



## FOCUS

# Implantation internationale des PME et des ETI françaises

|Charlie Joyez  
Pramex international  
Université Paris-Dauphine

L'implantation à l'étranger des PME et des ETI est un phénomène peu fréquemment mis en avant alors que ces dernières sont à l'origine de la majorité des filiales françaises à l'étranger. Plus rare et plus engageant que le commerce international, l'investissement direct à l'étranger est privilégié par les grandes PME bénéficiant déjà d'une expérience internationale. Faisant face à davantage de contraintes, les PME optent pour des implantations moins autonomes et plus proches que les grandes multinationales.



# 29%

des multinationales françaises sont des PME indépendantes.

La conception traditionnelle des firmes multinationales exclut à tort les entreprises de plus petite taille. Les PME\* (de 20 à 249 salariés) représentent pourtant plus de la moitié d'entre elles en 2010 (53%), devant les ETI\* (42%) et les grandes entreprises\* (5%). PME et ETI détiennent même 60% des filiales\* françaises à l'étranger. Cependant, moins de 1,5% des PME et 30% des ETI disposent d'implantations physiques à l'étranger, contre plus de 80% pour les grandes entreprises. Le recours au commerce international est en revanche plus fréquent. En 2010, 74% des ETI et 30% des PME françaises ont exporté (INSEE, 2011); et ces dernières avaient en 2009, deux fois moins de projets d'investissement direct à l'étranger (IDE) en cours que leurs homologues européennes (COMMISSION EUROPÉENNE, 2010). L'implantation à l'étranger des entreprises de plus petite taille

est donc un phénomène hautement sélectif, réservé à quelques PME. En outre, parmi celles qui parviennent à s'implanter hors de France, peu de PME suivent les mêmes stratégies que les grands groupes tant en termes d'autonomie que de localisation.

### DE GRANDES PME, SOUVENT INTÉGRÉES AU SEIN DE GROUPES

Les PME et les ETI comptent pour 95% des entreprises détenant au moins une filiale à l'étranger. Cependant, 57% d'entre elles appartiennent elles-mêmes à un groupe plus large, français (31%) ou étranger (26%). Les PME indépendantes représentent alors 29% des multinationales françaises et les ETI indépendantes 10% (tableau 1). Les PME multinationales se démarquent nettement de celles qui

restent domestiques. Avec en moyenne 96 salariés, leur effectif est 3,5 fois plus élevé que l'effectif moyen de 27 salariés équivalent temps plein des PME françaises (INSEE, 2011). Le chiffre d'affaires médian réalisé en France est 1,7 fois plus important pour les PME bénéficiant d'au moins une filiale internationale. Pour autant, ces entreprises n'attendent pas de saturer leur potentiel de marché national avant de s'implanter à l'étranger. Une **augmentation sensible de l'activité domestique** est en effet constatée après un IDE. Les grandes PME sont favorisées pour réaliser un IDE puisqu'elles bénéficient des ressources financières et humaines nécessaires pour un tel investissement. C'est aussi la raison pour laquelle les PME intégrées à un groupe plus large sont surreprésentées parmi les multinationales : 44% contre 15% pour l'ensemble des PME (*Idem*).



cliquez sur les mots surlignés

\* Les mots suivis d'un astérisque sont définis en Méthodologie en fin d'article.



### LES EXPORTATIONS COMME PRÉALABLE À L'INTERNATIONALISATION

Contrairement à l'idée d'un arbitrage entre exportation et implantation à l'étranger, les PME multinationales sont très familières avec le commerce international. Dans l'Industrie, les PME implantées à l'étranger exportent en moyenne 37 % de leur chiffre d'affaires, contre 24,5 % pour l'ensemble des PME exportatrices (*Idem*). Cette expérience auprès des marchés étrangers est même un **préalable à l'implantation internationale**, notamment pour diminuer l'incertitude qui entoure un IDE. Celui-ci intervient dans un second temps pour ancrer durablement l'entreprise sur de nouveaux marchés. Ainsi, 95 % des primo-investisseurs\* industriels (toutes catégories confondues) exportaient-ils vers le pays avant de s'y installer physiquement et 70 % d'entre eux avaient déjà importé en provenance de ce pays (GAZANIOL, 2014).

### DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, CONCENTRÉES EN ÎLE-DE-FRANCE

Le profil de ces entreprises qui possèdent des filiales hors de

France présente une forte concentration sectorielle. Le secteur manufacturier est, en effet, le principal pourvoyeur de « petites » multinationales, regroupant 43 % des PME et 49 % des ETI implantées à l'étranger. Plus précisément, la Métallurgie ainsi que la Fabrication de machines-outils et de produits en plastique comptent pour 18 % des PME multinationales, les entreprises de Services pour un cinquième et le Commerce, notamment de gros, pour 16,5 %.

Les sièges de ces PME et ETI implantées à l'étranger sont concentrés en Île-de-France (42 %), mais dans une moindre mesure que ceux des grandes multinationales (71 %). Même si trois des quatre régions qui présentent le plus de PME multinationales sont transfrontalières (Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes et Nord – Pas-de-Calais), il est difficile de voir un quelconque effet d'entraînement entre la proximité des pays étrangers et le nombre d'IDE pour les PME. Outre la prépondérance de l'Île-de-France qui met à mal cette intuition, la **répartition régionale** des PME et des ETI multinationales suit en fait celle du PIB. Plus que par le nombre de multinationales, l'influence de la région d'origine se manifeste dans le choix des pays d'implantation.

### DES IMPLANTATIONS DANS LES PAYS DU NORD

Près d'un tiers des filiales des petites multinationales sont ouvertes dans un des **six pays frontaliers** de la France contre moins d'un quart pour les autres catégories. Le premier pays d'implantation des PME situées dans les régions de l'est de la France (Alsace, Lorraine, Franche-Comté, Champagne-Ardenne) est l'Allemagne, vient ensuite en troisième position le Luxembourg (précédé par les États-Unis). Les PME d'Aquitaine pour leur part préfèrent l'Espagne, suivie également des États-Unis puis du Portugal. Plus largement, l'Union européenne accueille plus de quatre filiales de PME sur dix. Les États-Unis restent néanmoins le premier pays d'implantation avec 18 % des filiales de PME indépendantes en 2010. Les stratégies d'expansion des PME sont donc très concentrées dans un nombre restreint de pays développés (carte 1 page suivante). À l'inverse, les petites structures visent moins souvent les pays émergents, avec seulement 6 % de leurs filiales implantées dans les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud), contre 11 % pour les grandes multinationales. Ceci reflète, d'une part, la crainte des PME de se



La localisation régionale des PME en France influence le choix du pays d'implantation des filiales.

**TABLEAU 1 – Multinationales françaises selon la catégorie de l'entreprise, 2010**

	Entreprise multinationale française		Filiale détenue à l'étranger	
	Nombre	%	Nombre	%
PME	1 720	53	4 040	19
<i>dont :</i>				
PME indépendante	953	29	1 996	9
PME appartenant à un groupe	767	24	2 044	10
ETI	1 335	42	8 954	42
<i>dont :</i>				
ETI indépendante	313	10	2 138	10
ETI appartenant à un groupe	1 022	32	6 816	32
PME & ETI	3 055	95	12 994	61
Grande entreprise	162	5	8 438	39
<b>Total</b>	<b>3 217</b>	<b>100</b>	<b>21 432</b>	<b>100</b>

Source : Insee (Lifi 2010).

## I. ÉVOLUTIONS

## B. Tendances économiques



confronter à des environnements juridiques et commerciaux inconnus voire risqués, ainsi qu'à certaines contraintes financières, et d'autre part, la primauté du motif de marché, devant la recherche de bas coûts de production.

### UNE INSERTION FRAGILE DANS LES CHÂÎNES DE VALEUR MONDIALES

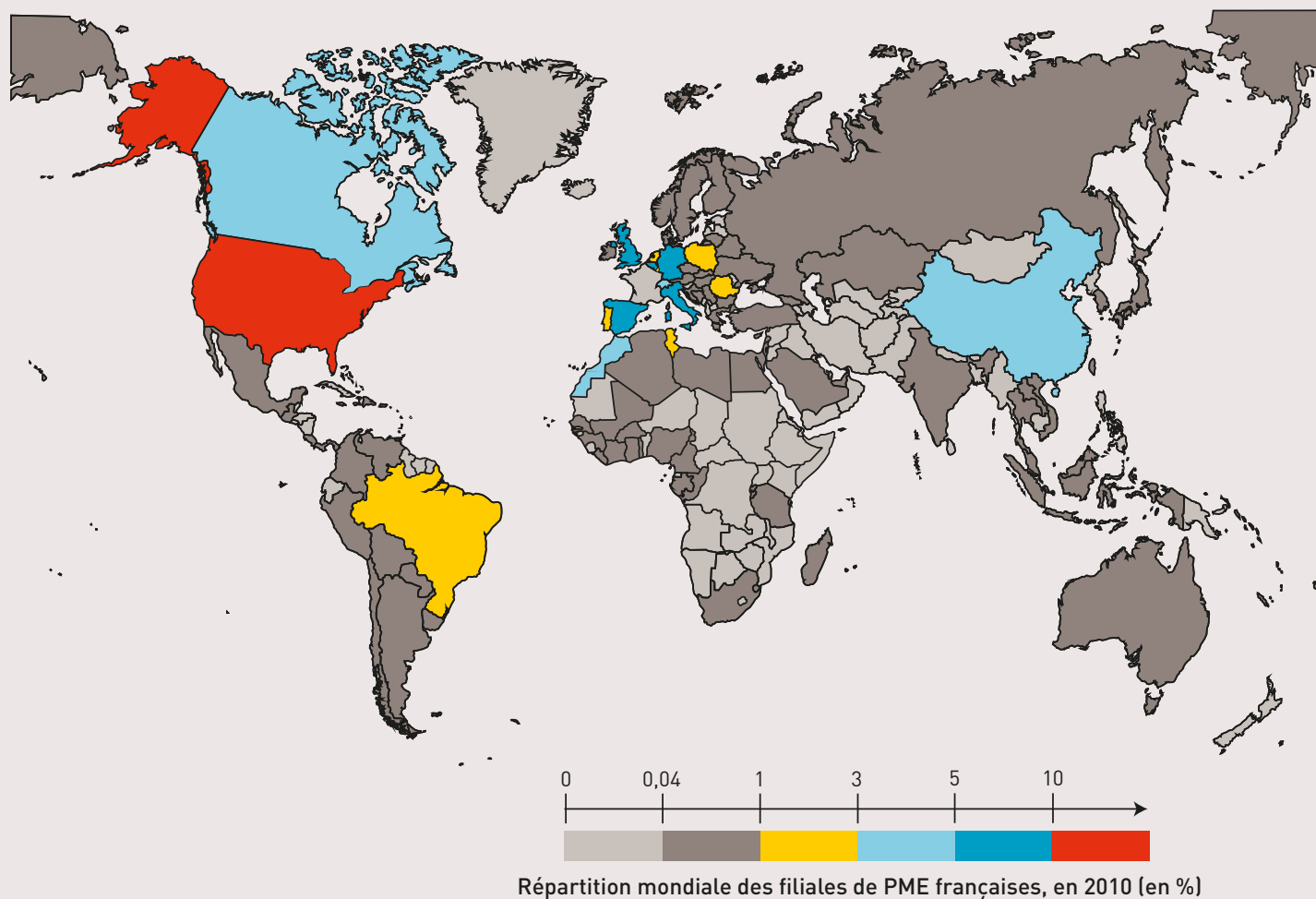
Malgré leur profil particulier, les PME et les ETI multinationales sont encore loin des grandes multinationales. Avec 2,3 filiales en moyenne pour les premières, contre 6,8 pour les secondes, et plus de 50 pour les grandes multinationales, les « petites » entreprises ne disposent que de courts

relais à l'étranger. Plus de la moitié de ces PME ne possède qu'une seule filiale hors du territoire national (59 %) contre 8 % pour les grands groupes. La part de primo-investisseurs à l'étranger en 2010 est au moins deux fois plus élevée chez les PME (16 %) que chez les ETI (7 %), et quatre fois plus importante que chez les grandes entreprises (4 %).

Les plus petites entreprises optent davantage pour des *joint-ventures*, ces filiales partagées avec une ou plusieurs autres entreprises, souvent locales. C'est le cas pour 37 % des filiales ouvertes par des PME et 44 % des seules PME indépendantes, contre 33 % des filiales des ETI et des grandes entreprises. Une

implantation autonome est plus risquée puisque l'entreprise ne bénéficie pas de l'appui financier d'un partenaire, ni de sa connaissance du marché, ni de ses relations d'affaires (clients, fournisseurs, autorités, etc.). Elle laisse en revanche plus de latitude à l'entreprise sur la coordination de son implantation avec ses activités domestiques, et favorise l'innovation sans risque de fuite de technologie. Le contrôle total est, quant à lui, préféré par les grandes entreprises puisqu'il facilite les transferts de bénéfices au sein du groupe, destinés à minimiser les charges fiscales. De fait, les stratégies d'expansion internationale des PME sont moins ambitieuses que celles des plus grandes entreprises.

CARTE 1 – Répartition mondiale des filiales de PME françaises, 2010



Source : Insee (Lifi 2010).



## Le rôle de la structure capitalistique

Les PME qui ont procédé à une opération de capital-investissement, c'est-à-dire à l'ouverture de leur capital à d'autres investisseurs, avant de s'implanter à l'étranger, suivent une **stratégie d'implantation plus audacieuse** que les autres petits groupes. Les effets sont d'autant plus visibles qu'il s'agit de partenaires financiers ou étrangers.

Une filiale sur deux est implantée hors de l'Union européenne, contre 39 % des filiales des PME familiales. Les PME ayant procédé à ces levées de fonds adoptent alors des comportements d'implantation similaires à ceux des grands groupes, avec un contrôle accru des filiales et des implantations plus nombreuses et plus lointaines. Ces partenaires financiers réduisent les contraintes auxquelles font face les PME, en apportant des liquidités, mais également leur expérience et une connaissance des marchés étrangers (PRAMEX INTERNATIONAL, 2013).

## MÉTHODOLOGIE

### PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Sauf indication contraire, les données proviennent de la base de données 2010 des liaisons financières (Lifi) de l'Insee, identifiant 3217 têtes de groupe du secteur privé en France, qui possèdent des filiales à l'étranger (détention majoritaire du capital). Les données ont été croisées avec les enquêtes sectorielles annuelles (ESA) de l'Insee pour les informations sur la catégorie d'entreprise. L'accès à ces données s'est fait par le CASD (Centre d'accès sécurisé distant). Ces enquêtes ayant des seuils minimaux de 20 salariés, les microentreprises et les plus petites PME sont exclues du champ des entreprises sondées. L'impact de cette exclusion est marginal, puisque presque aucune très petite entreprise (TPE) ne possède les capacités d'investissement pour détenir une filiale à l'étranger.

### ★ CATÉGORIES D'ENTREPRISE

Dans cet article, les notions d'entreprise, microentreprise (ou TPE), PME, ETI et grande entreprise sont conformes à la définition de la loi de modernisation de l'économie de 2008 (LME ; voir l'article en fin de ce Rapport), excepté la catégorie PME qui n'inclut pas les moins de 20 salariés (voir *supra* le périmètre de l'étude).

### DÉFINITIONS

Une filiale est une entité juridique différente de la société mère, détenue au moins à 50,01 % par cette dernière ; sont alors exclues toutes les participations minoritaires, ainsi que les modes d'implantation sans création d'entité juridique (bureau de liaison notamment).

Un primo-investisseur à l'étranger est une entreprise qui a ouvert une filiale à l'étranger durant l'année d'observation et qui n'en détenait pas les deux années précédentes.

## BIBLIOGRAPHIE



• COMMISSION EUROPÉENNE (2010). *Internationalisation of European SMEs. Final Report*, 2010, 125 p.

• GAZANIOL Alexandre (2014). « The Location Choices of Multinational Firms: The Role of Experience and Group Affiliation », *The World Economy*, 2014, 26 p.

• INSEE (2011). *Principales caractéristiques des entreprises par secteur et par catégorie en 2010*, 2011.

• PRAMEX INTERNATIONAL (2013). *L'impact du capital-investissement sur l'implantation internationale des PME françaises*, 2013, 14 p.

**POUR ALLER PLUS LOIN...**