
Dossier

L'internationalisation des entreprises et l'économie française

Frédéric Boccara, Vincent Hecquet, Aurélien D'Isanto, Tristan Picard*

Vue de France, l'internationalisation des entreprises sous forme de firme multinationale présente deux dimensions : la présence sur le territoire d'entreprises contrôlées par des groupes étrangers et l'implantation à l'étranger de filiales sous contrôle français. Près d'un salarié sur deux des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture (hors intérimaires) travaille en France dans une firme multinationale, soit 6,8 millions de salariés en 2010. Parmi eux, 1,8 million sont employés dans une entreprise sous contrôle étranger. En regard, hors agriculture, activités financières et d'assurance, les groupes internationalisés sous contrôle français emploient 4,6 millions de salariés à l'étranger, soit 53 % de leur effectif mondial. En France ou à l'étranger, les implantations hors de leur pays d'origine de ces multinationales sont très orientées vers l'industrie et prennent fréquemment, par pays, l'ampleur d'entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Le déploiement à l'étranger de groupes à contrôle français est avant tout le fait des plus grands : 135 groupes français de la catégorie « grande entreprise » hors secteur financier emploient à eux seuls 3,7 millions de salariés à l'étranger et y réalisent plus de la moitié de leur activité. Un tiers des ETI à contrôle français sont implantées à l'étranger. Ce n'est guère le fait des PME.

Ces firmes multinationales réalisent plus de 80 % des exportations de la France (31 % venant de celles sous contrôle étranger).

La mondialisation de l'économie est pour une très large part le fruit d'un développement à l'international des entreprises. L'expansion internationale s'est concentrée dans un premier temps sur la conquête de marchés, plutôt en exportant qu'en s'implantant dans les pays cibles. Aujourd'hui, le développement des filiales à l'étranger est devenu essentiel, tant comme relais commerciaux que comme filiales productives, à la fois pour conquérir des marchés, organiser et optimiser la production. Le développement des technologies de l'information et de la communication, les facilités de transport et l'organisation mondiale du commerce ont favorisé un éclatement de la chaîne de production : il est devenu possible d'organiser la production d'un bien à partir de plusieurs usines ou sites situés à des milliers de kilomètres les uns des autres. Il n'est plus nécessaire que les fonctions transversales (activités support notamment) se situent au même endroit que l'unité productive. L'expansion internationale peut favoriser le partage de coûts communs, souvent fixes, sur une vaste échelle [voir par exemple Markusen, 2002], mais cela rend l'analyse plus complexe à l'échelle d'un seul pays : d'une part, la vision des facteurs de production est tronquée ; d'autre part, l'imputation localisée des coûts communs, correspondant à des facteurs globalisés dans l'ensemble de la firme, génère un autre effet d'optique dans les statistiques nationales [Boccara, 2001].

En rassemblant les données statistiques disponibles sur les firmes multinationales (encadré 1), on peut dresser un état des lieux chiffré de l'internationalisation de ces firmes (taille, secteur, activité, pays d'implantation, exportations) et de leurs performances. Une enquête qui vient d'être menée par l'Insee permet d'aller plus loin en examinant la chaîne d'activité mondiale et les délocalisations.

*Frédéric Boccara, Vincent Hecquet, Aurélien D'Isanto, Tristan Picard, Insee.

Nouvelle définition de l'entreprise - Activité principale d'un groupe - Pays de contrôle

Depuis le décret n° 2008-1354, l'entreprise est définie comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ».

Cette définition permet de mieux appréhender l'organisation des groupes. Un groupe est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital. Bien souvent, l'unité légale dépendant d'un groupe est constituée pour des besoins exclusivement internes et des objectifs de pure gestion. Elle n'a de sens qu'en complémentarité des autres sociétés du groupe, sans avoir de pertinence en elle-même.

Dans cette étude, on approche cette notion d'entreprise en considérant un groupe de sociétés comme une seule « entreprise », quelle que soit sa taille. Il s'agit, en l'état actuel, d'une approximation. En effet, certains conglomerats diversifiés sont constitués de plusieurs ensembles relativement autonomes, exerçant des métiers différents et qui devraient, en toute rigueur, être considérés comme autant d'entreprises. Toutefois, identifier au sein des groupes de telles entités formant des entreprises, au sens du décret ci-dessus, est un travail de grande ampleur actuellement en cours. Cette opération, appelée « profilage », est également menée dans les autres pays européens. Sur l'ensemble des secteurs, elle modifiera le nombre de grandes entreprises (dont l'ordre de grandeur pourrait passer de deux cents à trois cents) et à la

marge le nombre total d'entreprises de taille intermédiaire (une centaine de plus sur près de cinq mille), ainsi que certaines distributions sectorielles. Toutefois, les conclusions principales de cette étude resteront valides.

L'activité principale des groupes est définie selon une méthode analogue à celle utilisée pour les unités légales. Il s'agit de l'activité qui occupe la plus forte part des effectifs du groupe, siège et fonctions support exclus.

Conformément aux préconisations européennes, le pays de contrôle d'un groupe multinational est défini par le pays de localisation de l'unité de contrôle opérationnel du groupe et où les informations financières de l'ensemble des filiales sont généralement consolidées. Pour certains groupes, lorsqu'on dispose d'informations objectives complémentaires, cette unité peut être différente de la tête de groupe, ou maison-mère, au sommet de la pyramide des filiales. Dans cette définition, le pays attribué à un groupe est indépendant de la nationalité des principaux actionnaires du groupe ou d'autres critères parfois utilisés. Un groupe internationalisé sous contrôle français est donc un groupe dont le centre de contrôle opérationnel est situé en France et ayant au moins une filiale située hors de France.

La quasi-totalité des entreprises (98,5 %) est formée d'une seule unité légale. Les groupes ne représentent que 1,5 % des entreprises, 6 % des unités légales mais emploient 64 % des salariés.

En France, un salarié sur deux travaille dans une firme multinationale, et cette proportion est de deux sur trois dans l'industrie

Hors agriculture, les firmes multinationales (FMN) sous contrôle étranger emploient 1,8 million de salariés en France en 2010, soit 12,5 % des salariés des entreprises (figure 1). Les firmes multinationales sous contrôle français emploient en France 4,9 millions de salariés, soit 34 % des salariés des entreprises situées sur le territoire.

L'industrie en France est particulièrement insérée dans la mondialisation avec 64 % de son emploi situé dans une multinationale. Les groupes multinationaux sous contrôle français et ceux sous contrôle étranger emploient ainsi respectivement 43 % et 21 % des salariés industriels sur le territoire français. Les implantations étrangères en France sont bien plus fréquentes dans l'industrie que dans les autres secteurs : ce secteur porte 41 % de l'emploi des groupes étrangers en France alors qu'il ne représente que 24 % des salariés de l'ensemble des entreprises non agricoles. Avec 31 % de leur emploi en France dans l'industrie, les firmes multinationales sous contrôle français sont, elles aussi, plus orientées vers l'industrie que les entreprises franco-françaises.

1. Poids en emploi salarié en France des firmes multinationales (FMN) selon les secteurs d'activité en 2010

en %

	Emploi par secteur (milliers)	Part de chaque type d'entreprise dans l'emploi du secteur				Part de l'emploi du secteur dans chaque type d'entreprise		
		FMN sous contrôle étranger	FMN sous contrôle français	Entreprises franco-françaises	Ensemble	FMN sous contrôle étranger	FMN sous contrôle français	Entreprises franco-françaises
Industrie	3 579,7	21,2	42,7	36,1	100,0	41,1	31,0	16,4
Construction	1 534,8	2,3	21,6	76,1	100,0	2,0	6,7	14,8
Commerce, transports, hébergement, restauration	5 267,8	11,3	31,6	57,1	100,0	32,4	33,6	38,1
Information et communication	678,7	13,2	50,8	36,0	100,0	4,9	7,0	3,1
Activités financières et d'assurance	768,9	8,4	73,8	17,8	100,0	3,5	11,5	1,7
Activités immobilières	199,1	1,9	2,0	96,1	100,0	0,2	0,1	2,4
Act spéc., scientifiques et tech. et act. de services adm. et de soutien	1 758,7	13,0	21,3	65,7	100,0	12,4	7,6	14,6
Enseignement, santé humaine, action sociale	544,3	6,8	14,4	78,8	100,0	2,0	1,5	5,4
Autres activités de services	353,2	8,3	14,0	77,7	100,0	1,5	1,0	3,5
Ensemble	///	12,5	33,7	53,8	100,0	100,0	100,0	100,0
Ensemble des salariés	14 685,2	1 842,0	4 944,5	7 898,7	///	///	///	///

Champ : ensemble des entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands (y compris activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires).

Lecture : en France, 21,2 % des salariés de l'industrie dépendent d'un groupe sous contrôle étranger. 41,1 % des salariés en France des FMN sous contrôle étranger sont employés dans l'industrie (activité principale de l'« entreprise »).

Source : Insee, *Esane, Lifi, I-Fats, Clap*.

La multinationalisation des grandes entreprises industrielles par investissement direct à l'étranger (*encadré 2*) est étudiée dans la littérature économique [voir par exemple Fontagné, Toubal 2010]. Celle-ci analyse le déploiement international des entreprises en termes de détention d'avantage spécifique, de localisation et d'internalisation [Dunning, 1988] ou encore de décomposition internationale des processus productifs (DIPP, [Lassudrie-Duchêne, 1982]) puis de chaîne de valeur mondiale [*global value chain* ou GVC, Gerefi *et alii*, 2005]. L'avantage spécifique explique l'expansion par l'utilisation d'un « actif spécifique » détenu par l'entreprise. L'analyse en termes de localisation explique pourquoi les entreprises peuvent préférer s'implanter à l'étranger plutôt que d'exporter les biens produits (accès aux ressources ou aux marchés au regard des coûts de transport). L'analyse en termes d'internalisation s'intéresse aux raisons pour lesquelles les multinationales peuvent préférer le contrôle de filiales plutôt que de passer des accords de licence ou sous-traitance avec les entreprises d'autres pays. Ceci tient beaucoup à la technologie : l'entreprise se déploie dans un autre pays soit parce qu'elle seule peut exploiter sa technologie (la gestion d'une usine par exemple), celle-ci n'étant pas codifiée, soit pour éviter de prendre le risque d'en perdre la propriété. L'approche par la DIPP décrit la fragmentation de la chaîne d'activité et sa propension à générer des échanges de produits entre pays de même niveau de développement ; son développement en termes de chaîne de valeur insiste sur le contrôle de cette chaîne et la répartition de la valeur et des coûts de production. L'attractivité particulière de la France pour les investissements étrangers est souvent expliquée par plusieurs facteurs : position centrale en Europe, proximité des régions les plus densément peuplées du continent, savoir-faire industriels, infrastructures, moindre prix de l'électricité, etc. [Coeuré, Rabaud, 2003]. La carte des entreprises sous contrôle étranger recoupe largement celle de la France industrielle, à savoir les régions du Nord-Est, du Bassin parisien et Rhône-Alpes.

Les activités financières et l'information-communication sont les deux autres secteurs où les différents types de multinationale sont majoritaires dans l'emploi. Les activités financières et d'assurance sont dominées par les grandes entreprises (GE) à contrôle français et

Les investissements directs à l'étranger : support de l'expansion des FMN

Les investissements directs à l'étranger (IDE) sont un indicateur complémentaire de l'extension internationale des entreprises. En effet, les participations dans les filiales et les coentreprises passent par l'intermédiaire de tels investissements. Ceux-ci sont mesurés par la Banque de France pour les besoins de la balance des paiements, en accord avec les standards internationaux du FMI, pour le stock comme une détention de plus de 10 % du capital social d'une entreprise non résidente (sinon il s'agit d'investissements dits de portefeuille), et pour les flux comme les flux financiers de capital social ou de prêts entre les entreprises sous relation d'IDE (c'est-à-dire appartenant au stock d'IDE ou contrôlées indirectement). Ainsi, les IDE ne mesurent pas un investissement matériel en capital fixe mais une dépense financière (en numéraire, en titres, etc.). Ces investissements sont le support d'un lien entre l'activité économique réelle (à travers les filiales et les coentreprises) et les flux financiers. Comme une entreprise peut contrôler une filiale sans la posséder entièrement ou directement, les IDE ne retranscrivent pas exactement la même situation que l'étude des filiales, mais les deux approches sont complémentaires et, dans les faits, l'essentiel des IDE ici présentés correspondent à un taux de détention supérieur à 50 %. En outre, les IDE comprennent une composante de valorisation du capital détenu : celui-ci est généralement plus cher dans un pays développé que dans un pays en développement. De plus, une entreprise qui investit dans une filiale à l'étranger peut réaliser à travers cette filiale des investissements dans des filiales du pays ou ailleurs. Pour le capital social, l'IDE ne s'intéresse qu'à ce qui se passe dans le premier rang investi, dans la mesure où il est une

composante de la balance des paiements entre la France et le reste du monde.

Les IDE comprennent les opérations en capital social, les investissements immobiliers, les bénéfiques réinvestis et les prêts et emprunts entre filiales (ou affiliées). Ces bénéfiques réinvestis et prêts ont une grande influence dans les revenus des multinationales [voir par exemple Nivat, 2013]. En situation de crise économique, les groupes ont tendance à rapatrier leurs bénéfiques réinvestis ce qui permet de consolider le bilan financier dans le pays principal du groupe : les flux d'IDE font donc aussi circuler la valeur au sein du groupe. Les revenus des IDE sont séparés et viennent s'ajouter aux profits des entreprises résidentes : en 2012, le solde net des revenus d'IDE mesuré par la balance des paiements est de +32 Mds d'euros. Dans le même temps, les entreprises peuvent être amenées à servir des dividendes à des actionnaires minoritaires comme des fonds de pension, détenteurs d'investissements de portefeuille en actions : le solde de ces revenus est de - 9,5 Md€ en 2012. Au total, le solde net de ces deux types de revenus est de 22,5 Mds d'euros.

Le stock d'investissements directs français à l'étranger représente 45 % du PIB français, tandis que le stock d'investissements étrangers en France en représente 25 %.

La figure montre que le stock de capital financier détenu en IDE depuis la France est plutôt concentré dans les pays développés où les FMN peuvent drainer des fonds et les rémunèrent, tandis que les emplois sont davantage répartis à travers le monde, ainsi que les ventes. Cela donne une idée de la partie « tronquée » de la combinaison capital/travail d'une FMN lorsque l'on ne regarde qu'un pays, ou un type de pays.

Répartition par zone des exports, stocks d'IDE, CA et effectifs des filiales à l'étranger, en 2010



1. Hors tourisme.

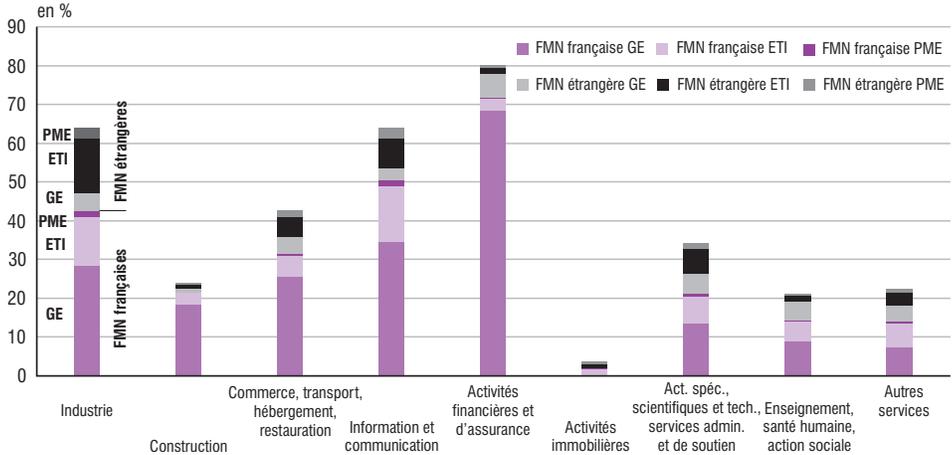
Champ pour le CA et les effectifs : ensemble des entreprises, hors agriculture et activités financières et d'assurance.

Lecture : en 2010, 62,4 % du stock d'IDE est dans l'UE ainsi que 59,9 % des exportations de biens et services hors tourisme.

Sources : Insee, O-Fats, Douane, Bdf balance des paiements.

internationalisées : une vingtaine de réseaux bancaires, compagnies d'assurances et banques d'affaires concentrent près de 75 % des salariés du secteur, dont 6 % dans les réseaux des grandes entreprises du secteur sous contrôle étranger (figure 2). Les activités d'information-communication sont, à un degré moindre, elles aussi structurées autour d'entreprises multinationales à contrôle français mais elles présentent aussi une part notable de salariés sous contrôle étranger (13 %). Il s'agit des implantations en France des groupes de conseil informatique, d'éditeurs de logiciels. Comme dans l'industrie, le déploiement international peut s'expliquer par le souci de conserver la maîtrise des technologies et du savoir-faire.

2. Part dans l'emploi salarié de chaque secteur en France des différents types de FMN, par catégorie en 2010



Champ : France, ensemble des entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands (y compris activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires).

Lecture : en France, en 2010, 29 % des emplois de l'industrie sont dans des grandes entreprises de FMN sous contrôle français et 14 % sont dans des ETI de FMN sous contrôle étranger. Le complémentaire à 100 représente les entreprises franco-françaises.

Note : les catégories d'entreprises sont définies à partir de critères mesurés sur le périmètre du territoire national.

Source : Insee, *Esane, Lifi, I-Fats, Clap*.

Dans les secteurs du commerce, du transport-logistique, de l'hébergement et restauration, les groupes étrangers sont très légèrement moins représentés qu'en moyenne. Ces activités combinent une grande diversité d'acteurs, depuis les grands groupes jusqu'aux micro-entreprises (voir *Définitions*). Les groupes français internationalisés y sont eux aussi légèrement moins représentés qu'en moyenne.

Quant aux services tournés vers les particuliers ainsi que la construction, ils sont principalement mis en œuvre par des PME et microentreprises locales. Ces activités sont tournées vers la satisfaction d'une demande directe de la population dont elles suivent étroitement la localisation. Hormis certains créneaux spécifiques comme les travaux publics, les capitaux nécessaires à l'activité comme les économies d'échelle sont bien moindres que dans l'industrie. En outre, la nécessité d'être géographiquement proche des clients et de connaître le marché local pousse à la déconcentration. Les PME (y compris microentreprises) représentent ainsi les trois quarts de l'emploi dans les services aux particuliers ou la construction. Cependant, dans la construction, un salarié sur cinq est dans une multinationale sous contrôle français. Dans les activités immobilières, en liaison vraisemblablement avec le besoin de connaître le marché et l'environnement juridique, les implantations étrangères en France comme le déploiement extérieur sont particulièrement faibles. Ces activités forment un cas singulier, en ce sens qu'aux PME et micro-entreprises s'ajoutent 150 entreprises de taille intermédiaire (ETI) de niveau régional ou national, qui emploient plus de 35 % des salariés du secteur, contre 22 % en moyenne.

Les implantations étrangères en France sont d'abord dans des ETI

L'internationalisation est fortement liée à la taille. Ainsi, les salariés en France des entreprises internationalisées à contrôle français sont dans 76 % des cas employés par de grandes entreprises et dans 22 % des cas par des ETI. Les implantations étrangères en France correspondent davantage à des ETI (53 % de leurs emplois) tandis que 85 % des salariés des entreprises franco-françaises relèvent des PME, y compris microentreprises (*figure 3*). Dans leur ensemble, les implantations étrangères sont ainsi particulièrement présentes à la fois sous forme d'ETI et dans l'industrie.

3. Effectifs salariés en France selon le contrôle par une FMN et la catégorie en 2010

en %

	FMN contrôle étranger	FMN contrôle français	Entreprises franco-françaises	Ensemble
Microentreprises	0,4	0,0	37,4	20,2
PME hors microentreprises	13,1	2,4	47,2	27,8
ETI	53,4	21,7	14,6	21,8
Grandes entreprises	33,1	75,9	0,8	30,2
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0
Ensemble des salariés (en milliers)	1 842,0	4 944,5	7 898,7	14 685,2

Champ : ensemble des entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands (y compris activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires).

Lecture : en France, 53,4 % des salariés des FMN sous contrôle étranger dépendent d'une ETI.

Source : Insee, *Ésane, Lifi, I-Fats, Clap*.

L'implantation en France d'une multinationale étrangère compte en moyenne 240 salariés, taille tout à fait comparable à la taille moyenne de 270 salariés par pays d'implantation, observée à l'étranger pour les multinationales sous contrôle français. En France, une multinationale sous contrôle français compte en moyenne 1 830 salariés contre moins de 3 pour une entreprise franco-française.

Outre leur présence sous forme d'ETI pour la moitié de leurs salariés, les groupes étrangers contrôlent 70 des 229 grandes entreprises présentes en France. Elles représentent un tiers des salariés employés en France par des groupes étrangers.

Recul de l'emploi dans les groupes étrangers depuis dix ans, du fait de l'industrie

Après une forte hausse dans les années 1990, l'emploi contrôlé en France par des groupes étrangers a reculé depuis une dizaine d'années. D'un niveau dépassant à peine un million en 1993, il a, hors activités financières, dépassé les deux millions au début des années 2000 alors que le niveau actuel est désormais en dessous des deux millions - avec les limites concernant cette mesure que peuvent induire les changements de concepts et de nomenclature sur cette période. Cette diminution accompagne le recul de l'emploi industriel mais va au-delà de celui-ci (*figure 4*). Dans l'industrie manufacturière, l'emploi des filiales de groupes étrangers a en effet baissé d'un tiers, contre une baisse de 17 % pour l'ensemble des entreprises de cette activité. Il représente ainsi 24 % des salariés de l'industrie manufacturière en 2010 contre 29 % en 2003.

4. Évolution de l'emploi salarié en France dépendant de FMN sous contrôle étranger

	2003	2010	Évolution (en %)
	en milliers		
Industrie manufacturière	1 036	693	- 33,1
Commerce	396	490	23,7
Autres secteurs	839	540	- 35,6
Tous secteurs	2 271	1 723	- 24,1
Part des FMN sous contrôle étranger dans l'emploi salarié de l'industrie manufacturière (%)	29,2	23,7	///
Ensemble des emplois salariés (au 31/12) de l'industrie manufacturière en France	3 549	2 936	- 17,3

Champ : ensemble des entreprises des secteurs principalement marchands hors agriculture, activités financières et d'assurance, hors salariés intérimaires.
Source : Insee, Lifi, I-Fats, estimations d'emplois salariés en 2003 et 2010.

Les grandes entreprises dominent le déploiement à l'étranger des FMN sous contrôle français et y implantent des filiales plutôt industrielles

En 2010, hors agriculture et activités financières et d'assurance, environ 2 600 groupes français contrôlent 30 500 filiales à l'étranger. Ils emploient 53 % de leurs effectifs à l'étranger (4,6 millions de salariés) (figure 5)¹.

Ce déploiement international sous forme de filiales à l'étranger concerne pratiquement tous les grands groupes. Il est porté en règle générale par des investissements directs à l'étranger. Parmi les 137 groupes non agricoles et non financiers à contrôle français de la catégorie des grandes entreprises, 135 ont au moins une filiale à l'étranger (figure 6). La moitié de ces grandes multinationales sous contrôle français est implantée dans plus de 23 pays. La France représente un peu moins de la moitié de leur activité, avec 45 % de leur chiffre d'affaires consolidé et 44 % de leur effectif mondial. Ces grandes multinationales emploient 81 % des 4,6 millions de salariés situés dans des filiales à l'étranger de groupes français et réalisent 82 % du chiffre d'affaires des filiales à l'étranger de groupes français.

Plus d'un tiers des ETI à contrôle français contrôlent au moins une filiale à l'étranger. Par rapport aux grandes entreprises, ces ETI à contrôle français internationalisées restent davantage centrées sur la France, qui représente 56 % de leur chiffre d'affaires et 57 % de leurs effectifs. Leurs filiales à l'étranger emploient 18 % des salariés des groupes français à l'étranger et pèsent autant en termes de chiffre d'affaires produit à l'étranger. Enfin, le déploiement

5. Emploi salarié et chiffre d'affaires des FMN sous contrôle français en 2010

	France ¹	Monde hors France	dont : Union européenne	Ensemble
Nombre de FMN sous contrôle français	///	///	///	2 598
Effectifs (en milliers)	4 115	4 581	1 947	8 696
Part des effectifs (en %)	47,3	52,7	22,4	100,0
Chiffre d'affaires consolidé (en milliards d'euros)	920,5	992,6	484,3	1 913,1
Part du CA consolidé (en %)	48,1	51,9	25,3	100,0
Nombre de filiales	33 334	30 440	15 518	63 774
Part des filiales (en %)	52,3	47,7	24,3	100,0

1. Les effectifs d'emploi de cette figure sont ceux déclarés par les entreprises dans l'enquête O-Fats.

Champ : FMN sous contrôle français des secteurs principalement marchands hors agriculture, activités financières et d'assurance.

Source : Insee, O-Fats.

1. À noter que, pour la partie française, le champ de l'enquête *Outward-FATS* qui donne cette information est légèrement différent de celui de Lifi et, qu'en outre, la variable d'emploi recueillie ne correspond pas à la même définition que celle reprise pour les firmes multinationales dans la figure 1. Elle est cependant comparable à la définition utilisée pour l'emploi situé à l'étranger.

international sous forme de filiales à l'étranger est très peu fréquent chez les PME, ne concernant que 1 % des PME hors microentreprises et 3 % de leur emploi, mais lorsqu'il a lieu, son intensité n'est pas très éloignée de celle observée dans les ETI.

Si les salariés employés à l'étranger par des multinationales françaises exercent en majorité (50 %) des activités tertiaires — 34 % d'entre eux sont employés dans les services et 17 % dans le commerce de détail —, cette prédominance est moins marquée qu'en France où 62 % de leurs effectifs sont dans le tertiaire. En contrepartie, leurs filiales à l'étranger sont plus industrielles que leur base française : 41 % de leur emploi à l'étranger est dans l'industrie contre 31 % de leur emploi en France. Cette répartition sectorielle est proche de celle de l'emploi en France des multinationales sous contrôle étranger. De même que les similitudes observées concernant la taille moyenne d'implantation par pays, ceci pourrait indiquer qu'il existe des régularités communes au déploiement international des grandes entreprises, avec une prédominance dans l'industrie et sous forme d'ETI. Les groupes français emploient à l'étranger une part de salariés dans le commerce de détail (17 %) qui semble assez élevée, qu'on la compare à la part de cette activité dans leurs emplois en France (9 %), ou à la part des groupes étrangers dans le commerce de détail en France (10 %). Ceci reflète le développement des grandes enseignes de distribution de détail, qui se sont en effet fortement implantées à l'étranger, en Europe, en Russie ou en Chine.

6. Intensité de l'internationalisation par catégorie d'entreprise en 2010

	FMN sous contrôle étranger en France (nombre)	Groupes franco-français (nombre)	FMN sous contrôle français (nombre)	Intensité de l'internationalisation des FMN sous contrôle français			
				Chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (%)	Effectifs à l'étranger (%)	Pays d'implantation (nombre médian)	Filiales à l'étranger
Grandes entreprises	62	2	135	54,6	56,1	23	65
ETI	1 238	1 834	1 060	44,4	42,6	4	6
PME	6 387	33 521	1 403	25,2	34,7	1	3
Ensemble	7 687	35 357	2 598	51,9	52,7	///	///

Champ : ensemble des entreprises contrôlées par un groupe des secteurs principalement marchands hors agriculture, activités financières et d'assurance.
Lecture : en France, 1 060 ETI sous contrôle français sont internationalisées, 1 834 ne le sont pas. Ces ETI internationalisées réalisent 44,4 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger et emploient 42,6 % de leurs effectifs hors de France. La moitié de ces ETI sont implantées dans au moins 4 pays étrangers, avec au moins 6 filiales.
Source : Insee, O-Fats, I-Fats, Lifi.

Un déploiement prédominant vers et depuis l'Union européenne et les États-Unis

L'Union européenne (UE) est la première zone d'implantation des firmes multinationales sous contrôle français avec 43 % de leurs effectifs étrangers, devant les États-Unis (11 %) et la Chine (9 %). Ceci est le cas pour toutes les catégories de groupes. Les grands groupes et ceux de taille intermédiaire comptent chacun 21 % de leurs effectifs à l'étranger dans les BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) contre 11 % pour les PME internationalisées. Celles-ci se distinguent par leurs implantations au Maghreb et dans les Pays d'Europe centrale et orientale (PECO) : les filiales au Maghreb emploient 19 % de leurs salariés à l'étranger contre 2 % pour les groupes plus grands. Les PECO représentent 14 % des salariés à l'étranger des PME internationalisées contre 8 % pour les autres groupes.

Selon les pays, les activités implantées révèlent de logiques d'ouverture et d'attractivité très variées. Ainsi, aux États-Unis, les groupes français se développent avant tout dans les services alors que la part des salariés industriels est la plus élevée au Japon (53 %), en Afrique (51 %) et dans les pays d'Europe centrale et orientale (47 %). En Chine, l'emploi est concentré dans l'industrie mais aussi dans la grande distribution.

Dans l'autre sens, l'UE prédomine plus fortement. Pour 63 % des salariés dépendant de FMN sous contrôle étranger, le centre de décision se situe dans l'un des 26 autres pays de l'Union européenne. Cependant, les États-Unis restent le premier pays par l'importance des implantations en France, en nombre de salariés (388 000), devant l'Allemagne (307 000) et le Royaume-Uni (184 000). Le Japon est au dixième rang des pays de contrôle avec 55 000 salariés, la Chine au dix-septième rang avec 9 000 salariés.

Les entreprises internationalisées réalisent plus de 80 % des exportations

Plus de 80 % des exportations de biens et services sont réalisées par des entreprises multinationales : 52 % par des groupes à contrôle français ayant des filiales à l'étranger et 31 % par des entreprises sous contrôle étranger². Les grandes entreprises et les ETI industrielles en réalisent respectivement 37 % et 21 %. Les grandes entreprises exportent pratiquement toutes, que leur contrôle soit français ou étranger, pour en moyenne un cinquième environ de leur chiffre d'affaires (et près de 40 % pour celles de l'industrie manufacturière), de même que les ETI internationalisées. Ces exportations des grandes entreprises et ETI internationalisées correspondent pour une part à des échanges avec d'autres filiales du groupe à l'étranger³. En revanche, lorsqu'une ETI n'est pas une multinationale, tous secteurs confondus, seule une sur deux exporte. Mais, dans l'industrie manufacturière, cela reste toujours le cas de la quasi totalité (88 %) et en moyenne pour 20 % de leur chiffre d'affaires (*figure 7*).

Plus de la moitié (58 %) des PME industrielles hors microentreprises exportent aussi, et ceci pour un quart environ de leur chiffre d'affaires. Toutefois, cela ne représente que 6 % du chiffre d'affaires exporté de l'ensemble des entreprises situées en France (tous secteurs confondus).

Les ETI sous contrôle étranger apparaissent plus productives que les autres ETI mais elles engagent des moyens plus importants

Les ETI sous contrôle étranger emploient en moyenne en France davantage de salariés que les franco-françaises, mais moins que celles à contrôle français et internationalisées, y compris lorsqu'on se restreint à l'industrie manufacturière (*figure 8*). Dans ce secteur, une ETI sous contrôle étranger emploie en moyenne 760 salariés en équivalent-temps plein (EQTP) environ contre 420 pour une ETI franco-française mais 850 pour une ETI à contrôle français internationalisée.

Les ETI sous contrôle étranger engagent des moyens généralement plus importants que celles à contrôle français. Dans l'industrie manufacturière, leurs immobilisations corporelles par salarié dépassent de près de moitié celles d'une ETI à contrôle français et le total du capital⁴ par salarié est supérieur de 30 %. Elles sont dès lors plus productives, avec une valeur ajoutée par salarié qui dépasse de 23 % celle des ETI à contrôle français, et elles versent des salaires supérieurs de 17 % en moyenne. La situation est la même, avec des ordres de grandeur comparables, que l'on compare les ETI sous contrôle étranger aux ETI franco-françaises ou à

2. Ces exportations sont celles déclarées dans le chiffre d'affaires. Elles intègrent donc des exportations de services. Elles sont ainsi plus étendues que les flux enregistrés en douane.

3. Symétriquement, elles sont à l'origine d'importations, notamment dans le cadre de leur production et d'échanges intra-groupes. Les sources disponibles pour cette étude ne permettent pas de quantifier la part des flux intra-groupes. Des études plus anciennes montrent un excédent commercial de marchandises des FMN sous contrôle français, un déficit pour les FMN sous contrôle étranger, essentiellement par leurs filiales de commerce de gros, un déficit pour les autres.

4. Total de l'actif au bilan, c'est-à-dire le capital matériel (dont les immobilisations corporelles) et financier.

7. Propension à exporter selon la catégorie d'entreprise en 2010

en %

	Nombre d'entreprises	Part des entreprises exportatrices	Taux d'exportation	Entreprises exportatrices	
				Nombre	Taux d'exportation des entreprises exportatrices
Tous secteurs					
PME (hors microentreprises) (quel que soit le contrôle)	134 290	33,0	9,8	44 377	19,6
Entreprises franco-françaises ETI	2 166	57,1	6,3	1 237	10,1
FMN sous contrôle français ETI	1 060	92,5	20,9	981	21,9
Grandes entreprises	138	96,4	21,2	133	21,4
FMN sous contrôle étranger ETI	1 238	90,9	27,5	1 125	28,9
Grandes entreprises	62	93,5	19,2	58	20,0
Industrie manufacturière					
PME (hors microentreprises) (quel que soit le contrôle)	24 388	57,9	19,2	14 132	24,7
Entreprises franco-françaises ETI	390	88,2	17,6	344	19,9
FMN sous contrôle français ETI	470	98,7	28,7	464	28,8
Grandes entreprises	46	100,0	38,4	46	38,4
FMN sous contrôle étranger ETI	614	98,5	37,7	605	38,0
Grandes entreprises	21	100,0	35,1	21	35,1
Commerce					
PME (hors microentreprises) (quel que soit le contrôle)	32 433	42,2	8,5	13 672	16,5
Entreprises franco-françaises ETI	677	58,8	3,4	398	5,7
FMN sous contrôle français ETI	203	93,6	17,5	190	18,4
Grandes entreprises	19	100,0	5,0	19	5,0
FMN sous contrôle étranger ETI	319	87,5	15,0	279	16,4
Grandes entreprises	21	100,0	9,3	21	9,3

Champ : entreprises non agricoles des secteurs principalement marchands hors activités financières et d'assurance.

Source : Insee, Esane, I-Fats, O-Fats, Lifi, Clap.

celles à contrôle français et internationalisées. Ces dernières totalisent en effet 70 % des ETI à contrôle français en termes de salariés sur le territoire.

Ces résultats se retrouvent aussi largement sur l'ensemble des secteurs, sauf en ce qui concerne le capital d'exploitation. Les ETI sous contrôle étranger y ont une valeur ajoutée plus élevée de 25 % et versent des salaires en moyenne 23 % supérieurs à ceux des ETI sous contrôle français.

Le taux de marge (EBE/VA) s'accroît habituellement avec les moyens engagés, ce qui est du reste nécessaire pour financer ces moyens. Les ETI multinationalisées ont des taux de marge assez proches, qu'elles soient sous contrôle français ou étranger. En 2010, ces taux sont respectivement de 23,0 % et 25,0 % dans l'industrie manufacturière et de 27,2 % pour les ETI franco-françaises. Dans l'ensemble des secteurs, ils se situent respectivement à 26,1 %, 26,5 % et 27,5 %. Ce n'est donc pas le degré d'internationalisation qui semble jouer pour les ETI. Celui des PME s'établit à 18,9 %, soit nettement inférieur à ceux des différentes catégories d'ETI.

De plus fortes différences entre grandes entreprises qu'entre ETI, pour les multinationales

Les grandes entreprises de l'industrie manufacturière sous contrôle français ou étranger ont des ratios moins proches entre elles que les ETI. Le faible nombre des grandes entreprises (respectivement 46 et 21) et leur taille importante donnent bien plus de poids aux écarts

8. Performance selon la catégorie de groupe en 2010

	PME hors micro- entreprises	ETI françaises			GE	
		Franco- françaises	FMN sous contrôle français	FMN sous contrôle étranger	FMN sous contrôle français	FMN sous contrôle étranger
Industrie manufacturière						
Nombre	24 388	390	470	614	46	21
Taille moyenne (salariés EQTP)	32,6	418,6	849,4	761,4	14 392	7 280,6
Capital matériel par tête (en milliers d'euros) ¹	76,0	140,9	110,5	176,1	252,1	314,8
Salaires annuels par tête (en milliers d'euros)	33,7	32,9	36,7	41,7	49,6	48,4
Productivité apparente du travail (en milliers d'euros) ²	60,2	69,6	74,0	89,2	117,9	126,9
Taux de marge (en %) ³	16,6	27,2	23,0	25,0	25,7	29,7
Productivité apparente du capital matériel (en %) ⁴	79,2	49,4	67,0	50,7	46,8	40,3
Rentabilité brute d'exploitation (en %) ⁵	6,6	10,1	8,7	7,0	7,0	7,2
Capital total par tête (en milliers d'euros)	173,1	277,3	462	531,9	1 996,7	1 175,5
Productivité apparente du capital total (en %) ⁶	34,8	25,1	16,0	16,8	5,9	10,8
Tous secteurs						
Nombre	134 290	2 166	1 060	1 238	138	62
Taille moyenne (salariés EQTP)	26,4	455,6	895,3	727,4	21 514	8 271,6
Capital matériel par tête (en milliers d'euros)	90,6	243,2	130,5	146,7	264,5	169,9
Salaires annuels par tête (en milliers d'euros)	34,5	33,1	37,1	43,1	39,1	53,2
Productivité apparente du travail (en milliers d'euros)	62,4	70,6	77,1	92,2	92,7	131,9
Taux de marge (en %)	18,9	27,5	26,1	26,5	29,9	19,3
Productivité apparente du capital matériel (en %)	68,9	29,0	59,1	62,5	35,0	77,6
Rentabilité brute d'exploitation (en %)	6,7	6,4	7,7	9,0	7,8	9,2
Capital total par tête (en milliers d'euros)	207,2	383,7	593,3	501,4	1 134,5	722,0
Productivité apparente du capital total (en %)	30,1	18,4	13,0	18,4	8,2	18,3

1. Immobilisations corporelles par salarié EQTP. 2. Valeur ajoutée brute hors taxes (VAHT) par salarié EQTP. 3. EBE/VAHT. 4. VAHT/immobilisations corporelles. 5. EBE/capital d'exploitation. 6. VAHT/total actif net.

Champ : France, ensemble des entreprises contrôlées par un groupe non agricole des secteurs principalement marchands hors activités financières et d'assurance.

Note : les ratios sont des ratios moyens ; ainsi le taux de marge des ETI sous contrôle étranger rapporte la somme des EBE de ces ETI à la somme de leur valeur ajoutée.

Source : Insee, *Ésane, I-Fats, O-Fats, Lifi, Clap*.

individuels et expliquent cette plus forte hétérogénéité. De plus, les grandes entreprises sous contrôle français ont en France une taille deux fois plus importante que leurs homologues sous contrôle étranger (près de 14 400 salariés en moyenne en France contre 7 300)⁵. Celles sous contrôle étranger mobilisent beaucoup plus de capital corporel par salarié, mais le total des ressources par salarié reste inférieur, conformément à ce que l'on peut attendre du fait que les grandes entreprises sous contrôle français sont des maisons-mères au niveau mondial, portant dans leur bilan des montants importants d'immobilisations financières et incorporelles. Toujours dans l'industrie manufacturière, les grandes entreprises dégagent une valeur ajoutée par salarié plus élevée que les autres catégories et versent des salaires supérieurs, mais leur productivité du capital est plus faible. Après le fort impact de la crise de 2008-2009, les taux de marge se sont redressés. Celui des 46 grandes entreprises manufacturières sous contrôle français, qui était descendu à 15 % en 2009, est remonté à 26 % en 2010. Pour les 21 grandes entreprises manufacturières sous contrôle étranger, la variation est encore plus forte puisqu'il est remonté de 12 % à 30 %.

5. Par ailleurs, même si elles relèvent d'un même secteur industriel, les fonctions présentes en France peuvent différer assez largement entre une grande entreprise française et une autre sous contrôle étranger. La grande entreprise française, en plus de ses activités industrielles en France, y a généralement son siège mondial. La grande entreprise étrangère, même si elle produit en France, peut avoir une fonction de commerce de gros et réaliser des importations massives.

La performance productive peut aussi s'apprécier par la rentabilité brute d'exploitation, qui rapporte l'EBE au capital d'exploitation engagé⁶. Dans l'industrie manufacturière, cet indicateur est similaire entre les grandes entreprises sous contrôle français, celles sous contrôle étranger ou les ETI sous contrôle étranger et s'établit à 7 %. Les ETI multinationales à contrôle français ont une performance plus élevée selon cet indicateur, cela tient aussi à ce qu'elles ont un capital engagé moins élevé. Dans l'industrie, il est en effet de l'ordre de 240 millions d'euros pour une ETI contrôlée par un groupe étranger contre 160 millions d'euros pour une ETI à contrôle français et internationalisée, et 80 millions d'euros pour une ETI franco-française.

Une image qui reste tronquée

L'image que nos indicateurs donnent des performances pour les groupes multinationaux, déployés à la fois en France et à l'étranger, reste toutefois tronquée malgré les progrès réalisés pour la connaissance de la partie étrangère de ces firmes. Ce biais joue à la fois au dénominateur pour les capitaux engagés, et au numérateur où l'EBE comme la valeur ajoutée ignorent la partie réalisée à l'étranger, voire la partie transférée par le jeu des cessions internes au groupe ou d'autres éléments comme les prêts et emprunts intra-groupes. Cette troncature joue enfin pour ce qui concerne la composition des activités des groupes : celle-ci n'a pas de raison d'être la même en France et à l'étranger, et les contributions des différentes activités au résultat global du groupe ou à sa valeur ajoutée peuvent, elles aussi, être différentes.

Les chaînes d'activité mondiales s'organisent fortement autour du groupe

De manière générale, la chaîne d'activité mondiale s'organise fortement autour du groupe (encadré 3). Ainsi 56 % des sociétés de 50 salariés ou plus installées en France membres d'un groupe ont recours à des filiales du groupe pour leur chaîne d'activité et près de la moitié de

Encadré 3

L'enquête chaînes d'activité mondiales

L'enquête sur les chaînes d'activité mondiales (CAM) réalisée en 2012 porte sur les sociétés des secteurs principalement marchands hors agriculture et activités financières et d'assurance, installées en France et y employant 50 salariés ou plus (en 2008). Elle leur demande de décrire leur chaîne d'activité mondiale et permet d'avoir une mesure directe des délocalisations d'activité réalisées entre 2008 et 2011. Cette mesure est réalisée en termes de sociétés et non de groupes, et le décompte des postes supprimés n'est fait que de manière directe : dans la société et ses filiales.

Description de la chaîne d'activité mondiale

On demande aux sociétés enquêtées de décrire leur chaîne d'activité selon un double critère : la localisation des sociétés en France ou à l'étranger

et l'existence d'une relation de groupe ou de sous-traitance.

Définition des délocalisations

On demande à chaque société interrogée (et non au groupe) si elle a effectué une délocalisation durant la période 2008-2011. Une délocalisation est entendue dans l'enquête comme un transfert d'activité, total ou partiel, réalisée auparavant par la société, vers une société à l'étranger (appartenant ou non au groupe) ; elle entraîne une réduction de cette activité en France.

Cœur de métier et fonctions support

L'enquête demande aussi aux sociétés de distinguer ce qui concerne le cœur de métier et les fonctions support et propose une nomenclature pour ces fonctions.

6. Ce dernier est la somme des immobilisations non financières et du besoin en fonds de roulement.

ces dernières ont recours aux filiales étrangères de leur groupe. Dans 81 % de ces cas, cela concerne au moins une filiale en Europe, dans 25 % des cas, cela concerne au moins une filiale aux États-Unis ou au Canada. Le recours aux filiales est plus important quand il s'agit au sein du groupe de filiales directes ou indirectes de la société : parmi les sociétés de 50 salariés ou plus qui possèdent des filiales, 77 % les utilisent dans leur chaîne d'activité, et 34 % leurs filiales à l'étranger. Mais il reste fréquent au delà : 45 % de ces sociétés, membres d'un groupe sans en être la tête, ont recours aux sociétés du groupe autres que leurs propres filiales et 19 % d'entre elles recourent à des filiales de ce type à l'étranger.

Les sociétés de 50 salariés ou plus ont aussi recours à de la sous-traitance en dehors du groupe. La sous-traitance externe au groupe réalisée à l'étranger (18 %) est nettement moins fréquente que ce même type de sous-traitance en France (57 %). Elle se concentre principalement dans l'UE (81 %), mais la Chine et l'Afrique sont aussi présentes (respectivement 17 % et 15 %). L'activité cœur de métier est plus fréquemment concernée que les activités support par la sous-traitance à l'étranger quand celle-ci est pratiquée (respectivement 75 % et 49 % des cas).

Sur la période 2009-2011, les délocalisations françaises se font majoritairement vers l'UE

Sur la période 2009-2011, les sociétés de 50 salariés ou plus déclarent avoir supprimé directement près de 20 000 postes en France suite à des délocalisations, soit 6 600 postes par an. Ces suppressions directes de postes sur trois ans représentent 4 % de l'emploi salarié en 2011 des sociétés ayant délocalisé et 0,3 % de l'emploi de l'ensemble des sociétés de 50 salariés ou plus (7,7 millions de salariés). Elles ne constituent pas un bilan de la mondialisation en matière d'emploi : elles n'incluent pas les suppressions d'emploi provoquées chez les fournisseurs ou sous-traitants en France ni, à l'inverse, les emplois des entreprises relocalisées en France ou ceux créés grâce aux gains de pouvoir d'achat induits par la mondialisation.

Sur le champ de l'industrie manufacturière, les pertes directes s'élèvent à 11 500 postes sur trois ans, soit 4,2 % des 275 000 salariés que ces sociétés qui délocalisent conservent dans l'Hexagone. Les suppressions directes de postes ont ainsi un poids équivalent dans l'industrie manufacturière et dans l'ensemble de l'économie marchande. Les services de l'information et de la communication sont tout autant concernés que l'industrie.

Ce chiffrage apparaît d'un ordre de grandeur comparable aux chiffrements précédemment effectués sur des périodes antérieures même s'il est plus modéré, sans doute à cause de la période d'étude, moins favorable aux délocalisations, et de la méthode qui ne compte que des pertes directes d'emploi et ne mesure donc pas les effets indirects. Ainsi, sur la période 1995-2001, correspondant au développement massif de la Chine et des PECO, l'étude d'Aubert et Sillard (2005) estimait les pertes d'emploi entre 9 000 et 20 000 par an dans l'industrie manufacturière (dans son ensemble, sans se limiter aux sociétés de 50 salariés ou plus).

La propension à délocaliser augmente avec la taille des sociétés. Les sociétés exportatrices ou déjà présentes à l'étranger par le biais de filiales sont aussi plus enclines à délocaliser. Les délocalisations par acquisition de filiales ou par création de filiales sont rares (respectivement 5 % et 8 % des cas, comparées aux délocalisations vers des filiales propres existant déjà (30 % des cas) ou vers d'autres sociétés du groupe (39 % des cas) (*figure 9*).

La première destination des délocalisations est l'UE : l'UE à 15 (39 % des cas) et les nouveaux États membres (22 %). L'Afrique y compris le Maghreb (24 %) est aussi en bonne place ainsi que la Chine (18 %) et l'Inde (18 %). La raison principale avancée pour délocaliser dans l'UE à 15 est d'améliorer l'organisation de la firme, tandis que celles pour délocaliser en Chine et en Inde allient la baisse des coûts (salariaux et autres) et l'accès à de nouveaux marchés.

Sur la période observée, les activités délocalisées relèvent plutôt du cœur de métier dans l'industrie manufacturière, et des activités de support dans les autres secteurs. Ainsi, dans l'industrie manufacturière, les délocalisations concernent le cœur de métier dans 83 % des cas et les activités de support dans 30 % des cas (elles peuvent concerner les deux à la fois). Dans les autres secteurs, le cœur de métier représente 36 % des cas de délocalisation et les activités support 76 %.

9. Partenaires dans l'accueil des délocalisations effectuées entre 2009 et 2011

en %

Proportion de sociétés en groupe ayant délocalisé	Pour chaque activité, part de sociétés appartenant à un groupe et ayant délocalisé l'activité					En dehors du groupe	
	Au sein du groupe						
	Au sein du groupe	<i>dont : vers une filiale de la société déjà existante avant la délocalisation</i>	<i>dont : vers une filiale de la société acquise à l'occasion de la délocalisation</i>	<i>dont : vers une nouvelle filiale créée à l'occasion de la délocalisation</i>	<i>dont : vers une société du groupe hors filiales de la société</i>		
Au moins une activité	5,2	73	30	5	8	39	35
Activité cœur de métier	3,2	80	37	3	11	38	28
Au moins une activité support	2,8	66	20	6	3	42	41

Champ : ensemble des sociétés des secteurs principalement marchands (hors agriculture et activités financières et d'assurance), employant 50 salariés ou plus (en 2008), implantées en France et appartenant à un groupe.

Lecture : 2,8 % des sociétés du champ de l'enquête ont délocalisé (totalement ou partiellement) au moins une activité support. 41 % des sociétés ayant effectué une telle délocalisation l'ont fait au moins pour partie en dehors du groupe et 66 % l'ont fait au moins pour partie au sein du groupe.

Note : pour chaque activité, la somme des proportions est supérieure à 100 % car une société a pu effectuer des délocalisations vers différents types de partenaires au cours de la période.

Source : Insee, enquête Chaînes d'activité mondiales (CAM).

Définitions

Un **groupe** est un ensemble de sociétés (unités légales) liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision *via* le contrôle direct ou indirect des droits de vote.

Une **firme multinationale** (FMN) est dans cette étude constituée d'un groupe ayant au moins une filiale à l'étranger.

Dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, une **entreprise** est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision. Dans cette étude, cette notion est approchée par la notion de groupe et d'unité légale indépendante.

Les **catégories d'entreprise** sont définies par la combinaison de trois critères (effectif, chiffre d'affaires et taille de bilan) considérés sur le territoire de la France :

- les **microentreprises** sont des entreprises qui, d'une part occupent moins de 10 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont des entreprises qui, d'une part occupent moins de 250 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
- les **entreprises de taille intermédiaires** (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui d'une part occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;
- les **grandes entreprises** (GE) sont des entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Pour en savoir plus

- Aubert P., Sillard P., « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », in *L'économie française - Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2005.
- Béguin J.-M., Hecquet V., Lemasson J., « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait - Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première*, n° 1399, mars 2012.
- Boccaro F., « A la recherche de la firme globale - Localisation industrielle et globalisation financière des multinationales », in *L'industrie en France et la mondialisation*, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, 2005.
- Cœuré B., Rabaud I., « Attractivité de la France : analyse, perception et mesure », *Économie et statistique*, n° 363-365, 2003.
- Dunning, J. H., *Explaining international production*, Unwin Hyman, 1988.
- Fontagné L., D'Isanto A., « Chaînes d'activité mondiales : Des délocalisations d'abord vers l'Union européenne », *Insee Première* n° 1451, juin 2013.
- Fontagné L., Toubal F., *Investissement direct étranger et performances des entreprises*, Rapport du Conseil d'Analyse Économique n° 89, 2010.
- Gereffi G., Humphrey J. Sturgeon T., « The governance of global value chains », *Review of International Political Economy*, vol. 12, n°1, février 2005.
- Lassudrie-Duchêne B., « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », in Bourguinat H. *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, 1982.
- Markusen, J., *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, 2002.
- Nivat, D., « Les profits des groupes du CAC 40 : quelle contribution des revenus d'investissements directs à l'étranger ? Une évaluation sur la période 2005-2011 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 192, 2013.
- Topiol-Bensaid A., Héricher C., « Les groupes français à l'étranger en 2010 », *Insee Première*, n° 1439, mars 2013.
-