



VI/ Compter les multinationales autant qu'elles comptent

*Vincent Vicard**

Les entreprises multinationales font régulièrement la une de l'actualité, tantôt symboles d'un capitalisme mondialisé détaché des territoires nationaux lorsqu'elles décident de délocaliser des activités, tantôt marqueurs de l'attractivité d'un pays lorsqu'elles s'y implantent. Ce traitement médiatique se justifie-t-il au regard de leur importance dans l'économie mondiale et pour leurs pays d'accueil ou d'origine ?

Au-delà de leur taille, les entreprises multinationales sont spécifiques en ceci qu'elles ont des établissements et donc des activités sur plusieurs territoires. Elles jouent ainsi un rôle particulier dans la division internationale du travail et dans l'organisation de la production au sein des chaînes mondiales de valeur. Leurs décisions de localisation ont bien sûr des conséquences dans les économies d'accueil — par l'apport en capital, les transferts de technologie induits dans les pays éloignés de la frontière technologique, ou l'insertion dans les chaînes internationales de production —, mais également dans leur économie d'origine, ainsi que sur les connexions entre tous ces territoires, en favorisant la transmission des chocs entre pays. Le fait qu'elles opèrent par définition à cheval sur plusieurs juridictions pose également des questions spécifiques en matière

* Vincent Vicard est économiste au CEPII, en charge du programme scientifique Analyse du commerce international.

de concurrence fiscale et de capacité pour les États à taxer les activités des entreprises sur leur sol.

Cela étant, les contours de l'activité des entreprises multinationales restent difficiles à définir et à mesurer, du fait de la complexité de leur organisation et des limites des appareils statistiques nationaux. Dans ce chapitre, nous nous attacherons à analyser et à quantifier le poids des groupes multinationaux dans l'économie mondiale, selon les pays et les secteurs d'activité concernés. Cette analyse nécessite, au préalable, de revenir sur les caractéristiques économiques qui définissent l'entreprise multinationale et en délimitent le périmètre. Nous verrons que le poids des filiales étrangères dans l'emploi national est significatif, mais très variable d'un pays à l'autre. Elles participent néanmoins de façon décisive à l'insertion internationale des pays par les flux d'exportations et d'importations qu'elles engendrent, tout en conservant un ancrage important dans leur pays d'origine. Elles réalisent ainsi une part importante de l'activité domestique, du moins pour les quelques pays à hauts revenus dont les entreprises sont particulièrement internationalisées, et sont pour eux, par leurs activités à l'étranger, à l'origine des flux de revenus importants.

Qu'est-ce qu'une entreprise multinationale ?

Pour mieux appréhender le rôle des entreprises multinationales dans les économies modernes, il faut dans un premier temps comprendre la logique économique qui préside à la constitution de grands groupes opérant dans plusieurs pays. Une entreprise multinationale est une entreprise qui possède des unités de production dans au moins deux pays. Cette définition traduit à la fois des spécificités propres à l'entreprise, lui donnant l'opportunité de choisir d'opérer dans plusieurs pays, et un double choix, de localisation et de forme d'organisation. Ces trois dimensions fondamentales caractérisant les entreprises multinationales sont résumées par le paradigme « OLI » [Dunning, 1981] : *Ownership*, *Localisation* et *Internalisation*.

La détention d'un actif spécifique (*Ownership*) correspond aux caractéristiques propres à l'entreprise lui ouvrant la possibilité de s'internationaliser. Cet avantage correspond à un actif intangible détenu par l'entreprise (technologie, brevet, image de marque, main-d'œuvre, etc.), lui permettant d'être

compétitive, avantage qui doit être transférable à l'étranger et suffisamment important pour couvrir les coûts d'implantation à l'étranger. Étant donné que le développement ou le rachat d'une entreprise à l'étranger implique un coût fixe important, seules les entreprises les plus profitables/productives sont susceptibles de devenir des multinationales [Helpman *et al.*, 2004]. Ce sont donc nécessairement les plus grandes entreprises nationales qui deviennent des multinationales, celles qui sont déjà les plus importantes sur le marché domestique, produisent différents biens ou services, et sont les plus internationalisées à l'exportation comme à l'importation. La conjonction de ces différentes marges d'internationalisation accentue alors les différences initiales entre entreprises au profit des plus efficaces.

La deuxième dimension du cadre OLI est celle de la localisation des activités de production : pourquoi produire à l'étranger plutôt que sur le territoire national ? Le choix de produire à l'étranger peut répondre à deux grandes logiques : 1) l'accès au marché qui vise à rapprocher la production de la demande finale — on parle alors d'investissements horizontaux qui démultiplient les lieux de production d'un même bien et constituent une stratégie de pénétration des marchés étrangers alternative à l'exportation ; 2) l'accès aux facteurs de production qui correspond à une logique de segmentation du processus de production permettant de bénéficier des avantages comparatifs des différents territoires au niveau mondial — on parle alors d'investissements verticaux. Ces deux logiques cohabitent dans les activités des multinationales, bien qu'il soit difficile d'en mesurer la part respective. D'autres stratégies plus complexes peuvent se faire jour, comme celles de plateformes d'exportation combinant les deux types de logiques de production étrangère en concentrant la production pour des raisons de coût de production et d'accès aux marchés proches. L'Irlande a ainsi longtemps été présentée comme la porte d'entrée des multinationales américaines en Europe, son appartenance au marché unique permettant aux entreprises qui opèrent sur son territoire un accès facilité à un marché européen de plus de 500 millions d'habitants, tout en bénéficiant d'une main-d'œuvre anglophone qualifiée et de conditions fiscales avantageuses.

La troisième dimension est celle de l'internalisation : faut-il produire soi-même ou faire produire par d'autres ? Il s'agit alors de déterminer le périmètre d'activité de l'entreprise, c'est-à-dire

l'ensemble des tâches réalisées au sein d'entités ayant des liens capitalistiques. La décision de localisation de tout ou partie de la production dans un pays étranger, que ce soit pour se rapprocher de la demande ou bénéficiaire de biens intermédiaires moins chers, n'implique pas nécessairement d'intégrer cette activité dans le giron de l'entreprise. Toute une gamme de contrats est, en effet, envisageable pour encadrer cette production. La sous-traitance permet ainsi d'externaliser des segments de la production à des entreprises tierces tout en encadrant strictement le processus de production. La cession de licence est aussi une alternative à la production en dehors du périmètre de l'entreprise. Cette décision dépendra des caractéristiques du produit et du pays d'accueil, l'internalisation permettant, en général, de limiter les risques d'appropriation de propriété intellectuelle. Deux exemples permettent d'éclairer ces différentes stratégies d'organisation des chaînes mondiales de production des multinationales [Ramondo *et al.*, 2015]. D'un côté, Apple qui fait assembler ses iPhones en Chine par une entreprise contractante taiwanaise, Foxconn, à partir de composants produits partout dans le monde et largement par des entreprises extérieures au groupe Apple. En 2013, environ un tiers du million de travailleurs de Foxconn en Chine travaillaient ainsi à la production de l'iPhone 5S, sans qu'un quelconque lien capitaliste unisse les deux entreprises. De l'autre, le fabricant de puces Intel, qui a investi 330 millions de dollars au Costa Rica dans une usine d'assemblage, utilisant essentiellement des composants produits par d'autres filiales du groupe. Neuf ans après, en 2006, Intel employait 3 500 travailleurs au Costa Rica et réalisait près de 5 % du PIB et 20 % des exportations du pays.

Ces deux derniers éléments du paradigme OLI correspondent à la double décision fondamentale constituant l'entreprise multinationale : choix de localiser une activité de production à l'étranger et choix de conserver cette production au sein de l'entreprise plutôt que de l'externaliser à une entreprise tierce. Cette décision résulte d'un ensemble plus vaste d'options incluant l'externalisation d'un stade de production (par exemple, la fabrication d'un intrant intermédiaire) à une entreprise tierce du même pays ou à l'étranger. Ce faisant, l'influence des entreprises multinationales dépasse le périmètre restreint de leurs seules activités directement contrôlées. Au sein des chaînes internationales de production, certains segments de la production

peuvent être réalisés par des filiales de l'entreprise multinationale, alors que d'autres le seront par des entreprises indépendantes, l'entreprise multinationale pouvant rester l'organisatrice de ce pan de la chaîne de valeur.

Un peu de recul, mais peu de données

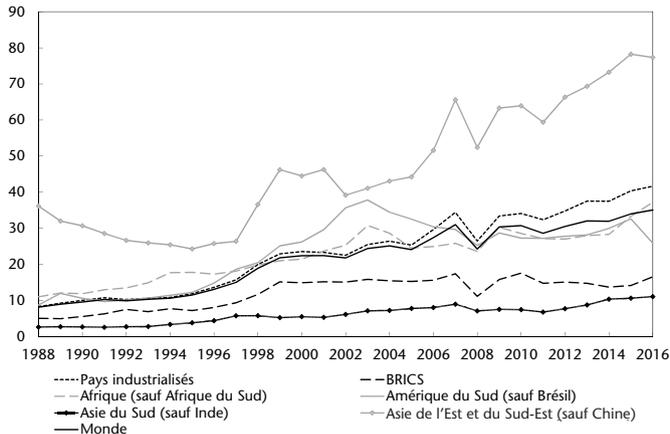
Si l'existence d'entreprises multinationales n'est en aucun cas un phénomène nouveau — certains la font remonter au moins jusqu'à la Compagnie britannique des Indes orientales fondée en 1600 —, leur montée en puissance dans l'économie est une tendance relativement récente, qui date de la période d'accélération du processus de mondialisation au milieu des années 1990. Les statistiques d'investissements directs étrangers (IDE), communément utilisées pour mesurer l'activité des multinationales et qui font l'objet d'une définition harmonisée facilitant leur comparaison dans le temps et dans l'espace, permettent d'en tracer l'évolution dans le temps long.

Un investissement direct étranger est un investissement transfrontalier visant à acquérir un intérêt durable dans une entreprise étrangère et une influence sur sa gestion. Ceux-ci reflètent donc bien la décision d'investissement d'une entreprise dans des filiales à l'étranger, et donc le développement d'une activité à l'étranger. Ces investissements peuvent prendre la forme de rachats d'entreprises par fusion-acquisition (en général dominants dans les relations entre pays riches) ou de création de sites *ex nihilo*. Dans le cas de rachat d'entreprises existantes, la question posée du point de vue du pays d'accueil est moins celle du développement d'une nouvelle activité ou de la spécialisation sectorielle de l'économie, que celle de la propriété de l'entreprise, qui peut avoir une influence sur son insertion internationale ou son efficacité.

L'importance des stocks d'IDE souligne le rôle des entreprises multinationales dans les économies contemporaines et une progression particulièrement marquée de leurs activités à partir du milieu des années 1990. Au niveau mondial, le stock d'IDE a ainsi progressé plus rapidement que le PIB mondial, passant de 8 % du PIB mondial en 1988 à 35 % en 2016 (graphique 1). L'accélération est particulièrement significative à partir du milieu des années 1990 jusqu'à l'enclenchement de la crise financière en 2008-2009, le stock d'IDE ayant progressé trois fois plus vite que

Graphique 1. Stocks d'investissements directs étrangers entrants, 1988-2016

(en % du PIB mondial)



Source : CNUCED.

le PIB sur la période, dépassant ainsi le rythme de croissance du commerce mondial.

Cette progression rapide des IDE dans une période d'ouverture commerciale globale et de développement des chaînes mondiales de valeur conduit à associer les entreprises multinationales au processus de segmentation internationale du processus de production. La baisse des coûts de coordination des activités entre plusieurs lieux de production, consécutive au développement des technologies de l'information et de la communication, a ainsi favorisé un second dégroupement des activités de la production, permettant d'externaliser certaines étapes de la production, qui étaient auparavant agglomérées dans un même lieu, pour bénéficier d'économies d'échelle [Baldwin, 2012]. Certaines activités, comme l'assemblage par exemple, ont ainsi pu être localisées dans des pays émergents pour y bénéficier des faibles coûts de la main-d'œuvre non qualifiée. Dans ce cadre, le rôle croissant des entreprises multinationales dans l'économie mondiale est partie intégrante du phénomène d'hypermondialisation commerciale initié dans les années 1990 et caractérisé notamment par le développement des chaînes internationales de production.

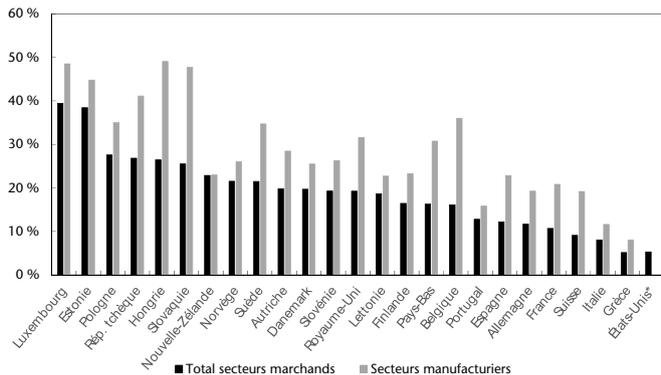
L'ouverture croissante des économies aux investissements directs étrangers touche l'ensemble des régions du monde. Les pays à haut revenu ont un stock d'IDE, rapporté à leur PIB, légèrement supérieur à la moyenne mondiale, notamment depuis la crise de 2008-2009, alors que les BRICS (et l'Asie du Sud) restent en retrait par rapport aux autres régions du monde. Dans ces derniers, le stock d'IDE a néanmoins doublé au cours des deux dernières décennies, partant d'un niveau plus faible que la moyenne mondiale. À l'autre extrême, l'Asie de l'Est et du Sud-Est s'est particulièrement ouverte aux multinationales étrangères, notamment à partir du milieu des années 2000.

Ces données d'investissement direct à l'étranger ne font toutefois que mesurer le niveau d'investissement dans les pays étrangers et non pas l'activité réelle des multinationales, ni la réalité des échanges entre filiales d'un même groupe situées dans différents pays. Les flux d'IDE sont, par ailleurs, des flux financiers, qui peuvent refléter des décisions d'organisation financière des multinationales liées aux circuits de financement des multinationales plus qu'une activité réelle. En témoigne le rôle prépondérant des centres financiers *offshore* dans les flux d'IDE [Lane et Milesi-Fereti, 2017]. Un nombre non négligeable de multinationales possèdent au moins une filiale dans un paradis fiscal (20 % dans le cas de l'Allemagne, 59 % dans le cas américain [Gumpert *et al.*, 2016]). Certaines de ces filiales servent de conduit financier, centralisant l'investissement international des entreprises multinationales. Elles permettent également de localiser des profits dans des juridictions proposant des conditions réglementaires et fiscales avantageuses. On estime ainsi que les entreprises américaines avaient accumulé, dans des paradis fiscaux, 2 600 milliards de dollars de profits non rapatriés à fin 2016 [ITEP, 2017], la législation américaine leur permettant de différer le paiement de l'impôt jusqu'à rapatriement de ces bénéfices. Dans les deux cas, ces activités engendrent des flux d'investissements directs étrangers qui ne reflètent pas directement des activités réelles.

Le rôle des filiales des multinationales dans leurs économies d'accueil

La mesure de l'activité des multinationales est par nature difficile, puisque le périmètre de leurs activités, par définition

Graphique 2. Part des entreprises multinationales étrangères dans l'emploi du pays d'accueil

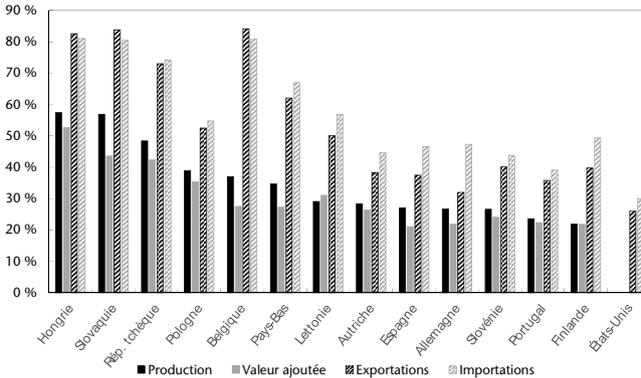


Sources : base AMNE de l'OCDE et BEA*. Chiffres 2014.

global, ne recoupe pas les unités statistiques sur lesquelles opèrent les instituts statistiques nationaux, qui enregistrent l'activité économique résidente, c'est-à-dire liée à un territoire. Il est ainsi possible de mesurer l'activité des entreprises multinationales dans certains pays, mais plus difficile de mesurer leurs relations avec leurs filiales implantées à l'étranger. Les transactions entre entités d'un même groupe, tant réelles par les échanges de biens et de services que financières par les prêts intragroupes, sont difficiles à distinguer du reste des flux internationaux.

Le nombre d'entreprises sous contrôle étranger reste relativement limité dans la plupart des pays, de l'ordre de 1 % de l'ensemble des entreprises en général. Pour un pays comme la France, cela représentait 22 779 entreprises en 2014 sur un total de plus de 3 millions. En moyenne, les filiales d'entreprises multinationales sont plus grandes que les entreprises nationales, de sorte que leur part dans l'activité dépasse de beaucoup leur nombre. Elles emploient ainsi une part significative des salariés du secteur marchand qui toutefois varie selon le pays considéré : 5 % de l'emploi en Grèce, par exemple, contre 39 % au Luxembourg (graphique 2). Les petits pays tendent à avoir une part de leur emploi sous contrôle étranger plus importante. C'est le cas des pays d'Europe centrale et orientale, pour lesquels les multinationales, notamment européennes, jouent un rôle

Graphique 3. Part des entreprises multinationales étrangères dans la production et les échanges



Source : base AMNE de l'OCDE. Chiffres 2014.

fondamental (plus du quart de l'emploi en Slovaquie, République tchèque, Pologne, Hongrie et Estonie), mais également de petits pays très ouverts comme les pays nordiques où elles emploient près de 20 % des salariés du secteur marchand. Dans les grands pays, les entreprises étrangères jouent un rôle plus limité, mais non négligeable : 5 % de l'emploi aux États-Unis, 8 % en Italie, 11 % en France et 12 % en Espagne et en Allemagne. Le Royaume-Uni fait ici figure d'exception puisque les entreprises étrangères y sont près de deux fois plus représentées que dans les autres grands pays.

La présence des entreprises étrangères est, de plus, inégalement répartie entre secteurs d'activité : leur part est ainsi près de deux fois plus importante dans le secteur manufacturier que dans l'ensemble de l'économie pour un grand nombre de pays, et notamment les grands pays à hauts revenus. Elles peuvent employer près de la moitié des salariés du secteur manufacturier dans des pays comme la Hongrie, la Slovaquie, l'Estonie ou le Luxembourg.

À l'aune de leur poids dans la production nationale, les entreprises étrangères pèsent plus qu'en termes d'emploi, du fait notamment de leur spécialisation sectorielle tournée vers le secteur manufacturier, de leur forte productivité et de leur plus forte utilisation de biens intermédiaires importés. Entre le

quart (Allemagne, Espagne) et la moitié (Hongrie, République tchèque, Slovaquie) de la production nationale est ainsi réalisé par des entreprises sous contrôle étranger (graphique 3). Leur rôle apparaît encore plus important dans le commerce de ces pays : elles réalisent ainsi plus de 80 % des exportations dans des petits pays très ouverts comme la Hongrie, la Slovaquie ou la Belgique. Leur contribution aux exportations nationales reste importante dans les grands pays, de l'ordre d'un tiers en Allemagne ou en Espagne.

Cette prépondérance des entreprises étrangères dans les exportations se vérifie également du côté des importations, du fait de leur forte dépendance aux importations de biens intermédiaires ou de leur activité commerciale à destination des consommateurs nationaux. Ces différences ne tiennent pas seulement à la plus forte présence des multinationales étrangères dans les secteurs ouverts au commerce international, mais également à des différences d'organisation et d'activité de ces entreprises d'origine étrangère par rapport aux entreprises ou aux activités domestiques des groupes nationaux. Par leur forte internationalisation, à l'exportation comme à l'importation, les entreprises multinationales étrangères contribuent ainsi à l'insertion des économies dans les chaînes de valeur mondiales.

L'exemple de l'industrie pharmaceutique, secteur particulièrement internationalisé et dominé par quelques grandes entreprises multinationales au niveau mondial, est de ce point de vue éclairant. En France, le cœur du secteur pharmaceutique regroupe quelque 640 entreprises, dont 290 appartenant à des groupes étrangers et 77 à des groupes français [Cayssials et Ranvier, 2016]. Trois modèles d'activité peuvent être identifiés dans ce sous-ensemble de 290 entreprises : un modèle de production sur le territoire national tourné vers l'exportation, un deuxième modèle tourné vers le marché intérieur, majoritairement composé de filiales commerciales écoulant des produits importés, et un troisième, hybride, rassemblant des entreprises exportatrices, ayant une activité industrielle en France, mais plus dépendantes des importations étrangères pour leur production. On retrouve dans le premier groupe les plus gros acteurs du secteur, essentiellement sous contrôle français. Ce groupe représente la moitié de la valeur ajoutée et de la production du secteur pharmaceutique en France. À l'inverse, le groupe d'entreprises tournées vers le marché intérieur est majoritairement

constitué d'entreprises étrangères de relativement petite taille ; elles concentrent une faible part de la valeur ajoutée du secteur, mais engendrent un flux d'importations important. Enfin, le modèle hybride rassemble des entreprises étrangères mais aussi françaises plus intégrées dans les chaînes de valeur mondiales et dont la production fait appel à une part plus importante de biens intermédiaires importés. Ces entreprises réalisent la moitié des exportations du secteur et près de deux tiers des importations, mais seulement un tiers de la valeur ajoutée. Ces différences d'organisation des entreprises multinationales étrangères implantées sur le territoire français expliquent leur contribution décisive à l'insertion de la France dans les chaînes de valeur mondiales et augmentent la valeur ajoutée étrangère incorporée dans les exportations.

Seule une partie de ce commerce est réalisée avec d'autres filiales du même groupe : dans le cas américain, pays pour lequel des données précises sont disponibles, les filiales d'entreprises étrangères réalisaient 26 % des exportations américaines de biens en 2014, dont seulement la moitié environ à destination de filiales du même groupe. Les importations des filiales étrangères (qui représentent 30 % des importations américaines) sont cependant essentiellement (81 %) en provenance de la maison mère ou de filiales du même groupe. Cette part est relativement stable depuis les années 1990, suggérant que le commerce intra-groupe n'a pas augmenté plus vite que le commerce mondial sur la période. Le rôle des multinationales dans les échanges de leurs pays d'accueil, qui dépasse de loin leur part dans l'emploi ou l'activité et déborde les seuls échanges entre entités du même groupe, nécessiterait donc d'élargir l'analyse de leur influence sur le processus de mondialisation au-delà du strict périmètre du groupe, aux activités externalisées à des entreprises indépendantes intégrées au processus de production des multinationales.

Quid des multinationales nationales ?

L'importance des multinationales ne peut cependant se réduire à leurs activités à l'étranger et à leur impact sur les économies d'accueil de leurs filiales. Le marché national reste, en effet, primordial pour les entreprises multinationales, qui sont souvent les plus grandes entreprises de leur pays d'origine. Pour certains pays, les entreprises multinationales nationales jouent ainsi

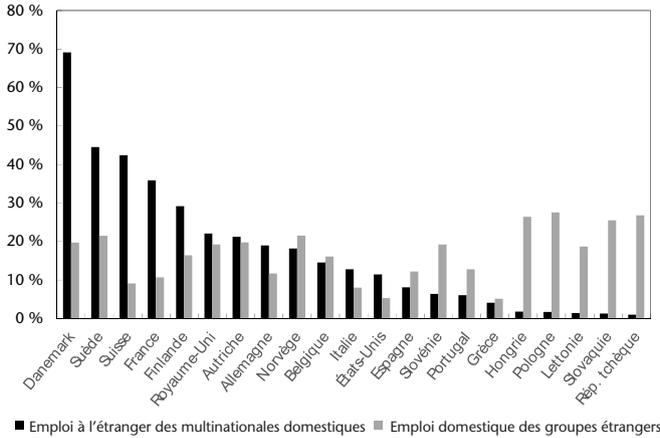
un rôle important dans l'activité domestique et rapatrient des revenus significatifs de leurs activités à l'étranger au bénéfice de leur territoire d'origine.

On dispose de peu de données sur le pan local de l'activité des multinationales. Dans le cas de la France et des États-Unis, qui publient de telles données, les multinationales nationales dépassent de loin l'activité des filiales étrangères sur le territoire national. En France, près d'un salarié du secteur marchand (hors agriculture) sur deux travaillait pour une multinationale en 2010, soit 6,8 millions d'employés, dont 5 millions dans des groupes multinationaux français [Boccarda *et al.*, 2013]. Prises ensemble, les entreprises multinationales représentent 80 % des exportations françaises, la plupart (49 %) étant réalisées par des entreprises sous contrôle de groupes français. On retrouve la même prépondérance des groupes multinationaux américains aux États-Unis : en 2014, ils emploient 19 % des salariés, contre 5 % dans les entreprises étrangères, et réalisent 50 % des exportations et 41 % des importations, 26 % et 30 % étant réalisées par les entreprises étrangères (BEA).

Les entreprises multinationales occupent ainsi une place prépondérante dans leurs économies d'origine, reflétant en cela en partie le processus naturel d'internationalisation des entreprises, puisque seules les plus profitables et les plus grandes des entreprises nationales choisissent de s'implanter à l'étranger. Du point de vue des entreprises elles-mêmes, le territoire d'origine est déterminant : l'emploi à l'étranger des multinationales américaines représente 11 % de l'emploi domestique, soit moins que l'emploi sur le territoire national (19 %). Les effectifs des groupes français eux se répartissent pour moitié à l'étranger et pour moitié sur le territoire national [Boccarda *et al.*, 2013]. Les entreprises multinationales restent donc, en moyenne, largement dépendantes de leur territoire d'origine. Au niveau mondial, Cadestin *et al.* [2018] estiment, au prix d'hypothèses fortes, que les entreprises multinationales réalisent 33 % de la valeur ajoutée mondiale, dont 12 % à l'étranger, la majorité restant le fait de l'activité des groupes dans leur pays d'origine.

La France et les États-Unis se caractérisent cependant par une forte densité de groupes multinationaux nationaux par rapport à la moyenne des pays. L'importance des multinationales selon leur nationalité d'origine est, en effet, très inégalement répartie au niveau mondial. Cela peut se mesurer au nombre

Graphique 4. Emploi à l'étranger des multinationales nationales et emploi domestique des groupes étrangers
(en % de l'emploi domestique en 2014)



Note : secteurs B à S (hors O) pour l'emploi à l'étranger des entreprises multinationales nationales ; secteurs B à N (hors K) pour l'emploi domestique par les groupes étrangers.

Source : données OCDE-AMNE.

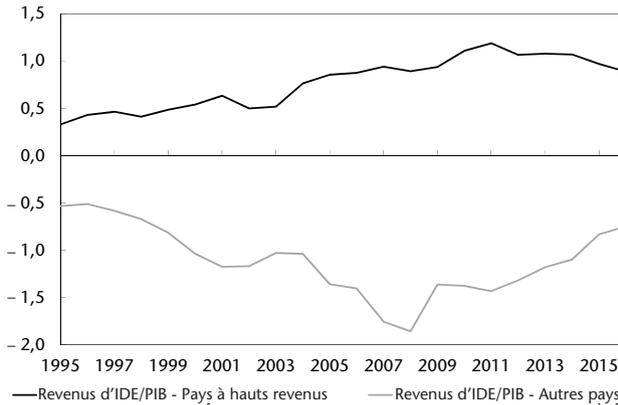
de salariés à l'étranger des groupes, pour lequel certaines nationalités apparaissent surreprésentées (graphique 4). C'est le cas des pays riches en général, dont les plus grandes multinationales sont en général originaires. Au sein de ces pays, plusieurs pays se singularisent : la France, la Suisse, la Suède et le Danemark en premier lieu pour lesquels les salariés à l'étranger des multinationales nationales représentent près de 40 % de l'emploi marchand domestique. Les entreprises multinationales britanniques ou allemandes ont également une forte activité à l'étranger, représentant un cinquième de l'emploi domestique. En Italie et aux États-Unis, cette part est plus faible, de l'ordre de 10 %, mais reste largement supérieure à la part des entreprises étrangères dans l'emploi national. Les multinationales japonaises emploient également un nombre important de salariés hors des frontières nationales. La France apparaît ainsi atypique par rapport aux autres grands pays : avec plus de 5 millions d'employés à l'étranger, les multinationales françaises dépassent leurs homologues japonaises ou allemandes

et ne sont devancées que par les quelque 14 millions de salariés étrangers des multinationales américaines. À l'opposé, pour plusieurs pays, dont l'Espagne, le Portugal ou les pays de l'Europe de l'Est, les multinationales nationales sont finalement très peu internationalisées et représentent moins de 5 % de l'emploi domestique, loin du niveau de l'emploi engendré par les entreprises étrangères sur leur territoire domestique.

La répartition de l'activité des multinationales par nationalité est beaucoup plus inégale que celle par pays d'implantation. L'emploi à l'étranger des groupes nationaux peut ainsi varier de moins de 5 % à plus de 40 % de l'emploi domestique, alors que la part des multinationales étrangères dans l'emploi domestique est plus également répartie (de près de 10 % à 30 %, graphique 4). Cette dernière est dans une large mesure déterminée par la taille économique des pays, les grands pays, qui concentrent une part plus importante de la production mondiale, étant naturellement moins ouverts à la présence des entreprises multinationales comme c'est le cas pour le commerce international. La France, l'Allemagne, l'Italie ou les États-Unis, où le taux de présence des multinationales étrangères est le plus faible, se retrouvent ainsi dans le milieu ou le haut de la distribution pour l'emploi à l'étranger des groupes nationaux. Cette hétérogénéité est d'autant plus importante que les bénéfices réalisés à l'étranger par les multinationales nationales engendrent des revenus pour le pays sous la forme de revenus d'investissement liés à l'activité à l'étranger des entreprises résidentes.

Ces déséquilibres se reflètent dans les flux de revenus d'investissements directs étrangers entre régions du monde, au bénéfice des pays d'origine des entreprises multinationales. Ces revenus, enregistrés au compte courant de la balance des paiements, viennent abonder les revenus tirés de la production sur le territoire national ; ils s'ajoutent au PIB pour former le revenu national brut (RNB). Les pays à hauts revenus (hors pays pétroliers et paradis fiscaux) tirent des revenus importants de l'activité de leurs multinationales à l'étranger, de l'ordre de 1 % de leur PIB, là où les autres régions du monde sont toutes déficitaires (graphique 5). Ces revenus en provenance du reste du monde constituent un revenu qui vient s'ajouter au PIB des pays riches et augmente ainsi leur RNB de 1 % en moyenne. Pour les pays d'Europe centrale et orientale membres de l'UE, la prépondérance des multinationales étrangères dans leur

Graphique 5. Revenu national brut, PIB et revenus d'investissements directs étrangers



Sources : FMI et Chelem, calculs Nayman et Vicard [2018]. Pays à hauts revenus définis par la Banque mondiale hors pays producteurs de pétrole et paradis fiscaux.

économie nationale et la faible internationalisation de leurs entreprises nationales se combinent pour aboutir à de forts flux sortants de revenus d'IDE, réduisant d'autant le RNB de ces pays par rapport à la valeur ajoutée produite sur leur territoire [Nayman et Vicard, 2018].

La répartition de l'activité mondiale des entreprises multinationales a donc son importance tant pour leurs pays d'implantation que pour ceux d'origine. La prépondérance de ces groupes dans les échanges internationaux en fait également des acteurs incontournables de l'internationalisation des économies. À la fois vecteurs et bénéficiaires de l'ouverture des frontières, leur organisation et leurs activités débordant les juridictions nationales questionnent la capacité des États à les réguler. Si ces groupes restent largement dépendants de leur pays d'origine pour leurs activités réelles, les échanges avec leurs filiales peuvent notamment leur permettre d'échapper à l'imposition de leurs bénéfices dans les pays à haut niveau de taxation tout en bénéficiant de l'accès aux biens publics au sein de ces derniers. Ces stratégies, alliées à la forte concentration de la nationalité des multinationales, entraînent des transferts de revenus importants entre pays. L'absence d'outils permettant de mesurer à la fois leurs

activités à une échelle globale et la spécificité des échanges entre filiales localisées dans différents pays empêche non seulement d'en appréhender pleinement les enjeux, mais également de définir des politiques économiques adaptées. Le développement de tels outils de mesure constitue à cet égard un enjeu majeur.

Repères bibliographiques

- BALDWIN R. [2012], « Global supply chains : why they emerged, why they matter, and where they are going », *CEPR Discussion Paper*, n° 9103, août.
- BEA, « Activities of multinational enterprises », https://www.bea.gov/iTable/index_MNC.cfm.
- BOCCARA F., HECQUET V., D'ISANTO A. et PICARD T. [2013], « L'internationalisation des entreprises et l'économie française », INSEE, *Les Entreprises en France*, édition 2013.
- CADESTIN C., DE BACKER K., DESNOYERS-JAMES I., MIROUDOT S., YE M. et RIGO D. [2018], « Multinational enterprises and global value chains : new insights on the trade-investment nexus », *Documents de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie*, n° 2018/05, Éditions OCDE, Paris.
- CAYSSIALS J.-L. et RANVIER M. [2016], « Stratégies d'internationalisation dans la pharmacie », *Bulletin de la Banque de France*, n° 205, mai-juin.
- DUNNING J. [1981], *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, Londres/Boston.
- GUMPERT A., HINES J. R. JR et SCHNITZER M. [2016], « Multinational firms and tax havens », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 98, n° 4, octobre, p. 713-727.
- HELPMAN E., MELITZ M. J. et YEAPLE S. R. [2004], « Export versus FDI with heterogeneous firms », *American Economic Review*, vol. 94, n° 1, p. 300-316.
- ITEP [2017], « Fortune 500 companies hold a record \$2,6 trillion offshore », mars, <https://itep.org/wp-content/uploads/pre0327.pdf>.
- LANE P. R. et MILLESI-FERRETTI G. M. [2017], « International financial integration in the aftermath of the global financial crisis », *IMF Working Paper*, n° 17/115.
- NAYMAN L. et VICARD V. [2018], « Profits des multinationales à l'étranger : mesure et impact sur leur pays d'origine », *Panorama du CEPII*, n° 1, mai.
- RAMONDO N., RAPPOPORT V. et RUHL K. [2015], « How US corporations structure their international production chains », *VoxEU.org*, 7 octobre.