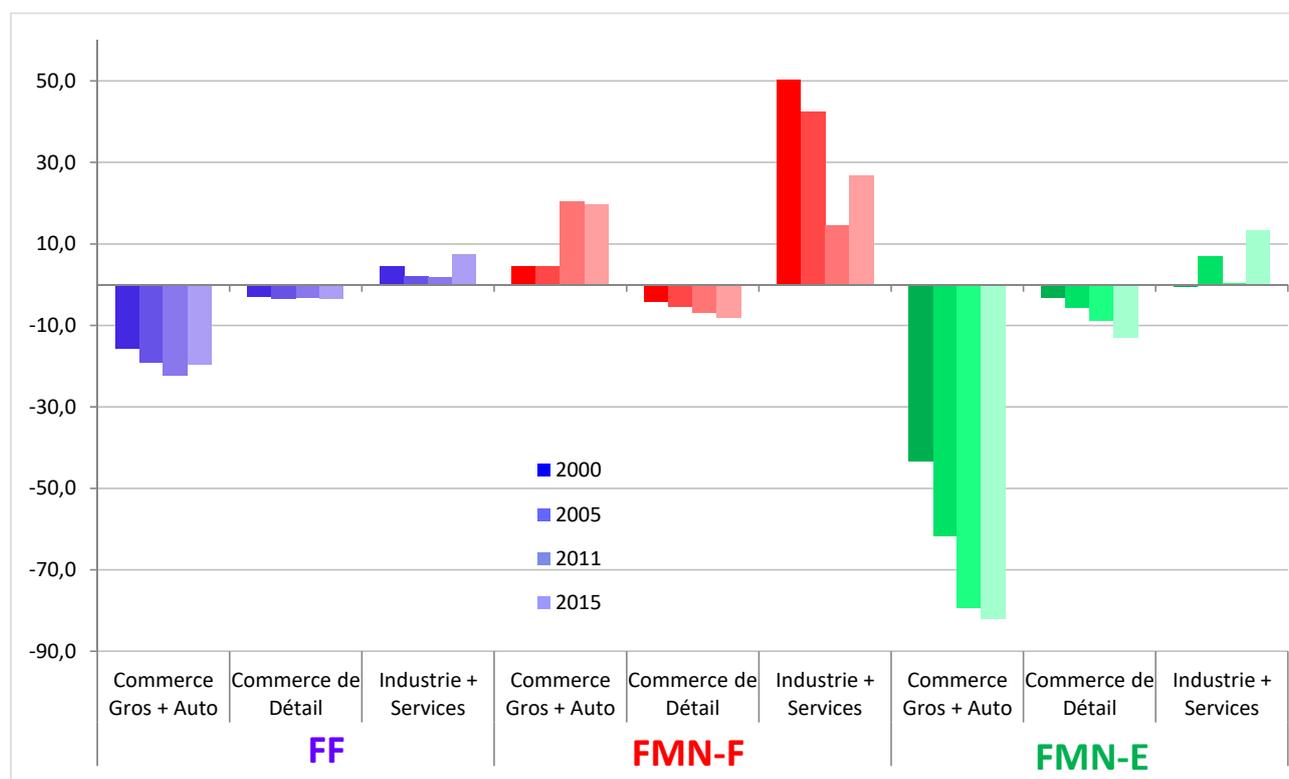
- Pour les FF où les flux de commerce extérieur pèsent 11 % à 20 % de la VA : un modèle de commerce extérieur pour alimenter le processus de production, la consommation intérieure finale et/ou l'amont-approvisionnement des chaînes d'activité des FMN ?

²⁰ Première année de mise en place en 2009, avec une enquête pilote en 2007.

- Pour les FMN-F où les flux de commerce extérieur représentent 42 % à 65 % de la VA : un modèle d'une activité productive très construite pour et avec l'international, où le commerce extérieur participe de l'ensemble de l'activité sans être un but en soi.
- Pour les FMN-E où les flux de commerce extérieur pèsent 106 % à 177 % de la VA : un modèle d'importations de revente des marchandises en l'état et de très faible production intérieure.

On peut affiner cette analyse en utilisant l'activité des filiales pour approcher une distinction par « fonction » des différentes sociétés au sein de leur firme, fonction commerciale, productive, etc. L'APE (activité principale exercée) permet en effet de classer les « fonctions » des filiales des FMN en trois catégories : commerce de gros et automobiles, commerce de détail, sociétés productives industrielles ou de services (Graph. 14 à Graph. 16). Il est à noter que la distinction des activités de services (dont la R&D) ou les holdings, que l'on avait utilisée dans un premier temps, n'apparaît pas opérante pour analyser les échanges extérieurs de biens, même si, bien entendu, ces filiales jouent un rôle tout à fait décisif dans les chaînes d'activité mondiales.

Graph. 14 - Solde commercial par APE des sociétés (filiales ou indép), en Md€



Source : BAL-XMF

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

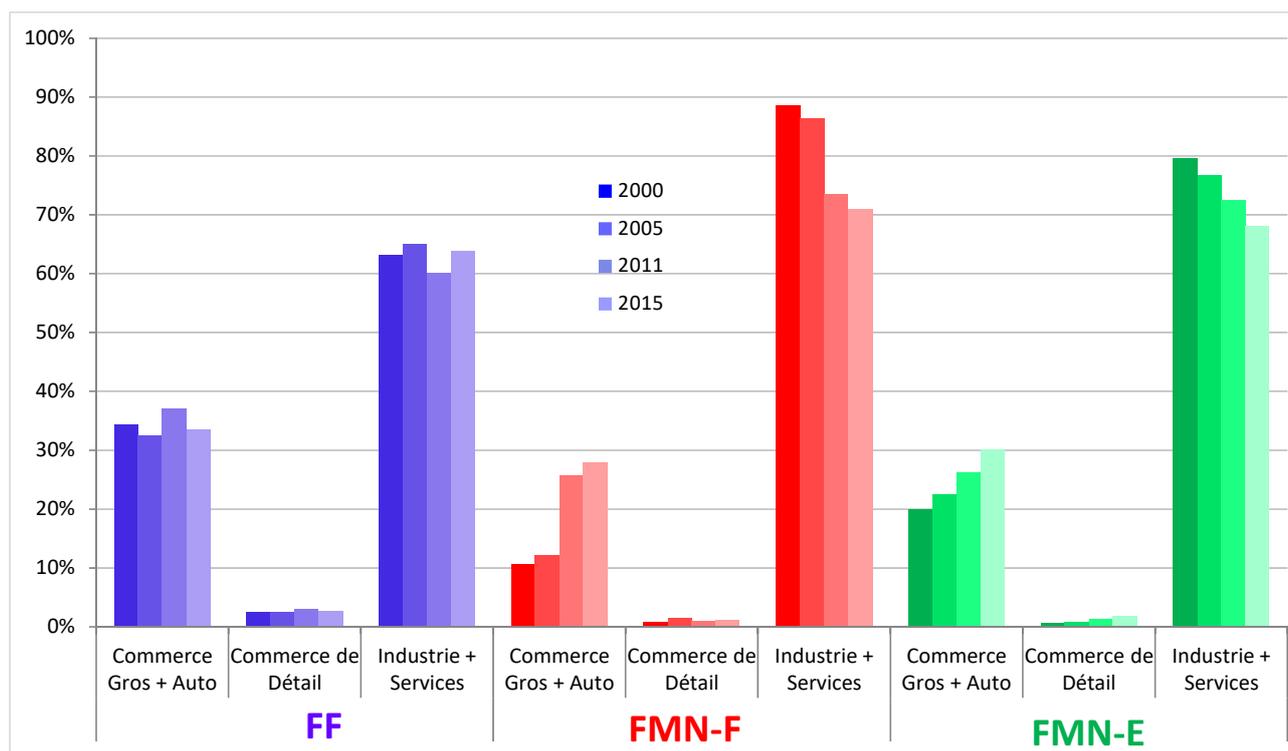
APE = Activité principale économique

Commerce gros+auto = Commerce de gros + Commerce et réparation d'automobiles

Les filiales de l'industrie sont mêlées avec celles de services, car le poids de ces dernières en commerce extérieur est négligeable.

La distinction du solde commercial selon l'APE des sociétés (Graph. 14) montre que les filiales de fonction commerciale sont importatrices nettes, sauf pour les FMN-F, où la fonction commerciale est exportatrice nette pour l'ensemble du groupe.

Graph. 15 - Exportations : Poids par APE des sociétés (filiales ou indépendantes), en %



Source : BAL-XMF

APE = Activité principale économique

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

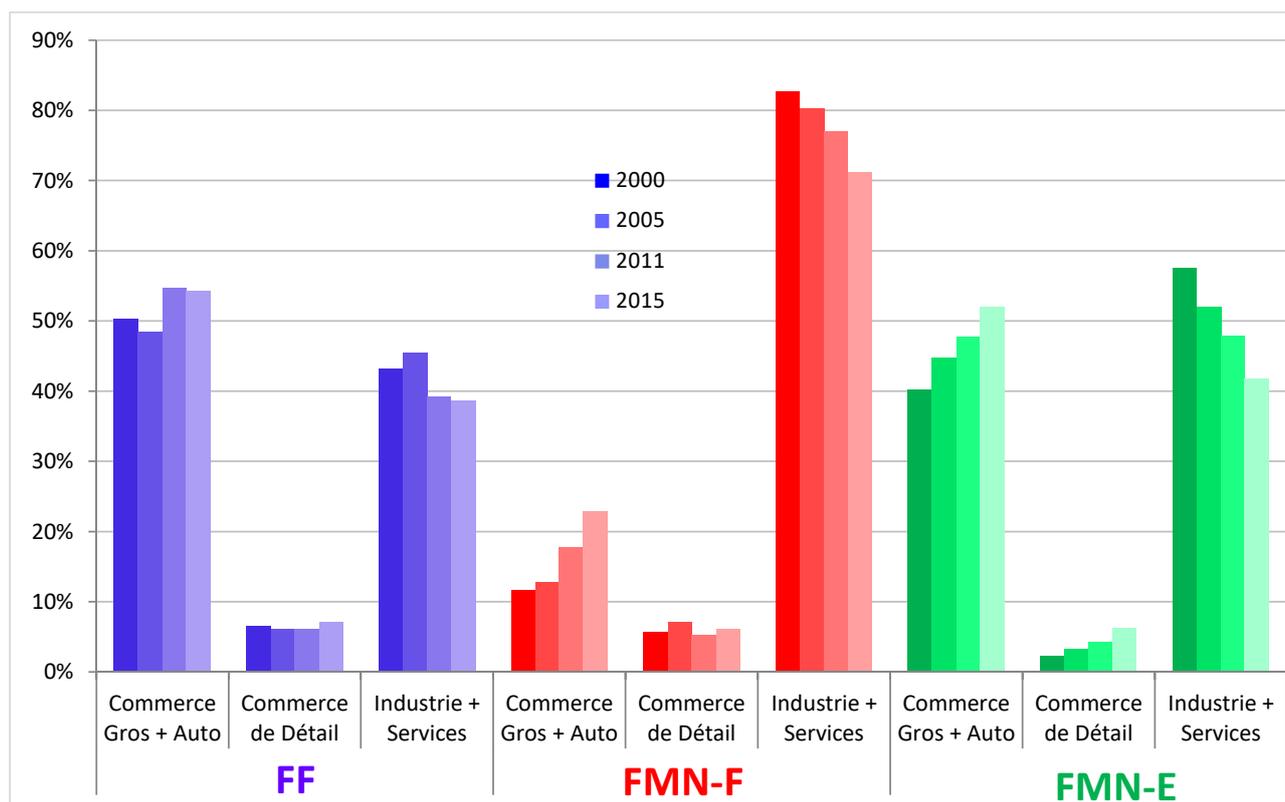
Commerce gros+auto = Commerce de gros + Commerce et réparation d'automobiles

Les filiales de l'industrie sont mêlées avec celles de services, car le poids de ces dernières en commerce extérieur est négligeable.

Lecture : En 2000, les filiales de commerce de gros et automobile appartenant à des FMN-F réalisent un peu plus de 10% des exportations des FMN-F, tandis que leurs filiales industrielles et de services en réalisent presque 90%.

La distinction des exportations selon les fonctions des sociétés montre que les exportations sont plutôt réalisées par les sociétés productives (industrielles ou de service), mais dans une proportion qui va en diminuant. Il y a, au sein des multinationales, un petit mouvement de spécialisation des sociétés commerciales à l'exportation.

Graph. 16 - Importations, poids par APE des sociétés (filiales ou indépendantes), en %



Source : BAL-XMF

APE = Activité principale économique

FF = Firmes franco-françaises ; FMN-F = firmes multinationales sous contrôle français ; FMN-E = firmes multinationales sous contrôle étranger

Commerce gros+auto = Commerce de gros + Commerce et réparation d'automobiles

Les filiales de l'industrie sont mêlées avec celles de services, car le poids de ces dernières en commerce extérieur est négligeable.

Lecture : En 2000, les filiales de commerce de gros et automobile appartenant à des FMN-F réalisent un peu plus de 10% des importations des FMN-F, tandis que leurs filiales industrielles et de services en réalisent environ 82%.

Pour les importations, on observe une insertion productive des importations pour les FMN-F, dans la mesure où une part importante de leurs importations est réalisée par leurs filiales productives. Cela suggère un modèle où les importations sont plutôt réalisées pour la chaîne d'activité. En revanche, on observe une insertion beaucoup plus commerciale par les FMN-E et les FF dans la mesure où environ la moitié des importations sont réalisées par des filiales de commerce. Cela va avec le fait de servir soit la demande finale, soit une demande intermédiaire productive standardisée.

CONCLUSION

1- Ce que cela nous dit des multinationales

On observe des disparités croissantes entre types de multinationales et au sein du tissu d'entreprises, à la fois pour le solde commercial de biens avec la France et pour l'insertion productive.

Ces disparités conjointes du solde commercial français des types de multinationales et d'insertion productive par catégorie confirment que celles-ci, qu'elles soient sous contrôle étranger ou français, ont une relation spécifique vis-à-vis du territoire national. Cela vient du fait que, par nature, une

« partie » d'elles-mêmes est située à l'étranger, peut produire à l'étranger, y installer des filiales commerciales, y envoyer sa propre production, ré-importer les produits finis (déficit commercial), rapatrier des revenus divers, utiliser à l'étranger des « actifs » (technologie, etc.) situés en France, ce qui génère un excédent de services et de revenus du capital, pour rémunérer ces actifs, ou inversement, notamment si elle est sous contrôle étranger, elle peut utiliser en France ses « actifs » situés à l'étranger.

Il apparaît trois types d'implantation. Mais dans quelle mesure les catégories et modèles d'implantation sont cloisonnés et distincts et dans quelle mesure les modèles et les firmes sont articulés, reliés ? Et quels sont les types et besoins d'articulation entre les firmes, de mise en relation ?

2- Quatre logiques ?

En conjuguant implantation et évolution, on peut dessiner quatre types de logique. Cela constitue des hypothèses que l'analyse qui précède rend plus vraisemblables, sans pour autant pouvoir affirmer définitivement leur existence. Elles sont utiles comme heuristique pour de possibles analyses ultérieures et peuvent être assorties d'interrogations.

- Logique 1 : IDE entrants et reconstitution des multinationales sous contrôle étranger (FMN-E) vers l'importation sans expansion de leur production intérieure, voire au détriment relatif de leur production intérieure et de leurs exportations depuis la France.

- Logique 2 : Montée des importations des multinationales sous contrôle français (FMN-F), bien plus rapide que leurs exportations (quel rôle joué par les délocalisations ?). Dynamique importante de prélèvements et de rejets par les FMN-F de sociétés des firmes franco-françaises (FF). Mais quid des spécialisations entre FMN-F et FF dans une même filière ? Cela masque-t-il deux sous-modèles : l'un excédentaire en commerce extérieur, l'autre déficitaire ?

- Logique 3 : Montée de la catégorie « petites et moyenne firmes franco-françaises » vers la catégorie « petites et moyennes multinationales sous contrôle français ». Ce modèle continue-t-il à se développer ?

- Logique 4 : Les firmes franco-françaises qui le demeurent diminuent leur commerce extérieur et assurent le reste des importations nécessaires à l'économie française. Dans quelle mesure se spécialisent-elles sur les importations pour des consommations intermédiaires *versus* pour la consommation finale ? Quelles sont leurs relations avec les multinationales ?

3- Rôle des IDE, positionnement produit des multinationales et chaînes d'activité mondiales

Un premier sujet d'interrogations porte sur les IDE. L'existence et le creusement du déficit généré en France par les multinationales sous contrôle étranger ne signifie pas qu'il faille penser en termes de restriction des IDE, car il faut tenir compte de l'apport de ces multinationales à l'économie française en technologie, en produits ou en participation à des chaînes d'activité. Mais plutôt de s'interroger sur le besoin d'instruments de politique économique — promouvant les IDE ou conditionnant un contenu aux IDE — qui peuvent permettre de stabiliser le solde commercial et d'améliorer le tissu productif intérieur, notamment avec des critères en termes de contenu des IDE en VA en France. Plus généralement, il ne s'agirait pas d'inciter à appuyer telle ou telle catégorie d'entreprises, au motif de leur réussite apparente pour le solde commercial si cette réussite est l'effet, ou s'accompagne, d'un report du déficit sur d'autres catégories d'entreprises. Mais plutôt de réfléchir en termes de « contenu » et de sélectivité (en VA notamment).

Un second sujet porte sur le « positionnement produit » des multinationales sous contrôle français. Coterlaz *et alii* (2022) insistent sur un positionnement des multinationales sous contrôle français qui

serait mauvais en termes de produits, pas adapté aux dynamiques mondiales sur la période. Ce diagnostic est-il avéré ? Car sur la période leur situation comme multinationales, prises dans leur périmètre mondial, global (ventes mondiales, rentabilité, etc.), s'est souvent améliorée du moins sur la période étudiée (2000-2015), tandis que leur situation productive française pouvait se détériorer. C'est par exemple le cas dans l'automobile²¹. Il convient donc de distinguer spécialisation du pays *versus* spécialisation de la firme mondiale ainsi qu'avantage comparatif national *versus* avantage comparatif de la firme.

Un troisième sujet, dans le prolongement du second, porte sur le rôle respectif des services et des biens dans la chaîne d'activité mondiale et dans les soldes internationaux. Il faudrait, pour cela, pouvoir mieux identifier — et territorialiser — le rôle des services dans la chaîne d'activité, ainsi que dans les revenus mondiaux de la firme. Là aussi se pose la question de critères de contenu (contenu VA, contenu emploi) mais aussi celle des relations avec les firmes franco-françaises et les sous-traitants.

4- Enseignement sur la représentation de l'économie

L'opposition entre les niveaux et les dynamiques selon les catégories, telles qu'on les a définies, montre l'intérêt qu'il y a à désagréger l'analyse selon la « nature » des firmes (multinationales sous contrôle étranger, multinationales sous contrôle français, firmes franco-françaises), et donc à penser autrement les agrégats, ainsi qu'à penser le système productif entre termes d'oppositions *et* d'interdépendances. Cela renvoie à l'hétérogénéité des entreprises (voir par exemple Mac Gukin, 1995, ou Mélitz, 2005).

L'importance des « circulations » de sociétés entre les catégories de firmes, tant pour les variables productives que pour les variables de commerce extérieur, montre l'importance de la malléabilité « interne » du tissu économique et que, si le niveau « firme » ou « entreprise au sens économique » est indispensable, les évolutions passent grandement par l'entité « société », dont les circulations sont à la fois fréquentes et de poids. Elles semblent correspondre à une logique interne de fonctionnement des entreprises et des groupes. Il apparaît donc absolument indispensable de conjuguer les deux approches — société et « firme » — et de ne pas perdre la dimension « société » (ou « unité légale juridiquement autonome »). Cela incite à penser la « firme » comme une entité complexe composée de plusieurs niveaux articulés, ayant leur spécificité, voire certains degrés d'autonomie et de spécialisation. Ceci d'autant plus lorsqu'il s'agit de firmes multinationales.

On a montré l'intérêt d'une vision portant sur l'ensemble de l'économie française, retraçant les mouvements dans la composition des agrégats, une vision « globale » d'un tissu d'entreprises plutôt que « micro-« économique ». D'autant plus que, si les entreprises sont considérées comme des « unités actives » (F. Perroux), leurs actions ont des effets de report, en quelque sorte, sur les autres entreprises : par exemple une multinationale qui améliore ses exportations nettes en se séparant de certaines sociétés pour des raisons qui lui appartiennent, ne supprime pas nécessairement le besoin, la demande intérieure, des produits que ces sociétés produisaient ou importaient. Nous avons affaire à un tissu qui est en quelque sorte un véritable *système* d'entreprises (système ouvert sur l'étranger) à analyser dans sa globalité. D'où l'intérêt de conjuguer approche à partir de données « individuelle » et champ exhaustif. Il s'agit de penser le tissu productif en termes d'interdépendances productives, d'effets de report partiels, et comme un système ouvert, non fermé sur la France.

²¹ Par exemple, les ventes de Renault sont en 2015 supérieures de 13% à celles de 2000, en euros courants, alors que les exportations de produits automobiles (y compris équipements) depuis la France ont diminué de 7% sur la même période et que les importations ont augmenté de 50%. En outre, le résultat net (y compris dividendes issus de Nissan et Avtovaz) a été multiplié par 2,7 (passant de 1,08 Md€ à 2,96 Md€) et son taux de résultat rapporté aux ventes, sa marge brute, est passé de 2,7% à 6,5% (source : rapports annuels 2000 et 2015 du groupe Renault).

5- Prolongements possibles, « internes » à la logique de l'étude

Un premier prolongement pourrait se baser sur l'utilisation de la dimension pays : pays partenaire des échanges et/ou pays de contrôle de la multinationale. Plusieurs études (Cayssials, Ranvier *et alii* 2016, F. Boccara 1999) ont montré une polarisation importante des flux commerciaux avec le pays de contrôle. En particulier, dans les années 1990, on a pu repérer trois types de pays de contrôle selon le sens des échanges (signe du solde, retraçant le sens des échanges nets) : un pays « global » les Etats-Unis, dont les multinationales généraient des échanges multilatéraux à partir de la France, des pays « canaux » (Allemagne, Japon) générant surtout des échanges bilatéraux entre la France et le pays d'origine avec un déficit côté France, des pays relais (Pays-Bas, Belgique).

Un second prolongement serait de mettre en relation les évolutions des effectifs avec ce qu'on a constaté ici sur le solde commercial, avec deux ensembles d'interrogations : quel est le lien entre l'évolution quantitative des effectifs et l'évolution du solde commercial ? quel est le lien entre l'évolution de la composition qualitative des effectifs (qualifications, types de contrats) et l'évolution du solde commercial ?

Troisième prolongement, en termes de données : ajouter l'année 2019 (au-delà, on se trouve dans la reconfiguration structurelle liée à la pandémie et à ses suites).

Un quatrième prolongement, un peu différent, serait de s'interroger sur des sous-populations de sociétés et leur passage sous le contrôle de FMN, ou la cessation de contrôle. On constate en effet de très fortes variations d'emploi ou de VA dans ces sociétés après ces changements de contrôle. Dans quelle mesure leur analyse peut nous informer sur ce qu'apporte à une société l'appartenance à un groupe, voire à une FMN ? Il faudrait probablement mener l'analyse au niveau infra-société, en mobilisant la dimension « établissement » dans la mesure où ces mouvements forts peuvent correspondre à des évolutions qui touchent des établissements entiers.

6- Quatre questions « externes » à pousser

Quatre types de questions de fond, allant au-delà de la problématique de la présente étude pourraient être investiguées.

Premièrement, analyser la rentabilité et les coûts des entreprises concernées : quels liens ont les coûts et la rentabilité avec les soldes commerciaux des firmes et avec leur évolution ?

Deuxièmement, s'intéresser aux autres produits internationaux que ceux du solde commercial de biens : revenus financiers et de services, dividendes avec l'étranger, ce qui suppose d'utiliser des données individuelles de la Balance des paiements. Ces flux internationaux de services ou de revenus du capital peuvent traduire un type de spécialisation géographique de ses activités, pour une firme donnée, et « compenser » en partie des importations nettes de marchandises par des entrées nettes de paiements internationaux. Il serait intéressant d'analyser leur structure et leur évolution selon les catégories de firmes qu'on a distinguées ici.

Il serait intéressant de pouvoir creuser les relations entre firmes franco-françaises et multinationales relativement au solde commercial. Par exemple, y a-t-il un lien entre relations de sous-traitance entre elles et type de solde commercial ?

Enfin, il serait très intéressant de connaître la valeur ajoutée à l'étranger des multinationales analysées ici, ce qui renvoie à l'intérêt d'une extension de l'enquête O-FATS (*outward Foreign affiliates statistics*) à cette grandeur économique, car pour l'instant l'enquête ne permet de disposer que l'emploi et du chiffre d'affaire des filiales situées à l'étranger, sans qu'on puisse savoir pour ce dernier dans quelle mesure il s'agit de production à l'étranger ou de revente en l'état d'une production provenant d'ailleurs.

Bibliographie

- BEAUREPAIRE Camille, LAVIALLE Victor (2022)**, « Plus de 10.000 emplois délocalisés chaque année de 2011 à 2017, en baisse par rapport à la décennie antérieure » », in Insee, *Les entreprises en France*, collection *Insee Références*, pp. 63-73
- BOCCARA Frédéric (2013)**, *Firmes multinationales et Balance des paiements dans la révolution technologique informationnelle et la globalisation financière*, Thèse de Doctorat, Université de Paris Sorbonne-Nord, 2 tomes, 616 p.
- BOCCARA Frédéric, HECQUET Vincent, D'ISANTO Aurélien, PICARD Tristan (2013)**, « L'internationalisation des entreprises et l'économie française », in Insee, *Les entreprises en France*, collection *Insee Références*, pp. 13-27
- BOCCARA Frédéric (1997)**, « Groupes français, étrangers, entreprises indépendantes : les contrastes se renforcent », collection *Synthèses*, n° 12-13, Insee, p. 143-153
- BOCCARA Frédéric (1998)**, « Emploi : mythe des PME et réalités des groupes », *Économie et Statistique*, n° 319-320, Insee, 25 p.
- BOCCARA Frédéric (1999)**, « The role of French and Foreign Enterprise Groups in the French Productive System Internationalization », *Micro an Macrodata of Firms - Statistical Analysis and International Comparison*, S. BIFFIGNANDI (ed.), Springer-Verlag, p. 25-58
- CAYSSIAL Jean-Luc, RANVIER Martial (2016)**, « Stratégies d'internationalisation dans la pharmacie », *Bulletin de la banque de France*, n° 205, mai-juin, pp. 39-54, groupe de travail inter-administrations sur la mondialisation, F. BOCCARA, J.- L. CAYSSIALS, L. GASNIER, E. KREMP, T. PICARD, J. RASOLOFOARISSON, M. RANVIER (2014-2016)
- CHABANAS Nicole, THOLLON-POMMEROL Vincent (1991)**, « Place des groupes dans l'économie française », note méthodologique, p. 217-249, *Insee résultats*, n° 138-139, mai, 264 p.
- CHABANAS Nicole, VERGEAU Éric (1997)**, « Le nombre de groupes d'entreprises a explosé en 15 ans », *Insee Première*, n° 553, novembre, 4 p.
- CHABANAS Nicole (2002)**, « Les entreprises françaises des groupes à travers les enquêtes liaisons financières de 1980 à 1999 », *Document de travail de la Direction des Statistiques d'Entreprises*, n° E200204, février, 231 p.
- CORIAT Benjamin, WEINSTEIN Olivier (1995)**, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le livre de poche, collection références, LGE, 218 p.
- COTERLAZ Pierre, JEAN Sébastien, VICARD Vincent (2022)**, « *Les multinationales françaises, fer de lance du commerce extérieur, mais aussi de sa dégradation* », La Lettre du CEPII, N° 427, mai, 4 p.
- D'ISANTO Aurélien, FONTAGNE Lionel**, « Chaînes d'activité mondiales : Des délocalisations d'abord vers l'Union européenne », *Insee Première*, n° 1451, Insee, 4 p.
- DAVIS Steven, J., HALTIWANGER John C., SCHUH Scott (1996)**, *Job Creation and Destruction*, The MIT Press, 260 p.
- DE BANDT Jacques (éd) (1985)**, *Les services dans les sociétés industrielles*, Economica
- DE BANDT Jacques, RAVIX Joël-Thomas, ROMANI Paul (1990)**, « Allyn Young : Une approche de la dynamique industrielle », *Revue Française d'économie*, vol. 5, printemps, p. 111-136
- DE CAIX Camille (2000)**, « Une participation de poids au commerce extérieur », *Les notes Bleues de Bercy*, n° 183, mai
- DRUMETZ Françoise (2004)**, « La délocalisation », *Bulletin de la Banque de France*, n° 132, décembre, p. 27-42
- EATON Jonathan, KORTUM Samuel, KRAMARZ Francis (2004)**, « Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations » *NBER Working Papers Series*, n° 10344, mars, 19 p.

- EUROSTAT (2024)**, « Economic Indicators of Enterprises Belonging to Multinational Enterprise Groups » », *Statistics Explained*, experimental, 17 p.
- EUROSTAT (2020)**, « Règlement d'exécution (UE) 2020/1197 de la commission du 30 juillet 2020 établissant des spécifications techniques et des modalités d'exécution en application du règlement (UE) 2019/2152 du Parlement européen et du Conseil relatif aux statistiques européennes d'entreprises », *Journal Officiel de l'Union européenne*, n° L271, 170 p.
- GAZIANOL André, PELTRAULT Frédéric (2010)**, « Implantation à l'étranger des entreprises françaises, un impact différencié selon l'appartenance à un groupe », supplément B, in *rapport du CAE n° 89*, FONTAGNE Lionel, TOUBAL Farid, p. 117-141
- HODEAU Aurélie, SIRELLO Olivier (2021)**, « Les non-résidents détiennent davantage d'actions de sociétés françaises du CAC 40 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 242, 11 pages
- JACQUEMIN Alexis (1989)**, « La dynamique du groupe d'entreprises, une perspective de droit économique » *Revue d'économie industrielle*, n° 45, p. 6-13
- KREMP Elisabeth, SEVESTRE Patrick (2000)**, « L'appartenance à un groupe facilite le financement des entreprises », *Économie et Statistique*, n° 336, Insee, p. 79-92
- LAURENT, J. BORDET C. (2024)**, L'emploi en France sous contrôle étranger, *Insee Focus*, 4 p.
- LOISEAU Hervé (2001)**, « Des groupes de la taille d'une PME, un phénomène en plein essor », *Insee Première*, n° 764, mars, 4 p.
- MAC GUCKIN Robert H. (1995)**, « Establishment Microdata for Economic Research and Policy Analysis: Looking Beyond the Aggregates », *Journal of Business and Economic Statistics*, janvier, Vol. 13, n° 1, p. 21-126
- MARKUSEN James R. (1984)**, « Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade », *Journal of International Economics*, n° 16, p. 206-226
- MARKUSEN James R. (1995)**, « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 2, p. 169-189
- MÉLITZ Marc (2005)**, « International Trade and Macroeconomic Dynamics with Heterogeneous Firms », *The Quarterly Journal of Economics*, 120(3), p. 865-915
- MICHALET Charles-Albert (2002)**, « La spécialisation internationale n'est plus ce qu'elle était », in *Ordre et désordres dans l'économie-monde*, Pierre DOCKES (éd), PUF, p. 389-415
- OFCE (2005)**, « Délocalisations et emploi - Quel bilan ? Quelle politique économique ? », débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, transcription in *Revue de l'OFCE*, n° 94, juillet 2005, p. 239-278
- PICART Claude (2006)**, « Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet », *Économie et Statistique*, n° 371, Insee, p. 89-108
- SKALITZ Anne (2002)**, « Au-delà des entreprises : les groupes », *Insee Première*, n° 836, mars, Insee, 4 p.
- THOLLON-POMMEROL Vincent (1990)**, « Les groupes et la déformation du système productif », *Économie et Statistique*, n° 229, Insee, p. 21-28
- TOPIOL Agnès, HERICHER Colette (2013)**, « Les groupes français à l'étranger - En 2010, 4,7 millions de salariés dont près de 2 millions dans l'industrie », *Insee Première*, N° 1439, Insee, 4 p.
- VACHER Thomas (2019)**, « L'industrie automobile en France : l'internationalisation de la production des groupes pèse sur la balance commerciale », *Insee Première*, n° 1783, novembre, 4 p.

ANNEXE - Les fichiers de données et leur retraitement

A — Les fichiers utilisés

On utilise des fichiers de données dites « individuelles », par SIREN, c'est à dire par unité légale juridiquement autonome, des sociétés ou des quasi-sociétés. Ces fichiers sont de quatre catégories : (1) les fichiers douaniers d'importation et exportations annuelles de marchandises très détaillés par pays et produit, (2) les fichiers Lifi pour reconstituer le périmètre français des groupes, (3) les fichiers de comptes des entreprises, FICUS puis FARE, avec notamment l'effectif salarié, la valeur ajoutée, les coûts et les revenus, (4) les répertoires Sirène, utilisés comme des fichiers annexes, permettant d'améliorer la qualité des fichiers précédents (établissement en France de sociétés non-résidentes et APE manquantes).

(1) Commerce de marchandises : Fichiers Douane

Importations et Exportations annuelles de marchandises (par Siren x Produit x Pays).

Identifiant (SIREN) x Produit (CPF) x Pays x Flux (import ou export) x Valeur

La nomenclature des produits est très détaillée : CPF à 6 positions

(2) Groupes et multinationales : Fichiers LIFI avec la « Nature » de firme (FMN-E, FMN-F et FF).

Identifiant société (SIRLIFI) x Identifiant tête (SIRTG) x Pays de résidence de l'unité légale (PAYS) x Nature du groupe (NATURE) x Activité principale (APE) x Raison sociale de la société (RS) x Raison sociale de la tête (RSTG) x Pays de résidence de la tête de groupe (PAYSTG)

(3) Comptes des entreprises : FICUS (2000 et 2005), **FARE** (2011 et 2015)

Identifiant (SIREN) x Activité principale (APE) x Effectif salarié x Comptes détaillés (Chiffre d'affaires, Valeur ajoutée, EBE, total de l'actif, immobilisations corporelles, total des achats, etc.)

(4) Répertoires Sirène par établissement : Pour les 4 années concernées : identifiant (SIRET) x Activité (APE) x Pays de résidence de l'établissement x Effectif salarié de l'établissement

Années : 2000, 2005, 2011 et 2015

Voir en annexe le détail du nombre d'observations par année.

B — Retraitements et construction

(1) Retraitement de la nature FMN des firmes donnée par LIFI

(a) Catégories de LIFI

Il est nécessaire de retraiter certaines catégorisations effectuées dans les fichiers LIFI

- La catégorie « indépendante étrangère » désigne les sociétés résidentes sous contrôle étranger mais isolées. On les reclasse comme FMN-E.
- La mouvance des groupes et le contour élargi : nous la classons abusivement avec les FF²².
- La catégorie « JV » (*joint-venture*) utilisée par LIFI seulement quelques années (notamment en 2000 et 2005) fait disparaître d'une année sur l'autre, par exemple Airbus ou Aventis des FMN-F ou ST Microelectronics des FMN (E ou F)²³. On reclasse les FMN correspondantes soit en FMN-E soit en FMN-F, après examen du cas pour les plus grandes ou bien par continuité temporelle pour les autres.

(b) Corrections individuelles (par enrichissement)

- Fortes exportatrices ou importatrices non repérées comme filiales de FMN. On repère par leur raison sociale les sociétés ou quasi-sociétés grosses exportatrices ou importatrices manifestement filiales de groupe mais non rattachées à un groupe par LIFI. Ce cas est dû au fait que le processus LIFI utilise un seuil en montant de capital social ou en effectif pour regarder les détentions et l'actionnariat d'une société, mais pas un seuil en montant d'exportations ou d'importations. On est donc amené à en rater un certain nombre avec ce type de seuil.

--> On corrige LIFI de ce biais de couverture en attribuant la catégorie FMN adéquate aux unités fortes exportatrices ou importatrices lorsque leur raison sociale montre qu'elles sont manifestement filiale d'une FMN-F ou d'une FMN-E²⁴ (cf. annexe). On corrige manuellement ainsi 125 à 261 sociétés selon les années, en utilisant un seuil annuel d'exportation ou d'importation par société pour regarder les raisons sociales des sociétés (ce seuil est calculé de façon à représenter la même contribution aux exportations ou aux importations pour les différentes années). Cela constitue un montant important en flux (jusqu'à 10 % des exports ou imports en 2015), mais aussi en solde (-4,9 Md€ en 2011 et -5,8 Md€ en 2015).

(3) Etablissements de sociétés non résidentes

- Il existe un nombre non négligeable d'établissements résidents en France partie intégrante de sociétés situées à l'étranger. Mais, puisque un établissement n'a pas de personnalité morale séparée de celle de sa société, on ne peut pas parler de détention de capital social par une autre société, et donc LIFI ne va pas identifier ce type d'unité comme étant sous contrôle étranger. Cependant il s'agit bien d'un

²² On a veillé à constater que cette catégorie n'a pas un poids important dans les agrégats, même si elle comprend des sociétés importantes prises une à une (par exemple CFM international, co-entreprise de SAGEM et General Electric, qui fabrique des moteurs d'avion, dont celui qui équipe la moitié des A320, le CFM56).

²³ Bien sûr, catégoriser Airbus (voire Renault-Nissan) comme une FMN-F est discutable... Mais comme joint-venture non FMN, c'est encore plus problématique. Et il faut au moins avoir une logique de catégorisation stable au cours du temps.

²⁴ Des sociétés avec les dénominations Bosch, Idéal Standard, Total, Apple, Sony...

contrôle exercé par une société étrangère sur une unité résidente, l'établissement. L'établissement est enregistré en France parce qu'il y exerce une activité économique et qu'à ce titre, il y est donc redevable d'impôts ou de taxes. On pourrait parler de « quasi-société » concernant de telles entités du monde des entreprises.

Le répertoire Sirène permettent d'identifier, en repassant par l'identifiant de l'établissement (SIRET) et le code géographique d'adresse le pays de localisation de l'établissement et celui du siège. On repère ainsi les établissements résidents en France mais qui appartiennent à une société étrangère (non résidente), c'est à dire dont le siège social est situé à l'étranger. On les classe comme FMN-E, sauf si le SIREN a été identifié dans Lifi comme étant lui-même contrôlé par une autre société déjà catégorisée par Lifi²⁵.

Elles sont un nombre croissant d'unités, en lien probablement avec les évolutions de la législation européenne : d'environ 30.000 unités à plus de 70.000 en 2015. Elles portent jusqu'à 13 Md€ de déficit commercial. L'activité commerciale est d'ailleurs souvent leur activité propre.

- Traitement des comptes : on remplace les comptes agrégés des « entreprises » dites « historiques profilées » (c'est-à-dire celles qui ont été consolidées lors du début du profilage) présentes seulement en 2011 et 2015, par les comptes individuels de chaque société les composant.

(4) Nomenclatures de produit

- La version de la nomenclature CPF est différente pour chacune des années retenues. A l'aide des fichiers de correspondances proposés par l'Insee (cela nécessite de faire des choix quand, par exemple, une rubrique une année donnée se retrouve éclatée dans deux rubriques, une autre année), on construit une nomenclature de produits commune pour les données dans celle-ci. On procède de même pour les APE.
- On construit une nomenclature agrégée, de synthèse, des produits en 25 postes, qui sera celle principalement utilisée (cf. annexe).

Fichiers finals

On apparie tous les fichiers sur le SIREN, qui est l'identifiant commun, de façon à établir un fichier comprenant pour chaque SIREN : la nature de sa firme, l'APE et les variables quantitatives (commerce extérieur, emploi et comptes).

On a deux types de fichiers finals : l'un avec le détail par produits des exportations, importations et soldes, par SIREN, APE, type de FMN, SIRTG (SIREN de la tête de groupe) mais sans les comptes des entreprises ; l'autre avec un total des exportations, importations et soldes, par SIREN, APE, type de FMN, SIRTG (SIREN de la tête de groupe) mais avec les comptes des entreprises.

Lorsqu'on place ensemble les données des différentes années successives, des « trous » apparaissent sur certaines variables. Sans retraitement, on peut alors interpréter ces « trous » comme des disparitions puis réapparitions d'entreprises (ceci est un cas parmi d'autres) c'est à dire comme de la démographie d'entreprises. Un travail est effectué pour traiter quelques-uns de ces problèmes de continuité et imputer du mieux que l'on peut les variables manquantes.

On peut alors calculer le solde commercial de chaque société et le rattacher à sa catégorie de firme, ainsi que ses exportations et importations. Ce solde constitue la contribution de la société au solde

²⁵ Un certain nombre contribuent au PIB français et sont prises en compte par la comptabilité nationale, mais pas toutes, notamment pas les établissements des compagnies aériennes localisés en France lorsque leur siège social est à l'étranger car leur activité est une prestation internationale de service.

commercial global, les soldes commerciaux étant sommables sans doubles comptes pour les unités résidentes. En revanche, on ne peut pas distinguer les flux avec l'étranger avec une société de la même FMN (flux intra-groupe) d'avec les flux effectués avec les firmes tierces.

C — Comptages dans les différents fichiers

Tableau 29 *Fichiers Douane*

	Nombre de SIREN			Milliards d'euros				Solde issu du fichier	Solde publié
	Exports (X)	Imports (M)	Exports et Imports	Exports (X)	dont % X et M	Imports (X)	dont % X et M		
2000	117 011	123 729	61 617	318,8	94 %	330,2	93 %	- 11,4	- 13,6
2005	106 285	116 063	56 682	366,2	94 %	405,4	93 %	- 39,2	- 37,8
2011	95 223	100 255	47 717	422,4	96 %	506,5	92 %	- 84,1	- 92,1
2015	101 993	130 138	53 598	450,7	96 %	509,6	92 %	- 58,9	- 60,8

Commerce extérieur en CAF-FAB et hors matériel militaire

Tableau 30 - *Exports et imports des Unités présentes dans les Fichiers Douane non présentes dans les fichiers BRN, FICUS, FARE*

	Exports	Imports	Solde
2000	8,6	10,4	-1,8
2005	57,4	39,7	17,7
2011	82,3	82,0	0,3
2015	68,2	71,5	-3,4

Champ : fichiers individuels Douane, hors BRN, FICUS, FARE

Tableau 31 - *Fichiers LIFI*

Année	Tous siren dans LIFI (groupes + mouvance + contour élargi)		Groupes uniquement	
	Nombre	Effectif salarié	Nombre	Effectif salarié
2000	144 448	9 316 675	113 220	8 607 126
2005	206 741	9 130 617	158 347	8 452 065
2011	279 214	10 318 381	216 089	9 364 869
2015	588 484	11 812 549	407 306	10 546 417

Champ : Unités résidentes présentes dans Lifi

Tableau 32 – *Comptes des entreprises*

	Nombre de Siren	ETP	VAHT
BRN 2000	708 220	12 865 500	1 022,7
FICUS 2005	2 447 891	15 351 500	1 623,3
FARE 2011	3 419 211	12 575 400	1 066,8
FARE 2015	4 045 072	12 607 800	1 102,9

Md€

*hors sociétés financières, yc secteurs principalement non marchands

ETP = effectif équivalent temps plein

Tableau 33 - *Enrichissement LIFI (1)*

– *Corrections individuelles « fortes » exportatrices ou importatrices*

	Ensemble					Dont FMN-E			
	Nombre	Effectif salarié	Exports	Imports	Solde	Nombre	Exports	Imports	Solde
			Md€	Md€			Md€	Md€	
2000	125	1 025	11,7	12,1	-0,4	107	10,1	10,9	-0,8
2005	143	852	16,9	16,9	0,0	135	16,2	16,3	-0,1
2011	209	763	28,5	33,4	-4,9	203	27,9	33,3	-5,5
2015	261	5 233	37,9	43,7	-5,8	254	37,4	43,2	-5,8

Tableau 34 - *Enrichissement LIFI (2)*

- *Etablissements résidents dont le siège social est non-résident*

(Répertoire Sirène)

	Nombre		Effectifs ETP	Exports Md€	Imports Md€	Solde Md€
		dont ayant du commerce extérieur (de biens)				
2000	33 772	3 875	32 666	24,2	25,9	-11,7
2005	33 771	3 875	pb	23,9	26,4	-2,5
2011	66 229	6 676	29 452	47,6	61	-13,4
2015	73 837	6 733	43 396	57,6	67	-9,4

*hors secteurs financiers et personnes physiques

Tableau 35 - *Poids négligeable des sociétés financières*

	Exports (Md€)	dont Soc financières	Imports (Md€)	dont Soc financières	Solde (Md€)	
					Ensemble	sociétés financières
2000	318,8	0,1 %	330,2	0,3 %	-11,4	-0,6
2005	366,2	0,7 %	405,4	0,6 %	-39,2	0,1
2011	422,4	0,9 %	506,5	0,9 %	-84,1	-0,8
2015	450,7	1,0 %	509,6	0,9 %	-58,9	-0,2

Tableau 36- *Comptes des entreprises*

	Nombre de Siren	Effectifs salariés	VAHT* (en Md€)
BRN 2000	708 220	12 865 500	1 022,7
FICUS 2005	2 447 891	15 351 500	1 623,3
FARE 2011	3 419 211	12 575 400	1 066,8
FARE 2015	4 045 072	12 607 800	1 102,9

*VAHT = Valeur ajoutée brute Hors Taxes

Tableau 37 – Schéma du calcul des contributions de la circulation entre catégories
L'exemple des variations 2000-2005

		Contour FMN 2005				TOTAL
		Disparue	FF	MF (ou FMN-F)	ME (ou FMN-E)	
		Solde 2005 Solde 2000	Solde 2005 Solde 2000	Solde 2005 Solde 2000	Solde 2005 Solde 2000	
Contour FMN 2000	Non existante		$FF^{Apparue}_{2005}$	$MF^{Apparue}_{2005}$	$ME^{Apparue}_{2005}$	
	FF	$FF^{Disparue}_{2000}$	FF^{Intra}_{2005} FF^{Intra}_{2000}	MF^{FF}_{2005} FF^{MF}_{2000}	ME^{FF}_{2005} FF^{ME}_{2000}	TOT^{FF}_{2005} FF^{Tot}_{2000}
	MF (ou FMN-F)	$MF^{Disparue}_{2000}$	FF^{MF}_{2005} MF^{FF}_{2000}	MF^{Intra}_{2005} MF^{Intra}_{2000}	ME^{MF}_{2005} MF^{ME}_{2000}	TOT^{MF}_{2005} MF^{Tot}_{2000}
	ME (ou FMN-E)	$ME^{Disparue}_{2000}$	FF^{ME}_{2005} ME^{FF}_{2000}	MF^{ME}_{2005} ME^{MF}_{2000}	ME^{Intra}_{2005} ME^{Intra}_{2000}	TOT^{Tot}_{2005} ME^{Tot}_{2000}
TOTAL	$TOT^{Disparue}_{2000}$	FF^{Tot}_{2005} TOT^{FF}_{2000}	MF^{Tot}_{2005} TOT^{MF}_{2000}	ME^{Tot}_{2005} TOT^{ME}_{2000}	TOT^{Tot}_{2005} TOT^{Tot}_{2000}	

FMN-F est abrégé en MF pour Multinationale sous contrôle Français
FMN-E est abrégé en ME pour Multinationale sous contrôle Etranger

D — Nomenclature de produits de synthèse utilisée dans l'étude

(à partir de la CPF)

"1ZZ"="01 - AZ Agric (1ZZ)"
"2ZZ"="02 - CA IAA (2ZZ)"
"3ZZ"="03 - BZ Hydrocarb nat, extract (3ZZ)"
"4ZZ"="04 - CD Pétrole raffiné (4ZZ)"
"5ZZ"="05 - CI Inform, électron (5ZZ)"
"6ZZ"="06 - CJ Eq élec ménagers (6ZZ)"
"7ZZ"="07 - CK Machines Ind et Agr (7ZZ)"
"8AZ"="08 - 29A Automobiles (8AZ)"
"8BZ"="09 - 29B Eq. auto (8BZ)"
"9AZ"="10 - 30A Navires et bateaux (9AZ)"
"9BZ"="11 - 30B Mat ferro. roulant (9BZ)"
"9CZ"="12 - 30C Aéro et spatial (9CZ)"
"9DZ"="13 - 30D Véh milit combat (9DZ)"
"9EZ"="14 - 30E Cycles et moto (9EZ)"
"10Z"="15 - CB Textile, hab, cuir (10Z)"
"11Z"="16 - CC Bois, papier, carton (11Z)"
"12A"="17 - C20 Chimie (12A)"
"12B"="18 - C20B Cosmétiques (12B)"
"13Z"="19 - CF Pharmacie (13Z)"
"14Z"="20 - CG Caoutchouc, etc. (14Z)"
"15Z"="21 - CH Métallurgie (15Z)"
"16Z"="22 - CM Manuf divers (16Z)"
"17Z"="23 - DZ Electricité, Gaz manuf (17Z)"
"18Z"="24 - EZ Déchets (18Z)"
"19Z", other ="25 - JMR Culture, Divers (19Z)"
"8AZ", "8BZ" = "95 - Automobile (yc équipements)"

"97 - Total hors Pétrole brut et raffiné"

=

"1ZZ", "2ZZ", "5ZZ", "6ZZ", "7ZZ", "8AZ", "8BZ", "9AZ", "9BZ", "9CZ", "9DZ", "9EZ",
"10Z", "11Z", "12A", "12B", "13Z", "14Z", "15Z", "16Z", "17Z", "18Z", "19Z"

"98 - Produits Manufacturés"

=

"2ZZ", "5ZZ", "6ZZ", "7ZZ", "8AZ", "8BZ", "9AZ", "9BZ", "9CZ", "9DZ", "9EZ",
"10Z", "11Z", "12A", "12B", "13Z", "14Z", "15Z", "16Z"

"9A - Produits Industriels (Pétrole raffiné, Electricité, Gaz manufacturé, Déchets)"

=

"2ZZ", "4ZZ", "5ZZ", "6ZZ", "7ZZ", "8AZ", "8BZ", "9AZ", "9BZ", "9CZ", "9DZ",
"9EZ", "10Z", "11Z", "12A", "12B", "13Z", "14Z", "15Z", "16Z", "17Z", "18Z"

"9B - Produits Manuf hors Auto et Aéro"

=

"2ZZ", "5ZZ", "6ZZ", "7ZZ", "8AZ", "8BZ", "9AZ", "9BZ",
"9DZ", "9EZ", "10Z", "11Z", "12A", "12B", "13Z", "14Z", "15Z", "16Z"

"90 - Total tous produits"

=

"1ZZ", "2ZZ", "3ZZ", "4ZZ", "5ZZ", "6ZZ", "7ZZ", "8AZ", "8BZ", "9AZ", "9BZ", "9CZ", "9DZ", "9EZ", "10Z", "11Z", "12A", "12B", "13Z", "14Z", "15Z", "16Z", "17Z", "18Z", "19Z"

Autre présentation des regroupements de synthèse :

9A - Produits industriels =

Ensemble *hors* :

AZ – Produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture

BZ – Hydrocarbures naturels et autre produits des industries extractives

JZ – Produits de l'édition et de la communication

MN – Plans et dessins techniques, plaques et films photographiques exposés

RU – Objets d'art, d'antiquité et de collection

9B - Produits manufacturés =

Produits industriels *hors* :

CD – Produits raffinés et coke

DZ – Electricité et gaz manufacturé

EZ – Déchets industriels et ménagers

Liste des documents de travail récents de la Direction des Études et Synthèses
Économiques*

2025/02 A. BOURGEOIS, J. MONTORNES
Made In France et reindustrialisation :
une approche par les tableaux
entrées-sorties internationaux