

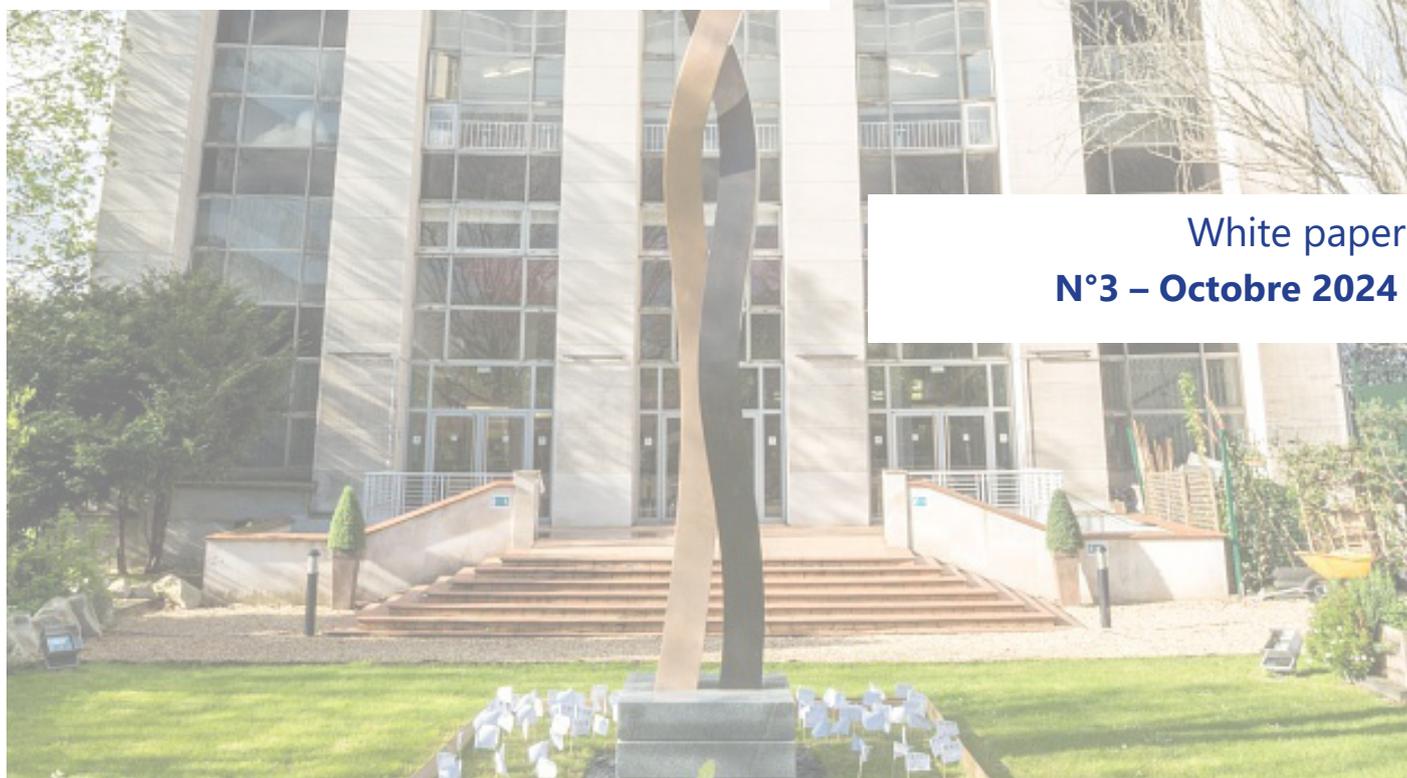


Les entreprises familiales en France

Impact Macroéconomique et Perspectives
Microéconomiques

Elodie Andrieu^a, Farid Toubal^b et Peio Villanueva^b

a-École d'Économie de Paris, b-Université Paris Dauphine, PSL



White paper
N°3 – Octobre 2024

LES ENTREPRISES FAMILIALES EN FRANCE : IMPACT MACROÉCONOMIQUE ET PERSPECTIVES MICROÉCONOMIQUES *

Elodie Andrieu[†] Farid Toubal[‡] Peio Villanueva[§]

Octobre 2024

Résumé

Nous construisons une nouvelle base de données qui combine des données administratives et commerciales afin d'examiner l'impact économique et les performances des entreprises familiales en France. La base de données couvre un échantillon large et hétérogène de groupes cotés en bourse et de groupes privés, dans différentes catégories de taille. Notre analyse montre que les entreprises familiales contribuent de manière significative à l'emploi, à la valeur ajoutée, au chiffre d'affaires et au commerce. Nous distinguons les groupes cotés en bourse et les groupes privés, et examinons également les groupes de petite, moyenne et grande taille. Les groupes d'entreprises familiales sont plus productifs que les groupes non familiaux, en particulier ceux détenus de manière privée. Ils offrent davantage de contrats permanents, mais paient des salaires plus bas. Leur niveau d'internationalisation est généralement plus faible, en particulier pour les groupes non cotés en bourse. Les groupes familiaux affichent également une meilleure efficacité des actifs et des ratios d'endettement plus faibles, principalement parmi les groupes privés. Ces résultats varient en fonction des catégories de taille.

Codes JEL : G3

Mots-clés : Contrôle des sociétés, entreprises familiales, impact économique, emploi, commerce.

*Nous remercions Walid Faris pour avoir partagé ses données avec nous. Nous tenons à remercier Edith Ginglinger et Walid Faris pour leurs nombreux commentaires et discussions utiles. Cette recherche a été soutenue par la « *Chaire Entreprises Familiales et Investissement à Long Terme* » à l'Université Paris-Dauphine et par l'Agence Nationale de la Recherche sous les numéros de subvention ANR-10-EQPX-17 (Investissements d'Avenir).

[†]Paris School of Economics, Email address : elodie.andrieu@psemail.eu.

[‡]Université Paris-Dauphine – PSL, CEPPII, CESifo and CEPR, Email address : farid.toubal@dauphine.psl.eu.

[§]Université Paris-Dauphine – PSL, Email address : peio.villanueva@dauphine.psl.eu.

1 Introduction

Un nombre significatif d'entreprises à travers le monde est contrôlé ou fortement influencé par un actionnaire unique ou sa famille. Bien que la prévalence de ces entreprises soit reconnue depuis longtemps, notamment depuis les travaux de [La Porta et al. \(1999\)](#), suivis par ceux sur la gouvernance d'entreprise de [Aminadav and Papaioannou \(2020\)](#), peu d'études analysent leur empreinte économique au-delà de leur simple présence dans nos économies¹.

Cet article étudie l'impact économique des entreprises familiales en examinant leur contribution aux résultats économiques agrégés, tels que l'emploi, la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires et le commerce. En utilisant des ensembles de données administratives appariées et des informations sur le contrôle des bénéficiaires effectifs ultimes, nous fournissons des éclairages nouveaux sur les groupes cotés et non cotés. Alors que la littérature existante se concentre principalement sur les entreprises familiales cotées, la majorité d'entre elles sont des sociétés privées ([Villalonga and Amit, 2006](#); [Amit and Villalonga, 2013](#))². Les entreprises privées sont majoritairement familiales ([Burkart et al., 2003](#); [Bertrand and Schoar, 2006](#)). L'absence de catégories statistiques spécifiques pour les entreprises familiales complique l'étude des entreprises familiales non cotées.

Cet article apporte trois principales contributions à la littérature. Premièrement, il fournit une analyse détaillée des entreprises familiales en France à l'aide d'une nouvelle base de données qui fusionne des données administratives et commerciales. Notre échantillon apparié couvre 83 % de la valeur ajoutée totale créée, 80 % de l'emploi total et 84 % du chiffre d'affaires total de l'économie française en 2021. Notre approche nous permet de proposer une perspective macroéconomique et microéconomique complète sur les contributions

1. L'étude de [Claessens et al. \(2000\)](#) montre que plus des deux tiers des entreprises dans neuf pays asiatiques sont détenues par des familles. [Faccio and Lang \(2002\)](#) a également démontré la prévalence des entreprises familiales dans 13 pays d'Europe occidentale. En particulier, dans certains pays comme la France, la part des entreprises familiales représente environ 60 %. De nombreuses études ont montré que ce phénomène est également présent aux États-Unis (voir par exemple [Anderson and Reeb, 2003](#); [Villalonga and Amit, 2006](#)). L'étude de [Villalonga and Amit \(2020\)](#) fournit une revue détaillée de la prévalence, de l'évolution, du comportement et des performances des entreprises familiales.

2. Une exception notable est [Franks et al. \(2012\)](#).

des entreprises familiales en termes de valeur ajoutée, d'emploi, de ventes et de commerce extérieur.

Deuxièmement, il présente un examen approfondi de l'empreinte économique des entreprises familiales, soulignant leurs contributions aux résultats économiques agrégés. Les groupes familiaux représentent 71 % de l'échantillon apparié et contribuent à 69 % de l'emploi total et à 65 % de la valeur ajoutée créée. L'empreinte économique des entreprises familiales est donc significative. De plus, nous montrons que parmi les groupes familiaux, 33 % sont exportateurs et une part plus importante, atteignant 47 %, sont importateurs. Un schéma similaire est observé chez les entreprises non familiales, où 39 % exportent et 53 % importent. L'utilisation de données administratives nous permet également d'identifier précisément la contribution des entreprises familiales au niveau infranational, car nous pouvons localiser leurs activités économiques dans les établissements répartis à travers les zones d'emploi en France. Nous observons une dispersion des activités économiques à travers les territoires en termes de valeur ajoutée, d'emploi et de chiffre d'affaires.

Troisièmement, notre article comble un manque dans la recherche existante en se concentrant sur les entreprises familiales cotées et non cotées, offrant ainsi une vue plus complète de leur impact économique. [Franks et al. \(2012\)](#) propose l'une des rares analyses complètes incluant à la fois les entreprises privées et publiques, révélant que les entreprises familiales représentent 30 % des entreprises publiques et 41 % des entreprises privées dans leur échantillon. Dans l'échantillon utilisé pour cette analyse, les entreprises familiales représentent 60 % des entreprises cotées et 71 % des groupes non cotés. Nous constatons que les groupes familiaux non cotés représentent environ 46 % de la valeur ajoutée et contribuent à 55 % de l'emploi en France. Les entreprises familiales privées, malgré leur prévalence, ont un impact proportionnellement plus faible sur la valeur ajoutée par rapport à leur contribution à l'emploi, ce qui confirme qu'elles sont de plus petite taille ou moins capitalistiques par rapport aux entreprises familiales cotées, qui semblent générer une production économique

plus élevée par rapport à leur nombre³.

Pour évaluer les différences entre les groupes d'entreprises familiales et non familiales, qu'elles soient cotées ou non, nous utilisons une méthodologie qui estime les primes ou pénalités conditionnelles sur divers résultats économiques et financiers. Notre large échantillon nous permet également d'examiner les effets à travers trois catégories d'entreprises : les petits, moyens et grands groupes.

Nous constatons que les groupes d'entreprises familiales sont, en moyenne, plus productifs que les groupes non familiaux, ce qui est cohérent avec l'idée qu'ils sont plus performants dans la gestion des relations de travail et la mise en place de politiques favorables aux employés (Kang and Kim, 2020; Mueller and Philippon, 2011; Bennedsen et al., 2019). Cependant, la prime de productivité des groupes familiaux n'est significative que pour les groupes non cotés et ne se traduit pas par des salaires plus élevés. Contrairement aux attentes, et en ligne avec Sraer and Thesmar (2007) et Bassanini et al. (2013), nous montrons que les groupes d'entreprises familiales paient des salaires plus bas. Comme ces deux études le soulignent, nous montrons également qu'ils offrent d'avantage de contrats à durée indéterminée. Ce schéma n'est observé que pour les groupes non cotés et dans l'échantillon des petits et moyens groupes, car les groupes familiaux se comportent de manière similaire aux groupes non familiaux parmi les groupes cotés et dans l'échantillon des grands groupes.

En termes d'internationalisation, et en accord avec les conclusions de Fernández and Nieto (2005) et Gomez-Mejia et al. (2010), nous observons que les groupes familiaux ont, en moyenne, une propension plus faible à s'internationaliser par rapport aux autres groupes. Cependant, contrairement aux études précédentes, nos résultats révèlent que les effets varient en fonction de la catégorie et de la taille du groupe familial. Les groupes familiaux non cotés et de grande taille rencontrent certains désavantages dans le commerce international et avec les filiales étrangères, mais ces schémas ne sont pas uniformes dans tous les groupes. Pour

3. Notons que les entreprises cotées dans l'échantillon sont hétérogènes, avec quelques petites entreprises incluses, bien que celles-ci soient rares. En général, les entreprises entrent en bourse avec l'objectif d'une expansion rapide, c'est pourquoi elles sont généralement beaucoup plus grandes que leurs homologues non cotées.

les groupes familiaux cotés, petits et moyens, il n’y a souvent pas de différences significatives par rapport aux groupes non familiaux. Cela met en évidence que l’impact de la propriété familiale sur l’internationalisation est plus nuancé que ce que suggèrent les recherches antérieures, reflétant l’aversion au risque et les stratégies financières selon les caractéristiques spécifiques des groupes.

En ce qui concerne les ratios financiers, tels que le rendement des actifs, nous confirmons les conclusions de [Anderson and Reeb \(2003\)](#) et [Villalonga and Amit \(2006\)](#), qui montrent la meilleure efficacité des actifs des groupes familiaux. Cependant, ce résultat n’est valable que pour les groupes non cotés, tandis que les groupes cotés présentent des caractéristiques similaires, indépendamment de la propriété familiale. De plus, nous constatons que les groupes familiaux ont des ratios d’endettement plus faibles que les groupes non familiaux.

Le reste de l’article est structuré comme suit. La section 2 définit le concept d’entreprises familiales et décrit les sources de données ainsi que la méthodologie utilisée dans cette étude. La section 3 présente l’empreinte économique des entreprises familiales dans l’économie française, incluant leurs contributions à l’emploi et à la valeur ajoutée. La section 4 examine l’internationalisation des entreprises familiales, en se concentrant sur leurs activités commerciales et leur présence mondiale. La section 5 fournit une analyse microéconomique des entreprises familiales, en comparant leurs performances avec celles des entreprises non familiales. Enfin, la section 6 conclut.

2 Définition et données

Définition. De nombreuses définitions d’entreprises familiales reposent sur divers critères, tels que la détention du capital, le contrôle (droits de vote) et l’implication de la famille dans la gestion. Dans cette étude, nous nous concentrons sur la notion de contrôle, pour laquelle nous disposons d’informations détaillées issues des bases de données administratives. Nous définissons une entreprise familiale comme celle où la majorité des droits décisionnels est

détenue par la ou les personnes ayant fondé l'entreprise, acquis son capital social, ou encore par leurs conjoints, parents, enfants ou héritiers directs. S'agissant des sociétés cotées, une entreprise familiale est définie comme une entité où les individus ou les membres de la famille détiennent au moins 25 % du pouvoir décisionnel via leurs droits de vote. L'ensemble de données couvre ainsi non seulement les entreprises cotées, mais également les entreprises privées, qui représentent la grande majorité des entreprises familiales.

Construction de la base de données. Nous développons un algorithme et construisons une base de données sur les entreprises du secteur privé en France en fusionnant plusieurs bases de données confidentielles et administratives au niveau des entreprises. Cet appariement est simple car elles sont identifiées par le même numéro d'identification (SIREN) dans chacune des bases de données. Nous présentons les résultats pour l'année 2021. Dans le cadre de recherches en cours, nous associons les informations détaillées au niveau des entreprises avec Orbis Historic fourni par Moody's. Cette base de données comprend des informations financières historiques et des informations sur la propriété, et offre des renseignements plus détaillés concernant les contrôles au niveau de l'entreprise. Cette approche permet la construction d'une base de données en panel complète.

Identifier les actionnaires contrôlants à partir des structures de propriété des entreprises est complexe. [Aminadav and Papaioannou \(2020\)](#) fournissent une procédure extrêmement détaillée pour recueillir des informations sur la structure de propriété à partir des données Orbis pour les entreprises cotées, étendue par la suite par [Fonseca et al. \(2023\)](#). Nous suivons une approche alternative qui nous permet de recueillir des informations sur les entreprises privées, ainsi que leurs caractéristiques administratives détaillées à partir des déclarations fiscales, des données douanières et des déclarations sociales annuelles. Nous commençons par identifier le bénéficiaire effectif (UBO) des entreprises françaises, puis nous déterminons si ces UBO sont détenus par des familles et cotées en bourse.

LIFI, notre source administrative principale, partagée par l'INSEE⁴, fournit des infor-

4. INSEE : Institut National de la Statistique et des Études Économiques.

mations sur la propriété de l'UBO des entreprises situées en France. Elle détaille également les liens financiers entre l'UBO et ses filiales, tant en France qu'à l'international. Pour déterminer la structure des groupes d'entreprises, nous analysons les liens de propriété directs et indirects. Ces informations sont utilisées pour construire la structure des groupes d'entreprises, c'est-à-dire attribuer de manière quasi-exhaustive les entreprises et établissements appartenant à chaque UBO. LIFI comprend des données sur les parts des droits de vote détenus par type d'actionnaires : individuels, entreprises et État. Nous utilisons ces informations pour différencier les groupes appartenant à des individus et les autres types de propriété. Nous procédons en cinq étapes.

1. Nous déterminons d'abord les liens de propriété directs et indirects entre les entreprises. Nous appliquons un seuil de 50 % des droits de vote pour identifier les entreprises contrôlées, par opposition aux entreprises largement détenues⁵. Par exemple, si l'entreprise A détient 50 % de l'entreprise B, et que l'entreprise B détient 50 % de l'entreprise C, alors l'entreprise A, l'entreprise B et l'entreprise C sont considérées comme faisant partie du même groupe d'entreprises. Cette classification est faite même si l'entreprise A ne détient pas directement 50 % de l'entreprise C. Le lien indirect via l'entreprise B est suffisant pour inclure les trois entreprises dans le groupe. L'entreprise A est l'UBO du groupe d'entreprises. Dans l'annexe B, nous évaluons la validité de notre algorithme et montrons qu'il représente avec précision les structures de contrôle des entreprises en France.
2. Nous adoptons la définition de la Commission Européenne et reconnaissons que celle-ci inclut les liens de parenté et la présence d'un membre de la famille dans la gouvernance. Cependant, la base de données LIFI se concentre sur les individus plutôt que sur les familles. Par conséquent, nous avons adopté une approche plus large qui englobe les groupes patrimoniaux détenus par des individus, tout en vérifiant, lorsque

5. Nous suivons la majorité de la littérature sur le contrôle des entreprises, qui repose sur des mesures absolues de seuils de droits de vote. Peu d'études, telles que [Zingales \(1994\)](#), utilisent l'indice de pouvoir de Shapley-Shubik pour déterminer le contrôle des entreprises. Nous considérons un seuil de 50 % des droits de vote pour déterminer le contrôle central dans les liens directs entre les entreprises.

l'information est disponible, qu'il s'agit bien de familles à l'aide des données fournies par les bases Orbis et Faris (2024), comme détaillé dans l'étape ci-dessous. Nous définissons un groupe d'entreprises comme une entreprise familiale si l'UBO est détenu à 50 % au moins par des individus lorsqu'il s'agit de groupes non cotés.⁶ Par exception, pour les groupes cotés, une seule condition est fixée : la famille doit détenir 25 % des droits de vote. Dans certains cas, l'UBO, qui n'est pas une entreprise familiale, détient une participation majoritaire dans une société de holding entièrement détenue par des individus. Lorsque la société de holding n'est pas la tête du groupe, la formule suivante est appliquée pour calculer la structure de propriété : $\text{VotingRights}_{\text{UBO}} = \gamma_{\text{UBO} \rightarrow \text{Holding}} \times \text{VotingRights}_{\text{Individuals}}$. Les droits de vote de l'UBO sont donc calculés en multipliant les droits de vote de l'UBO dans la société de holding ($\gamma_{\text{UBO} \rightarrow \text{Holding}}$) par les droits de vote totaux détenus par des individus dans la société de holding ($\text{VotingRights}_{\text{Individuals}}$). Lorsque cette valeur dépasse 50 %, le groupe est classé comme une entreprise familiale. Lorsqu'un groupe est identifié comme une entreprise familiale, que ce soit à travers l'UBO ou une société de holding, toutes les entités au sein du groupe, telles que construites à l'étape 1, sont classées comme familiales.

3. Cette information est complétée par des informations sur la propriété provenant d'Orbis. Cependant, comme le note Aminadav and Papaioannou (2020), dans leur Annexe en ligne B, remonter la chaîne de contrôle est également difficile dans ORBIS en raison de lacunes, d'incohérences et autres erreurs. Nous enrichissons donc la base de données avec des informations supplémentaires collectées manuellement par Faris (2024). Les données proviennent de la page web Pappers (<https://www.pappers.fr/>). Nous affinons donc la définition pour caractériser les entreprises familiales comme des entreprises où les droits de décision sont détenus par la ou les personnes ayant fondé l'entreprise, acquis son capital social, ou par leurs conjoints, parents, enfants ou hé-

6. Voir la définition de la Commission Européenne : https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-fundamentals/family-business_en.

ritiers directs. Cet enrichissement nous permet de mieux caractériser le groupe des entreprises familiales.

4. Nous excluons les groupes d'entreprises ayant une structure juridique classifiée comme associations et coopératives⁷.

Pour résumer, LIFI nous permet de déterminer si chaque entreprise française fait partie d'un groupe d'entreprises et si elle est détenue par des individus. Nous continuons à enrichir les données avec les informations d'Orbis Historic et de Pappers pour déterminer la nature familiale du groupe.

Nous appairons ces données avec les informations sur les employés provenant de DADS (Déclarations Annuelles des Données Sociales) au niveau de l'entreprise en utilisant l'identifiant officiel de l'entreprise (SIREN). DADS fournit des données sur la main-d'œuvre des entreprises, ce qui nous permet de calculer l'emploi, les heures travaillées et les masses salariales pour chaque occupation au niveau de l'établissement, de l'entreprise et du groupe d'entreprises. Nous utilisons également ces données pour identifier le siège social français des entreprises et des groupes d'entreprises, défini comme l'établissement avec la plus haute masse salariale de management. Nous fusionnons ces données avec les informations du bilan financier des entreprises provenant de FARE, comprenant des variables telles que le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et l'emploi, ainsi qu'avec des informations détaillées sur le commerce provenant des bases de données des Douanes.

Sélection de l'échantillon. L'échantillon initial contient des informations sur 208 656 groupes cotés et non cotés en 2021, la dernière année de nos données. Ces groupes peuvent avoir des capitaux étrangers et français. Dans la suite du texte, nous appelons groupe étranger un groupe dont la tête est détenue par une personne physique ou morale étrangère. Nous fournissons en annexe la décomposition des groupes étrangers parmi les entreprises familiales et non familiales. Nous excluons en premier lieu les groupes étrangers de l'échantillon, car ils

7. La classification juridique française classe les associations comme 9224 et les coopératives comme 5458, 5558, 5658, 5196. Nous excluons environ 150 groupes d'entreprises.

ne sont pas directement comparables aux groupes français. Il y a plusieurs raisons à cela : les groupes étrangers ont souvent des structures de gouvernance, des modalités de financement et des stratégies de marché différentes, en raison de leurs liens avec leurs sociétés mères multinationales. En outre, leurs performances peuvent être influencées par les décisions prises au niveau mondial, ce qui peut fausser la comparaison avec les groupes nationaux. Après l'exclusion des filiales françaises de groupes étrangers, l'échantillon contient 192 010 groupes. En raison de limitations des données sur l'actionnariat des petits groupes, nous excluons également les groupes de moins de 10 employés⁸. In fine, l'échantillon étudié contient 95 055 groupes, parmi lesquels 0,48 % sont cotés.

Les groupes familiaux représentent 71 % de l'échantillon, ce qui est plus élevé que la proportion de 54,1 % rapportée par [Aminadav and Papaioannou \(2020\)](#) et de 60 % par [Faccio and Lang \(2002\)](#) pour la France⁹.

3 Empreinte des entreprises familiales dans l'économie française

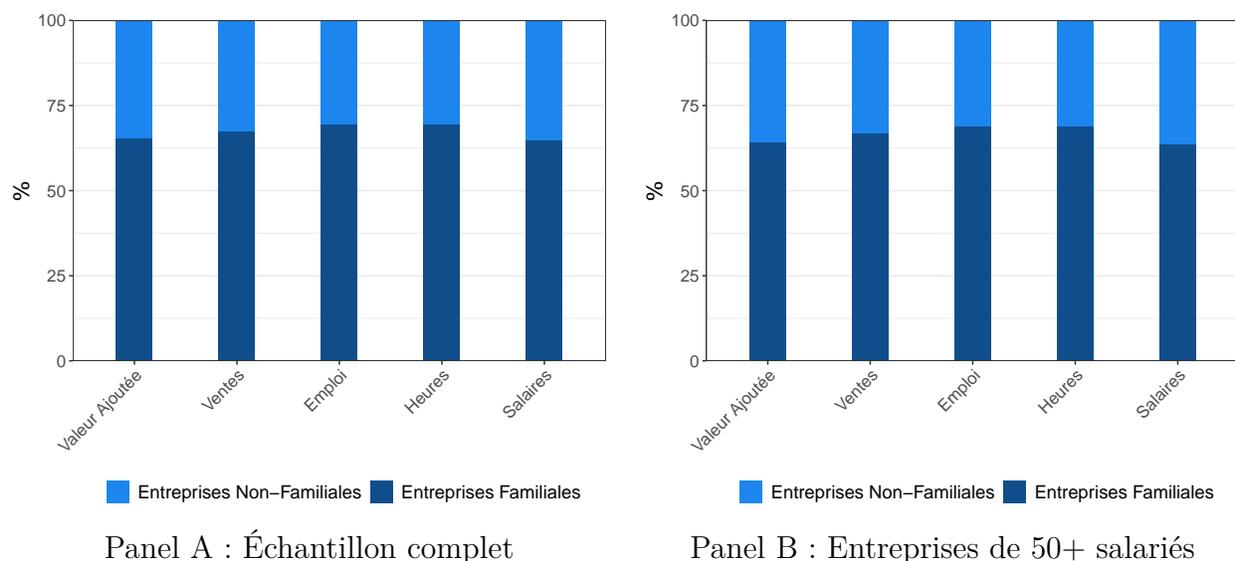
Poids des entreprises familiales dans l'économie française. Dans la Figure 1, nous présentons le poids économique des entreprises familiales dans l'échantillon. Comme cet échantillon provient d'un ensemble de données administratives et est représentatif de l'économie française, les parts présentées ci-dessous reflètent fidèlement l'importance des entreprises familiales dans l'ensemble de l'économie. Nous affichons le poids économique en termes de valeur ajoutée, ventes, emploi (effectifs et nombre d'heures payées) et part de la masse salariale versée aux travailleurs. Ces indicateurs macroéconomiques révèlent que les groupes

8. LIFI fournit d'excellentes données pour les liaisons financières entre entreprises. Les liens entre personnes privées et entreprises sont moins bien renseignés, en particulier pour les petites entreprises.

9. Les définitions de la propriété familiale et de la taille des entreprises utilisées par [Aminadav and Papaioannou \(2020\)](#) et [Faccio and Lang \(2002\)](#) diffèrent des nôtres mais montrent que les entreprises familiales restent prédominantes en Europe, en particulier en France. Notez également que les deux études rapportent des données pour les entreprises cotées. Nous trouvons des parts similaires au sein de la catégorie des groupes cotés, dont 60 % sont familiaux.

familiaux représentent une part importante de l'activité.

FIGURE 1 – Poids économique des entreprises familiales en France



Notes : Les groupes d'entreprises détenus par des entités étrangères et les micro-entreprises ne sont pas inclus dans les échantillons. Le panel A présente les données pour l'échantillon complet des groupes d'entreprises. Le panel B présente les données pour les groupes d'entreprises ayant plus de 50 salariés.
Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis et Pappers, 2021.

Le Panel A présente les données pour l'ensemble de l'échantillon de groupes d'entreprises, montrant que les entreprises familiales sont très répandues et contribuent de manière substantielle à l'économie. La figure 1 montre leurs contributions en termes d'heures travaillées (69 %), d'emploi (69 %), de valeur ajoutée (65 %) et de chiffre d'affaires (67 %).

Le Panel B se concentre sur les groupes d'entreprises comptant plus de 50 employés¹⁰. Dans ce sous-ensemble, il y a 22 564 groupes d'entreprises, ce qui représente 24 % de l'échantillon total. Cependant, ces groupes représentent une part substantielle de l'emploi total et de la valeur ajoutée, représentant 84 % de l'emploi total et 86 % de la valeur ajoutée totale. Ainsi, l'ampleur des poids devrait être similaire à celle montrée dans le Panel A. En effet, nous constatons des contributions importantes en termes d'heures travaillées (67 %), d'emploi (69 %), de valeur ajoutée (64 %) et de chiffre d'affaires (67 %)¹¹.

10. Nous utilisons ce seuil pour nous assurer que l'analyse capture des entités économiques plus grandes et significatives, offrant ainsi une image plus claire de leur impact sur l'économie.

11. Ces chiffres représentent les parts des groupes comptant plus de 50 employés. Lorsqu'on prend en compte l'ensemble des groupes dans l'échantillon total, les parts de ces groupes familiaux '50+' sont de 57 % pour les heures travaillées, 58 % pour l'emploi, 55 % pour la valeur ajoutée et 58 % pour le chiffre d'affaires.

La répartition des résultats économiques dans le sous-échantillon reflète étroitement celle de l'échantillon complet, indiquant que les groupes d'entreprises de plus de 50 employés contribuent de manière significative à l'impact économique global des entreprises familiales en France. Cela suggère que les groupes familiaux de grande taille jouent un rôle crucial dans le poids et l'influence des entreprises familiales au sein de l'économie française.

Les données présentées dans le Tableau 1 fournissent une analyse des groupes d'entreprises catégorisés selon leur statut familial et selon qu'ils sont cotés en bourse ou non. Ce tableau présente la répartition de ces groupes en termes de nombre, de valeur ajoutée et de contributions à l'emploi.

TABLE 1 – Répartition de la taille des groupes d'entreprises (Échantillon complet, % entre parenthèses.)

	Nombre de groupes		Valeur ajoutée (100K)		Emploi (100K)	
	Non-Familiaux	Familiaux	Non-Familiaux	Familiaux	Non-Familiaux	Familiaux
Total	27,216 (29)	67,839 (71)	2,423 (35)	4,542 (65)	29 (31)	65 (69)
Coté	183 (40)	277 (60)	840 (39)	1,305 (61)	7 (34)	14 (66)
Non-coté	27,033 (29)	67,562 (71)	1,583 (33)	3,237 (67)	22 (30)	52 (70)

Notes : Le total n'inclut pas les micro-entreprises et les groupes d'entreprises détenus par des entités étrangères.
Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis, Pappers, 2021.

La répartition globale des groupes d'entreprises montre que les entreprises familiales représentent 71 % du nombre total de groupes d'entreprises, tandis que les entreprises non familiales en constituent 29 %. Comme indiqué ci-dessus, les entreprises familiales contribuent à hauteur de 65 % de la valeur ajoutée totale et de 69 % de l'emploi, soulignant leur rôle important dans l'économie.

Concernant les entreprises cotées, les entreprises familiales représentent 60 % du total, contribuant à 61 % de la valeur ajoutée et à 66 % de l'emploi. Pour les entreprises non cotées, les entreprises familiales constituent 71 % du total, contribuant à 67 % de la valeur ajoutée

et à 70 % de l'emploi. La répartition des entreprises non cotées est davantage orientée vers les entreprises familiales, car le poids économique des entreprises familiales est conforme à leur prévalence parmi les entreprises non cotées, bien que légèrement inférieur en ce qui concerne la valeur ajoutée. Ces chiffres indiquent que, bien que les entreprises familiales cotées et non cotées soient nombreuses, elles ont un impact proportionnellement plus faible sur la valeur ajoutée par rapport à leur contribution à l'emploi.

Fait intéressant, bien que les groupes familiaux détenus en privé représentent environ 99,6 % de toutes les entreprises familiales, ils représentent 71 % de la valeur ajoutée et 79 % de l'emploi généré par les entreprises familiales en France. Leur contribution à la valeur ajoutée totale et à l'emploi dans l'échantillon complet est respectivement de 47 % et 55 %. Cet écart suggère que ces entreprises sont peut-être plus petites ou moins capitalistiques par rapport aux entreprises familiales cotées, qui semblent générer une production économique plus élevée par rapport à leur nombre.

Dans le Tableau 2, nous présentons une répartition de la taille des groupes d'entreprises basée sur la classification de l'INSEE et rapportons les résultats pour les catégories PME (petites et moyennes entreprises), ETI (entreprises de taille intermédiaire) et GE (grandes entreprises), la catégorie des micro-entreprises étant exclue de l'échantillon¹². Dans ce tableau, nous rapportons les statistiques pour toutes les entreprises dans l'échantillon apparié – sans appliquer le seuil de 50 employés pour sélectionner les groupes d'entreprises. Ce tableau fournit une comparaison entre les groupes d'entreprises familiales et non familiales, mettant en lumière leur répartition dans différentes catégories de taille. Nous nous concentrons sur les contributions des groupes d'entreprises françaises à la valeur ajoutée et à l'emploi. Bien qu'elles représentent moins de groupes dans l'échantillon, le poids des grandes entreprises familiales et non familiales est nettement supérieur à celui des autres catégories. La catégorie des grands groupes d'entreprises représente 0,08 % de l'échantillon et contribue à 42 % de

12. Nous suivons la définition de l'INSEE des catégories de taille des entreprises : <https://www.insee.fr/en/metadonnees/definition/c1079>. Remarquez que cette catégorisation diffère de la classification européenne : https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Enterprise_size.

la valeur ajoutée et à 33 % de l’emploi. Cela confirme la nature granulaire de l’économie française, comme le montre Kleinert et al. (2015).

TABLE 2 – Répartition par taille des groupes d’entreprises (Échantillon complet, % entre parenthèses.)

Catégories de taille	Nombre de groupes		Valeur ajoutée (100K)		Emploi (100K)	
	Non Familiaux	Familiaux	Non Familiaux	Familiaux	Non Familiaux	Familiaux
PME	26 110 (29)	64 936 (71)	566 (27)	1 497 (73)	9 (27)	25 (73)
ETI	1 045 (27)	2 806 (73)	637 (34)	1 233 (66)	8 (29)	20 (71)
GE	61 (39)	97 (61)	1 220 (40)	1 812 (60)	12 (42)	21 (58)

Notes : Les catégories de taille suivent la définition de l’INSEE, où PME correspond aux petites et moyennes entreprises, ETI aux entreprises de taille intermédiaire, et GE aux grandes entreprises. Les tailles d’entreprises sont calculées au niveau du groupe. Plus de détails sur les définitions peuvent être trouvés à l’adresse suivante : <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1079>. L’échantillon n’inclut pas les groupes d’entreprises détenus par des entités étrangères.

Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis, Pappers, 2021.

Les entreprises familiales sont très nombreuses parmi les PME, constituant 71 % de la catégorie. Ces PME familiales représentent 73 % de la valeur ajoutée et de l’emploi. Cela indique une forte présence économique des entreprises familiales parmi les PME.

Les entreprises familiales sont encore plus représentées dans les ETI, les ETI familiales représentant 73 % du total. Ces entreprises contribuent un peu moins que les ETI non familiales par rapport à leur nombre, générant 66 % de la valeur ajoutée et 71 % de l’emploi.

Dans la catégorie des GE, la propriété familiale est également prononcée, 60 % des grandes entreprises étant familiales. Ces GE familiales contribuent à hauteur de 60 % de la valeur ajoutée et de 64 % de l’emploi dans cette catégorie. Cela démontre le rôle important des entreprises familiales au sein même des plus grandes entreprises.

Analyse sectorielle de l’impact des entreprises familiales. Les groupes d’entreprises sont des entités complexes qui peuvent opérer dans de nombreuses industries différentes. Il existe de nombreuses façons de définir le secteur auquel appartient un groupe d’entreprises. Nous définissons le secteur d’activité d’un groupe comme celui qui contribue le plus à la

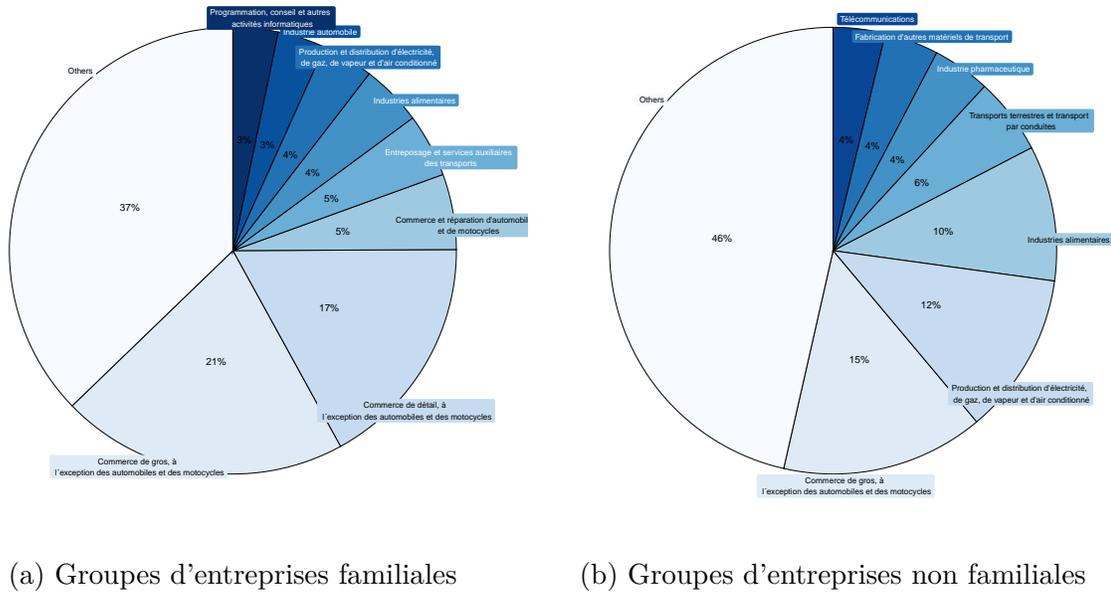
valeur ajoutée du groupe. Étant donné que nous ne disposons pas d'une classification spécifique par secteur pour les groupes d'entreprises, nous attribuons le secteur ayant la part la plus élevée de la valeur ajoutée. Bien qu'il existe de nombreux autres critères d'allocation possibles, notre approche nous permet d'identifier le secteur où la plus grande valeur est créée. Cette approche utilise le code industriel à deux chiffres pour attribuer un secteur à chaque groupe d'entreprises¹³. La Figure 2 présente la répartition des principaux secteurs d'activité des entreprises familiales en 2021, basée sur le chiffre d'affaires total. L'échantillon inclut toutes les entreprises des groupes employant plus de 50 travailleurs. Seuls les secteurs *clés* représentant plus de 3 % du chiffre d'affaires total sont visualisés.

Il existe également une variation significative dans la prévalence des entreprises familiales selon les secteurs, comme l'a documenté par exemple [Anderson and Reeb \(2003\)](#). Dans la Figure 2, nous mettons en évidence le rôle important des entreprises familiales dans des secteurs clés de l'économie française. Le graphique montre que 26 % des entreprises familiales se trouvent dans le commerce de gros et 17 % dans le commerce de détail. De plus, les données indiquent que les entreprises familiales sont relativement plus présentes dans des secteurs tels que le commerce de gros, le commerce de détail et la fabrication de produits alimentaires par rapport aux groupes non familiaux. Dans ces trois secteurs, respectivement 70 %, 87 % et 72 % des groupes sont détenus par des familles.

[Villalonga and Amit \(2006\)](#) examinent les déterminants de la répartition des activités entre secteurs. Ils montrent que la propriété familiale est plus élevée dans les secteurs où la taille minimale efficiente est faible, où le besoin de surveiller les employés est élevé et où les horizons d'investissement sont longs. De plus, l'étude note la pertinence des actions à droit de vote double, qui ne sont pas autorisées pour toutes les formes juridiques d'entreprises en France.

13. Définition de l'INSEE (NAF rév. 2), voir <https://www.insee.fr/fr/information/2028155> pour plus de détails.

FIGURE 2 – Principaux secteurs d’activité des groupes familiaux et non familiaux (2021, % du chiffre d’affaires total)



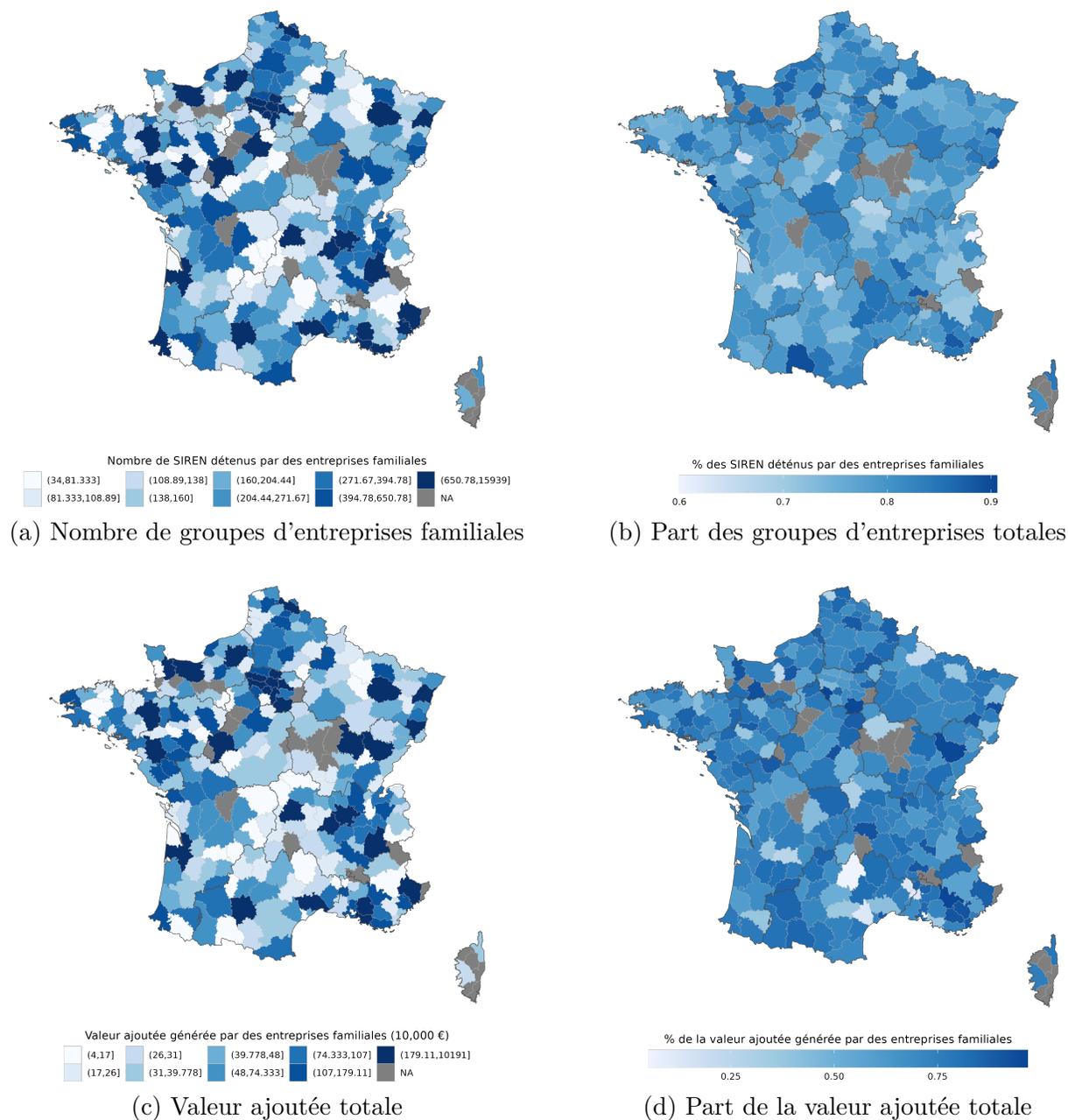
Notes : L'échantillon est constitué de groupes d'entreprises de plus de 50 salariés. Seuls les secteurs représentant plus de 3 % du chiffre d'affaires total sont représentés. La classification sectorielle d'un groupe d'entreprises est déterminée par le code sectoriel à deux chiffres au sein du groupe ayant la plus grande valeur ajoutée. L'échantillon n'inclut pas les micro-entreprises et les groupes d'entreprises détenus par des entités étrangères.
Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis and Pappers, 2021.

Analyse régionale. Nous analysons la répartition des activités économiques des entreprises familiales dans les Zones d'Emploi (ZE) en France. Nous utilisons la classification des ZE de 2020 fournie par l'INSEE. Les zones d'emploi sont pertinentes pour l'analyse économique dans la mesure où elles englobent tous les départements, et pas seulement les zones urbaines ou métropolitaines (Foote et al., 2016). Le choix des ZE est principalement guidé par leur utilité en tant qu'unités statistiques pour analyser la performance du marché du travail. Nous utilisons différentes mesures des résultats économiques : part des entreprises, heures travaillées, valeur ajoutée et salariés dans chaque zone d'emploi, ainsi que les niveaux de ces indicateurs économiques. Les cartes des Figures 3 et 4 visualisent la dispersion des activités économiques en termes absolus et par rapport à l'activité économique totale de la zone d'emploi.¹⁴ Nous obtenons ainsi une vue d'ensemble de l'empreinte économique des

14. Pour se conformer aux directives de confidentialité des données du CASD, nous excluons 13 ZE pour lesquelles les données concernent moins de 10 entreprises.

entreprises familiales dans les différentes régions.

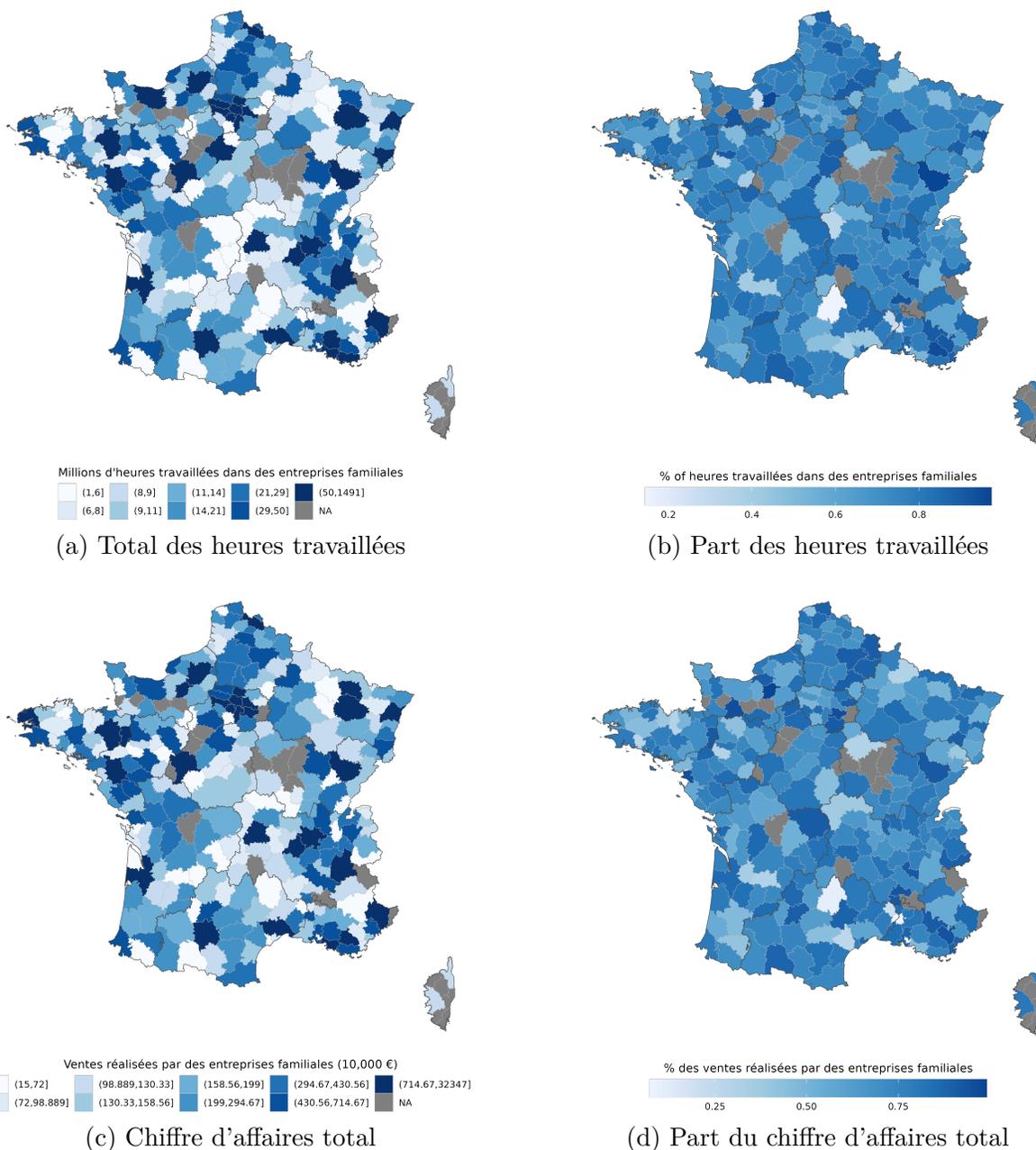
FIGURE 3 – A. Répartition géographique des groupes familiaux et leur empreinte régionale



Notes : L'échantillon comprend les groupes de plus de 50 salariés. La valeur ajoutée (VA) est mesurée au niveau du SIREN et est attribuée à la Zone d'Emploi (ZE) de son siège social. Les SIREN sont considérés comme familiaux s'ils font partie d'un groupe d'entreprises familiales. Le nombre de groupes d'entreprises familiales est le nombre de SIREN dans une ZE qui font partie de groupes d'entreprises familiales. Le siège est défini comme l'établissement ayant la masse salariale la plus élevée pour les managers, ou la masse salariale globale si les données sur les managers ne sont pas disponibles. Pour garantir la confidentialité des données, les figures n'affichent pas les ZE pour lesquelles les données concernent moins de 10 entreprises. Les groupes étrangers et les micro-entreprises ne sont pas inclus.

Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis, Pappers, 2021.

FIGURE 4 – B. Répartition géographique des entreprises familiales et leur empreinte régionale



Notes : L'échantillon comprend les groupes de plus de 50 salariés. Les heures travaillées et le chiffre d'affaire sont mesurés au niveau du SIREN et sont attribués à la Zone d'Emploi (ZE) de son siège social. Les SIREN sont considérés comme familiaux s'ils font partie d'un groupe d'entreprises familiales. Le siège est défini comme l'établissement ayant la masse salariale la plus élevée pour les managers, ou la masse salariale globale si les données sur les managers ne sont pas disponibles. Pour garantir la confidentialité des données, les figures n'affichent pas les ZE pour lesquelles les données concernent moins de 10 entreprises. Les groupes étrangers et les micro-entreprises ne sont pas inclus.
 Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis, Pappers, 2021.

Nous montrons que, bien que les entreprises familiales semblent être concentrées dans quelques zones d'emploi lorsque nous visualisons le niveau absolu, l'image en termes de

parts révèle une dispersion significative de l’empreinte régionale des entreprises familiales. En termes de nombre, par exemple, nous trouvons une concentration notable d’entreprises familiales en Île-de-France et dans d’autres zones d’emploi à travers la France, tandis que leur empreinte en termes de part est plus dispersée. Ce motif se répète en termes de valeur ajoutée, d’emploi et de chiffre d’affaires. Notamment, certaines zones d’emploi, comme celles de Saint-Lô, Besançon, et dans la région Provence-Alpes-Côte d’Azur, montrent une répartition distincte avec une empreinte prépondérante des entreprises familiales.

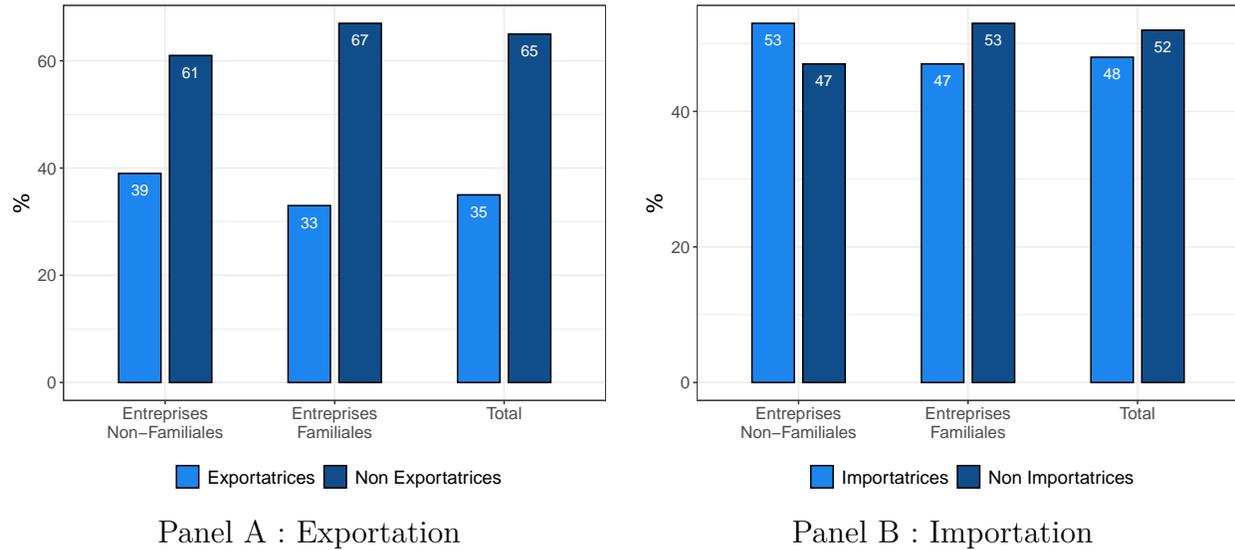
4 Commerce et internationalisation du contrôle des entreprises

Jusqu’à présent, nous avons présenté l’activité des groupes familiaux en France. Dans ce qui suit, nous analysons l’internationalisation des entreprises familiales.

Commerce international. Dans la figure 5, nous présentons la répartition des exportateurs et des importateurs en France en distinguant entre les entreprises familiales et non familiales. Parmi les groupes d’entreprises de plus de 50 salariés, 35 % participent à des activités d’exportation. En particulier, 33 % des entreprises familiales exportent, contre 39 % des entreprises non familiales. Les données indiquent une proportion plus élevée d’importateurs, avec 48 % des groupes d’entreprises impliqués dans l’importation de biens dans l’échantillon global. Nous notons aussi que 47 % des entreprises familiales sont importatrices contre 53 % pour les entreprises non familiales.

Les résultats ci-dessus soulèvent des questions sur le rôle des entreprises familiales dans le commerce international. De potentielles explications à la plus faible participation des entreprises familiales au commerce incluent l’aversion au risque, des choix stratégiques, des ressources limitées (Fernández and Nieto, 2005) ou une forte concentration sur les marchés domestiques en raison des coûts supplémentaires et de la complexité de la gestion d’une or-

FIGURE 5 – Part des exportateurs et des importateurs



Notes : L'échantillon inclut les entreprises de plus de 50 salariés, mesuré au niveau du groupe d'entreprises. L'échantillon n'inclut pas les micro-entreprises et les groupes d'entreprises détenus par des entités étrangères.
Sources : DGDDI, LIFI, DADS, FARE, Orbis and Pappers, 2021.

ganisation géographiquement dispersée ([Gomez-Mejia et al., 2010](#)). Dans leur méta-analyse, [Arregle et al. \(2017\)](#) se concentrent sur le rôle du contrôle familial et le contexte institutionnel du pays d'origine. Ils montrent que la relation entre les entreprises familiales et l'internationalisation s'explique par les rôles du contrôle familial, des types d'internationalisation et des contextes institutionnels des pays d'origine (c'est-à-dire la protection des actionnaires minoritaires et la confiance généralisée des citoyens envers les personnes d'autres pays). Une autre dimension importante à considérer est la théorie de la richesse socio-émotionnelle (SEW), qui suggère que les entreprises familiales privilégient des facteurs non financiers tels que la réputation, l'attachement émotionnel et l'engagement politique. Ces facteurs SEW, étroitement liés à l'identité et à l'héritage de la famille, ont tendance à diminuer lors de l'expansion sur des marchés étrangers en raison du manque de familiarité avec la famille ou son histoire. Par conséquent, les incitations émotionnelles à l'internationalisation sont réduites, rendant les entreprises familiales plus réticentes à s'étendre mondialement. Cette perspective est décrite en détail dans [Arregle et al. \(2017\)](#).

5 Analyse micro-économique : Primes et pénalités des entreprises familiales

Pour évaluer les différences entre les groupes d'entreprises familiales et non familiales, nous utilisons une méthodologie qui estime les primes ou pénalités conditionnelles sur divers résultats économiques et financiers. L'échantillon inclut des groupes d'entreprises françaises sans filiales françaises détenues par des étrangers et est limité aux groupes comptant plus de 10 employés.

L'estimation repose sur une coupe transversale d'entreprises en 2021, ce qui nous permet de comparer la performance des groupes familiaux à celle des groupes non familiaux juste après la crise du COVID-19. Alors que des études antérieures ont montré que les entreprises familiales tendent à être plus résilientes financièrement ([Amore et al. \(2022\)](#); [Ding et al., 2021](#)), nous examinons également d'autres facteurs économiques, y compris les résultats liés au commerce et au travail. Dans nos recherches en cours, nous étendrons cette analyse en utilisant des données de panel pour explorer les évolutions au fil du temps.

Cette approche vise à isoler l'impact de la propriété familiale et à fournir une comparaison directe entre les groupes d'entreprises familiales et non familiales. Nous rapportons les "primes" en utilisant le cadre suivant :

$$y_j = \beta FB_j + \omega_{k(j)} + \gamma_{s(j)} + \epsilon \quad (1)$$

Dans ce modèle, y_j représente les résultats au niveau du groupe d'entreprises dans des catégories telles que le marché du travail (productivité du travail, salaires horaires et conditions de travail), l'internationalisation et la présence à l'étranger (taux d'exportation et d'importation, présence de filiales étrangères), et les ratios financiers (rendement des actifs, rendement des fonds propres et ratio d'endettement). La variable FB_j indique si un groupe d'entreprises est familial ou non. La régression inclut des effets fixes par secteur d'activité à deux chiffres ($\gamma_{s(j)}$) pour contrôler les différences de caractéristiques entre les groupes selon

les secteurs, ainsi que des indicateurs par décile d'actifs totaux ($\omega_{k(j)}$). En utilisant ce modèle à effets fixes, nous isolons l'impact de la propriété familiale sur nos résultats économiques et financiers, offrant ainsi une comparaison entre les groupes d'entreprises familiales et non familiales.

Notre analyse empirique utilise six échantillons distincts : l'échantillon global, l'échantillon des entreprises cotées, l'échantillon des entreprises privées et trois échantillons correspondant aux petits, moyens et grands groupes, classés par terciles d'actifs totaux. En divisant l'échantillon global en entreprises cotées et entreprises privées, ainsi qu'en catégories de taille, nous garantissons une comparaison plus précise entre des entreprises aux caractéristiques similaires.

Productivité du travail, salaires et conditions de travail. Nous commençons par examiner la prime du marché du travail associée aux entreprises familiales. Nous nous concentrons sur trois indicateurs clés : la productivité du travail, définie comme la valeur ajoutée par heure travaillée ; la part des contrats à durée indéterminée ; et les rémunérations horaires, qui incluent la compensation pour les heures de travail ainsi que les commissions, primes, congés maladie, congés payés et jours fériés. Nous renvoyons les lecteurs à [Belot and Ginglinger \(2024\)](#) pour une analyse plus complète de la littérature sur les entreprises familiales et les relations de travail. Leur article offre des perspectives théoriques et empiriques qui complètent la discussion présentée ici. Le Tableau 3 présente les pourcentages de primes et de pénalités des entreprises familiales par rapport aux entreprises non familiales pour ces résultats sur le marché du travail.

Peu d'études ont examiné la productivité relative des entreprises familiales par rapport aux entreprises non familiales. Nous observons une prime de productivité positive pour les entreprises familiales dans l'échantillon global. Lorsque l'échantillon est divisé en entreprises cotées et non cotées, les entreprises familiales non cotées présentent une prime positive par rapport aux entreprises non familiales non cotées, tandis que la productivité du travail est

TABLE 3 – Productivité du travail, salaire horaire et part de contrats permanents

	Échantillon			Taille		
	Entier	Coté	Non Coté	Petite	Moyenne	Grande
Productivité du travail	0,067*** (0,006)	0.080 (0,100)	0,066*** (0,005)	0,165*** (0,013)	0,074*** (0,012)	0,008 (0,009)
Part de CDI	0,007*** (0,002)	0,006 (0,010)	0,007*** (0,002)	0,025*** (0,004)	0,012*** (0,003)	-0,006*** (0,002)
Salaire horaire	-0,051*** (0,002)	-0,111*** (0,024)	-0,051*** (0,002)	-0,017*** (0,004)	-0,048*** (0,004)	-0,073*** (0,003)

Notes : Les régressions utilisant l'échantillon complet, ainsi que les sous-échantillons d'entreprises cotées et non cotées, incluent des effets fixes de l'industrie à deux chiffres et des variables catégoriques de décile de l'actif total. Les régressions qui divisent l'échantillon par catégories de taille d'entreprise n'incluent que des effets fixes au niveau industriel à deux chiffres.

Les erreurs standard sont ajustées par clusters au niveau du groupe d'entreprises. *** indique une significativité statistique au niveau de 1 %, ** au niveau de 5 % et * au niveau de 10 %.

Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis and Pappers, 2021.

similaire entre les entreprises familiales et non familiales cotées. Des variations liées à la taille sont également observées : les petites et moyennes entreprises familiales surpassent leurs homologues non familiales, tandis que les différences de productivité entre les grandes entreprises sont négligeables qu'elles soient familiales ou non. La performance des entreprises familiales en termes de productivité du travail est liée à l'importance des relations avec les employés. Selon [Kang and Kim \(2020\)](#), les entreprises familiales ont plusieurs avantages comparatifs dans la mise en œuvre de politiques favorables aux employés par rapport aux entreprises non familiales. Les entreprises familiales adoptent généralement un horizon d'investissement à plus long terme que les actionnaires des entreprises non familiales ([Anderson and Reeb, 2003](#)). L'horizon d'investissement et l'engagement des propriétaires familiaux renforcent la perception de fiabilité de l'entreprise par les employés, ce qui réduit le taux de rotation du personnel et accroît leur motivation. Plusieurs études appuient cet argument. [Mueller and Philippon \(2011\)](#) montrent que les entreprises familiales sont particulièrement habiles dans la gestion des relations de travail et connaissent moins de grèves que leurs homologues à actionnariat dispersé. [Bennedsen et al. \(2019\)](#) ont constaté que les employés des entreprises familiales présentent des taux d'absentéisme systématiquement plus faibles, ce qui constitue un facteur clé de la productivité du travail. Ces études soulignent une prime de pro-

ductivité positive des entreprises familiales par rapport aux entreprises non familiales. [Sraer and Thesmar \(2007\)](#) mettent en évidence un impact nuancé, montrant que les entreprises familiales dirigées par leur fondateur affichent une productivité du travail plus élevée que les entreprises non familiales, mais que la productivité diminue dans les entreprises familiales gérées par des cadres professionnels.

Concernant les salaires, nos résultats indiquent que les groupes d'entreprises familiales offrent généralement des rémunérations horaires inférieures à celles des groupes d'entreprises non familiales. Cette pénalité salariale est cohérente dans l'échantillon global, ainsi que parmi les entreprises cotées et non cotées, et persiste dans les différentes catégories de taille d'entreprises. Ce résultat est en ligne avec [Sraer and Thesmar \(2007\)](#), qui ont analysé environ 1 000 entreprises françaises cotées et constaté que les groupes familiaux ont tendance à verser des salaires moyens inférieurs. En utilisant un échantillon plus large incluant des entreprises non cotées, [Bassanini et al. \(2013\)](#) ont également identifié une pénalité salariale dans les entreprises familiales. Ils attribuent l'écart salarial entre les entreprises familiales et non familiales en partie aux différences de caractéristiques des travailleurs et aux politiques de fixation des salaires. Notamment, [Bassanini et al. \(2013\)](#) constatent que lorsque la propriété passe d'une entreprise non familiale à une entreprise familiale, les travailleurs en poste subissent une baisse de salaire, partiellement compensée par une réduction du risque de licenciement. Cela suggère que la propriété familiale influence à la fois les salaires et l'ensemble du package d'emploi, en particulier en ce qui concerne les conditions de travail et la sécurité de l'emploi.

Notre analyse se concentre sur la stabilité de l'emploi, notamment à travers la prévalence des contrats à durée indéterminée dans l'entreprise comme indicateur des conditions de travail. Les informations sur le type de contrat de travail sont extraites des fichiers administratifs DADS. Nous trouvons des différences statistiquement significatives entre les groupes familiaux et non familiaux concernant l'emploi des travailleurs sous contrat à durée indéterminée. Dans les entreprises cotées, il n'y a pas de différence significative, tandis que les groupes familiaux non cotés présentent une prime positive dans l'utilisation des contrats à

durée indéterminée. Dans les catégories de taille d'entreprises, les petits et moyens groupes familiaux affichent des parts plus élevées de contrats à durée indéterminée par rapport à leurs homologues non familiaux, tandis que les grands groupes familiaux subissent une légère pénalité, bien que statistiquement significative, à cet égard.

Ces résultats semblent contraster avec ceux de [Sraer and Thesmar \(2007\)](#) et [Bassanini et al. \(2013\)](#), dont les travaux sont principalement basés sur des échantillons d'entreprises cotées. Cependant, aucune de ces études n'analyse directement la part des travailleurs permanents dans les entreprises. [Sraer and Thesmar \(2007\)](#) examinent la sensibilité de l'emploi des entreprises aux chocs sur les ventes du secteur et fournissent ainsi une assurance aux travailleurs sur le cycle économique. [Bassanini et al. \(2013\)](#) examinent la sécurité de l'emploi dans les entreprises familiales en considérant les taux de séparation, en particulier les taux de licenciement qui capturent le risque de perte d'emploi pour les travailleurs permanents. Ils constatent que les entreprises familiales affichent des taux de licenciement significativement plus faibles que les entreprises non familiales. De plus, en réponse à des chocs économiques négatifs nécessitant des réductions d'effectifs, [Bassanini et al. \(2013\)](#) montrent que les entreprises familiales préfèrent réduire les embauches plutôt que de procéder à des licenciements, contrairement à leurs homologues non familiaux. Cela suggère un mécanisme de différentiel compensatoire des salaires, selon lequel les entreprises familiales échangent des salaires plus bas contre une plus grande sécurité de l'emploi. Leurs résultats montrent que lorsque la propriété d'une entreprise passe de familiale à non familiale, environ la moitié de la baisse salariale observée est attribuable à la réduction du risque de licenciement associée à la propriété familiale.

Commerce et présence de filiales à l'étranger. Nous nous concentrons maintenant sur le commerce et la présence de filiales à l'étranger. Nous distinguons la marge extensive, qui fait référence à la probabilité d'exporter vers ou d'importer de l'étranger, et la marge intensive, qui représente la valeur du commerce telle qu'enregistrée dans la base de données

des douanes françaises. Cette analyse est limitée aux exportations directes du groupe depuis la France, car ce sont les seules données disponibles dans les sources administratives. Concernant la présence de filiales à l'étranger, nous différencions également la marge extensive, définie comme la probabilité de posséder une filiale étrangère directement détenue par le groupe français, et la marge intensive, qui mesure le nombre de filiales étrangères (directement détenues), tel que rapporté par l'INSEE dans la base de données LIFI.

TABLE 4 – Exportations et importations directes depuis le territoire français

	Échantillon			Taille		
	Entier	Coté	Non Coté	Petite	Moyenne	Grande
Probabilité d'export	-0,010*** (0,003)	-0,018 (0,040)	-0,010*** (0,003)	0,002 (0,004)	-0,007 (0,006)	-0,035*** (0,006)
Valeurs des exportations	-0,315 (0,258)	-0,512 (0,511)	-0,342*** (0,030)	-0,458 (0,285)	-0,315*** (0,114)	-0,641** (0,254)
Probabilité d'import	-0,011*** (0,004)	0,034 (0,034)	-0,011*** (0,004)	0,000 (0,005)	-0,015* (0,008)	-0,040*** (0,006)
Valeurs des importations	0,083 (0,266)	0,236 (0,465)	-0,199*** (0,030)	0,145 (0,140)	-0,123 (0,078)	-0,202 (0,299)

Notes : Les régressions utilisant l'échantillon complet, ainsi que les sous-échantillons d'entreprises cotées et non cotées, incluent des effets fixes de l'industrie à deux chiffres et des variables catégoriques de décile de l'actif total. Les régressions qui divisent l'échantillon par catégories de taille d'entreprise n'incluent que des effets fixes au niveau industriel à deux chiffres.

Les erreurs standard sont ajustées par clusters au niveau du groupe d'entreprises. *** indique une significativité statistique au niveau de 1 %, ** au niveau de 5 % et * au niveau de 10 %.

Sources : DGDDI, LIFI, DADS, FARE, Orbis and Pappers, 2021.

Les données révèlent plusieurs tendances clés concernant les activités commerciales et la présence de filiales étrangères des groupes d'entreprises familiales par rapport aux groupes non familiaux. Notre analyse indique des effets hétérogènes, avec des pénalités observées dans certaines catégories de groupes et des résultats non significatifs dans d'autres.

Concernant la marge extensive des exportations, les groupes d'entreprises familiales sont moins susceptibles d'exporter par rapport aux groupes non familiaux, bien que la pénalité soit faible dans l'échantillon global ainsi que pour les groupes non cotés et de grande taille. Pour les groupes cotés, petits et moyens, l'effet n'est pas statistiquement significatif, ce qui indique que la probabilité d'exporter est similaire entre les groupes familiaux et non familiaux dans ces catégories. Sur la marge intensive, les groupes d'entreprises familiales ne présentent

pas de désavantage clair par rapport aux groupes non familiaux dans l'échantillon global. Cependant, les résultats varient selon les catégories d'entreprises et les tailles des groupes. Les groupes familiaux non cotés montrent un désavantage en termes de valeur des exportations, tandis qu'aucune différence significative n'est observée pour les groupes cotés. En termes de taille, les groupes familiaux de grande et moyenne taille sont désavantagés en termes de valeur des exportations, tandis que les petits groupes ne présentent pas de différences statistiquement significatives par rapport aux groupes non familiaux.

Concernant la marge extensive des importations, les groupes d'entreprises familiales sont moins susceptibles d'importer par rapport aux groupes non familiaux. La pénalité est plus prononcée pour les grands groupes, tandis qu'elle est très faible dans l'échantillon global et pour les groupes non cotés et de taille moyenne. Pour les groupes cotés et petits, l'effet n'est pas statistiquement significatif, ce qui suggère que la probabilité d'importer est similaire entre les groupes familiaux et non familiaux dans ces catégories. Sur la marge intensive, les groupes familiaux ne montrent pas de désavantage clair en termes de valeur des importations par rapport aux groupes non familiaux dans l'échantillon global. Cependant, les groupes familiaux non cotés affichent un désavantage, tandis que les groupes cotés ne présentent aucune différence significative.

Ces résultats contrastent avec les recherches antérieures, qui décrivent souvent les entreprises familiales comme étant plus averses au risque en matière d'internationalisation. Nos résultats montrent que les effets varient selon la catégorie et la taille du groupe d'entreprises familiales. Alors que les groupes familiaux non cotés et de grande taille rencontrent certains désavantages dans le commerce international et la présence de filiales étrangères, ces schémas ne sont pas constants dans toutes les catégories de groupes. Pour les groupes familiaux cotés, petits et moyens, il n'y a souvent pas de différences significatives par rapport aux groupes non familiaux. Cela suggère que l'influence de la propriété familiale sur l'internationalisation est plus nuancée que ne l'indiquent les recherches antérieures, avec une aversion au risque et des stratégies financières variant selon les caractéristiques spécifiques des groupes.

TABLE 5 – Présence de filiales étrangères

	Échantillon			Taille		
	Entier	Coté	Non Coté	Petite	Moyenne	Grande
Présence de Filiales Etrangères	-0,034*** (0,003)	-0,026 (0,037)	-0,034*** (0,003)	-0,007*** (0,002)	-0,019*** (0,004)	-0,096*** (0,006)
Nombre de Filiales Etrangères	-0,075 (0,149)	0,045 (0,298)	-0,177*** (0,033)	-0,562*** (0,156)	-0,450*** (0,107)	-0,381** (0,159)

Notes : Les régressions utilisant l'échantillon complet, ainsi que les sous-échantillons d'entreprises cotées et non cotées, incluent des effets fixes de l'industrie à deux chiffres et des variables catégoriques de décile de l'actif total. Les régressions qui divisent l'échantillon par catégories de taille d'entreprise n'incluent que des effets fixes au niveau industriel à deux chiffres.

Les erreurs standard sont ajustées par clusters au niveau du groupe d'entreprises. *** indique une significativité statistique au niveau de 1 %, ** au niveau de 5 % et * au niveau de 10 %.

Sources : DGDDI, LIFI, DADS, FARE, Orbis and Pappers, 2021.

Sur la marge extensive, les groupes d'entreprises familiales sont moins susceptibles de posséder des filiales étrangères par rapport aux groupes non familiaux. La pénalité est plus importante parmi les grands groupes que parmi les groupes de petite ou moyenne taille. Cependant, pour les groupes cotés, l'effet n'est pas statistiquement significatif, ce qui indique que les probabilités de posséder des filiales étrangères sont similaires pour les groupes familiaux et non familiaux dans cette catégorie. Sur la marge intensive, bien que les groupes familiaux aient globalement tendance à avoir moins de filiales étrangères, l'effet est insignifiant dans l'échantillon global. Toutefois, lorsque l'analyse est effectuée en fonction de la taille des groupes, le désavantage devient significatif, en particulier pour les petits groupes. Cela suggère un effet de composition, où l'insignifiance globale masque les différences qui apparaissent lorsque les groupes sont catégorisés par taille.

La présence internationale limitée des groupes d'entreprises familiales se manifeste également dans leur moindre implication avec les filiales étrangères. La création de filiales à l'étranger nécessite des investissements substantiels et la navigation dans des environnements réglementaires complexes, ce qui peut être particulièrement difficile pour les groupes familiaux habitués à opérer dans des marchés domestiques familiers. Les données suggèrent que ce défi constitue un obstacle important, en particulier pour les groupes familiaux non cotés, où les effets négatifs sont encore plus prononcés.

Ratios financiers. Les résultats des études comparant la performance économique des entreprises familiales et non familiales sont très variés. Nous analysons la performance des entreprises en utilisant trois indicateurs financiers clés, la rentabilité des actifs (ROA), la rentabilité des capitaux propres (ROE) et le ratio d'endettement. Le tableau 6 présente les primes et pénalités en pourcentage des entreprises familiales par rapport aux entreprises non familiales.

TABLE 6 – Ratios financiers

	Échantillon		
	Entier	Coté	Non Coté
ROA	0,047*** (0,014)	0,286 (0,177)	0,046*** (0,013)
ROE	-0,010 (0,020)	-0,026 (0,169)	-0,009 (0,014)
Ratio d'endettement	-0,187*** (0,026)	-0,205** (0,084)	-0,186*** (0,020)

Notes : Les régressions utilisant l'échantillon complet, ainsi que les sous-échantillons d'entreprises cotées et non cotées, incluent des effets fixes de l'industrie à deux chiffres et des variables catégoriques de décile de l'actif total. Les régressions qui divisent l'échantillon par catégories de taille d'entreprise n'incluent que des effets fixes au niveau industriel à deux chiffres. Les erreurs standard sont ajustées par clusters au niveau du groupe d'entreprises. *** indique une significativité statistique au niveau de 1 %, ** au niveau de 5 % et * au niveau de 10 %.
Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis and Pappers, 2021.

Les résultats présentés dans le tableau 6, indiquent une prime significative en ROA pour les entreprises familiales dans l'ensemble de l'échantillon et les entreprises non cotées. Cependant, la prime pour les entreprises cotées, bien que positive, n'est pas statistiquement significative. Ce constat suggère qu'en général, les entreprises familiales bénéficient d'un horizon d'investissement à plus long terme et d'un meilleur alignement des intérêts de gestion et des actionnaires. Il confirme les résultats de [Anderson and Reeb \(2003\)](#) et [Villalonga and Amit \(2006\)](#), qui mettent en évidence l'efficacité des actifs supérieure des entreprises familiales, même si [Villalonga and Amit \(2006\)](#) trouvent que la performance supérieure au sein des entreprises familiales est moins répandue dans les entreprises ayant des droits de vote disproportionnés.

En ce qui concerne le ROE, les résultats variés peuvent s'expliquer par les différences de

levier entre les entreprises familiales et non familiales. Si les entreprises familiales tendent à avoir un ROA plus élevé, leurs niveaux d'endettement plus bas signifient que cette efficacité ne se traduit pas en un ROE plus élevé. Les coefficients ROE non significatifs reflètent le fait que les entreprises familiales utilisent moins l'effet de levier et l'endettement, ce qui entraîne des niveaux de ROE similaires à ceux des entreprises non familiales. Ce résultat reflète davantage leur structure financière que leurs objectifs commerciaux ou leur efficacité.

Le régression portant sur le ratio d'endettement montre que les entreprises familiales sont en moyenne moins endettées, et ce dans l'ensemble des échantillons. Ce constat suggère une stratégie financière plus conservatrice dans les entreprises familiales, potentiellement en raison du désir de maintenir le contrôle et de réduire le risque financier.

6 Conclusion

Cet article propose une analyse complète de l'impact économique des entreprises familiales en France, en utilisant un ensemble de données novateur qui fusionne des données administratives et commerciales. Nos résultats mettent en évidence les contributions significatives des entreprises familiales à l'économie française, notamment en termes d'emploi, de valeur ajoutée, de chiffre d'affaires et de commerce. En différenciant les entreprises familiales cotées et non cotées, nous montrons des schémas distincts en matière de productivité, de contrats de travail, de salaires, d'internationalisation et de performances financières.

Notre étude révèle que les entreprises familiales représentent une part substantielle de l'économie française, contribuant de manière significative à la fois à l'emploi et à la valeur ajoutée. Un aspect important de notre analyse est la différence d'empreinte économique entre les entreprises familiales cotées et non cotées. Parmi les entreprises cotées, les entreprises familiales ont un impact notable sur la valeur ajoutée et l'emploi. Dans les entreprises non cotées, les entreprises familiales exercent une influence marquée sur l'emploi et la valeur ajoutée. Cependant, l'impact des entreprises familiales non cotées est plus prononcé sur

l'emploi que sur la valeur ajoutée, ce qui suggère des différences d'échelle et d'intensité capitalistique.

Notre étude révèle des différences importantes entre les groupes d'entreprises familiales et non familiales en termes de performances économiques et financières, avec des nuances selon la taille du groupe et son statut de cotation. Les groupes familiaux non cotés présentent une prime de productivité et sont plus susceptibles d'offrir des contrats à durée indéterminée. En revanche, les groupes familiaux cotés présentent moins de variations et se comportent davantage comme des entreprises non familiales en termes de productivité du travail et de contrats. Cet avantage de productivité ne se traduit pas par des salaires plus élevés, les groupes familiaux ayant tendance à verser des salaires inférieurs à ceux de leurs homologues non familiaux. Ce schéma se retrouve dans les groupes familiaux de petite et moyenne taille, tandis que les grands groupes familiaux tendent à se comporter de manière similaire aux groupes non familiaux en termes de productivité.

En matière d'internationalisation, les groupes d'entreprises familiales sont généralement moins présents sur les marchés mondiaux que les groupes non familiaux, en particulier dans le cas des grands groupes familiaux non cotés. Les entreprises familiales non cotées sont particulièrement moins engagées dans le commerce international et l'investissement direct à l'étranger, ce qui pourrait refléter leur approche plus conservatrice du commerce international et de la gestion des risques. Néanmoins, ces schémas ne sont pas constants dans toutes les catégories de taille, car les petits groupes familiaux ne montrent souvent pas de différences statistiquement significatives par rapport aux groupes non familiaux en termes d'internationalisation.

Concernant les performances financières, les groupes d'entreprises familiales affichent une meilleure efficacité des actifs et des ratios d'endettement plus faibles, notamment parmi les groupes non cotés.

Bibliography

- Aminadav, Gur and Elias Papaioannou**, “Corporate control around the world,” *The Journal of Finance*, 2020, *75* (3), 1191–1246.
- Amit, Raphael and Belén Villalonga**, “Financial performance of family firms,” *The Sage Handbook of Family Business*, 2013, pp. 157–178.
- Amore, Mario Daniele, Valerio Pelucco, and Fabio Quarato**, “Family ownership during the Covid-19 pandemic,” *Journal of Banking & Finance*, 2022, *135*, 106385.
- Anderson, Randall C. and David M. Reeb**, “Founding-family ownership and firm performance : Evidence from the S&P 500,” *The Journal of Finance*, 2003, *58* (3), 1301–1328.
- Arregle, Jean-Luc, Patricio Duran, Michael A Hitt, and Marc Van Essen**, “Why is family firms’ internationalization unique? A meta-analysis,” *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2017, *41* (5), 801–831.
- Bassanini, Andrea, Thomas Breda, Eve Caroli, and Antoine Rebérioux**, “Working in family firms : Paid less but more secure? Evidence from French matched employer-employee data,” *ILR Review*, 2013, *66* (2), 433–466.
- Belot, François and Edith Ginglinger**, “Family businesses and labor relations,” *Working Paper*, 2024.
- Bennedsen, Morten, Margarita Tsoutsoura, and Daniel Wolfenzon**, “Drivers of effort : Evidence from employee absenteeism,” *Journal of Financial Economics*, 2019, *133* (3), 658–684.
- Bertrand, Marianne and Antoinette Schoar**, “The Role of Family in Family Firms,” *Journal of Economic Perspectives*, 2006, *20* (2), 73–96.

- Burkart, Mike, Fausto Panunzi, and Andrei Shleifer**, “Family firms,” *The Journal of Finance*, 2003, 58 (5), 2167–2201.
- Claessens, Stijn, Simeon Djankov, and Larry HP Lang**, “The separation of ownership and control in East Asian corporations,” *Journal of Financial Economics*, 2000, 58 (1-2), 81–112.
- Ding, Wenzhi, Ross Levine, Chen Lin, and Wensi Xie**, “Corporate immunity to the COVID-19 pandemic,” *Journal of financial economics*, 2021, 141 (2), 802–830.
- Faccio, Mara and Larry HP Lang**, “The ultimate ownership of Western European corporations,” *Journal of Financial Economics*, 2002, 65 (3), 365–395.
- Faris, Walid**, “Family firms in France : key figures from Orbis database,” *Working Paper*, 2024.
- Fernández, Zulima and María J Nieto**, “Internationalization strategy of small and medium-sized family businesses : Some influential factors,” *Family Business Review*, 2005, 18 (1), 77–89.
- Fonseca, Luís, Katerina Nikalexi, and Elias Papaioannou**, “The globalization of corporate control,” *Journal of International Economics*, 2023, 146, 103754.
- Foote, Andrew, Mark Kutzbach, and Lars Vilhuber**, “Driving past commuting zones : Re-examining local labor market definitions,” in “2017 ASSA Annual Meeting” 2016, pp. 1–26.
- Franks, Julian, Colin Mayer, Paolo Volpin, and Hannes F Wagner**, “The life cycle of family ownership : International evidence,” *The Review of Financial Studies*, 2012, 25 (6), 1675–1712.

- Gomez-Mejia, Luis R, Marianna Makri, and Martin Larraza Kintana**, “Diversification decisions in family-controlled firms,” *Journal of Management Studies*, 2010, 47 (2), 223–252.
- Kang, Jun-Koo and Jungmin Kim**, “Do family firms invest more than nonfamily firms in employee-friendly policies?,” *Management Science*, 2020, 66 (3), 1300–1324.
- Kleinert, Jörn, Julien Martin, and Farid Toubal**, “The few leading the many : Foreign affiliates and business cycle comovement,” *American Economic Journal : Macroeconomics*, 2015, 7 (4), 134–159.
- Mueller, Holger M and Thomas Philippon**, “Family firms and labor relations,” *American Economic Journal : Macroeconomics*, 2011, 3 (2), 218–245.
- Porta, Rafael La, Florencio Lopez de Silanes, and Andrei Shleifer**, “Corporate ownership around the world,” *The Journal of Finance*, 1999, 54 (2), 471–517.
- Sraer, David and David Thesmar**, “Performance and behavior of family firms : Evidence from the French stock market,” *Journal of the European Economic Association*, 2007, 5 (4), 709–751.
- Villalonga, Belen and Raphael Amit**, “How do family ownership, control and management affect firm value?,” *Journal of Financial Economics*, 2006, 80 (2), 385–417.
- **and** –, “Family ownership,” *Oxford Review of Economic Policy*, 2020, 36 (2), 241–257.
- Zingales, Luigi**, “The value of the voting right : A study of the Milan stock exchange experience,” *The Review of Financial Studies*, 1994, 7 (1), 125–148.

Annexe

A Data

TABLE A.1 – Statistiques descriptives : Présence des Groupes dans les Echantillons

Variable	Entier	Échantillon	Échantillon	%	%
		50+	Sans Micro-entreprise	50+	Sans Micro-entreprise
Nombre de Siren	343 163	111 014	232 212	32 %	68 %
Nombre de groupe	192 010	22 564	95 055	12 %	50 %
Emploi	9 820 800	7 876 547	940 919 0	80 %	96 %
Heures travaillées	16 205 765 096	12 977 384 466	15 510 422 785	80 %	96 %
Ventes	2 704 316 272	2 269 790 982	2 592 634 861	84 %	96 %
Valeur Ajoutée	729 091 556	602 072 978	696 508 811	83 %	96 %

Notes : L'échantillon « Sans Micro-entreprise » exclut les micro-entreprises, l'échantillon « 50+ » contient les groupes de plus de 50 employés. Les groupes détenus par des entités étrangères ne sont pas présents dans cette table.
Sources : LIFI, DADS, FARE, 2021.

B Validité et Comparaison

Afin d'évaluer la performance de notre algorithme, nous comparons nos groupes à ceux créés par l'INSEE à partir des données LIFI et aux groupes décrits dans les fichiers CEP (Contours des Entreprises Profilées). Les données CEP, également produites par l'INSEE, identifient des groupes d'entreprises liées entre elles par des liens financiers et juridiques. Jusqu'en 2016, le fichier CEP se concentrait sur un nombre limité de groupes, avec des données collectées manuellement à partir des états financiers annuels. Les groupes de LIFI sont construits en utilisant les mêmes liens bilatéraux et une méthode similaire à la nôtre, ce qui les rend facilement comparables à nos groupes. La comparaison avec les groupes CEP est nécessairement plus limitée en raison de la couverture moins étendue de ces données, mais elle est peut-être plus intéressante car le CEP utilise une méthodologie différente et se base

sur des sources de données différentes.

Il n'est guère surprenant que la construction de nos groupes corresponde étroitement à celle de LIFI. Par exemple, en 2016, environ 99 % des têtes de groupes détectées par LIFI se recoupent avec les nôtres. Sur les quelques 12 000 UBO qui ne se chevauchent pas, environ 4 % se retrouvent dans nos groupes, mais pas à leur tête. 11 000 UBO restantes sont détectés par notre procédure mais pas par l'INSEE et consistent en des entreprises apparaissant au moins une fois en haut d'un lien binaire et jamais en bas. Ce schéma se répète, notre procédure créant systématiquement plus de groupes que LIFI. Cela s'explique principalement par la détection de petits groupes, classés comme entreprises indépendantes par l'INSEE.

Il est rassurant de constater que les groupes que nous construisons sont également très proches de ceux définis dans le CEP. En 2021, notre construction correspond à 97 % de toutes les filiales et à 95 % des têtes de groupe du CEP, y compris dans les cas où nous agrégeons plusieurs groupes CEP en un seul groupe d'entreprises. Les 5 % de groupes CEP restants correspondent à au moins deux des groupes que nous avons construits. Parmi les 95 % de groupes correspondants, deux tiers sont parfaitement identiques. Pour le tiers restant, 98 % des groupes ne diffèrent que d'une seule filiale. En moyenne, notre procédure recrée des groupes légèrement plus grands, puisque 95 % des groupes différents incluent strictement leurs homologues du CEP, alors que l'inverse n'est vrai que 4,5 % du temps. Dans de rares cas (moins de 1 % des groupes appariés), notre procédure et le CEP rapportent tous deux des filiales manquantes dans l'autre. Dans l'ensemble, notre procédure recrée des groupes très proche de ceux du CEP, avec l'avantage évident d'offrir une couverture plus large, en particulier pour les premières années.

TABLE B.1 – Comparaison avec CEP

Année	% apparié	Liaisons dans LIFI	Liaisons dans CEP	Couverture de CEP
2019	95 %	503 523	372 446	73,97 %
2020	94 %	532 880	419 226	78,67 %
2021	97 %	564 269	451 501	80,02 %

Sources : LIFI, CEP, 2009-2021.

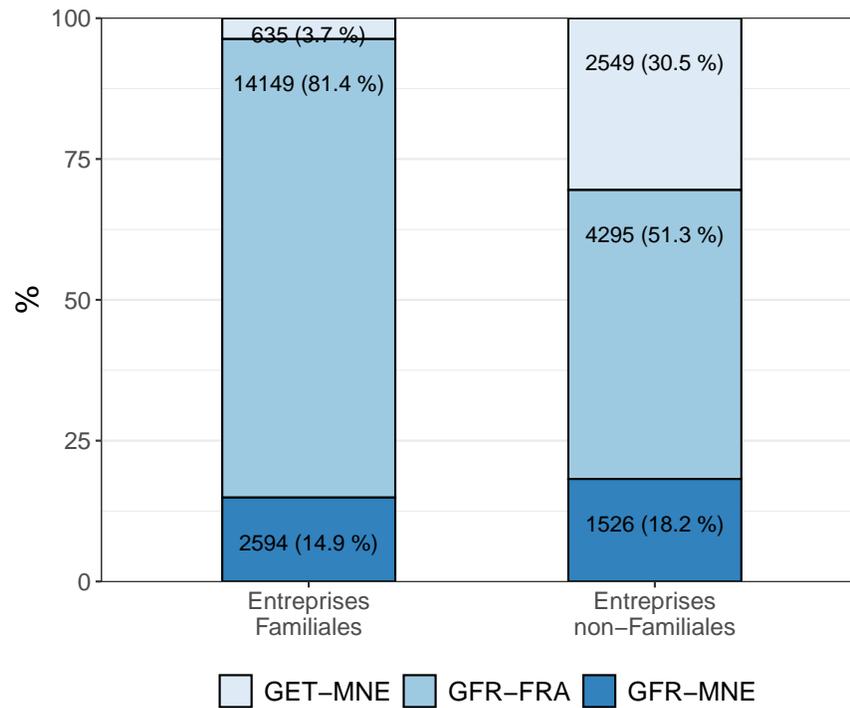
C L'internationalisation du contrôle des entreprises

La figure C.1 montre la répartition des groupes d'entreprises familiales et non familiales de plus de 50 salariés, classés en fonction de leur engagement dans des activités d'entreprises multinationales (MNE). Parmi les entreprises familiales, 81 % sont des groupes français opérant uniquement en France (GFR-FRA), 15 % sont des groupes français possédant une filiale étrangère (GFR-MNE) et moins de 4 % sont des groupes étrangers (GET-MNE). La répartition est sensiblement différente pour les entreprises non familiales. Parmi les groupes non familiaux, 31 % sont des groupes étrangers, 51 % sont des groupes français n'opérant qu'en France et 18 % sont des groupes possédant une filiale à l'étranger.

Ces chiffres mettent en évidence la différence significative d'engagement international entre les entreprises familiales et non familiales. Les entreprises non familiales sont nettement plus susceptibles d'avoir une présence multinationale que les entreprises familiales. À l'inverse, les entreprises familiales sont plus enclines à opérer uniquement en France ou à avoir des activités internationales limitées. Ce graphique souligne l'importance de prendre en compte le rôle de l'actionnariat familial dans l'élaboration des stratégies commerciales internationales, car il peut avoir un impact significatif sur les performances de l'entreprise, l'innovation et les retombées économiques. Les entreprises familiales ont tendance à entretenir des liens plus étroits avec leur marché national, ce qui peut influencer leurs décisions stratégiques et leurs avantages concurrentiels différemment des entreprises non familiales qui s'engagent plus largement à l'international.

Ces observations corroborent les résultats de [Fonseca et al. \(2023\)](#), qui démontrent une

FIGURE C.1 – Contrôle étranger



Notes : Echantillon des groupes de plus de 50 employés. GET-MNE désigne les groupes dont la tête n'est pas en France, GFR-FRA désigne les groupes français n'opérant qu'en France et GFR-MNE les groupes dont la tête est basée en France et détient des filiales étrangères. Les micro-entreprises ne sont pas inclus.
Sources : LIFI, DADS, FARE, Orbis and Pappers, 2021.

forte préférence nationale pour le contrôle des entreprises, due en grande partie à d'importantes frictions informationnelles et à des barrières comportementales et culturelles. Leur étude montre en outre que les barrières culturelles, en particulier les différences linguistiques, jouent un rôle crucial dans l'explication de ces observations. Ce phénomène est particulièrement marqué chez les entreprises familiales.