



BREXIT : QUELLES CONSEQUENCES POUR LES PME/ETI FRANÇAISES AU ROYAUME-UNI ?

CHARLIE JOYEZ
PRAMEX INTERNATIONAL
UNIVERSITE PARIS-DAUPHINE

17 juin 2016

Pramex International (cabinet de conseil, Groupe BPCE) et l'Université Paris - Dauphine ont noué, en 2008, un partenariat de recherche sur les stratégies de développement international des entreprises françaises et particulièrement celles des PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Charlie Joyez, doctorant de l'Université Paris-Dauphine, est intégré au sein de Pramex International dans le cadre d'une Convention Industrielle de Formation par la Recherche (CIFRE) financée par l'Association Nationale de la Recherche Technique (ANRT). Il a notamment contribué, au nom de Pramex International, à la rédaction d'un focus sur l'internationalisation des PME et ETI dans le cadre du Rapport Annuel sur l'activité des PME, dirigé par Bpifrance.

Ces travaux prolongent les études menées par Alexandre Gazaniol relatives aux impacts de l'internationalisation des entreprises françaises ayant abouti à une contribution au rapport du Conseil d'Analyse Economique (CAE) « *Investissement direct étranger et performances des entreprises* », Fontagné L., Toubal F., avr. 2010, ainsi qu'à une thèse de doctorat en sciences économiques sous le titre « *L'implantation à l'étranger des entreprises françaises : impacts sur la production, l'emploi et l'innovation en France* », soutenue le 6 juin 2012 à l'université Paris-Dauphine. Aussi, Charlie Joyez a participé, au nom de Pramex International, au Rapport 2014 sur les PME dirigé par Bpifrance à travers un focus sur l'implantation internationale des PME.

La présente note détaille l'impact potentiel d'un « Brexit » sur les PME et ETI françaises implantées au Royaume-Uni.

Contacts

Christophe Piquée
+33.1.72.69.44.76
christophe.piquee@pramex.com

Charlie Joyez
+33.1.72.69.44.53
charlie.joyez@pramex.com

Retrouvez toutes nos publications sur

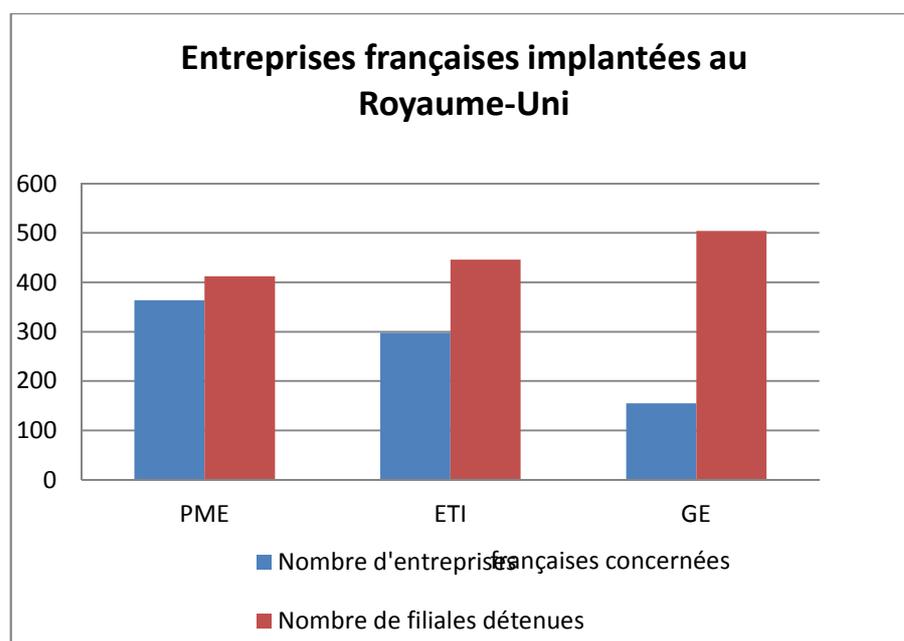
www.pramex.com ou en cliquant [ici](#)

BREXIT : QUELLES CONSEQUENCES POUR LES PME/ETI FRANÇAISES AU ROYAUME-UNI ?

La France compte plus de 800 entreprises présentes physiquement au Royaume-Uni à travers 1 361 filiales et, parmi elles, 861 filiales de PME et ETI (soit 63 % des filiales françaises au Royaume-Uni). Ces entreprises doivent-elles craindre une éventuelle sortie de la Grande Bretagne de l'Union Européenne (i.e. un « Brexit ») suivant le référendum du 23 juin ?

Etat des lieux

Le graphique ci-dessous représente la part de chaque catégorie d'entreprises. Elles sont majoritairement concentrées dans la région londonienne à 70 %, puis autour de Birmingham, Glasgow et Manchester.



Les conséquences d'un *Brexit*

Le retrait du Royaume-Uni du marché unique européen se traduira par une fluidité réduite des capitaux, des biens et des personnes entre le continent et la Grande-Bretagne. Cela aurait pour conséquence de ralentir la coordination des opérations britanniques avec les opérations françaises. Cependant, on remarque que 83 % des filiales ouvertes en Grande-Bretagne exercent la même activité que leur maison mère en France. Ce taux atteint 88 % pour les PME et les ETI,

n'ayant manifestement pas divisé internationalement leur production entre la France et la Grande-Bretagne. Il y a donc peu de risques que ces entreprises voient la coordination de leurs chaînes de production impactée. En revanche, elles ont à craindre une moins bonne réactivité face aux variations du marché et auraient alors intérêt à renforcer leur ancrage local (fournisseurs notamment) afin d'éviter les délais d'acheminements vers la Grande-Bretagne.

Les PME et les ETI tissent traditionnellement des liens plus forts avec les fournisseurs locaux, jusqu'à s'associer plus fréquemment avec eux. Autrement dit, parmi les multinationales, les PME et les ETI sont celles qui disposent des circuits d'acheminements et de diffusion les plus courts et seraient donc moins affectées par ce retrait du Royaume-Uni de l'Union Européenne.

Le retour des droits de douanes ?

Si les modalités du Brexit ne sont pas encore connues, la principale conséquence de la sortie de la Grande-Bretagne de l'Union Européenne serait le retour de droits de douanes pour exporter au Royaume-Uni. Pour autant, le Royaume-Uni est un partisan de longue date du libre-échange et n'applique en réalité qu'un taux moyen de droits de douanes de 2,4 % hors accord de libre-échange¹. Il est donc peu probable que les droits de douanes à venir soient excessivement élevés. Une note de novembre 2015 du *Center for Economic Performance*, un institut de la London School of Economics, juge peu probable que le Royaume-Uni revienne aux taux de 2,4 % pour les échanges intra-européens, tablant sur un accord de libre-échange à moyen terme, après la sortie du Royaume-Uni, avec toutefois une augmentation des coûts de commerce entre l'UE et le Royaume-Uni d'au moins 2 %², due aux barrières non tarifaires. En revanche, il faut noter que l'Union Européenne, de son côté, semble pour le moment fermer la porte à des accords préférentiels pour peser sur le vote³.

Les entreprises françaises implantées au Royaume-Uni pourraient tirer bénéfice du retour de ces tarifs douaniers puisque leurs produits « made in Britain » bénéficieraient alors d'un avantage compétitif sur les biens similaires importés taxés. Cela pourrait se traduire par une augmentation de la demande d'implantation des PME et ETI françaises en Grande-Bretagne à court terme pour contourner les droits de douanes à l'entrée sur le marché. Le coefficient d'élasticité entre droits de douanes et investissements directs à l'étranger (IDE) dans un pays

¹ Taux « nation la plus favorisée », moyenne pondérée, tous produits. Source : Banque Mondiale.

² [Wadsworth, J., Dhingra, S., Ottaviano, G., & Van Reenen, J. \(2015\) Brexit and the Impact of Immigration on the UK, CEP papers](#)

³ Jean Claude Juncker, Président de la Commission Européenne : « Les déserteurs ne seront pas accueillis à bras ouverts » ([Le Monde 20/05/2016](#))

développé comme la Grande-Bretagne est d'environ 0,20 (cf. Aizenman & Noy, 2005). Bien que ce coefficient ne puisse pas être directement appliqué dans le cas présent⁴, on peut estimer que la hausse de la demande d'implantation sera limitée à une dizaine de cas par an si des droits de douanes à hauteur de 2 à 5 % sont rétablis entre les pays.

Le retour des droits de douanes aura donc un effet positif, mais certainement limité sur les flux d'IDE vers la Grande-Bretagne. Selon toute vraisemblance, cette augmentation des droits de douanes sera trop faible pour donner un réel avantage à l'ensemble des filiales françaises produisant localement. En revanche, certaines entreprises exerçant dans des secteurs particulièrement protégés par le Royaume-Uni pourraient alors bénéficier de ce *Brexit*.

Une économie affaiblie ?

Les conséquences les plus tangibles d'un Brexit pourraient alors simplement se traduire par la diminution du potentiel de marché local. En effet, selon le Trésor britannique, les conséquences d'un *Brexit*⁵ sur le PIB britannique pourrait, à horizon 2030, se chiffrer à une perte de 6 %. Une moindre croissance locale pénaliserait les entreprises françaises visant le marché outre-manche. Si ces chiffres sont à prendre avec prudence, ils restent toutefois cohérents avec une première estimation de PWC⁶, tablant sur un manque à gagner du PIB britannique de 3 % à 5,5 % d'ici 2020 selon les différents scénarios d'accords commerciaux envisagés avec l'Union Européenne. Ce choc sur le potentiel de croissance du Royaume-Uni pénalisera les entreprises françaises qui y sont implantées et davantage les PME et les ETI. En effet, ces sociétés sont en moyenne implantées seulement dans 2 autres pays, contre 11 pour les grands groupes. Les PME et ETI sont donc plus vulnérables à un choc spécifique sur le Royaume-Uni, tandis que la diversification adoptée par les grandes entreprises amoindrit leurs risques face à un *Brexit*. Le déficit de croissance pénalisera également les implantations françaises au Royaume-Uni à moyen terme, avec un potentiel de marché plus faible.

Un impact en deux temps

A court terme, les entreprises françaises implantées au Royaume-Uni bénéficieront d'un léger avantage compétitif provoqué par le rétablissement des droits de douanes et une augmentation des coûts des transactions entre la Grande-Bretagne et le continent. Les plus grands groupes seront quant à eux pénalisés par la fluidité réduite dans leurs échanges intra-

⁴ Les droits de douanes actuels entre la France et le Royaume-Uni étant nuls, un rétablissement des tarifs douaniers ne peut s'exprimer en une augmentation en pourcentage.

⁵ [HM Treasury analysis: the long-term economic impact of EU membership and the alternative](#)

⁶ [Leaving the EU: Implications for the UK economy](#)

groupe (inputs, travailleurs, trésorerie, etc.), épargnant la majorité des PME et ETI moins impliquées dans ce type de transactions. La volonté de contourner les droits de douanes pourrait même augmenter à la marge le nombre d'implantations françaises au Royaume-Uni, au moins dans un premier temps. L'ampleur de ces effets dépendra directement du niveau de protection commerciale entre le Royaume-Uni et l'UE et des secteurs particulièrement protégés par Londres.

A moyen terme en revanche, les conséquences négatives risquent de l'emporter. Tout d'abord parce qu'il y a de fortes chances qu'un accord commercial soit trouvé entre le Royaume-Uni et l'UE avec laquelle il réalise 50 % du son commerce extérieur. Un accord commercial similaire à celui qui existe déjà entre l'UE et la Suisse ou la Norvège semble incontournable à moyen terme. Cela amoindrira forcément l'effet positif évoqué auparavant. De plus les entreprises françaises au Royaume-Uni seront pénalisées de manière indirecte, par un déficit de croissance de l'économie britannique désavantagée par cette sortie. Cela se traduira alors par une moindre croissance pour les filiales locales des PME et ETI françaises sur place et surtout par un tarissement du flux de nouvelles implantations face à un marché intérieur en berne.

Les conséquences devraient alors être limitées pour les PME et ETI françaises déjà implantées au Royaume-Uni, à condition qu'elles sécurisent en amont leur approvisionnement et rationalisent les transferts de biens et de capitaux avec l'UE. Malgré, à court terme, un léger avantage à être physiquement localisées au Royaume-Uni, les filiales françaises seront *in fine* pénalisées indirectement par une moindre croissance de leur marché qu'elles devront anticiper afin d'en limiter les pertes, en visant notamment des gains de parts de marché. L'impact définitif dépendra de la décision de maintenir ou non les préférences commerciales entre le continent et le Royaume-Uni, malgré une sortie de l'UE.

Encadré : Sources et échantillon

Nos observations proviennent de deux enquêtes réalisées par l'INSEE auprès des entreprises manufacturières françaises à un rythme annuel entre 2001 et 2013. Il s'agit de l'enquête *Liaisons Financières* (dite LiFi) qui recense toutes les prises de participations des entreprises françaises détenant plus de 1,2 million d'euros de participations. Cette enquête permet d'identifier les entreprises françaises ayant des filiales à l'étranger.

La seconde source utilisée est l'enquête annuelle d'entreprise (EAE-industrie) qui délivre des informations sur la taille, l'activité et le résultat de toutes les entreprises industrielles françaises de plus de 20 salariés.

Notre échantillon comporte plus de 800 sociétés industrielles françaises qui ont au moins, en 2013, une filiale active au Royaume-Uni, recensant 1 361 filiales.

L'accès aux données a été possible grâce au CASD (Centre d'Accès Sécurisé Distant) dédié aux chercheurs autorisés à la suite de l'avis favorable émis par le Comité du Secret Statistique.

Les catégories de tailles des groupes correspondent aux critères européens :

- PME : entreprises de moins de 250 salariés et de moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel
- ETI : entreprises qui ne sont pas des PME avec moins de 5 000 salariés et de 1,5 milliard de chiffre d'affaires
- GE : les autres entreprises



www.pramex.com