



Exportations et implantations à l'étranger, deux aspects de l'internationalisation

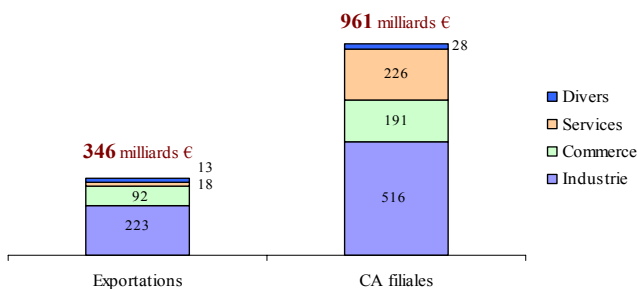
L'internationalisation des entreprises françaises peut être appréhendée d'une part, par les exportations et d'autre part, par le chiffre d'affaires des filiales de groupes français implantées à l'étranger. Globalement, ce chiffre d'affaires est trois fois plus important que les exportations réalisées à partir du territoire national. Ainsi, la comparaison du ratio rapportant le chiffre d'affaires des filiales à l'étranger au montant total des exportations, montre que les entreprises françaises sont moins implantées à l'étranger que leurs concurrentes britanniques, mais nettement plus que les entreprises allemandes. S'agissant des secteurs fortement exportateurs, comme l'industrie automobile, la chimie ou la pharmacie, exportations et implantations des filiales à l'étranger vont souvent de pair.

Un chiffre d'affaires des filiales à l'étranger trois fois plus important que le montant des exportations

Pour se développer à l'international, les entreprises peuvent exporter à partir du territoire national, s'implanter à l'étranger ou panacher les deux solutions. Trois raisons principales justifient la création de filiales à l'étranger : faciliter l'approvisionnement en matières premières, bénéficier de coûts de production plus faibles ou accéder directement aux marchés. La présente étude, qui compare les exportations de biens (source Douanes) au chiffre d'affaires des filiales à l'étranger de groupes français (issu de l'enquête européenne Outward FATS 2009, hors secteur bancaire), apporte un nouvel éclairage sur les performances des entreprises tricolores.

En 2009, les groupes français réalisent, via leurs filiales à l'étranger, un chiffre d'affaires (y compris services) de 961 milliards d'euros, soit le triple du montant total des exportations de biens de la France (346 milliards d'euros).

Exportations françaises et chiffre d'affaires des filiales à l'étranger, par secteur d'activité (2009)



Sources : Douanes et Insee (enquête Outward FATS)

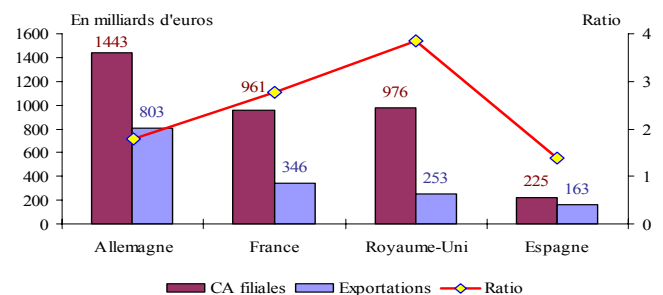
Si les groupes ayant une activité de services, type de prestations par nature faiblement échangeables, privilégient naturellement les implantations à l'étranger, les groupes industriels ne les négligent pas pour autant, puisque le chiffre d'affaires de leurs filiales à l'étranger est 3,7 fois plus élevé que celui de leurs exportations depuis la France (37 % de l'ensemble des exportations françaises de biens étant assuré par les groupes français

internationalisés, contre 41 % pour les filiales de groupes étrangers implantées en France).

Une stratégie d'internationalisation différente de l'Allemagne

La comparaison du chiffre d'affaires réalisé par les filiales à l'étranger des groupes français (961 milliards) avec celui des filiales des groupes d'autres grands pays de l'UE, place la France en troisième position, après l'Allemagne (1 443 milliards) et le Royaume-Uni (976 milliards), et devant l'Espagne (225 milliards). Rapporté aux montants exportés par les pays, le chiffre d'affaires réalisé par les filiales des groupes internationalisés offre une image différente : cet indicateur est le plus élevé au Royaume-Uni (3,9), devant la France (2,8), en raison notamment du poids prépondérant des services. Les ratios sont bien plus faibles en Allemagne et en Espagne (respectivement 1,8 et 1,4).

Ratio chiffre d'affaires des filiales à l'étranger sur exportations pour les grands pays de l'UE (2009)



Guide de lecture : En 2009, les filiales des groupes allemands ont réalisé un chiffre d'affaires hors Allemagne de 1 443 milliards, le montant des exportations allemandes s'élevant à 803 milliards (soit un ratio de 1,8).

Source : Eurostat (données non disponibles pour l'Italie)

La différence de stratégie d'internationalisation entre la France et l'Allemagne s'illustre également par une plus forte spécialisation des filiales allemandes à l'étranger, qui opèrent plus souvent dans l'industrie automobile, la métallurgie et la fabrication de machines.



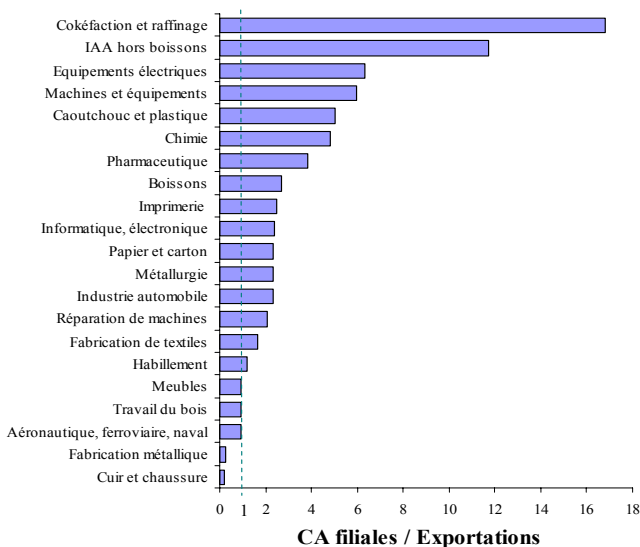
En revanche, le poids du chiffre d'affaires des filiales à l'étranger des groupes français est plus important dans l'agroalimentaire, un des points forts de la spécialisation française à l'exportation, ainsi que dans l'extraction du pétrole et du gaz, et les produits pétroliers raffinés.

Concernant l'implantation géographique des filiales, les groupes français privilégient le sud de l'UE, notamment l'Espagne et l'Italie. Le poids de leur chiffre d'affaires est également élevé en Amérique du Sud et en Afrique du Nord, tandis que les groupes allemands développent davantage leurs activités dans les nouveaux Etats membres de l'UE, aux Etats-Unis et en Chine.

Exportations et implantations des filiales à l'étranger vont souvent de pair

Dans l'industrie manufacturière, le ratio rapportant le chiffre d'affaires des filiales à l'étranger au montant des exportations des groupes français internationalisés présente de fortes disparités selon le secteur d'activité, qui illustrent les choix stratégiques de l'entreprise. La plupart du temps, ces choix ne sont d'ailleurs pas exclusifs, l'implantation à l'étranger générant même le plus souvent de nouveaux flux commerciaux avec le territoire national. La fragmentation du processus de production (mondialisation de la chaîne de valeur) et le développement des échanges intragroupes sous-tendent cette relation entre exportations et implantations à l'étranger.

Ratio chiffres d'affaires des filiales à l'étranger sur exportations des groupes français internationalisés, par secteur d'activité (2009)



Champ : Industrie manufacturière

Sources : Douanes et Insee (enquête Outward FATS)

Ainsi, les grands groupes de la chimie ou de la pharmacie, très performants à l'exportation, dégagent aussi via leurs filiales à l'étranger un chiffre d'affaires conséquent, qui représente quatre fois le montant de leurs exportations depuis la France. Les caractéristiques même des produits peuvent expliquer des ratios plus élevés : pour la

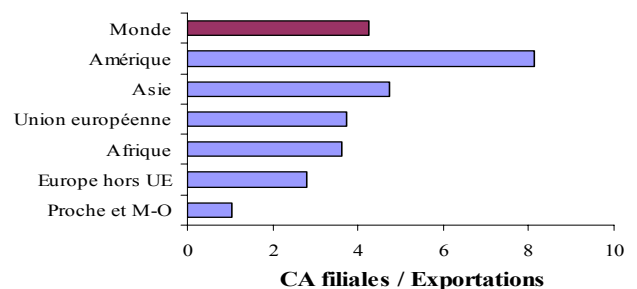
cokéfaction et le raffinage (16,8), tendance croissante à s'implanter près des centres de production et des grandes zones portuaires ; pour les IAA (hors boissons), contraintes de proximité liées notamment à la distribution de produits frais. Dans d'autres activités, la faiblesse du ratio recouvre des situations très différentes, avec des industries traditionnelles, mais aussi des secteurs de pointe ou du luxe, où l'ancrage national est par nature très fort.

Pour les destinations lointaines, les entreprises privilégient la filialisation

L'Union européenne est à la fois la première zone d'implantation des filiales à l'étranger de groupes français (511 milliards, soit 53 % du chiffre d'affaires total en 2009), et la première destination des exportations de la France (214 milliards d'euros, soit 63 % du total des exportations). La création d'un grand marché unique, qui facilite les mouvements de biens, de personnes et de capitaux, favorise cette polarisation.

Dans l'industrie manufacturière, en rapportant le chiffre d'affaires des filiales à l'étranger au montant des exportations des groupes français internationalisés, l'Amérique détient le ratio le plus élevé, suivi par l'Asie. Les destinations lointaines sont donc privilégiées pour l'implantation des filiales, en lien avec l'existence de coûts de transport élevés et de barrières tarifaires et non tarifaires (normes, réglementations...), qui peuvent constituer un frein aux exportations.

Ratio chiffre d'affaires des filiales à l'étranger sur exportations des groupes français internationalisés, par zone (2009)



Champ : Industrie manufacturière

Sources : Douanes et Insee (enquête Outward FATS)

En revanche, le Proche et Moyen-Orient se distingue par la faible présence des filiales françaises : c'est la seule zone, où le chiffre d'affaires des filiales à l'étranger est au même niveau que le montant des exportations réalisées depuis le territoire français (4 milliards).

Méthodologie et sources

L'enquête européenne Outward FATS 2009, réalisée en France par l'Insee auprès de tous les groupes français ayant au moins une filiale à l'étranger (soit 1500 groupes), fournit des informations sur le chiffre d'affaires de ces filiales, leur effectif salarié, leur activité principale (nomenclature NAF rev2, niveau division) et leur pays d'implantation. En revanche, les données sur les exportations et les importations de ces filiales ne sont pas disponibles.