- SOMMAIRE -

Résumé du projet de rapport du groupe de travail du Cnis sur les statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes 6
Première partie : les limites des statistiques d'entreprises actuelles 10
1- Les principales utilisations de la statistique publique d'entreprise 10
1.1 les besoins de statistiques structurelles 10
1.1.1 les avis exprimés par le CNIS 10
1.1.2 l'apport en la matière du présent groupe de travail 12
1.1.3 les utilisateurs indirects 13
1.2 des statistiques structurelles pour décrire les grands agrégats… 13
1.2.1 … macroéconomiques 13
1.2.2 … spécifiques aux branches 13
1.2.3 …ou relatifs à des thèmes particuliers 14
1.2.4 … des secteurs non financiers 14
1.3 des statistiques structurelles pour décrire les populations et leur diversité 15
1.3.1 la distinction de sous-populations particulières 15
1.3.1.1 la distinction par classe de taille 15
1.3.1.2 la distinction de sous-populations sur des critères plus sociologiques 15
1.3.2 l'étude de la concentration 15
1.3.3 la distinction de sous-populations en raison d'analyses territoriales 15
1.4 des statistiques pour effectuer des comparaisons internationales dans des économies mondialisées 15
1.5 des statistiques pour décrire les évolutions temporelles 16
2- L'économie marchande dans un monde globalisé et en mouvement 17
2.1 Une analyse macroéconomique qui nécessite un raisonnement non restreint au cadre géographique français 17
2.2 Des marchés des biens et services qui sont trans-frontières 17
2.3 Des marchés financiers en particulier boursiers globaux 18
2.4 Des entreprises qui se vivent comme internationales 19
2.5 Des besoins publics qui restent largement liés à la référence du territoire national 21
2.6 Un système statistique qui intègre en plus des flux extérieurs des éléments sur la composante non-résidente 21
3- Les différentes perceptions de l'entreprise 22
4- Les approches juridique, statistique et économique de l'entreprise 25
4.1 La définition juridique de la société, de l'entreprise et du groupe de sociétés 25
4.1.1 La définition juridique de la société et de l'entreprise 25
4.1.2 La définition juridique du groupe 26
4.1.2.1 Définition du contrôle du Code de commerce (articles L233-1 et L 233-3) : 26
4.1.2.2 La contribution des normes comptables à la définition du groupe de sociétés 28
4.1.2.3 Le régime fiscal dit «de groupe» (intégration fiscale) 28
4.1.2.4 La prise en compte du groupe dans le domaine du travail 28
4.1.2.5 Quelques éléments de jurisprudence 30
4.1.2.6 Les règles de la concurrence 31
4.2 La définition économique de l'entreprise 32
4.3 La définition statistique de l'entreprise et du groupe 35

4.3.1 La définition statistique de l'entreprise 35
4.3.2 La définition statistique du groupe 36
4.3.2.1 Définition européenne 36
4.3.2.2 Définition retenue par la statistique française 37
4.3.2.3 Proximité du concept statistique et du concept comptable 37
5- Conclusion de la première partie : un décalage entre l'importance des groupes et leur prise en compte dans la statistique d'entreprise 40
5.1 Une représentation des entreprises qui prime sur leur structure juridique 40
5.2 Des statistiques qui devraient prendre en compte le rôle joué par les groupes 40
5.3 Un système statistique aujourd'hui en décalage avec l'organisation de l'activité économique 40
Deuxième partie : les voies d'amélioration possibles 42
6- De nouveaux concepts pour cerner les acteurs 42
6.1 rappel sur la logique de construction du système actuel de statistique d'entreprise 42
6.1.1 les statistiques d'entreprises et la statistique sectorielle 42
6.1.2 les statistiques de branche 43
6.1.3 les statistiques de groupes 44
6.2 la logique d'un système fondé sur le groupe de sociétés 44
6.2.1 les principes fondateurs des unités statistiques globales 44
6.2.2 principales normes liées aux unités statistiques globales 49
6.2.2.1 le périmètre de l'unité statistique globale 49
6.2.2.2 identité et évolution temporelle des *USG* 50
6.2.2.3 les caractéristiques observables des *USG* 51
6.2.2.4 liens entre les caractéristiques de l'*USG* et celles des unités légales qui la composent 53
6.2.2.5 les *USG* sont plus diversifiées que les unités légales 53
6.3 la logique d'un système fondé sur la division opérationnelle 56
6.3.1 Les principes fondateurs des unités statistiques intermédiaires : 56
6.3.2 les principales normes liées aux unités statistiques intermédiaires : 60
6.3.2.1 le périmètre de l'unité statistique intermédiaire : 60
6.3.2.2 identité et évolution temporelle des *USI* : 61
6.3.2.3 les caractéristiques observables des *USI* 61
6.3.2.4 liens entre les caractéristiques des *USI*, et des unités légales qui les composent 61
6.3.3 Quelques exemples à partir d'informations publiques : 62
7- Certains réseaux doivent-ils être pris en compte pour définir l'entreprise 63
7.1 Les réseaux structurent le système productif par des liens non capitalistiques 63
7.2 Une approche de la théorie économique 64
7.3 L'analyse des réseaux selon leur importance et leur support juridique 65
7.3.1 La franchise 65
7.3.2 Les groupements coopératifs de commerçants 65
7.3.3 Les autres formes coopératives 66
7.3.4 Les autres contrats de partenariat 66
7.3.5 Les alliances et autres formes de réseaux 66
7.3.6 Conclusion sur les formes de réseaux 67
7.4 La prise en compte des réseaux dans la statistique publique 67
7.4.1 Les besoins d'information 67
7.4.2 Les unités statistiques pertinentes pour observer et analyser les réseaux 68
7.4.2.1 Une unité statistique nouvelle : le réseau 68

7.4.2.2 Élargir la notion d'entreprise pour les plus grandes structures mixtes (groupe et réseaux) 69
7.4.3 Les caractéristiques observables des réseaux 69
7.5 Conclusions 70
7.5.1 Introduire l'unité statistique réseau 70
7.5.2 Définir des *unités statistiques (globales et intermédiaires)* élargies aux composantes réseaux 71
7.5.3 Observer régulièrement les formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif) 71
7.5.4 Étendre parfois l'observation au spectre plus large des relations interentreprises 71
8- Les systèmes d'information sur lesquels peut s'appuyer l'observation statistique 72
8.1 Bref rappel des systèmes d'information fondamentaux au niveau société 72
8.1.1 Des unités légales bien identifiées (répertoire Sirène) 72
8.1.2 Les comptes individuels, la fiscalité sur les sociétés, la TVA, la fiscalité des échanges extérieurs de biens, les autres obligations légales (emploi, balance des paiements) 72
8.1.3 Peut-on anticiper les évolutions de ces systèmes ? 73
8.1.3.1 Les perspectives induites par les normes internationales 73
8.1.3.2 Les perspectives fiscales 75
8.2 Les systèmes d'information disponibles au niveau des groupes de sociétés 75
8.2.1 Le recensement des groupes de sociétés 75
8.2.2 La comptabilité consolidée 78
8.2.3 La publicité légale 79
8.2.4 La communication institutionnelle des groupes cotés 80
8.2.5 La communication spontanée des groupes : les sites Internet 80
8.3 Les informations disponibles sur les réseaux 80
8.4 Les éléments complémentaires pour suivre les nouvelles unités statistiques 83
8.4.1 Les USG et l'identification des groupes de sociétés 83
8.4.2 Les USI et l'identification des divisions opérationnelles 83
8.4.2.1 La norme IAS 14 pour les groupes cotés 84
8.4.2.2 Les obligations en raison du règlement CRC 99-02 modifié (groupes non cotés) .. 85
8.4.2.3 Les besoins complémentaires des statisticiens 85
8.4.3 Quelques éléments sur les sous-consolidations 85
8.4.4 Les caractéristiques non comptables 86
8.4.5 La gestion du secret statistique 86
8.4.5.1 Rappel sur le principe de la confidentialité statistique 86
8.4.5.2 Appliquer le principe de la confidentialité aux nouvelles unités entreprises 87
8.4.5.3 Une légère augmentation du nombre de cellules confidentielles à prévoir 87
8.4.5.4 Des pistes à explorer 87
8.4.6 Le besoin d'ancrage sur les comptes individuels 88
8.5 Un dispositif statistique proportionné à la taille des acteurs 88
8.5.1 Le profilage des grands groupes 89
8.5.2 L'observation et le suivi des entreprises définies par profilage 90
8.5.3 Le traitement des "petits" groupes en statistique 91
8.5.4 La nécessaire restriction au seul territoire national 91
9- Première conclusion de la deuxième partie : une prise en compte des groupes à deux niveaux d'analyse 93
9.1 Une analyse à deux niveaux est nécessaire 93
9.2 Une intégration de certains réseaux est souhaitable 93
9.3 Les possibilités d'observation des groupes 94
10- Impact du choix de l'unité statistique sur la description de l'économie française 95

10.1 les différentes descriptions en présence 95
10.2 Les sources mobilisées et les méthodes de simulation 99
10.3 Ventilation par taille des entreprises 99
10.4 Ventilation par secteur d'activité 100
10.5 Les acteurs du commerce extérieur 103
10.6 Activité principale, concentration, spécialisation 105
10.6.1 Concentration 105
10.6.2 Spécialisation 108
10.7 Le choix de l'unité statistique peut modifier de façon importante les caractéristiques d'un secteur : le cas de l'automobile 110
10.7.1 Nombre d'unités 110
10.7.2 Ventilation des effectifs par taille d'entreprise 110
10.7.3 Ventilation régionale des effectifs 111
10.7.4 Les importations et les exportations en 2003 112
10.7.5 Principaux soldes et grandeurs du Plan Comptable Général en 2003 113
10.7.6 Ventilation du chiffre d'affaires par activités en 1999 113
10.7.7 Le marché de la construction automobile en 2003 116
10.8 Impact des flux intra-groupe sur l'évolution d'un secteur : le cas de l'industrie automobile 117
10.9 le choix de l'unité statistique peut conditionner les évolutions temporelles : le cas de l'industrie automobile 117
10.10 le domaine géographique d'analyse des acteurs conditionne fortement les résultats 118
10.11 Combien de divisions opérationnelles dans les groupes ? 119
10.12 L'économie française : territoire et nationalité de contrôle 120
10.13 Conclusion du chapitre 122
Troisième partie : un système statistique d'entreprises cohérent avec des statistiques comparables 123
11- L'intégration des groupes de société doit préserver la cohérence du système statistique 123
11.1 La double utilisation des statistiques d'entreprise 124
11.2 La nécessaire cohérence des statistiques structurelles entre elles 124
11.3 Les statistiques infra-annuelles peuvent gagner en cohérence avec les statistiques structurelles 125
11.4 De nouvelles unités statistiques pour toute la statistique d'entreprise 126
11.5 Statistique d'entreprise et comptes nationaux : quels besoins et quelles possibilités de cohérence ? 127
11.5.1 Un système de normalisation international non cohérent 127
11.5.2 Les attentes et les besoins spécifiques des comptes nationaux 128
11.5.3 Un possible nouveau compromis 129
11.6 Les représentations statistiques de l'économie française, aux niveaux local, national, international, et leurs besoins de cohérence 129
11.6.1 Les statistiques locales 129
11.6.2 Les implantations étrangères, les statistiques Fats 130
11.7 La nécessité d'un répertoire statistique pour assurer la cohérence entre les sources 132
11.8 Conclusion : les besoins de cohérence peuvent être sauvegardés 133
12- Comparabilité temporelle et internationale 134
12.1 La comparabilité temporelle 134
12.1.1 Des impacts différents selon les variables et le niveau de la nomenclature 134
12.1.2 Des coefficients de raccord ? 135
12.1.3 Rétropolation et / ou séries en double ? 135

12.2 La comparabilité internationale 136
12.2.1 La définition statistique de l'unité statistique « entreprise » au plan européen 137
12.2.2 La Task Force européenne sur les unités statistiques (2000-2001) 138
12.2.3 Une prise en compte des groupes de plus en plus importante au plan européen 138
12.2.4 Des pratiques statistiques variées au sein de l'UE 139
11.2.4.1 Le Royaume-Uni et les Pays-Bas (…et la Suède) 139
11.2.4.2 La situation allemande 141
11.2.4.3 La promotion du profilage par Eurostat 141
12.2.5 L'illusion de l'unité légale 142
12.2.6 La définition économique, seule solution durable 142
Quatrième partie : conclusion générale et recommandations 144
13- Comment communiquer demain en statistique d'entreprise ? 144
13.1 la grande diversité de la désignation quotidienne des acteurs du monde productif 144
13.2 les cadres conceptuels usuels ne résolvent pas le problème 145
13.3 une situation constatée dans la plupart des pays 146
13.4 la difficulté supplémentaire liée au changement de paradigme 146
13.5 conclusion du chapitre 147
14- Recommandations du groupe de travail 149
Annexe 1 : liste des grands témoins entendus dans le cadre du groupe de travail 154
Annexe 2 : guide pour les entretiens du groupe travail 155
Annexe 3 : extrait du règlement européen sur les unités statistiques 162
Annexe 4 : impact du regroupement des sociétés sur le secret statistique 169
Annexe 5 : définition du périmètre de consolidation (règlement CRC 99-02) 171
Annexe 6 : le concept de continuité des groupes 175
Annexe 7: la référence aux groupes dans le traité de l'Uruguay Round 177
Annexe 8 : Rapport du sous-groupe de travail n° 5 (réseaux) 179
Annexe 9 : Mandat du groupe de travail 207

Résumé du projet de rapport du groupe de travail du Cnis sur les statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes

Les groupes occupent aujourd'hui une place centrale dans l'économie. Simultanément, ils n'interviennent pas directement dans le processus d'élaboration des principales statistiques d'entreprises, notamment des statistiques structurelles sectorielles. Ainsi, le fait que des sociétés soient organisées en structure de groupe, n'a pas d'impact direct sur les principales statistiques produites actuellement. Est-ce alors à dire que cette dimension organisationnelle ne produit rien qui doive être pris en compte dans l'élaboration des statistiques économiques ?

Les travaux du groupe de travail se sont donc concentrés sur les deux aspects suivants : dans quelle mesure, et pour quelles utilisations des statistiques, l'apparente contradiction mentionnée ci-dessus est-elle vraiment gênante, et d'autre part existe-t-il une autre stratégie d'observation et donc de prise en compte de la réalité économique à même de résoudre cette contradiction ?

Dans une première partie, le rapport vise à établir le diagnostic des limites des actuelles statistiques publiques d'entreprise.

Ces limites n'existent que par rapport aux utilisations qui en sont faites, aux besoins qui sont exprimés ; le recensement des principales utilisations, directes ou indirectes, permet alors d'en caractériser les différentes dimensions, complémentaires souvent mais parfois contradictoires ; à côté des approches macro-économiques, s'expriment des besoins de connaissance fine des branches, mais aussi de meilleure caractérisation des acteurs. Les besoins de comparaisons internationales cohabitent avec des demandes d'analyses territorialisées. Sont également soulignés des besoins relativement nouveaux (innovation, R&D, environnement, mais aussi connaissance des nouvelles formes de l'entreprise).

Mais une caractéristique importante est que ces besoins s'expriment dans le cadre d'un environnement économique en forte évolution ; il s'agit pour l'essentiel de l'importance, aujourd'hui, de la composante internationale dans l'activité des grands acteurs économiques. Ceux-ci, les groupes en premier lieu, sont d'abord des acteurs mondiaux, qui se pensent et s'organisent comme tels. Le territoire national ne constitue plus alors nécessairement la dimension première de l'analyse de leur activité.

Simultanément, les groupes apparaissent comme des organisations à la fois complexes et diverses, derrière lesquelles la perception de l'entreprise en tant qu'acteur économique est parfois difficile. Les différentes approches économiques de l'entreprise (Williamson, etc.) sont rapidement rappelées, notamment dans les deux dimensions, "marché" d'une part et "hiérarchies" d'autre part. Il est alors particulièrement souligné que l'approche économique de l'entreprise demeure assez éloignée de ses définitions juridique ou statistique.

Le point de vue des grands témoins auditionnés dans ce groupe de travail est alors commenté. Leur conviction principale, telle qu'elle ressort des entretiens, est que l'acteur économique qui fait naturellement sens est le groupe ou le sous-groupe et non pas la filiale.

Le diagnostic porté en conclusion de cette première partie est celui d'un décalage entre d'une part les dimensions nouvelles de l'environnement économique et les structures organisationnelles dont se dotent les plus grands acteurs économiques, et d'autre part la stratégie d'observation de ces réalités par le système statistique, qui est assise exclusivement sur la société juridique. De ce décalage résulte un affaiblissement de la capacité du système statistique à satisfaire pleinement les besoins d'information économique actuels.

L'examen des voies d'amélioration possibles constitue **la deuxième partie** du rapport.

De nouveaux concepts sont nécessaires. La société, le groupe de sociétés et la division opérationnelle de groupe (plus homogène que le groupe lui-même) apparaissent comme les trois unités candidates pour l'observation statistique ; chacune correspond à une réalité de l'entreprise, soit comme base juridique, soit comme unité de fonctionnement pleinement autonome ou soit comme associée à un marché de produits. Si la société juridique n'a, par construction, d'existence que nationale, les deux autres existent de fait indépendamment du concept national.

Parfois, les réseaux d'entreprises s'apparentent à des groupes, contrôle majoritaire du capital en moins. Certains réseaux, très intégrés et très stables, pourraient ainsi être assimilés, pour l'observation statistique, aux groupes eux-mêmes. L'enjeu, pour les réseaux, va donc au-delà de la nécessaire réponse aux besoins exprimés aujourd'hui de mieux connaître et suivre les réseaux, notamment pour appréhender correctement les parts de marché ou les concentrations sectorielles.

Un avantage très important de la société juridique, en tant qu'unité statistique, est la simplicité de son observation : c'est à elle que s'appliquent les obligations comptables, fiscales, et plus généralement administratives, définissant alors un système d'information très riche.

Bien que d'une nature légèrement différente, les systèmes d'information des groupes (comptabilité consolidée) sont toutefois largement développés. Les obligations de communication sont nombreuses, qu'il s'agisse de communication institutionnelle (AMF) ou plus simplement encore de publications légales. Les normes IAS/IFRS créent également des obligations nouvelles susceptibles de faciliter une utilisation statistique des informations comptables des groupes (norme IAS14 par exemple qui oblige les groupes à distinguer leurs différentes activités). Par ailleurs, les premières expériences menées ces dernières années (profilage de quelques groupes) sont encourageantes quant à la possibilité de définir avec les groupes eux-mêmes la structure d'observation de leurs activités la plus pertinente et pour laquelle les informations recherchées sont disponibles.

En conclusion, il ressort que s'agissant des groupes de sociétés, leur prise en compte dans les statistiques d'entreprise pourrait se faire de deux façons, complémentaires, correspondant à deux niveaux d'analyse distincts :

- s'agissant de décrire l'activité économique, notamment dans sa dimension production de biens et services, la branche opérationnelle de groupe (ou le groupe lui-même lorsque celui-ci est mono-activité) paraît l'unité statistique la plus appropriée,
- s'agissant de décrire le comportement des acteurs économiques eux-mêmes, leur stratégie de développement, de financement ou d'implantation, c'est le groupe lui-même, dans sa globalité, qui paraît l'unité statistique la plus pertinente.

Dans les deux cas, la filiale d'un groupe, en tant que société juridique, ne serait plus considérée comme constituant a priori et nécessairement l'unité d'observation pertinente.

Pour pouvoir satisfaire les principaux besoins de la statistique publique comme les règlements statistiques européens, aux unités statistiques précédentes devront être associées leur correspondance (troncature) territoriale, les statistiques à élaborer étant avant tout relatives au territoire français.

Par ailleurs, différentes simulations ont été réalisées qui montrent, pour quelques statistiques, l'impact qu'aurait un tel choix d'unité statistique. La représentation de l'économie française n'en serait pas bouleversée, même si des transferts sectoriels s'opèreraient ; le poids des grands acteurs économiques s'en trouverait évidemment renforcé. En outre, valider une telle évolution dans la stratégie d'observation nécessiterait alors de mettre à disposition des utilisateurs des séries rétropolées. Simultanément, la définition même des PME devrait certainement évoluer pour incorporer la notion d'autonomie.

La gestion, en cas de mobilisation des nouvelles unités statistiques proposées, des contraintes de cohérence d'ensemble du système français et de comparabilité temporelle et internationale constituent **la troisième partie du rapport**.

Le souci de cohérence globale du système concerne tout d'abord la cohérence interne à la statistique structurelle et la cohérence souhaitable entre les principales statistiques structurelles d'une part et infra-annuelles d'autre part. Cette notion de cohérence doit se comprendre, dans ce dernier cas, comme la compatibilité des messages livrés par les différentes statistiques. S'agissant de la cohérence structurelle dans son ensemble, elle doit pouvoir être facilement atteinte grâce à une mobilisation des mêmes nouvelles unités statistiques. Un même constat peut être fait pour la cohérence structurelle/infra-annuelle qui pourrait alors s'en trouver améliorer. La nécessité de développer alors un répertoire statistique est soulignée. Accessible à toute la statistique publique, il offrirait la garantie qu'un même référentiel d'unités sera mobilisé par chaque application, sans omission ni double compte ; le fait même que les unités statistiques s'écarteraient demain des seules unités juridiques rend indispensable la constitution d'un tel répertoire.

Le cadre réglementaire international des comptes nationaux est une contrainte forte qui limite ses possibilités d'évolution au plan national. C'est d'abord sur les aspects de mesure de la production que les contraintes réglementaires des comptes nationaux obligeraient la statistique d'entreprise à fournir des informations complémentaires, dès lors que le passage aux nouvelles unités serait opéré. Des solutions, à coût raisonnable notamment pour les entreprises elles-mêmes, pourraient alors être mises en œuvre ; mais il faut aussi souligner que la mobilisation des nouvelles unités statistiques conduirait à une plus grande pertinence d'autres informations issues de la comptabilité nationale.

La préoccupation de comparabilité au sein de l'UE, et au-delà, est un souci fortement évoqué par les utilisateurs. Les spécificités des différents systèmes nationaux, aux plans économique, statistique ou administratif, sont telles que le recours à l'unité légale comme unité statistique pivot ne garantit pas nécessairement la comparabilité. Il est alors probable que l'intégration des groupes, telle que proposée dans ce rapport, renforcera de fait cette comparabilité, la définition de l'unité statistique centrale dérivant alors plus fortement de critères économiques que précédemment. En outre, d'autres États-membres (Royaume-Uni et Pays-Bas), utilisent d'ores et déjà de telles unités statistiques.

La quatrième partie aborde alors les aspects de communication, puis, conclusion générale du rapport, les recommandations faites par le groupe de travail.

Opérer une telle évolution dans la stratégie d'observation des entités économiques, avec les ruptures que cela impliquera dans les séries statistiques, nécessitera d'organiser une communication ; une attention particulière devra alors être apportée aux termes utilisés : coller au mieux au langage établi ou utilisé par les principaux acteurs du monde de l'entreprise et être suffisamment précis pour permettre à chaque utilisateur de comprendre comment sont élaborées les statistiques d'entreprise.

Finalement, dix-neuf recommandations viennent conclure ce rapport.

Les principales concernent les deux nouvelles unités statistiques qui devraient être mobilisées demain en statistique d'entreprise, permettant alors que la dimension «groupe» intervienne effectivement dans les statistiques d'entreprises, garantie d'une plus grande pertinence de celles-ci.

Ces deux unités correspondent aux deux niveaux d'analyse, complémentaires, qui paraissent nécessaires pour rendre compte aujourd'hui de l'activité économique et de ses acteurs. De ces deux nivaux, c'est le niveau intermédiaire, correspondant aux branches opérationnelles des groupes (ou au groupe dans son ensemble lorsqu'il est mono-activité), qui correspondrait de fait aux principales statistiques et aux exigences des règlements européens.

La spécificité des réseaux, comme leur proximité à certains égards de l'organisation en groupe de société, est particulièrement notée.

Enfin, la nécessité de garantir une même offre statistique au plan local est soulignée ; de mêmes garanties devront être données quant aux aspects de confidentialité.

Première partie : les limites des statistiques d'entreprises actuelles

1- Les principales utilisations de la statistique publique d'entreprise

Pour réaliser un diagnostic suffisamment complet des besoins de prise en compte des groupes d'entreprises dans la statistique structurelle, il importe de recenser les attentes des utilisateurs en matière de statistique structurelle, et d'établir ensuite si la prise en compte des groupes d'entreprises est de nature à renforcer la **pertinence** des statistiques d'entreprises, c'est-à-dire à répondre mieux aux questions que se posent les utilisateurs.

1.1 les besoins de statistiques structurelles

Le CNIS est le lieu d'expression des attentes des utilisateurs que sont les partenaires économiques et sociaux.

1.1.1 les avis exprimés par le CNIS

L'attention du CNIS, par sa formation Système Productif s'était portée sur les groupes d'entreprises en 2002 à l'occasion de la présentation des travaux réalisés dans le cadre du Commissariat Général du Plan, par un groupe statistique qui avait appuyé la préparation du rapport sur «*Rentabilité et risque dans le nouveau régime de croissance*» de D. Plihon. C'est sur les prémices de la décision de l'interformation de novembre 2002 qu'a été arrêté le principe de la création d'un groupe de travail sur les statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes.

En effet, à l'occasion de l'étude de la rentabilité des entreprises françaises au sein d'un groupe de travail du Commissariat Général du Plan, il est apparu un certain nombre de difficultés en matière d'information. D. Plihon fait le constat suivant dans la note de synthèse finale des travaux [1]:

> ***Le rapport s'intéresse au comportement des marchés boursiers en France et aux États-Unis en soulignant le rôle primordial des rendements économiques et financiers comme variables directrices de l'activité. Paradoxalement, un sérieux brouillage en affecte la mesure.***
> […]
>
> ***Deux sources d'information comptable complémentaires***
> *Le recours aux comptes consolidés des entreprises cotées en Bourse constitue de nos jours un instrument indispensable pour analyser les performances des groupes industriels et commerciaux à structure complexe et à périmètre variable. Par l'intermédiaire des filiales qu'elles contrôlent, les grandes entreprises sont détentrices d'actifs et de dettes de qualité variable. L'enjeu de la consolidation est de dépasser l'enchevêtrement des liens entre entreprises et de présenter de façon synthétique la structure de leurs bilans. Reste la difficulté d'une agrégation au plan macro-économique.*

[1] voir note dite d'« expertise » résumant le rapport du groupe de travail présidé par D.Plihon http://www.plan.gouv.fr/intranet/upload/publications/documents/rentabilite_et_risque_regime_de_croissance.pdf

L'exploitation des comptes consolidés à des fins d'analyse économique reste à ce jour embryonnaire. Avec l'appui de la Banque de France et de l'INSEE, le groupe de travail réuni par le Commissariat général du Plan s'est fixé deux axes de réflexion.

• Le premier axe consiste à exploiter systématiquement les comptes consolidés des grandes entreprises américaines du S&P 100 et françaises du CAC 40 de 1985 à 2001. La définition d'indicateurs de performance sur longue période pour les grandes entreprises cotées sous les indices de référence constitue une nouveauté et renforce en outre la comparabilité des données entre la France et les États-Unis.
• Le second axe vise à replacer les performances des groupes cotés dans le cadre plus vaste de la comptabilité nationale. Un retraitement adéquat des données permet de rapprocher l'information de marché des données macro-économiques.

Les travaux statistiques réalisés à l'occasion de ce groupe de travail ont été présentés à la formation Système Productif du CNIS à l'automne 2002, qui a émis l'avis suivant :

Le CNIS soutient les travaux entrepris pour mieux intégrer les groupes d'entreprises dans les statistiques produites sur le système productif, en faisant du groupe l'unité statistique pertinente pour l'analyse, dans un cadre européen, de certaines questions structurelles telles que la rentabilité.
Après avoir salué les travaux d'investigation réalisés au sein du groupe de travail du Commissariat général du Plan, il propose d'élargir la concertation au sein d'un groupe de travail ad hoc sous l'égide de la formation « système productif », de façon à s'assurer que les statistiques produites répondent bien aux besoins des utilisateurs.

Le panorama le plus complet des attentes a été réalisé à l'occasion de la préparation du programme à moyen terme 2004-2008. Ce programme a retenu comme sujet d'approfondissement particulier l'étude du rôle des groupes d'entreprises.

Le CNIS a appuyé très nettement ce projet dans son avis général n°17 :

Le Conseil soutient le principe de donner, à l'avenir, aux ***groupes et réseaux d'entreprises****, une place sensiblement accrue dans l'élaboration de certaines statistiques pour lesquelles ils apparaissent comme l'unité d'analyse la plus pertinente. Le Conseil note que plusieurs approfondissements méthodologiques restent à faire en ce domaine. Par ailleurs, il souligne la nécessité de disposer, à moyen terme, d'un répertoire statistique des groupes dans le cadre européen.*

Celui-ci est complété par deux autres avis en matière de statistiques relatives à l'Industrie, aux IAA et à l'Energie :

Le Conseil encourage la poursuite des expérimentations quant à la détermination de ***périmètres de consolidation*** *au sein de grands groupes d'entreprises, devant permettre un suivi de meilleure qualité de leurs activités économiques au travers d'unités ainsi redéfinies ; le Conseil souhaite que ces expérimentations soient conduites en coopération étroite avec les groupes eux-mêmes.*

> *En conséquence de l'avis sur les groupes et réseaux d'entreprises dans l'avis général*[2]*, le Conseil escompte une amélioration de la disponibilité d'informations relatives à la* ***mondialisation de l'économie française****, dans ses deux dimensions que sont les activités en France des groupes étrangers d'une part, les activités à l'étranger des groupes français d'autre part.*

En matière de statistiques relatives au Commerce et aux Services, un autre avis complémentaire a été émis :

> *Le Conseil approuve la démarche d'ensemble consistant à mieux prendre en compte les* ***groupes*** *dans la description de l'appareil statistique : il note que cette démarche peut conduire à effectuer des consolidations partielles, et donc à rendre transparentes certaines unités légales qui exercent exclusivement des fonctions auxiliaires de services au sein d'un groupe.*

Par ailleurs, à l'occasion de l'inscription au programme de travail 2005 des statistiques relevant de l'interformation «statistiques d'entreprises» de l'enquête sur l'immatériel, dont il est apparu en consultation avec les représentants des entreprises que la prise en compte de la dimension «groupe d'entreprise» était fondamentale dans ce domaine, l'avis suivant a été exprimé :

> *Le Conseil exprime son grand intérêt pour l'****enquête sur les modes et moyens de gestion de l'immatériel*** *portant sur l'ensemble des secteurs économiques, ce qui contribuera à améliorer sensiblement la connaissance d'un domaine stratégique pour la compétitivité de l'économie. Elle est effectuée auprès des entreprises et des groupes. Cette enquête met notamment en œuvre une première concrétisation à grande échelle du souhait exprimé par son assemblée plénière de « donner aux groupes d'entreprises une place accrue dans l'élaboration de certaines statistiques pour lesquelles ils apparaissent comme l'unité d'analyse la plus pertinente ». […]*

1.1.2 l'apport en la matière du présent groupe de travail

Mis en place en avril 2005, le groupe de travail «**Statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes**» a apporté au cours de ses travaux des précisions sur les attentes des utilisateurs, dans plusieurs directions.
Le groupe de travail a souligné le besoin de statistiques qui reflètent la taille des entreprises, et a précisé dans quel sens il entendait l'entreprise, à savoir un acteur doté d'un pouvoir de décision élevé quant à ses choix économiques. Il a également souligné le besoin de différentiation des entreprises par mode de gouvernance, mettant en avant des sous-populations particulières comme les entreprises cotées ou les entreprises patrimoniales. Les représentants des utilisateurs ont également réaffirmé la pertinence en 2007 d'une différentiation par nationalité des entreprises, la mondialisation n'aboutissant pas à une suppression de la pertinence de la nationalité.

Il a aussi réaffirmé le besoin pour des catégories importantes d'utilisateurs, notamment parmi les syndicats d'entreprises, de connaissance du poids et de l'activité économique des branches, pour lesquelles les statistiques de sociétés classées par secteur sont acceptées comme approximations satisfaisantes.

[2] cité ci-dessus (avis n°17)

Par contre, les sociétés filiales ne sont pas considérées comme des entreprises à part entière, particulièrement celles qui sont des filiales contrôlées quasi-exclusivement par un groupe. En particulier, les sociétés qui sont soit des externalisations juridiques de fonctions naturelles de toute entreprise (gestion du personnel, informatique, comptabilité, etc.…) sont perçues comme non directement comparables avec les entreprises réellement actives sur le marché, c'est-à-dire commercialisant leur production auprès de personnes morales ou physiques non liées. A ce titre, l'apparition de filiales de groupes, indépendamment les unes des autres dans des palmarès[3] est perçue comme tout à fait inadéquate.
À côté de ce besoin d'intégration de la dimension des groupes d'entreprises, qui relient les sociétés par des liens capitalistiques ou économiques de contrôle, les utilisateurs ajoutent aussi le besoin de grouper éventuellement les liens entre sociétés d'une autre nature, qui conduisent à ce qui est appelé les réseaux.

1.1.3 les utilisateurs indirects

Si les statistiques structurelles alimentent en informations des utilisateurs directs, elles alimentent aussi des utilisateurs après certains retraitements, comme les comptes nationaux qui mettent en cohérence les informations d'entreprises avec d'autres informations, mais aussi les statistiques infra-annuelles pour lesquelles elles fournissent en général des structures de pondération et de calage. Elles ont également pour usage de contribuer à l'élaboration des statistiques européennes d'entreprises, par agrégation des informations de chaque Etat-membre, ou d'alimenter des comparaisons internationales principalement via les bases de données statistiques de l'OCDE . Les utilisateurs indirects rencontrés au sein du groupe de travail ont souligné avec force l'importance qu'ils attachent à la cohérence de ces statistiques[4] . En particulier il doit exister une certaine cohérence entre les statistiques structurelles et les comptes nationaux.

1.2 des statistiques structurelles pour décrire les grands agrégats…

1.2.1 … macroéconomiques

Il s'agit ici surtout de décrire les grandeurs économiques à un niveau macro-économique: production, ventes, valeur ajoutée, etc.… à un niveau de nomenclature agrégé (type NES36). S'agissant d'éléments destinés à fonder une analyse de type «équilibre du marché», il apparaît que :

- les utilisateurs n'ont pas spontanément conscience que les statistiques actuelles retracent aussi des flux intra-groupe, sauf en ce qui concerne le commerce extérieur, sujet sur lequel la statistique publique a déjà conduit des enquêtes.
- ils estiment que ces flux intra-groupe sont de nature à perturber certaines analyses
- lorsque le lien entre l'organisation concrète des entreprises et la production des statistiques est fait, les utilisateurs déclarent ne pas avoir d'intérêt élevé pour ces flux intra-groupe.

D'une façon générale, ce sujet semble avoir été très peu porté auprès de la communauté des macro-économistes.

1.2.2 … spécifiques aux branches

Les utilisateurs des informations très désagrégées sur les entreprises (niveau 100 et surtout 700 de la nomenclature) s'intéressent de façon privilégiée aux branches d'activité. Malheureusement, en

[3] : c'est-à-dire des classements des plus grands acteurs, par exemple par secteur, ou selon le montant des exportations…
[4] : pour être précis, on dit que deux statistiques sont cohérentes si elles délivrent des messages qui sont compatibles.

l'absence d'information économique complète sur les branches d'entreprises, ils utilisent les informations sectorielles comme approximations satisfaisantes dans la mesure où les entreprises sont peu diversifiées et où branches et secteurs sont des ensembles voisins. Dans le secteur de l'Industrie, les statistiques en la matière existent aussi à un niveau infra-annuel. Dans les secteurs du Commerce et des Services, elles sont uniquement annuelles, et sont élaborées pour la présentation aux Commissions sectorielles des Comptes du Commerce et des Services.
L'intérêt pour les statistiques de branche relève de préoccupations plus larges concernant l'exercice des activités productives, l'approvisionnement du marché par des productions résidentes ou non résidentes, l'appréciation du niveau de la demande, les activités de revente en l'état des produits ainsi réalisés voire de vente effectuées par des donneurs d'ordres faisant réaliser par des sous-traitants. A ce titre, certains utilisateurs de statistiques considèrent que si les flux intra-groupe sont à court terme en dehors des flux qui influent sur le marché, à moyen terme ils peuvent le rejoindre par l'externalisation des activités correspondantes ou encore par une recherche de diversification consistant à ne prester ces activités non seulement en intra-groupe, mais aussi sur le marché.

A cette fin, une information sur ces flux intra-groupe est souhaitée, et celle-ci pourrait être d'une fréquence pluriannuelle.

1.2.3 …ou relatifs à des thèmes particuliers

Les statistiques structurelles relatives à un certain nombre de domaines comme la consommation d'énergie, l'innovation, la recherche et développement, l'environnement correspondent à des problématiques différentes de l'analyse macro- ou méso-économique de la compétitivité des entreprises. Elles doivent faire l'objet d'une analyse propre pour déterminer quel est le choix pertinent pour représenter les acteurs économiques dans ces domaines.
Le groupe de travail n'a pas conduit de réflexion en ce domaine.

1.2.4 … des secteurs non financiers

Faute de temps, le groupe s'est limité aux secteurs non financiers de l'économie. Il est probable qu'un certain nombre des raisonnements et des constats faits s'appliquent aussi aux secteurs financiers.
On sait par exemple par le recensement régulier des groupes de sociétés que les entreprises des secteurs bancaires et financiers sont eux aussi fortement structurées en groupes.
Mais cette hypothèse mérite d'être étudiée avec les services statistiques compétents dans ce domaine et en prenant en compte les normes comptables de ces secteurs qui sont différentes, ou encore les informations établies pour le contrôle prudentiel de ces secteurs, ces informations étant sans équivalent dans les secteurs non financiers.
Le groupe de travail a néanmoins établi qu'une modification des unités statistiques de référence pour décrire l'entreprise pourrait modifier à la marge la frontière entre acteurs du secteur non financier et acteurs du secteur financier, puisque certains acteurs industriels ont des filiales qui exercent des activités soumises aux autorités de contrôle bancaire (crédit à la consommation par exemple) et qu'inversement des acteurs du secteur financier peuvent avoir filialisé des activités de support comme la gestion de leurs systèmes informatiques, qui pris isolément relèvent du secteur non financier.

1.3 des statistiques structurelles pour décrire les populations et leur diversité

1.3.1 la distinction de sous-populations particulières

1.3.1.1 la distinction par classe de taille

Il est bien connu que le comportement des entreprises est assez fortement conditionné par leur taille, et les utilisateurs des statistiques confirment constamment cet état de fait en utilisant des statistiques ventilées par classe de taille des entreprises. La distinction la plus fréquente est celle entre les Très Petites Entreprises (TPE), les Petites et Moyennes Entreprises (PME) et les grandes entreprises. Il a été réaffirmé à l'occasion du groupe de travail la nécessité de continuer à disposer de statistiques sur ces différentes catégories. Le sujet lui-même de la taille pertinente à retenir a été étudié. Il a été établi que la taille des sociétés elles-mêmes n'est pas forcément la variable considérée comme la plus pertinente, et que la taille du groupe de sociétés dans son ensemble avait dans un grand nombre de cas des avantages certains.

1.3.1.2 la distinction de sous-populations sur des critères plus sociologiques

L'importance de sous-populations particulières correspondant à des entités sociales fortes comme l'artisanat a été rappelée. Un groupe d'études a déjà étudié le sujet avec des représentants des entreprises et la Direction des Entreprises du Commerce, de l'Artisanat des Services et des Professions Libérales du ministère des PME.

1.3.2 l'étude de la concentration

De façon très corrélée aux remarques précédentes, il a été considéré au sein du groupe de travail que l'étude de la concentration des producteurs résidents au sein d'un secteur d'activité ne pouvait considérer indépendamment les différentes filiales d'un même groupe de sociétés qui sont actives dans le même secteur, et que c'était l'ensemble de l'activité d'un groupe au sein d'un secteur donné qui devait être pris en compte pour conduire à des analyses pertinentes.

1.3.3 la distinction de sous-populations en raison d'analyses territoriales

Des membres du groupe de travail ont insisté sur la pérennité du besoin de statistiques sur l'activité économique des entreprises au niveau local, quel que soit le niveau de décision au sein des entreprises organisées en groupes de sociétés, et cela même pour les entreprises multinationales.

1.4 des statistiques pour effectuer des comparaisons internationales dans des économies mondialisées

Il a été constaté dans le sous-groupe de travail « *groupes, sous-groupes et mondialisation* » d'une part et dans le sous-groupe « *groupes et sociétés dans l'analyse économique sectorielle et macro-économique* » d'autre part, une demande double :

- après le constat d'une évidente mondialisation de l'économie, le besoin de statistiques davantage développées sur cette activité au-delà des frontières a été clairement signalé
- néanmoins, le besoin de statistiques décrivant l'activité circonscrite au territoire national reste fort, même pour les utilisateurs autres que les services de l'Etat, avec un besoin réaffirmé de comparabilité avec les statistiques de nos principaux partenaires économiques.

1.5 des statistiques pour décrire les évolutions temporelles

Les statistiques structurelles sont très souvent utilisées pour analyser les évolutions de l'économie, et les statistiques structurelles sont en général les plus fiables en matière de mesure des évolutions annuelles. De plus, les utilisateurs ont très souvent besoin de disposer d'évolutions « en comparable », qui font abstraction des restructurations des acteurs économiques.

Les participants du groupe de travail ont confirmé cet état de fait et ont souligné le souci que le recours à de nouvelles unités statistiques pour décrire les entreprises ne les prive pas de la possibilité de disposer d'information sur les évolutions en comparable.

2- L'économie marchande dans un monde globalisé et en mouvement

Les échanges économiques à l'échelle mondiale se sont intensifiés et l'interdépendance des économies s'est accrue.
Les entreprises internationales prennent des décisions en observant les évènements économiques à l'échelle mondiale et implantent leurs activités là où elles en tireront les profits les plus élevés. On assiste ainsi depuis une décennie à une intensification des mouvements de fusions-acquisitions à l'échelle mondiale.

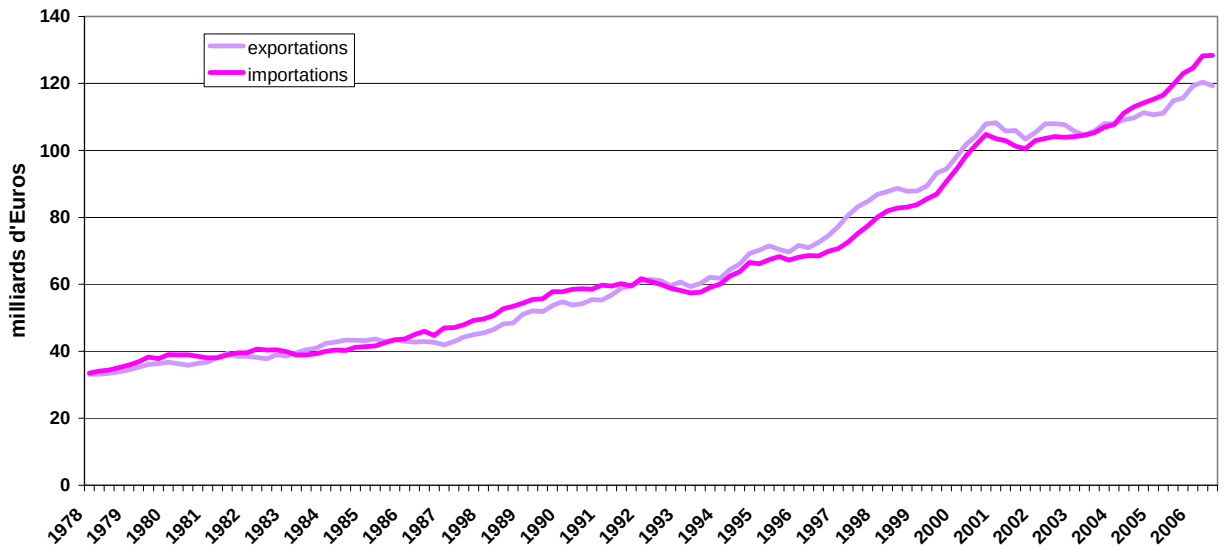
2.1 Une analyse macroéconomique qui nécessite un raisonnement non restreint au cadre géographique français

L'intensification des échanges consécutive notamment à l'ouverture du commerce international d'une part, le caractère mondialisé des principaux acteurs économiques d'autre part, font que les analyses macroéconomiques doivent également intégrer la composante mondiale des acteurs. Par exemple, évaluer le dynamisme, les forces et faiblesses de tel secteur économique français, largement mondialisé (automobile, aéronautique, chimie, etc. pour ne prendre d'exemples que dans l'industrie), ne peut se faire qu'en prenant également en compte les performances des filiales étrangères des groupes français de ces secteurs.

2.2 Des marchés des biens et services qui sont trans-frontières

Les échanges extérieurs de biens et services se sont intensifiés au cours des dix dernières années. Après avoir crû en moyenne par an de 3,8% (resp. 3%) entre 1978 et 1985 puis de 4,3% (resp. 4,1%) entre 1985 et 1993, les importations (resp. exportations) ont augmenté de plus de 5% (resp. 6,1%) en moyenne par an entre 1993 et 2005.

Evolution des importations et exportations de biens et services en valeur sur la période 1978-2006



Cette évolution traduit notamment la recomposition du paysage économique mondial, les entreprises internationales tissant des liens étroits avec leurs filiales à l'étranger. Le développement du commerce international ne reflète plus seulement la conquête de nouveaux marchés nationaux par des "non-résidents" mais aussi une organisation de plus en plus mondialisée de la production, la localisation d'une production dans un pays n'ayant pas toujours comme principal objectif d'alimenter le marché de ce pays.

Une part importante des échanges internationaux est ainsi réalisée au sein même de ces sociétés multinationales, entre des filiales situées dans différents pays ou entre la maison-mère et ses filiales. L'enquête sur les échanges internationaux intra-groupes menée par le Sessi en 1999 a établi que 41% des exportations et 36% des importations françaises relevaient d'échanges intra-groupes.

Les acteurs en France participant aux échanges internationaux de biens et services sont peu nombreux : en 2004, 160 000 sociétés ont importé ou exporté des biens. Les importations et exportations sont majoritairement le fait d'entreprises multinationales : en 2004, selon les données recueillies par la DGDDI, 88% des importations de biens et 91% des exportations de biens sont le fait d'entreprises multinationales, sous contrôle français ou étranger.

2.3 Des marchés financiers en particulier boursiers globaux

Les entreprises cotées voient leur valeur fixée sur des marchés financiers totalement mondialisés, tant du côté de l'offre que de la demande.

Côté offre, les entreprises cotées sur un marché ne sont pas nécessairement des entreprises de la même nationalité, et peuvent même avoir une activité économique très réduite sur le territoire d'états où elles sont cotées.

Côté demande, les acheteurs ne sont pas nécessairement résidents. Les non-résidents peuvent même avoir un rôle très important en volume sur le marché national. Les détenteurs d'actions peuvent ainsi être pour une grande part non résidents. Ainsi, la direction de la balance des paiements de la Banque de France estime à environ 40% le taux de détention des entreprises du CAC 40 par des non-résidents[5].

Les règlements relatifs à l'information financière sur les entreprises cotées sont désormais harmonisés au niveau européen. Dans la longue liste des dispositions européennes qui normalisent le fonctionnement des marchés financiers européens (voir le site Web de l'Autorité des Marchés Financiers), on peut citer le *RÈGLEMENT (CE) No 809/2004 DE LA COMMISSION du 29 avril 2004 mettant en œuvre la directive 2003/71/CE du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les informations contenues dans les prospectus, la structure des prospectus, l'inclusion d'informations par référence, la publication des prospectus et la diffusion des communications à caractère promotionnel*. Les règles comptables sous-jacentes sont également internationales (IFRS). La plupart des obstacles aux investissements étrangers ayant été levés, on peut considérer que les marchés financiers sont pratiquement unifiés comme en témoigne la forte corrélation des variations des indices de référence des différentes places boursières.

[5] voir JG Poulain (2004), « *La détention du capital des entreprises françaises du CAC 40 par les non-résidents de 1997 à 2002* », Bulletin de la Banque de France n°124.

Cette fluidité conduit à une concurrence forte entre les entreprises pour satisfaire leurs actionnaires, conduisant à des objectifs de rendement similaires et à des comportements voisins. Les actionnaires apprécient les performances des entreprises dans leur globalité, et considèrent comme assez secondaire la variabilité de leurs résultats par zone géographique (qui n'est guère analysée au mieux qu'en termes de grandes régions du globe) ou par type d'activité. Les exigences d'information sur ces ventilations sont ainsi beaucoup moins détaillées que celles au niveau global (toutes zones) comme expliqué plus loin à propos de la norme IAS 14.

De cet état de fait résulte un lien très distendu entre la valorisation des entreprises d'une certaine nationalité, la localisation de leurs activités, la nationalité des actionnaires et par exemple le lieu de recette des dividendes versés par les entreprises.

Il en découle une déconnexion qui peut être forte entre la santé des grandes entreprises souvent cotées et le dynamisme de l'économie à laquelle leur nationalité les rattache. La réaction des médias à l'écart entre la croissance française et l'annonce des résultats annuels des entreprises françaises cotées (principalement du CAC40) a ainsi créé le trouble dans les médias ces dernières années. Il est vrai que la statistique publique rend peu compte de la forte divergence entre l'activité résidente des entreprises et leur activité globale[6], qui seule explique leur dynamique.

Note : la notation des entreprises par les agences est elle-même transnationale, et a des conséquences tout aussi importantes sur les entreprises, via le coût de leur endettement.

2.4 Des entreprises qui se vivent comme internationales

Dans un contexte d'intensification des marchés et des économies, les entreprises établissent leur stratégie de développement à l'échelle internationale et non plus en référence au territoire français. Elles définissent leur marché et leur concurrence à l'échelle mondiale. Elles implantent des activités ou font des opérations de fusions-acquisitions dans des pays où elles tireront de leur activité un meilleur rendement. Les délocalisations sont un des éléments de cette stratégie. Dans la prise de décision des entreprises multinationales, interviendront des éléments tels que les conditions fiscales ou salariales plus avantageuses, mais aussi les politiques environnementales plus souples.

«La réalité du groupe est une réalité financière de génération et d'allocation de ressources. Le groupe alloue les ressources entre les différents pays et les différentes filiales pour alimenter la croissance. Il permet des synergies sur des domaines transverses tels que la R&D, les achats…»

Pour ces entreprises multinationales, comme pour les analystes financiers, une analyse de l'activité restreinte au territoire français n'est alors plus pertinente.

Ainsi, l'entreprise multinationale se pense d'abord globalement, c'est-à-dire dans son entièreté. Ses performances (résultats, bénéfice, rentabilité, etc.) sont toujours analysées d'abord globalement, car c'est globalement que l'entreprise prend tout son sens.

[6] : il existe quelques exceptions, mais qui sont le fait d'études ponctuelles, comme par exemple Dervieux L.(2002), *L'internationalisation des groupes non financiers du CAC40*, document de travail Insee E2002/06

La composante territoriale, lorsque l'entreprise est multinationale, n'apparaît en général que dans un second temps ; elle correspond alors le plus souvent à une approche "marché" ou à une approche "coûts"; dans le premier cas, ce qui importe à l'entreprise est l'analyse de sa pénétration sur différents marchés nationaux ou régionaux, ou la répartition géographique de ses ventes. Dans le second cas, le souci est celui de la meilleure localisation de ses sites de production en fonction des différents coûts qui s'y rattachent. Mais le fait même qu'il n'y ait pas systématiquement, au contraire, de correspondance entre lieux de la production et marchés empêche toute approche qui serait d'abord géographique de l'entreprise. Il n'est pas rare par ailleurs d'observer des processus de production fortement éclatés territorialement, mais dont la cohérence ne peut apparaître que globalement.

De même, la localisation de différentes fonctions support de l'activité "cœur de métier" ne correspond pas toujours à celle des sites de production, rendant alors parfois très difficile des analyses géographiques sans retraitement particulier. Ainsi, ces activités de support (logistique, R&D, comptabilité…) qui peuvent servir l'ensemble des filiales, peuvent être structurées à l'échelle mondiale afin de bénéficier d'économies d'échelle. C'est le cas, par exemple, de la R&D qui peut être réalisée dans un seul pays pour l'ensemble du groupe.

Dès lors, analyser tel constructeur automobile français sur le seul territoire national en mettant par exemple en regard sa production réalisée en France et ses dépenses de R&D faites également en France conduit à un ratio peu pertinent, ces dépenses de R&D servant toute la production de ce constructeur au-delà de celle réalisée sur le seul territoire national. C'est d'ailleurs de telles considérations qui avaient conduit le système statistique public à interroger, en 2004, les groupes français sur leur activité mondiale pour analyser leur stratégie en matière de dépenses immatérielles : c'est dans une approche globale de l'entreprise (prise dans sa totalité) que ces stratégies sont décidées. Les réponses des grandes entreprises avaient confirmé la justesse de cette approche.

En outre, la présentation que les entreprises font d'elles-mêmes et particulièrement de leur organisation dans leur communication (sites Internet, rapports annuels d'activité, etc.) est d'abord globale, mettant en avant les métiers, avant de prendre en compte, éventuellement, les territoires.

Si ces entreprises se considèrent comme multinationales, cela ne signifie pas toutefois que la notion de nationalité n'a plus de sens. Les témoins interrogés dans le cadre du ce groupe de travail se sont exprimés en ce sens, y compris les représentants des entreprises multinationales. Cette nationalité explique de fait certaines décisions de l'entreprise : des fonctions de l'entreprise, considérées comme stratégiques ne seront pas délocalisées hors du pays-nationalité alors même qu'une logique purement économique aurait favorisé une délocalisation. Plus généralement, au dire de plusieurs témoins auditionnés, la nationalité d'un groupe détermine souvent sa culture, son mode de gouvernance.

Plusieurs critères sont mis en avant pour définir la nationalité des entreprises : pays où est réalisé la plus grande partie de la valeur (cette part devant être au moins égale à 40%), pays où se réunit le « board », pays dont les membres du « board » sont citoyens, etc.. En règle générale, déterminer la nationalité d'un groupe ne pose pas de problème, le groupe lui-même revendiquant sa nationalité[7].

Il existe toutefois des cas où l'application de ces différents critères ne permet pas de dégager une nationalité parce qu'il s'agit de groupes qui revendiquent clairement une double nationalité. C'est le cas du groupe anglo-néerlandais Shell. Le cas des groupes réellement et durablement bi- ou tri-nationaux demeure néanmoins exceptionnel.

[7] Voir § 6.2.2.3

La dimension territoriale de l'analyse de l'entreprise, de son activité ne disparaît pas pour autant. D'une part, et comme déjà mentionné ci-dessus, certaines analyses des performances de l'entreprise appellent naturellement une déclinaison géographique : une part de marché au niveau mondial sera souvent déclinée au niveau national, les aspects de coûts déterminent également des stratégies de localisation, etc.

2.5 Des besoins publics qui restent largement liés à la référence du territoire national

Si la nécessité d'élargir l'analyse économique à l'échelle mondiale est forte, il subsiste des besoins d'informations limitées au niveau du territoire national.

Un certain nombre de questionnements nécessitent de prendre en compte le territoire national, voir infra-national. Il s'agit généralement de problématiques qui mettent en jeu des politiques publiques, nationales ou régionales : l'emploi ou la croissance en sont des exemples. Les acteurs publics mettent en place des politiques et veulent pouvoir en mesurer les effets.

Si l'on prend l'exemple de la mesure de la croissance par l'évolution du PIB : le PIB correspond à la valeur totale de la production interne de biens et services dans un pays donné au cours d'une année donnée. Il est calculé, dans l'approche production, à partir notamment de la somme des valeurs ajoutées des agents économiques résidents. Une information sur l'activité mondiale des entreprises multinationales ne permet pas de répondre à ce besoin. Il faut donc pouvoir mesurer la valeur ajoutée réalisée en France, même si ce concept perd de sa pertinence pour des entreprises organisées à l'échelle mondiale.

Il reste important de souligner à ce stade qu'il ne s'agit, pour les acteurs multinationaux, que d'une prise en compte tronquée de leur réalité pouvant conduire alors à des analyses de moindre pertinence. Ou plus exactement, dont le pouvoir explicatif est d'autant plus amoindri que la dimension territoriale de l'entreprise ne constitue pas une simple réduction, à l'échelle, de sa dimension mondiale. La divergence flagrante entre l'évolution des performances au niveau mondial des entreprises du CAC40 et leur évolution au plan national en est un témoignage important (cf. § 10.10).

Ainsi, si l'entreprise doit aussi être prise en compte, pour de multiples besoins, dans une acception territoriale, il faut noter que celle-ci ne peut être que seconde par rapport à sa dimension mondiale.

L'approche territoriale ne s'oppose pas a priori à l'approche globale ; elle en constitue un complément nécessaire.

2.6 Un système statistique qui intègre en plus des flux extérieurs des éléments sur la composante non-résidente

Le besoin de prendre en compte la dimension internationale dans l'analyse statistique de l'économie s'exprime déjà depuis plusieurs années. Jusqu'il y a peu, la dimension internationale de l'économie n'était retracée que via les échanges extérieurs. En France, ont été toutefois développés des systèmes d'informations donnant des éléments sur les entreprises multinationales dans leur dimension mondiale (par exemple, la base de données Lifi tente d'intégrer au mieux les filiales des entreprises multinationales en France et à l'étranger).

La préoccupation de suivre les entreprises multinationales dans leur dimension monde n'est évidemment pas propre à la France . Des pays, comme les USA ou la Suède, ont mis en place depuis longtemps des enquêtes permettant de suivre l'activité mondiale des multinationales américaines ou suédoises.

Le Conseil et le Parlement européen ont aussi exprimé la nécessité de mieux mesurer l'activité mondiale au travers de la mise en place du nouveau règlement FATS (Foreign Affiliates Statistics). Ainsi, l'introduction du règlement précise : « des statistiques communautaires régulières et de bonne qualité sur la structure et l'activité des filiales étrangères dans l'ensemble de l'économie sont essentielles pour mesure de façon adéquate l'impact des entreprises sous contrôle étranger dans l'Union européenne. Cela faciliterait aussi le suivi de l'efficacité du marché intérieur et de l'intégration graduelle des économies dans le contexte de la mondialisation. Dans ce contexte, les entreprises multinationales jouent un rôle majeur, mais les petites et moyennes entreprises peuvent aussi être concernées par un contrôle étranger.»

Il s'agit donc maintenant, non seulement de suivre les échanges extérieurs, mais aussi l'activité des entreprises multinationales réalisée en dehors du territoire national, avec sa contrepartie, c'est-à-dire l'activité réalisée en France par des groupes non-résidents (étrangers). Ce sont ces deux aspects que le règlement FATS aborde.

En outre, l'analyse des échanges extérieurs (importations et exportations) gagnerait sensiblement en pertinence si elle distinguait dans le montant et son évolution tant des importations que des exportations la part des échanges intra-groupes ; ceux-ci à l'évidence ne ressortissent pas toujours des mêmes déterminants que les échanges entre acteurs économiques indépendants. Ils résultent plus de stratégies internes au groupe et touchant à son organisation mondiale.

Sans remettre en cause la nécessité de comptabiliser ces échanges extérieurs intra-groupes, il paraît donc nécessaire de pouvoir les isoler dans l'ensemble des échanges extérieurs pour améliorer le diagnostic économique.

Face à ces nouveaux besoins d'informations, le système statistique public s'est enrichi en tirant mieux parti des sources existantes et en les enrichissant le cas échéant. Il reste cependant des besoins non couverts touchant, notamment, l'activité économique sous contrôle français réalisée à l'étranger. Dans ce domaine, l'exploitation des informations existantes, collectées auprès des filiales françaises à l'étranger, a peut-être atteint ses limites et il pourrait être envisagé la mise en place d'un nouveau mode de collecte visant à recueillir des informations économiques plus nombreuses (par activité et par pays) : outre l'effectif et le chiffre d'affaires à l'étranger, des données sur les flux d'échanges des sociétés implantées à l'étranger avec d'autres sociétés au sein du groupe seraient vivement appréciées par les utilisateurs. La conception d'une telle nouvelle collecte pourrait s'inspirer des expériences étrangères en la matière.

3- Les différentes perceptions de l'entreprise

Une vingtaine d'entretiens, ou plus exceptionnellement d'auditions, ont été conduits avec des « grands témoins » relevant de trois catégories d'acteurs de la statistique d'entreprise : les acteurs directs du monde de l'entreprise parmi lesquels ont été rangés les analystes financiers, les acteurs «analystes», qu'ils soient macro-économistes, universitaires ou d'une agence de régulation, enfin les acteurs institutionnels (État, organismes patronaux, etc.).

Finalement, c'est avec les acteurs directs et les analystes que les entretiens ont été les plus nombreux (quasiment à parité), la composante institutionnelle étant en retrait. La liste des personnalités rencontrées est donnée en annexe, ainsi que les points principaux que chacun a souhaité souligner. Les entretiens et auditions se sont tous déroulés de la même manière, sur la base d'un guide d'entretien (cf. annexe 1) qui avait été préalablement envoyé.

L'objectif était de recueillir le sentiment du grand témoin quant au caractère plus ou moins indispensable, ou au contraire nuisible, de la prise en compte des groupes selon les thèmes d'investigation - analyse financière, commerce extérieur, compétitivité, concurrence, analyse sectorielle, localisation, etc. Ont été également examinées les questions de territoire d'analyse pertinent, de comparabilité internationale, d'avenir de la comptabilité individuelle vs. la comptabilité consolidée, etc.

Les points principaux qui ressortent des entretiens sont les suivants.

- Aucun témoin n'a jamais émis de doute quant à la nécessité d'intégrer la dimension groupe ; au contraire, l'acteur économique qui fait spontanément sens, c'est le groupe. La société, lorsqu'elle est filiale d'un groupe, n'est pas, pour beaucoup, une entité économique pertinente.
- La notion d'unité d'observation pertinente rejoint la préoccupation de certains de considérer le marché pertinent.
- S'agissant notamment de l'analyse des concentrations sectorielles, la non-prise en compte des groupes peut fausser les conclusions dans plusieurs secteurs.
- Prenant l'exemple du marché du matériel ferroviaire, un grand témoin considère pour les analyses qu'il a à conduire, que celui-ci se limite à trois acteurs : Bombardier (Canada), Alstom (France) et Siemens (Allemagne).
- L'avantage associé aux groupes tient notamment à l'élimination des flux intra-groupes à laquelle il renvoie ; cet avantage est jugé déterminant notamment pour « lire » correctement l'évolution des échanges extérieurs, en isolant leur composante intra-groupe.
- La nécessité ressentie de prendre en compte la dimension groupe est souvent justifiée par la demande forte de prendre en compte la dimension mondiale de l'activité française et plus généralement l'internationalisation des marchés. Pour certains, limiter le cadre d'analyse au seul territoire national peut conduire à de graves erreurs de diagnostic, notamment concernant la santé des entreprises. Est notamment mis en avant le fait que les groupes déterminent tout d'abord leur stratégie au niveau mondial, avant de la décliner territorialement.
- Simultanément, plusieurs témoins ont tenu à souligner la complémentarité des deux dimensions, territoriale et mondiale, un témoin insistant notamment sur la nécessité de ne pas dégrader l'analyse territoriale : la prise en compte de la dimension mondiale ne doit pas s'opposer au maintien d'une connaissance fine du territoire français. C'est une information complémentaire qui est souhaitée, semblable à celle livrée régulièrement aux États-Unis par le BEA. En plus de l'approche usuelle économie «territoire France», c'est une approche économie «sous contrôle français» qui est attendue.
- La plupart des témoins interrogés sur la pertinence du concept de nationalité du groupe ont clairement répondu par l'affirmative, mettant en avant les mêmes éléments permettant de «fixer» cette nationalité : l'existence d'un pays où au moins 40% de la valeur serait réalisée, la localisation du quartier général, la nationalité des membres dirigeants, etc. La nationalité des actionnaires n'est pas perçue comme essentielle sur ce point.
- L'avantage perçu par certains quant à l'élimination des échanges intra-groupes ne tient pas toujours à l'existence de prix de transfert, qui dans certains secteurs sont jugés peu fréquents

ou de moins en moins éloignés des prix de marché, notamment pour des raisons de contrôle fiscal.

- La plupart des témoins du monde de l'entreprise insistent sur le bon niveau d'observation que constitue, selon eux, le «métier», le sous-groupe ou encore la division opérationnelle ; ce qui est mis en avant, c'est sa correspondance immédiate avec un marché de produits. Le secteur d'activité est souvent l'horizon d'analyse privilégié des groupes diversifiés.
- Quelques témoins ont nuancé un peu le point de vue précédent en mettant en avant le caractère «subjectif» du découpage en sous-groupes : les raisons qui ont conduit le groupe à sa structuration en sous-groupes ne sont pas homogènes d'un groupe à l'autre.
- Dans un groupe, l'approche consolidée est très largement privilégiée, les comptes individuels (sociaux) étant généralement ignorés ; certains y voient toutefois une certaine complémentarité.
- Disposer, au sein du groupe, de sous-consolidations sur le seul territoire français et isolant les principales branches (notion de division opérationnelle restreinte au seul territoire national) est presque toujours considéré comme coûteux la première fois, mais d'un coût très acceptable en régime courant. De toutes façons, seules des informations disponibles à un coût raisonnable (pour le groupe) seront transmises.
- De telles sous-consolidations pourraient résulter d'un processus de déconsolidation des comptes «globaux» ou au contraire de consolidation des comptes sociaux ; plusieurs témoins, spécialistes de comptabilité, privilégient la 2nde approche.
- Plusieurs témoins ont évoqué l'intérêt qu'il y aurait, pour la statistique publique, à définir un ensemble de caractéristiques à consolider, sur un périmètre donné, et à y associer un protocole d'échange régulier.
- Si des craintes sont parfois exprimées quant à la complexité des normes IAS/IFRS et à leur manque de stabilité à ce jour, tous les témoins ne les partagent pas, estimant notamment que celles-ci sont en voie de stabilisation. Toutefois, le message transmis par les témoins est plus celui d'une nécessaire prudence vis-à-vis de la mobilisation des comptes consolidés.
- Ce n'est que marginalement qu'a été évoqué le risque qu'une branche opérationnelle soit jugée tellement stratégique ou sensible que cela empêcherait toute transmission d'information s'y rapportant.

4- Les approches juridique, statistique et économique de l'entreprise

L'entreprise peut être appréhendée sous différents angles : juridique, économique et statistique ; tenter de résumer les approches juridique et économique constitue un grand défi tant la littérature est abondante et les approches diverses. Diverses en droit parce que les différents domaines du droit traitent différemment de la question, diverses en économie parce que les différentes écoles portent des regards a priori difficiles à concilier.

Si l'approche statistique peut paraître plus simple, le degré laissé à l'interprétation reste important .

4.1 La définition juridique de la société, de l'entreprise et du groupe de sociétés

4.1.1 La définition juridique de la société et de l'entreprise

Il est bon de rappeler en préambule qu'il n'existe pas de définition juridique de l'entreprise.

Le droit ne connaît comme sujets que les personnes morales ou physiques. Les unes et les autres peuvent exercer des activités économiques. Le concept d'entreprise est un concept qui appartient à l'univers des économistes. Il faut aussitôt souligner que le concept même de société n'épuise pas la réalité de l'activité économique dont une partie est le fait des entreprises individuelles.

Néanmoins, le droit prend évidemment en compte les différents aspects de l'activité économique au centre de laquelle se trouve l'entreprise. Si le concept de société y joue un rôle important (et historiquement l'écart entre le concept d'entreprise et le concept de société s'est sans doute progressivement creusé), le droit va au-delà.

On peut citer par exemple Jean-Philippe Robé[8]:

> *"De ces deux concepts [société et entreprise] il n'y a que celui de société qui existe en droit positif. La société (le groupe de sociétés pour les entreprises les plus vastes, notamment multinationales) sert, en quelque sorte, et en première approximation, de support juridique à l'entreprise."*

Une définition de la société est donnée par le Code civil :

> *«La société est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leurs industries en vue de partager des bénéfices ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. Elle peut être instituée, dans les cas prévus par la loi, par l'acte de volonté d'une seule personne. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes» (Article 1832 du Code Civil, 1985)*

Ainsi, comme souligné dans «*Sociétés Commerciales, Mémento pratique Francis Lefebvre, 1993»,* le mot «société» a de fait deux sens :

[8] « L'entreprise en droit », Droit et société 29- 1995, p117-136 - disponible à l'adresse http://www.reds.msh-paris.fr/publications/revue/html/ds029/ds029-09.htm

- *d'une part il désigne le contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun en vue de se partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter ; c'est l'acte constitutif de la société ;*
- *d'autre part il désigne la personne juridique, dite personne morale, à laquelle est affectée la «chose» mise en commun, et qui est investie de la capacité juridique d'agir au nom et dans l'intérêt de la collectivité.*

Entreprise, société, souvent les deux termes sont utilisés sans distinction ; J-P. Robé[9] signale par ailleurs que cette confusion permanente qui existe en français entre les termes «société» et «entreprise» existe aussi en anglais entre les termes «corporation» et «company».

Par ailleurs, il est intéressant de noter pour le statisticien que le décret fondateur du répertoire SIRENE **n'associe pas** l'identifiant Siren au concept d'entreprise. Au contraire, il s'agit d'un répertoire d'unités légales, qui constituent des supports potentiels d'entreprises et d'activité économique.

En effet, ce répertoire est défini par l'article 1 du décret n°73-314 du 14 mars 1973 modifié par le décret n° 83-121 du 17 février 1983 art. 1 :

> *L'Institut national de la statistique et des études économiques est chargé de tenir un répertoire national des personnes physiques exerçant de manière indépendante une profession non salariée, des personnes morales de droit public ou de droit privé, des institutions et services de l'État et des collectivités territoriales, ainsi que de leurs établissements, lorsqu'ils relèvent du registre du commerce et des sociétés, du répertoire des métiers ou qu'ils emploient du personnel salarié, sont soumis à des obligations fiscales ou bénéficient de transferts financiers publics.*
>
> *Les modalités de leur inscription au répertoire et d'attribution d'un numéro d'identité unique sont définies par arrêté des ministres intéressés.*

4.1.2 La définition juridique du groupe

On constate tout d'abord qu'en droit, le concept pertinent est le concept de **groupes de sociétés,** bien que le groupe de sociétés n'ait pas la personnalité juridique. Différentes approches concourent à définir le groupe. Dans le domaine du travail et surtout dans celui des relations de travail, la notion de groupe a pris une grande importance ces dernières années.

4.1.2.1 <u>Définition du contrôle du Code de commerce (articles L233-1 et L 233-3)</u> :

Article L233-1

> *Lorsqu'une société possède plus de la moitié du capital d'une autre société, la seconde est considérée, pour l'application du présent chapitre, comme filiale de la première.*

Article L233-2

> *Lorsqu'une société possède dans une autre société une fraction du capital comprise entre 10 et 50 %, la première est considérée, pour l'application du présent chapitre, comme ayant une participation dans la seconde.*

[9] J-P. Robé est avocat international aux barreaux de Paris et de New-York.

I. - Une société est considérée, pour l'application des sections 2 et 4 du présent chapitre, comme en contrôlant une autre :

1º Lorsqu'elle détient directement ou indirectement une fraction du capital lui conférant la majorité des droits de vote dans les assemblées générales de cette société ;

2º Lorsqu'elle dispose seule de la majorité des droits de vote dans cette société en vertu d'un accord conclu avec d'autres associés ou actionnaires et qui n'est pas contraire à l'intérêt de la société ;

3º Lorsqu'elle détermine en fait, par les droits de vote dont elle dispose, les décisions dans les assemblées générales de cette société.

II. - Elle est présumée exercer ce contrôle lorsqu'elle dispose directement ou indirectement, d'une fraction des droits de vote supérieure à 40 % et qu'aucun autre associé ou actionnaire ne détient directement ou indirectement une fraction supérieure à la sienne.

III. - Pour l'application des mêmes sections du présent chapitre, deux ou plusieurs personnes agissant de concert sont considérées comme en contrôlant conjointement une autre lorsqu'elles déterminent en fait les décisions prises en assemblée générale.

Article L233-16

I. - Les sociétés commerciales établissent et publient chaque année à la diligence du conseil d'administration, du directoire, du ou des gérants, selon le cas, des comptes consolidés ainsi qu'un rapport sur la gestion du groupe, dès lors qu'elles contrôlent de manière exclusive ou conjointe une ou plusieurs autres entreprises ou qu'elles exercent une influence notable sur celles-ci, dans les conditions ci-après définies.

II. - Le contrôle exclusif par une société résulte :

1º Soit de la détention directe ou indirecte de la majorité des droits de vote dans une autre entreprise ;

2º Soit de la désignation, pendant deux exercices successifs, de la majorité des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise. La société consolidante est présumée avoir effectué cette désignation lorsqu'elle a disposé au cours de cette période, directement ou indirectement, d'une fraction supérieure à 40 % des droits de vote, et qu'aucun autre associé ou actionnaire ne détenait, directement ou indirectement, une fraction supérieure à la sienne ;

3º Soit du droit d'exercer une influence dominante sur une entreprise en vertu d'un contrat ou de clauses statutaires, lorsque le droit applicable le permet. (1)

III. - Le contrôle conjoint est le partage du contrôle d'une entreprise exploitée en commun par un nombre limité d'associés ou d'actionnaires, de sorte que les décisions résultent de leur accord.

IV. - L'influence notable sur la gestion et la politique financière d'une entreprise est présumée lorsqu'une société dispose, directement ou indirectement, d'une fraction au moins égale au cinquième des droits de vote de cette entreprise.

Note : Les dispositions comptables permettent de ne pas inclure dans le périmètre de consolidation des filiales peu importantes eu égard à la taille du groupe ou encore des filiales que le groupe n'a pas l'intention de conserver. Le recours à la notion d'intention peut être délicat.

4.1.2.2 La contribution des normes comptables à la définition du groupe de sociétés

La normalisation comptable fournit un apport très précieux en matière de représentation économique des groupes d'entreprises. Le règlement 99-02 consolidé du CRC[10], par la précision de ses définitions, rapproche la définition juridique de l'analyse économique. On fournit en annexe la partie de ce règlement relative à la définition du périmètre de consolidation.

Le message le plus important pour notre objet est sans doute que le contrôle exclusif d'une société y est défini comme « *le pouvoir de diriger les politiques financière et opérationnelle d'une entreprise afin de tirer avantage de ses activités* », cherchant ainsi à embrasser l'ensemble des supports juridiques qui peuvent permettre l'exercice d'un tel pouvoir. Ce texte caractérise donc le type d'autonomie qui peut exister au niveau des entités qui figurent au sein du périmètre de consolidation.

A noter également la mention de « comptes combinés » qui s'appliquent éventuellement à des ensembles d'entités intégrées mais qui sont liées par d'autres formes de relations que celles qui conduisent à la consolidation. Ce pourrait être le cas de certaines entités de type « réseau ».
Le corpus comptable n'a pas résolu totalement les difficultés conceptuelles abordées ici : d'une part, il reste un débat sur l'entité qui correspond aux comptes consolidés : s'agit-il d'une description étendue de la société tête de groupe ou d'une description du groupe ? On trouve dans le règlement CRC 99-02 des qualificatifs qui reprennent tantôt une approche, tantôt l'autre. D'autre part, on qualifie également d'«entreprise» les entités contrôlantes ou contrôlées, ce qui n'est pas forcément totalement cohérent avec l'analyse économique.

4.1.2.3 Le régime fiscal dit «de groupe» (intégration fiscale)

Il est défini à la section VIII du CGI, intitulé « groupe de sociétés », article 223A.

Le premier alinéa dudit article stipule :

> *Une société peut se constituer seule redevable de l'impôt sur les sociétés dû sur l'ensemble des résultats du groupe formé par elle-même et les sociétés dont elle détient* ***95 p. 100*** *au moins du capital, de manière continue au cours de l'exercice, directement ou indirectement par l'intermédiaire de sociétés du groupe. Dans ce cas, elle est également redevable de l'imposition forfaitaire annuelle due par les sociétés du groupe. Le capital de la société mère ne doit pas être détenu à* ***95 % au moins,*** *directement ou indirectement, par une autre personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés dans les conditions de droit commun ou selon les modalités prévues aux articles 214 et 217 bis. Toutefois, le capital de la société mère peut être détenu indirectement à* ***95 %*** *ou plus par une autre personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés dans les conditions de droit commun ou selon les modalités prévues aux articles 214 et 217 bis, par l'intermédiaire d'une ou plusieurs personnes morales non soumises à cet impôt dans ces mêmes conditions.*

4.1.2.4 La prise en compte du groupe dans le domaine du travail

Le code du travail donne une définition implicite du groupe (*extrait article L 439-1, paragraphe II)*:

[10] Voir http://www.minefi.gouv.fr/directions_services/CNCompta/rcrc_modif/99_02_modifie.pdf

« Un comité de groupe est constitué au sein du groupe formé par une entreprise appelée entreprise dominante et les entreprises qu'elle contrôle dans les conditions définies à l'article L. 233-1, aux I et II de l'article L. 233-3 et L. 233-16 du code de commerce, dont le siège social est situé sur le territoire français.
Est également considérée comme entreprise dominante, pour la constitution d'un comité de groupe, une entreprise qui exerce une influence dominante sur une autre entreprise dont elle détient au moins 10 p. 100 du capital, lorsque la permanence et l'importance des relations de ces entreprises établissent l'appartenance de l'une et de l'autre à un même ensemble économique.

L'existence d'une influence dominante est présumée établie, sans préjudice de la preuve contraire, lorsqu'une entreprise, directement ou indirectement :
- peut nommer plus de la moitié des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise ;
- ou dispose de la majorité des voix attachées aux parts émises par une autre entreprise ;
- ou détient la majorité du capital souscrit d'une autre entreprise.

Lorsque plusieurs entreprises satisfont, à l'égard d'une même entreprise dominée, à un ou plusieurs des critères susmentionnés, celle qui peut nommer plus de la moitié des membres des organes de direction, d'administration ou de surveillance de l'entreprise dominée est considérée comme l'entreprise dominante, sans préjudice de la preuve qu'une autre entreprise puisse exercer une influence dominante.»

Par ailleurs, la création, en droit du travail, du concept d'unité économique et sociale (UES) intègre une possibilité d'établir une correspondance entre l'employeur et un ensemble de sociétés contrôlées par l'une d'elles.

L'unité économique et sociale (UES) regroupe, par convention ou décision de justice, des sociétés considérées, pour la mise en place du comité d'entreprise comme un tout du fait de :

1. *l'existence d'une unité de direction*
2. *la complémentarité de leurs activités*
3. *l'identité de statut social des salariés et leur permutabilité entre les sociétés concernées. L'existence d'une UES est reconnue par voie d'accord ou par le juge compétent en matière d'élections professionnelles : le juge d'instance. Lorsque tel est le cas, un CE commun à l'ensemble des entreprises constitutives de l'UES doit être mis en place.*[11]

Plus généralement dans le domaine du droit du travail, des accords «atypiques», selon l'expression du ministère du travail, ont été conclus depuis les années 90, dans des groupes de taille importante, sorte de prélude aux accords de groupe.

Ainsi la loi du 4 mai 2004, portant notamment sur la négociation collective, indique dans son article L132 :

«Art. L.132-19-1. - La convention ou l'accord de groupe fixe son champ d'application constitué de tout ou partie des entreprises constitutives du groupe. La convention ou l'accord de groupe est négocié et conclu entre, d'une part, l'employeur de l'entreprise dominante ou un

[11] Source : site du ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement.

> *ou plusieurs représentants, mandatés à cet effet, des employeurs des entreprises concernées par le champ de la convention ou de l'accord et, d'autre part, les organisations syndicales de salariés représentatives, au sens de l'article L. 132-2, dans le groupe ou dans l'ensemble des entreprises concernées par le champ de la convention ou de l'accord. [...] La convention ou l'accord de groupe emporte les mêmes effets que la convention ou l'accord d'entreprise.»*

L'idée générale, défendue notamment par le ministère du travail, est que tout ce qui est négocié au niveau de l'entreprise puisse l'être au niveau du groupe. Cette entrée en force du groupe dans le droit du travail ne s'accompagne toutefois pas d'une définition juridique du groupe ; pour le législateur, le groupe sera finalement ce que les partenaires souhaiteront qu'il soit ! Une pratique voudrait alors que ce soit les interlocuteurs de la plus grosse entreprise du groupe qui fixe en quelque sorte les contours du groupe pour l'application des accords. La notion de sous-groupe est alors implicitement présente.

De fait, se créent de plus en plus d'obligations de négociation au niveau du groupe qui concernent prioritairement la gestion prévisionnelle des emplois et les compétences. Si la prise en compte du niveau groupe dans la gestion des relations de travail semble aller dans le sens de l'histoire, selon la DGT, les difficultés à surmonter sont bien réelles ; elles touchent essentiellement à la représentation du personnel qui reste à consolider au niveau groupe ainsi qu'au caractère généralement mondialisé» des groupes. Sur ce dernier point, la notion même de «société européenne» paraît aller plus loin en associant différentes entreprises de différents États et ben créant alors une structure de représentation transnationale[12].

4.1.2.5 Quelques éléments de jurisprudence

Un autre cas de prise en compte juridique de l'existence de fait des groupes de sociétés concerne la limitation de l'exposition des dirigeants de sociétés à l'abus de bien de social : il s'agit de la jurisprudence Rozenblum[13] . La chambre criminelle estime que «*pour échapper aux prévisions des articles 425 (4°) et 437 (3°) de la loi du 24 juillet 1966, le concours financier apporté par les dirigeants de fait ou de droit d'une société à une autre entreprise d'un même groupe dans laquelle ils sont intéressés directement ou indirectement, doit être dicté par un intérêt économique, social ou financier commun, apprécié au regard d'une politique élaborée pour l'ensemble du groupe.*». L'attendu de la Cour apparaît comme réellement fondateur d'une reconnaissance d'un intérêt collectif des groupes de sociétés en matière d'abus de biens sociaux.[14]

La définition de l'entreprise en droit reste donc complexe : elle dépasse dans certains domaines – et dans certains domaines seulement – la seule société mais cette extension est limitée.

Si le droit reconnaît dans plusieurs jugements que la prise de décision au sein des sociétés filiales de groupes n'est pas indépendante des intérêts des autres sociétés du groupe, la société reste le maillon juridique de base. Comme le résume Jean-Philippe Robé[15] :

> *«Dans l'entreprise dont la structure sociétaire n'est pas composée d'une seule société, mais d'un groupe, le patrimoine servant à cette entreprise est donc la propriété de plusieurs sociétés, de plusieurs personnes juridiques.* ***[…] Du point de vue du droit****, quelle que soit la réalité de la communication dans l'entreprise amenant à une prise de décision (qu'elle soit*

[12] Voir la notion de «comité de société européenne», articles L439-25 et suivants.
[13] Cass. Crim., 4fév. 1985, Rev.Soc. 1985, note Bouloc ; R.T.D. com. 1985, note Bouzet
[14] Pour en savoir plus sur ce sujet complexe on pourra se reporter à *« La responsabilité du dirigeant dans les groupes de sociétés en droit français », Mathias Rey, mémoire de DEA de droit économique, Université de Paris I* (disponible sur le Web).
[15] *« L'entreprise en droit », Que sais-je ? n°3442 (1999).*

> *autocratique, démocratique, que l'entreprise fonctionne avec des comités de gestion ou pas), les décisions valables juridiquement sont celles qui sont prises aux termes des procédures prévues par le* ***droit des sociétés****. Les décisions prises par les entreprises sont formellement prises par les sociétés qui leur servent de support sociétaire en droit positif. Elles sont censées être prises au terme du processus décisionnel prévu par le droit des sociétés applicable à chacune d'elles, par les individus constituant les «organes de direction» selon ce même droit des sociétés.*

Et plus loin de façon encore plus claire :

> *«Chaque entreprise a ici* [en matière de communication aboutissant à la prise décision] *un fonctionnement qui lui est propre et, dans la plupart des cas, le droit des sociétés n'est respecté que* ***formellement****, une fois la décision déjà prise dans les organes de gestion autocréés par chaque entreprise. […]Vis-à-vis des dirigeants de la société mère, les dirigeants des filiales, sous-filiales, sous-sous-filiales etc., ont souvent la position de subordonnés.»*

4.1.2.6 Les règles de la concurrence

Force est de constater que les textes du droit de la concurrence semblent utiliser le concept d'entreprise, ce qui rend la situation moins claire. Par exemple, le droit de la concurrence traite d'entreprises liées (droit de la concurrence- règles dans le domaine des concessions de travaux publics)

L'avis 05-A-22 du Conseil de la Concurrence fournit les références suivantes.

En droit européen (directive 2004/18/CE - article 63 - paragraphe 2), on trouve la définition suivante :

> *2. Ne sont pas considérées comme tierces, les entreprises qui se sont groupées pour obtenir la concession ni les entreprises qui leur sont liées.*
> *On entend par «entreprise liée», toute entreprise sur laquelle le concessionnaire peut exercer, directement ou indirectement, une influence dominante, ou toute entreprise qui peut exercer une influence dominante sur le concessionnaire ou qui, comme le concessionnaire, est soumise à l'influence dominante d'une autre entreprise du fait de la propriété, de la participation financière ou des règles qui la régissent. L'influence dominante est présumée lorsqu'une entreprise, directement ou indirectement, à l'égard d'une autre entreprise :*
>
> *a) détient la majorité du capital souscrit de l'entreprise; ou*
> *b) dispose de la majorité des voix attachées aux parts émises par l'entreprise, ou*
> *c) peut désigner plus de la moitié des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance de l'entreprise.*
>
> *La liste exhaustive de ces entreprises est jointe à la candidature à la concession. Cette liste est mise à jour en fonction des modifications qui interviennent ultérieurement dans les liaisons entre les entreprises.*

La transposition en droit français, dans l'ordonnance 2005-649 (article 29), est très intéressante, parce qu'il semble que le législateur ait retenu l'équivalence entre cette définition et celle qui existe en comptabilité :

III. *- Sont des entreprises liées à une entité adjudicatrice :*

1° Les entreprises dont les comptes annuels sont consolidés *avec ceux d'une entité adjudicatrice ;*

2° *Les entreprises qui sont soumises directement ou indirectement à l'influence dominante d'une entité adjudicatrice au sens du 2° de l'article 4 ;*

3° *Les entreprises qui peuvent exercer directement ou indirectement une influence dominante sur une entité adjudicatrice au sens du 2° de l'article 4 ;*

4° *Les entreprises qui sont soumises à l'influence dominante d'une entreprise exerçant elle-même une telle influence dominante sur une entité adjudicatrice au sens du 2° de l'article 4.*

IV. *- Les entités adjudicatrices communiquent à la Commission européenne, lorsqu'elle le demande, les noms des organismes mentionnés au 2° du I et des entreprises liées au sens du III, la nature et la valeur des marchés mentionnés au I et tout élément que la Commission européenne juge nécessaire pour prouver que les relations entre l'entité adjudicatrice ou l'organisme et l'entreprise à laquelle les marchés sont attribués répondent aux exigences prévues par le présent article.*

4.2 La définition économique de l'entreprise

Faute de théorie économique unifiée en matière de définition et d'analyse de l'entreprise, on peut essayer d'en faire une cartographie très synthétique en utilisant abondamment la mise en perspective réalisée par C. Ménard (2005), dans l'article « A New Institutional Approach to Organization »[16].

Alors que la théorie micro-économique réduisait l'entreprise à une fonction de production, à la fin du premier quart du 20ème siècle deux auteurs, A. Marshall et surtout R. Coase avec «The nature of the firm», jetèrent les bases de ce qui est devenu en économie la -ou plutôt les- théorie(s) des organisations. Celles-ci se regroupent principalement en trois écoles : l'économie des coûts de transaction, la théorie de l'agence et la théorie des droits de propriété.

Si ces différentes écoles s'attachent à expliquer pourquoi les mécanismes du marché néo-classique ne peuvent expliquer l'existence de l'entreprise[17], il nous a semblé que pour la question traitée ici, à savoir l'identification de la traduction de l'entreprise dans les formes juridiques de la société, c'est l'approche institutionnelle des coûts de transaction qui semble être la plus pertinente.

Même si ces différents courants divergent sur les raisons fondamentales de la constitution des entreprises, ils apportent néanmoins des éclairages complémentaires sur la problématique du groupe de travail, qui consiste à essayer de déduire de la nature fondamentale de l'entreprise la représentation observable qui lui correspond le mieux.

[16] in "Handbook of, New Institutional Economics", pages 281-318, C. Ménard and M. Shirley (eds.), Springer, 2005

[17] Au sens où les relations employeur/employé qui fondent l'entreprise ne correspondent pas à la logique de marché néo-classique qui voudrait que chacun offre son travail constamment en fonction d'un rapport marchand d'égalité de l'offre et de la demande.

On peut sans doute considérer en première approche soit les travaux de Alchian et Demsetz[18], soit les travaux de Jensen et Meckling[19], qui ne sont pas fondamentalement institutionnalistes et qui défendent une analyse de l'essence de l'entreprise assez distante des relations de pouvoir (c'est-à-dire des relations hiérarchiques).

Alchian et Demsetz définissent l'entreprise comme une organisation contractuelle d'inputs, dans laquelle il y a une production utilisant conjointement ces inputs, plusieurs propriétaires des inputs, une partie prenante qui est commune à tous les contrats relatifs aux inputs, qui a le droit de renégocier chaque contrat d'input indépendamment des propriétaires des autres inputs, qui possède les droits sur les résultats de l'activité et qui a le droit de céder ces droits.

Jensen et Meckling quant à eux montrent que l'entreprise est analysable comme une entité juridique support d'un nœud de contrats entre un même décideur et un ensemble de partenaires, [certains étant internes à l'entreprise, d'autres externes], caractérisée par l'existence de droits sur les actifs et sur les résultats de l'activité, droits qui peuvent être cédés indépendamment des autres contractants.

Ces définitions impliqueraient par exemple qu'une filiale de groupe contrôlée majoritairement ne peut former à elle seule une entreprise puisque la capacité de l'actionnaire majoritaire de nommer la majorité des dirigeants les inclut automatiquement dans le nœud de contrats qui caractérisent les acteurs qui la contrôlent.

Pour analyser plus précisément l'organisation des entreprises et sa manifestation observable, l'analyse de E.O. Williamson[20] qui fait une différence très appuyée entre les modes de fonctionnement des marchés et les modes de fonctionnement interne des entreprises, qu'il baptise hiérarchies, est la plus tentante. En effet, il distingue trois types d'entreprises :

- le type U (unitaire) : toute l'activité de l'entreprise a lieu au sein de la même structure
- le type H (holding) : une société holding existe en dehors de la structure qui exerce l'activité économique
- le type M (multidivisionnel) : la structure de décision est explicitement isolée de la structure de production courante, et un pilotage stratégique de l'ensemble des divisions (baptisé *« enterprise-wide considerations »* par O.E.Williamson) est réalisé de façon centrale, alors que les décisions courantes sont prises au sein de chacune des divisions. Plus précisément, dans une entreprise multidivisionnelle le centre de décision est impliqué dans :
  - l'identification d'activités séparables au sein de l'entreprise
  - l'allocation d'une quasi-autonomie à chaque division, c'est à dire en faire un centre de profit
  - le suivi la profitabilité de chaque division
  - la prise de mesures incitatives
  - l'optimisation de l'utilisation du cash-flow de l'entreprise
  - la définition de la stratégie (diversification, acquisitions, désengagement, etc.).

[18] Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972), « Production, Information costs and Economic organisation ». American Economic Review LXII, n°5 (December):777-795
[19] Jensen Michael C. and Meckling William H. (1976), "Theory of the firm : Managerial behaviour, agency costs and ownership structure", Journal of Financial Economics, October, V.3, N°4, pp 305-360
[20] Williamson O.E., « The economic institutions of capitalism : firms, markets and relational contracting » - chapter 11 *The modern Corporation*, New York : Free Press, 1985

E.O. Williamson fait une différence entre le «conglomerate» et la « multidivisionnal unit », en ce que la première est une extension de la seconde, mais concerne des activités plus éloignées les unes des autres (dont la synergie n'est pas évidente). Le rôle du centre de décision est alors principalement de gérer le marché interne des capitaux.

Il est également admis en général que la forme d'organisation «multidivisionnelle» de l'entreprise a été celle qui a été historiquement[21] la plus adaptée à une activité multinationale, car cette dernière nécessitait à la fois des structures de décision décentralisées et la possibilité de créer des personnes morales compatibles avec le droit du pays d'implantation des filiales.

La confusion signalée ci-dessus entre l'entreprise et la forme juridique correspondante (la société) n'épargne pas les économistes. Si certains auteurs, particulièrement les économistes spécialisés en théorie des organisations, semblent accorder plus d'attention à l'homogénéité des appellations de façon à indiquer clairement où se situe le niveau de l'entreprise (par opposition à l'intérieur de l'entreprise – les divisions de celles-ci – et l'extérieur – les concurrents, l'Etat, etc…) dans leurs travaux, d'autres économistes utilisent des termes plus variables.

Par exemple, dans «A theory of pyramidal ownership and family business groups», H. Almeida désigne les filiales par le terme de «firm», terme qui renvoie à l'entreprise-centre de décision. Dans «Corporate ownership around the world»[22], R. La Porta, F. Lopez de Silanes et A. Schleifer emploient tour à tour *firm*, *corporation*, *company*, pour des filiales et emploient «group» au niveau supérieur.

Quant à «Business groups», si on consulte l'article correspondant de M. Granovetter (Handbook of economic sociology, 1994), l'auteur en retient l'acception suivante :

«A business group is a collection of firms bound together in some formal/or informal way. I mean to define the concept as referring to an «intermediate» level of binding – excluding on the one hand, a set of firms bound merely by short-term strategic alliances and, on the other, a set of firms legally consolidated into a single one.»[23]

Il poursuit en incluant les conglomérats dans les groupes d'entreprises, mais en excluant les entreprises multidivisionnelles, les relations entre divisions étant trop fortes pour que chaque division puisse être considérée individuellement comme une entreprise.
Les groupes d'entreprises prennent des formes caractéristiques dans les différents pays, en particulier en fonction de la diversité de l'appareil légal national du droit des entreprises. Pour la France, il cite D. Encaoua et A. Jacquemin[24]

"Thus, Encaoua and Jacquemin suggest that the existence of the 319 French industrial groups they study should be interpreted as the Chandlerian outcome of a "search for an efficient organizational adaptation" to characteristics of particular industries (1982, p32). ***They conclude that these groups, though consisting of legally independent firms, are really approximations of the American multidivisional form, with some "peculiarities due mainly to national characteristics inherited from history" ...***

[21] Essentiellement avant l'avènement de l'ère contemporaine de l'information
[22] The Journal of Finance vol. 54, n°2 (Apr.,1999), 471-517
[23] Un groupe d'entreprises est un ensemble d'entreprises liées par un lien formel et/ou informel. Je vise ici des liens de niveau intermédiaire – excluant d'une part les alliances stratégiques et d'autre part les entreprises consolidées en une seule [possibilité juridique prévue par la loi US qui n'a pas d'équivalent en droit français]
[24] Encaoua D. and Jacquemin A. « Organisational efficiency and monopoly power : the case of French industrial groups »(European Economic Review,1982, 19 :25-51

Il est utile de savoir, pour comprendre le contexte juridique des entreprises analysées par Chandler ou Williamson, qu'en droit des Etats de la fédération des Etats-Unis, chaque entreprise étant soumise au droit des sociétés où est situé son siège, il existe une forme de rapprochement entre sociétés-personnes morales qui est la consolidation, proche mais différente de la fusion[25].

En résumé, on peut dire que si l'entreprise est définie comme un nœud pérenne de contrats incomplets gérés par un seul décideur, la structure juridique d'un groupe de sociétés permet en théorie de décider de l'ensemble des contrats affectant toutes les sociétés. C'est donc d'une part les choix d'organisation du pouvoir au sein du groupe et d'autre part le domaine d'analyse économique que l'on privilégie qui conduisent à considérer ce qui au sein d'un groupe de sociétés constitue une entreprise. Par exemple, il est naturel de penser qu'une étude du financement des entreprises ne pourra vraisemblablement pas procéder efficacement à un niveau d'analyse inférieur au groupe puisqu'il existe en général un marché financier « interne » au groupe. Une étude focalisée sur l'activité productive devra par contre vraisemblablement analyser les « divisions », au sens du modèle M décrit ci-dessus, ou les différentes branches des conglomérats car une analyse au niveau global du groupe serait moins pertinente en raison de la multiactivité de celui-ci.

4.3 La définition statistique de l'entreprise et du groupe

4.3.1 La définition statistique de l'entreprise

Cette définition est ancienne, puisqu'elle date du règlement statistique (UE) 696/93. C'est celle qui est la référence obligatoire pour les statistiques structurelles sur les entreprises rendues obligatoires par le règlement statistique 58/97. Cette définition stipule que :

> *L'entreprise correspond à la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale.*

Elle est accompagnée de la note explicative suivante :

> *L'entreprise telle qu'elle est définie est une entité économique qui peut donc correspondre, dans certaines circonstances, à la réunion de plusieurs unités légales. En effet, certaines unités légales exercent des activités exclusivement au profit d'une autre entité légale et leur existence ne s'explique que par des raisons administratives (par exemple fiscales) sans qu'elles soient significatives du point de vue économique. Appartient aussi à cette catégorie une grande partie des unités légales sans emploi. Souvent, les activités de ces unités légales doivent être interprétées comme des activités auxiliaires des activités de l'unité légale mère qu'elles secondent, à laquelle elles appartiennent et à laquelle elles doivent être rattachées pour constituer l'entité «entreprise» utilisée pour l'analyse économique.*

[25] Les termes US sont respectivement « consolidation » et « merger ». Voir par exemple l'article 251 du droit commercial du Delaware http://www.delcode.state.de.us/title8/c001/index.htm

4.3.2 La définition statistique du groupe

A ce jour, les statisticiens utilisent le terme de «groupe d'entreprises». Ce terme est malheureux, parce qu'il assimile de facto une société à une entreprise, alors que l'objectif est bien de revenir sur cette assimilation peu satisfaisante particulièrement pour les sociétés filiales d'un groupe. Le vocable de «groupe de sociétés» aurait été plus approprié.

Conceptuellement, il s'agit toutefois bien du même objet que le concept légal de groupe : les statisticiens rendent compte de la détention du contrôle dans des sociétés. S'il existe des écarts à la marge, il ne s'agit pas d'un choix destiné à intégrer un concept d'entreprise, mais à simplifier la mesure statistique.

4.3.2.1 Définition européenne

Extrait du règlement 696/1993 du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté :

> *Le groupe d'entreprises rassemble des entreprises tenues par des liens juridico-financiers. Le groupe d'entreprises peut comporter une pluralité de centres de décision, notamment en ce qui concerne la politique de production, de vente et des bénéfices; il peut unifier certains aspects de la gestion financière et de la fiscalité. Il constitue une entité économique qui peut effectuer des choix qui concernent notamment les unités alliées qui le composent.*
>
> *Notes explicatives (extrait)*
> *1. Pour certaines observations et analyses, il est parfois utile et nécessaire d'étudier les liens entre certaines entreprises et de faire un ensemble de celles qui sont reliées entre elles par des relations fortes. Il existe de nombreux travaux qui ne sont pas achevés concernant le concept de «groupe d'entreprises». Il est défini ici en partant du concept de «groupe comptable» tel qu'il a été proposé par la septième directive 83/349/CEE (JO no L 193 du 18. 7. 1983, p. 1).*
> *3. […On doit donc définir une unité statistique «groupe d'entreprises» dérivée du «groupe comptable» par les transformations suivantes:*
> *— on prend en compte les groupes comptables du plus haut niveau de consolidation: «tête de groupe»,*
> *— on retient dans le périmètre du «groupe d'entreprises» les unités dont la comptabilité est intégrée globalement dans les comptes de la société consolidante,*
> *— on ajoute les unités contrôlées majoritairement dont les comptes ne sont pas inclus dans la consolidation globale en application de l'un des critères admis par la septième directive: différence de nature d'activité ou faible taille relative,*
> *— on ne tient pas compte des liens temporaires inférieurs à un an.*

On trouve les précisions suivantes dans le manuel de recommandation des répertoires d'entreprises :

> *Un groupe, c'est un ensemble d'entreprises dont l'une contrôle directement ou indirectement toutes les autres, sans être contrôlée par aucune autre. Le contrôle réfère à l'influence dominante d'une société mère sur les stratégies à moyen et long terme des autres unités légales, c'est-à-dire que la société mère doit être capable d'influencer directement ou indirectement les décisions dans les assemblées ordinaires ou extraordinaires des actionnaires de chacune des autres sociétés.*

Il serait possible de prendre en compte les groupes familiaux sous réserve de disposer d'une base d'informations individuelles en la matière suffisamment complète[26].

4.3.2.2 Définition retenue par la statistique française

C'est en 1980 qu'a été réalisée la première enquête auprès des sociétés sur leurs liaisons financières (enquête Lifi) ; cette enquête était la concrétisation d'une des conclusions du programme à moyen terme 1975-1980 du Cnis (CNS à l'époque) qui fixait comme «objectif prioritaire» à l'Insee le «développement de travaux sur les groupes de sociétés». Cette recommandation faisait elle-même écho au rapport d'un groupe de travail mandaté par le Cnis sur la mise en place d'un dispositif statistique sur les groupes. Il est d'ailleurs intéressant de rappeler que ce qui était déjà pointé à l'époque était l'ignorance, par le système statistique français, «des relations de dépendance qui peuvent s'établir entre sociétés ou de leur prise en compte que marginale», cette «simplification donnant de la réalité une image déformée (notamment par la sous-estimation de la concentration)[27]».

Il était alors souligné que la définition retenue par l'Insee suite à des consultations au sein du Cnis (CNS), et faute de définition légale, était un concept opératoire provisoire (!) ne devant pas influer, à la demande du CNPF[28], sur une définition légale qui interviendrait ultérieurement[29]. C'est cette définition, provisoire, qui est toujours en vigueur.

Groupe d'entreprises : entité économique formée par un ensemble de sociétés qui sont soit des sociétés contrôlées par une même société, soit cette société contrôlante. Contrôler une société, c'est avoir le pouvoir de nommer la majorité des dirigeants. Le contrôle d'une société A par une société B peut être direct (la société B est directement détentrice de la majorité des droits de vote au conseil d'administration de A) ou indirect (B a le contrôle de sociétés intermédiaires C, voire D, E, etc. à qui elle peut demander de voter d'une même façon au conseil d'administration de A, obtenant ainsi la majorité des droits).

La définition statistique française actuellement en vigueur retient comme critère de contrôle la majorité absolue des droits de vote.

La statistique française actuelle ne connaît pas les groupes familiaux stricto sensu, mais elle connaît les groupes détenus par des familles qui ont créé une holding familiale détentrice de tous les droits. De même, elle ne prend pas en compte les contrôles à la majorité relative.

Un cas particulier, les joint-ventures : elles sont traitées actuellement par «intégration proportionnelle» dans les groupes qui les co-contrôlent, ainsi que leurs propres filiales. Ces cas particuliers sont d'un poids économique relativement faible[30].

4.3.2.3 Proximité du concept statistique et du concept comptable

On a procédé à l'évaluation du poids économique des sociétés qui ne sont pas contrôlées selon le critère statistique de la majorité absolue (détention directe ou indirecte de plus de 50% des droits de

[26] Des simulations effectuées sur les déclarations auprès des greffes des tribunaux de Commerce montent que cette source est très incomplète.
[27] Courrier des Statistiques, n°18, avril 1981.
[28] Prédécesseur du Medef.
[29] Courrier des Statistiques, n°18, avril 1981.
[30] En 2003, les groupes emploient 7,9 millions de salariés en France (hors salariés sous contrat d'intérim). Les JV représentent 2 % de cet emploi.

vote) mais uniquement de la majorité relative (c'est-à-dire qu'un actionnaire dispose de 40% à 50% des droits de vote et qu'aucun autre actionnaire ne dispose de plus de 50%). Il en existe deux types :

- des sociétés contrôlées à la majorité relative et qui sont elles-mêmes tête d'un groupe. Cette catégorie correspond à des groupes au sens statistique actuel, qui ne sont en fait que des parties de groupes. Avec le critère de majorité absolue, ces sociétés définissent ensemble un groupe autonome, qui devient un sous-groupe dès lors que sa tête de groupe entre dans le périmètre d'un autre groupe. Pour ces sociétés, le changement de critère de majorité (absolue ou relative) ne modifie donc pas leur contribution au poids des groupes dans l'économie française ; seul leur groupe de rattachement change.
- des sociétés considérées actuellement hors groupes, car n'ayant pas elles-mêmes de filiales. Cette catégorie, si on modifie la définition statistique, est susceptible d'accroître - à juste titre - la mesure statistique de la part des groupes dans l'économie française. On constate ci-après que l'accroissement est (très) faible (environ 50 000, cf. ci-dessous).

On a ventilé les résultats selon deux méthodes :

- selon la pratique usuelle, en classant chaque société dans le secteur qui correspond à son activité principale
- selon la pratique qui correspond au raisonnement en groupe :
    - pour les sociétés contrôlées à la majorité relative et qui sont elles-mêmes tête d'un groupe, on a classé l'ensemble de ces sociétés dans le secteur qui correspond à l'activité principale du groupe qu'elles définissent - qui est en fait un sous-groupe «contrôlé à la majorité relative»[31].
    - Pour les autres sociétés contrôlées à la majorité relative, selon la pratique usuelle[32].

Nes 16	Estimations provisoires	Effectifs salariés en milliers classés selon l'APE...		en % de l'effectif salarié total des sociétés de ce secteur et incluses dans des groupes
		de chaque société	de chaque groupe	(selon l'APE de chaque société)
EB	Industries agricoles et alimentaires……	5	9	**1**
EC	Industries des biens de consommation……	7	13	**2**
ED	Industrie automobile……..	14	15	**5**
EE	Industries des biens d'équipement……	5	16	**1**
EF	Industries des biens intermédiaires……..	12	17	**1**
EG	Énergie……..	1	1	**0**
EH	Construction……..	7	30	**2**
EJ	Commerce……	25	41	**2**
EK	Transports……..	15	35	**2**
EL	Activités financières	11	7	**2**
EM	Activités immobilières……..	4	2	**6**
EN	Services aux entreprises……	139	45	**9**
EP	Services aux particuliers……..	15	26	**5**
EQ	Éducation, santé, action sociale……..	1	5	**1**
Total		263	263	**3**

source : Lifi, Diane, Suse 2003

[31] Selon nos estimations, ces sous-groupes emploient environ 200 000 personnes.
[32] Selon nos estimations, ces sociétés emploient environ 50 000 personnes

***Note de lecture** : au total, 263000 salariés appartiennent à des sociétés qui, avec une définition du contrôle élargi à la majorité relative, dépendent de groupes dont elles ne dépendaient pas avec le critère du contrôle majoritaire. Parmi ceux-ci, 5000 appartiennent à des sociétés du secteur des biens d'équipement. Ils représentent 1% de l'effectif salarié de l'ensemble des sociétés de ce secteur qui sont incluses dans des groupes. 16000 appartiennent à des groupes de sociétés dont l'activité principale est l'industrie des biens d'équipement, qui n'est pas forcément l'activité principale de leur société.*

5- Conclusion de la première partie : un décalage entre l'importance des groupes et leur prise en compte dans la statistique d'entreprise

5.1 Une représentation des entreprises qui prime sur leur structure juridique

Les analyses émanant des entreprises comme les développements de la théorie économique convergent vers une représentation de l'entreprise en tant qu'acteur économique et non pas en tant que structure juridique, celle-ci pouvant correspondre à une société unique ou à un groupe de sociétés, pour les plus grandes d'entre elles. Pour une très large majorité des grands témoins auditionnés, responsables d'entreprise, analystes ou institutionnels, l'acteur économique autonome et pertinent à considérer est soit le groupe lui-même (dans le cas des groupes de sociétés), soit ses divisions opérationnelles le cas échéant.

Le groupe, à la place ou en complément de ses sociétés (filiales), s'impose par ailleurs de plus en plus dans le domaine juridique ou réglementaire du travail et plus précisément dans celui des relations de travail.

5.2 Des statistiques qui devraient prendre en compte le rôle joué par les groupes

Les besoins qu'expriment les utilisateurs intègrent de fait la dimension "groupe" : qu'il s'agisse de l'analyse de la concentration d'un secteur économique, de l'analyse de la taille des acteurs, les statistiques ne peuvent ignorer les groupes en tant qu'acteurs économiques.

S'agissant des principaux indicateurs macroéconomiques (production, ventes, valeur ajoutée, etc.), c'est d'abord de l'économie marchande que les utilisateurs souhaitent qu'ils rendent compte ; dans ce cadre, la prise en compte, dans ces indicateurs, des flux intra-groupes dont la logique principale n'est pas d'abord celle du marché apparaît secondaire.

Cette attente est encore plus évidente lorsqu'il s'agit de rendre compte de la dimension mondialisée de l'économie française et de ses principaux acteurs économiques ; rendre compte de l'activité internationale des plus grands groupes, au travers de leurs implantations étrangères, apparaît alors comme un nécessaire complément aux analyses centrées sur le territoire national. Plus encore, des analyses macroéconomiques intégrant la globalité de l'activité des acteurs économiques sont souhaitées pour la plus grande capacité qu'elles auraient à expliquer les faits économiques que ne peuvent l'avoir des analyses "tronquant" l'activité de ces acteurs.

5.3 Un système statistique aujourd'hui en décalage avec l'organisation de l'activité économique

Le choix de l'unité statistique détermine pour une part la pertinence des statistiques élaborées, c'est-à-dire leur capacité à apporter des réponses aux questions que se posent les utilisateurs.

Le système statistique d'entreprise est aujourd'hui fondé, en France, quasi-exclusivement sur les unités légales et particulièrement sur les sociétés ; les avantages en sont nombreux, notamment quant à leur facilité de repérage et de collecte des informations qui s'y rapportent.

Mais les inconvénients en sont également nombreux aujourd'hui, ces unités ne permettant pas dans tous les cas de prendre en compte les véritables acteurs économiques, ni dans toute leur dimension. La conséquence en est alors une moindre capacité des statistiques bâties à partir de leur observation à éclairer certaines problématiques actuelles.

De ce décalage entre le rôle principal joué par les groupes dans l'économie et leur quasi-absence dans l'élaboration des statistiques d'entreprise résulte un déficit croissant de pertinence de ces dernières.

Deuxième partie : les voies d'amélioration possibles

6- De nouveaux concepts pour cerner les acteurs

Comme indiqué dans le chapitre précédent, la description de la sphère productive et des acteurs qui la constituent peut être réalisée en utilisant principalement trois unités de référence :

- l'unité légale, comme elle est appelée dans le règlement européen[33] sur les unités statistiques, correspond soit à la personne physique dans le cas des entreprises en nom propre, soit à la personne morale, le plus souvent une société.
- le groupe de sociétés, non doté de la personnalité morale, mais qui, en raison du contrôle exercé sur ses filiales, est l'entité de fonctionnement pleinement autonome.
- une unité intermédiaire, la *division opérationnelle de groupe*, partie du groupe qui, bien que moins autonome que le groupe, essentiellement en termes de financement, possède une activité suffisamment homogène pour être associée à un niveau agrégé de marché de produits.

6.1 rappel sur la logique de construction du système actuel de statistique d'entreprise

6.1.1 les statistiques d'entreprises et la statistique sectorielle

Les statistiques structurelles publiques sont actuellement fondées sur l'hypothèse que chaque unité légale (société ou entreprise individuelle) est équivalente à une entreprise. Il n'est fait aucune différence entre les sociétés contrôlées et les autres. L'avantage de cette assimilation est que l'on bénéficie ainsi de l'approche administrative française qui fonde de façon très rigoureuse la plupart des obligations administratives sur l'unité légale, et que l'ensemble des obligations déclaratives en matière fiscale et sociale utilise l'unité légale comme pierre angulaire. L'existence du répertoire inter-administratif Sirène, l'utilisation généralisée de son identifiant garantissent une excellente couverture et une très bonne traçabilité des opérations affectant les unités légales. Le Plan Comptable Général (PCG), très normalisé, fournit les bases d'un système d'information très homogène et facilement utilisable. L'association historique de l'Insee au conseil national de la comptabilité et la capacité du système administratif français à coopérer à l'amélioration des statistiques déduites de données individuelles administratives, les possibilités offertes de façon précoce par la loi de 51 relative à la statistique ont permis à la statistique française d'entreprise de développer un des systèmes les plus intégrés[34] et les plus homogènes[35] (on pourra se reporter à l'ouvrage «*Histoire de la statistique industrielle*», M. Volle, Economica, 1982 ou à l'ouvrage collectif «*Pour une histoire de la statistique»Economica, 1977 et 1987*). En aval de la statistique d'entreprise, la comptabilité

[33] : règlement UE n°696/93

[34] : ceci n'est pas forcément le cas dans d'autres pays de taille comparable : certains adoptent sur le plan administratif une approche plus pragmatique, d'autres utilisent des identifications administratives plus spécifiques et difficiles à mettre en regard les unes des autres, certains ont des organisations plus complexes notamment en raison de leur structure fédérale.

[35] : pour éviter par avance tout chauvinisme excessif, il est bon de signaler que cette position est loin d'être la même en ce qui concerne les statistiques fondées sur l'« Unité d'Activité Economique » (voir ci-après) ou les statistiques localisées, pour lesquelles les statistiques des Etats constitués en fédérations (par exemple l'Allemagne ou les Etats-Unis) sont dans une position bien meilleure que la statistique française.

nationale française a développé un système intermédiaire d'entreprise (SIE) qui permet d'atteindre, moyennant quelques hypothèses[36], l'intégration la plus forte entre les concepts de comptabilité nationale et les données individuelles d'entreprise[37]. Il faut aussi signaler qu'en France le système de nomenclature d'activité a une existence juridique qui dépasse le domaine statistique, ce qui n'est pas forcément le cas dans d'autres Etats-membres.

La statistique la plus naturelle à produire à partir d'une telle réalité institutionnelle et sociologique consiste à ventiler les unités légales selon leur code d'activité principale, par ailleurs bien connu des entreprises en raison de son utilisation systématique dans les coordonnées des entreprises, et à agréger les caractéristiques individuelles dont une part importante n'est qu'une copie des informations exigées par les différentes administrations. On obtient ainsi la statistique sectorielle.

Malheureusement, le recours largement majoritaire des entreprises à des supports juridiques de type «groupe de sociétés» limite la pertinence de ce système qui reste sur le plan strictement technique très **efficient,** au sens où il fait à un coût moindre ce qu'il est censé faire à défaut d'être **efficace**, c'est à dire d'atteindre l'objectif de réponse aux attentes des utilisateurs . A ce problème de pertinence pour les utilisateurs s'ajoute pour les statisticiens l'obligation d'introduire de plus en plus de distorsions : face à des statistiques qui seraient de moins en moins comprises, les interventions du statisticien pour rendre les statistiques interprétables devraient devenir de plus en plus fréquentes : il faut donc fournir des règles de traitement de ces difficultés[38].

6.1.2 les statistiques de branche

La statistique de branche française se limite à la mesure de la production. Elle est plus développée dans le domaine industriel où les besoins de connaissance de la production sont élevés et fort anciens, et on conduit à développer des statistiques infra-annuelles. Mais elle est également importante dans le secteur du Commerce et des Services, pour lesquels les commissions sectorielles des Comptes attachent beaucoup d'importance à ces statistiques. Les intra-consommations sont mal connues (le cadre «achats» demandé par la comptabilité nationale pour estimer le tableau d'échanges inter-industriels a fait long feu), la statistique française n'utilise pas, contrairement à d'autres Etats-Membres, l'Unité d'Activité Economique[39] comme unité statistique. Au prix de l'utilisation d'une unité statistique non observable, la branche homogène[40], la comptabilité nationale française estime des comptes d'exploitation par branche à l'aide d'une modélisation.

---

[36] :la principale hypothèse du système français consiste à assimiler l'unité statistique de référence du Système Européen de Comptes, qui est l'Unité d'Activité Economique Locale, à l'unité légale.

[37] : Augeraud P. and Chapron J.E., 'Using Business Accounts for Compiling National Accounts: the French Experience', Oct 1997 dans "*Links Between Business Accounting and National Accounting*. (New York: United Nations, December 1997).

[38] : on peut citer : la filialisation avec détention à 100% d'activité, la filialisation avec détention à 100% de la gestion du personnel du groupe mis ensuite à disposition des différentes sociétés, la filialisation avec détention à 100% de la détention des actifs immobiliers avec location ultérieure, etc…

[39] : l'Unité d'Activité Economique est définie comme suit : « L'*unité d'activité économique* (UAE) regroupe au sein d'une entreprise l'ensemble des parties qui concourent à l'exercice d'une activité du niveau classe (quatre chiffres) de la nomenclature NACE (Rev. 1). Il s'agit d'une entité qui correspond à une ou plusieurs subdivisions opérationnelles de l'entreprise. L'entreprise doit disposer d'un système d'information permettant de fournir ou de calculer pour chaque UAE au moins la valeur de la production, des consommations intermédiaires, des frais de personnel, de l'excédent d'exploitation, ainsi que l'emploi et la formation brute de capital fixe.

[40] : la branche homogène, baptisée unité de production homogène dans le règlement UE sur les unités statistiques est définie comme : *L'unité de production homogène (UPH) est caractérisée par une activité unique, à savoir par des entrées de produits, un processus de production et des sorties de produits homogènes. Les produits qui constituent les entrées et les sorties sont eux-mêmes caractérisés à la fois par leur nature, leur stade d'élaboration et la technique de production utilisée, par référence à une nomenclature de produits. L'unité de production homogène peut correspondre à une unité institutionnelle ou à une partie de celle-ci; par contre, elle ne peut jamais appartenir à deux unités institutionnelles différentes.*

6.1.3 les statistiques de groupes

Conscient des limites d'une statistique qui ne prendrait pas en compte les groupes d'entreprises, la statistique officielle et le Conseil National de la Statistique[41] ont abordé ce problème à la fin des années 1970. Dans un contexte institutionnel différent (il n'existait pas encore à cette date d'obligation ni de normes françaises sur l'établissement des comptes consolidés), il fut décidé que la première étape pour réaliser une telle intégration serait de recenser les «groupes d'entreprises». Ce qui fut fait dès 1980 à titre pilote, et qui permet à la statistique française de disposer aujourd'hui de séries longues sur la mesure des groupes remontant à 1981.
Pour cela, elle a dû établir sa propre définition du contrôle, en déduisant sa propre définition du groupe d'entreprise. Plus exactement, il s'agissait d'un recensement des groupes d'entreprises tronqués au territoire français, avec toutefois une connaissance d'actionnaires éventuels amonts de premier rang non-résidents, de la nationalité de la tête de groupe ultime et des filiales non résidentes de premier rang.

Cette statistique de groupes est restée séparée de la statistique d'entreprise standard, conservant en quelque sorte un caractère sociologique : elle se bornait à retracer par des comptages l'évolution de la sous-population «groupes d'entreprises» au sein des entreprises. Toutefois, un certain nombre d'économistes[42] ont reconstruit des statistiques d'entreprises intégrant les groupes comme unités économiques, à partir des données individuelles définissant le contour des groupes et de données individuelles relatives aux caractéristiques économiques de chaque société. Cette approche est restée à ce jour limitée à des travaux d'étude ponctuels.

6.2 la logique d'un système fondé sur le groupe de sociétés

Pour rendre compte pour chaque entreprise des centres de décision ultimes en matière stratégique, il faut définir une unité statistique qui, dans le cas des sociétés incluses dans des groupes, considère l'ensemble du groupe comme une seule entité indépendante et capable de décisions stratégiques. On décrit ci-après comment on pourrait construire un système statistique fondé sur ces unités.

6.2.1 les principes fondateurs des unités statistiques globales

Tout d'abord, la partie de l'économie qui correspond aux entreprises individuelles (qui ont pour support juridique la personne physique), ou les entreprises qui ont pour support juridique une personne morale qui n'est contrôlée[43] par aucune autre, reste décrite de la même façon que dans le paragraphe précédent.

Ensuite, pour chaque groupe de sociétés, on considère que l'ensemble de celles-ci forme une seule entité, que nous appellerons ici l'***unité statistique globale***. Elle traduit la capacité de direction de la

[41] : qui est devenu depuis le CNIS
[42] : voir par exemple C.Picart, « *La remontée de l'endettement des grands groupes à la fin des années 90* », Economie & Statistique, mars 2003
E.Chevassus-Lozza, J.Gallezot et D.Galliano, « *Exportations intra-firme ou directes : une alternative pour les firmes multinationales* », Economie & Statistiques 326-327, 1999
1- L. Gonzalez et C. Picart, « *Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000)* », document de travail Insee G 2006/15
[43] : le contrôle recouvre ici l'ensemble des modes de contrôle qui sont par exemple reconnues dans le règlement CRC 99-02 modifié sur les comptes consolidés, et comprend en particulier le contrôle classique par la capacité de nommer la majorité des membres du conseil d'administration.

tête de groupe sur l'ensemble des filiales : celles-ci peuvent se voir retirer une part d'autonomie qui varie selon les groupes. La société tête de groupe prend souvent les décisions les plus structurantes pour l'ensemble des sociétés. C'est à ce niveau de décision que l'on attribue le plus souvent les décisions en matière de modification du périmètre d'activité (fusions-acquisitions), en matière d'investissements lourds, en matière de financement, en matière de localisation…

Notons que chaque entreprise en nom propre et chaque entreprise dont le support juridique est une personne morale non contrôlée constitue a fortiori à elle-seule une *unité statistique globale*. Pour des raisons de concision de la rédaction, nous les appellerons *unités statistiques globales simples* et les autres *unités statistiques globales complexes.*

Par nature, la définition du groupe de sociétés est **indépendante des frontières**. Celui-ci est fondamentalement reconnu par l'Union Européenne (qui garantit le droit implantation dans les autres Etats-membres et met le groupe de sociétés au cœur du droit de la concurrence) et au plan international : les accords de l'Uruguay Round font explicitement référence au groupe de sociétés pour définir les acteurs des différents pays qui ont ratifié les accords en matière d'échanges de services (voir en annexe 7).
On retrouve évidemment cette approche «transfrontalière» dans les normes internationales de comptabilité (IAS/IFRS), puisque les entités qui sont soumises à ces normes de comptabilité sont bien les groupes de sociétés, dont le périmètre englobe toutes les sociétés contrôlées indépendamment du territoire de résidence de celles-ci.

Cette logique de définition des acteurs conduit à définir l'économie sous contrôle français comme l'ensemble des *unités statistiques globales* françaises. L'utilisation de cette approche en macro-économie est assez rare (à notre connaissance seul le BEA des USA fait des évaluations économiques selon ce critère[44]).

Pour la plupart des utilisations, c'est l'économie résidant sur un territoire national de référence[45], qui pourrait être appelée «économie résidente», qui est l'objet des attentions[46]. A cette fin, on doit considérer pour chaque *unité statistique globale* l'activité économique qui est attribuable à la partie qui est située sur le territoire de référence considéré. Pour cela, on propose de définir une *unité statistique globale tronquée*, qui est définie comme suit :
- pour les *unités statistiques globales simples*, il y a identité avec la partie «tronquée»[47]
- pour les *unités statistiques globales complexes,* deux cas sont possibles : soit toutes les personnes morales contrôlées au sein du groupe sont résidentes, et il y a identité. Soit ce n'est pas le cas, et il faut définir une *unité statistique globale tronquée,* qui est constituée de l'ensemble des sociétés contrôlées par le groupe <u>et</u> résidentes sur le territoire géographique considéré. Ce second cas est

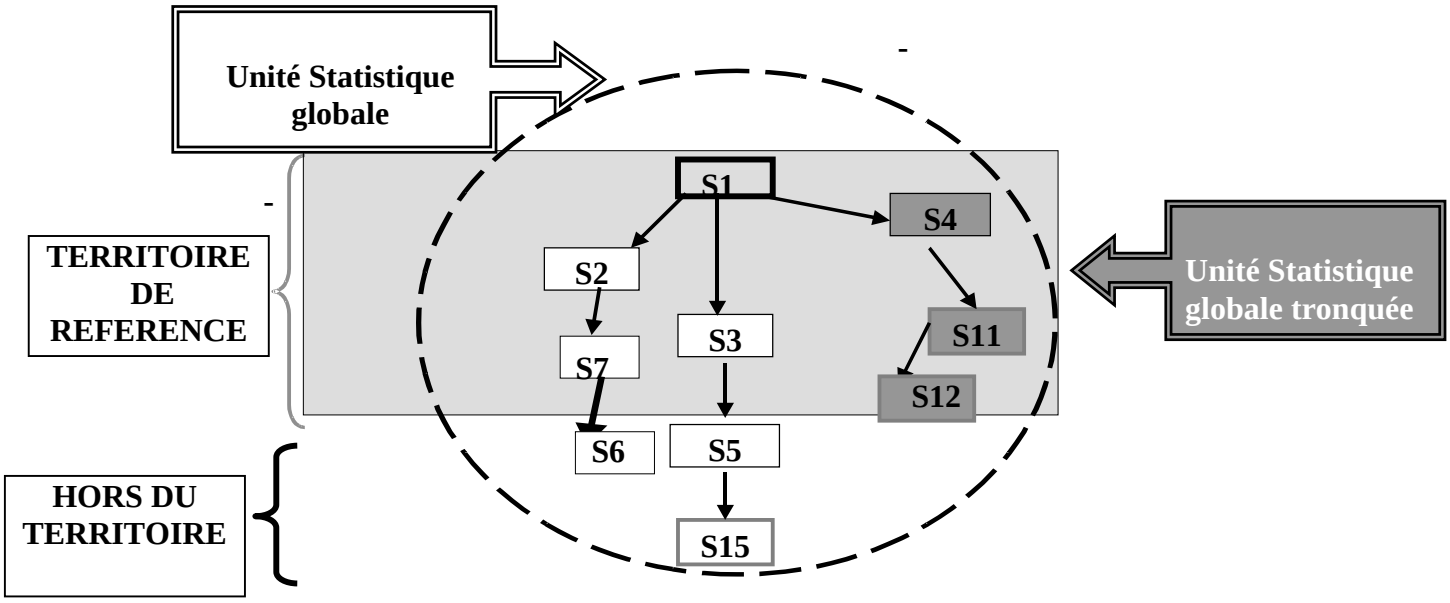
[44] voir Landefeld, J. Steven, Whichard, Obie G. and Lowe, Jeffrey H. (1993), "An Ownership-Based Disaggregation of the U.S. Current Account, 1982–93," SURVEY OF CURRENT BUSINESS 75 (October 1995): 52–61 et Lowe, Jeffrey H. (2007) « An Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 1995–2005 », SURVEY OF CURRENT BUSINESS 87 (January 2007) 44-46
[45] : qui n'est pas nécessairement celui qui correspond à sa nationalité.
[46] : toutefois, les statistiques relatives à l'Union européenne cherchent à appréhender une réalité intermédiaire, à savoir l'activité économique sur un regroupement d'Etats, ce qui conduit dans certaines statistiques (commerce extérieur, balance des paiements) à effectuer une « consolidation » et non une simple agrégation. Ce n'est pas le cas dans la statistique européenne d'entreprise définie par le règlement SBS, car les acteurs restent définis sur un plan strictement national, rendant les comptages d'entreprises au niveau européen redondants et les informations en termes de concentration peu comparable avec celles des USA par exemple.
[47] : en toute rigueur, il faut isoler le cas - rare - des sociétés résidentes qui peuvent avoir une activité résidente dans un autre Etat via un établissement ne constituant pas une personne morale, si le droit de ce pays le permet. Dans ce cas, il faut aussi « tronquer » la société au territoire de référence considéré.

largement prépondérant sur le plan économique (il représente environ 5 fois plus de salariés que le premier cas).

Cette *unité statistique globale tronquée* ne possède plus les caractéristiques d'autonomie ou d'indépendance que possède l'unité statistique globale. Il y a au minimum interdépendance (le minimum correspond au cas où on tronque au territoire qui correspond à la nationalité de l'unité statistique globale car le territoire national reste en général la plus importante nationalité d'implantation) et au maximum sujétion : il y a, pour une part prépondérante des unités statistiques globales dont elles dépendent, une stratégie d'allocation internationale des différentes sociétés du groupe et des processus correspondants qui fait que l'on ne peut pas considérer l'unité ainsi tronquée comme formant une entreprise, objet d'analyse économique classique : le financement, la recherche, le marketing, la production, les brevets, la politique salariale, etc… ne peuvent pas être mis en relation à cette échelle territoriale. Quand on tronque au territoire une unité statistique globale d'une autre nationalité, cela peut devenir encore plus fort : des parties de groupes de sociétés qui correspondent à des divisions opérationnelles différentes peuvent n'avoir que des relations très limitées entre elles.

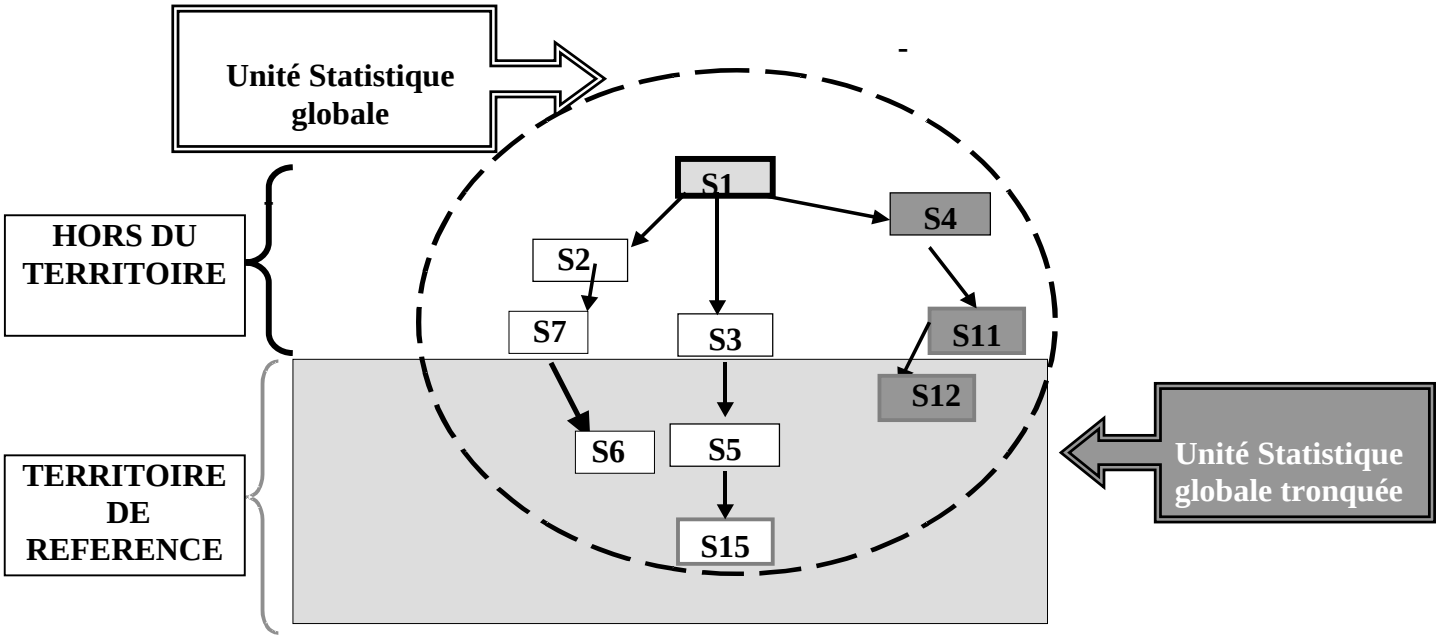
<u>schéma 1</u> : unité statistique globale, unité statistique globale tronquée et unités légales :

Dans le schéma ci-dessous, chaque rectangle représente une unité légale, et chaque flèche un contrôle majoritaire. L'unité légale S1 est la tête du groupe de sociétés.



Note : dans cet exemple, il s'agit d'un groupe de sociétés dont la tête de groupe est située sur le territoire de référence. L'*unité statistique globale* correspond au groupe de sociétés S1, S2, S3, S7, S6, S5, S15, S4, S11, S12. Ses caractéristiques économiques sont celles de la consolidation de cet ensemble. L'*unité statistique globale tronquée* correspond à l'ensemble de sociétés S1, S2, S3, S7, S4, S11, S12

<u>schéma 2</u> : unité statistique globale, unité statistique globale tronquée et unités légales :

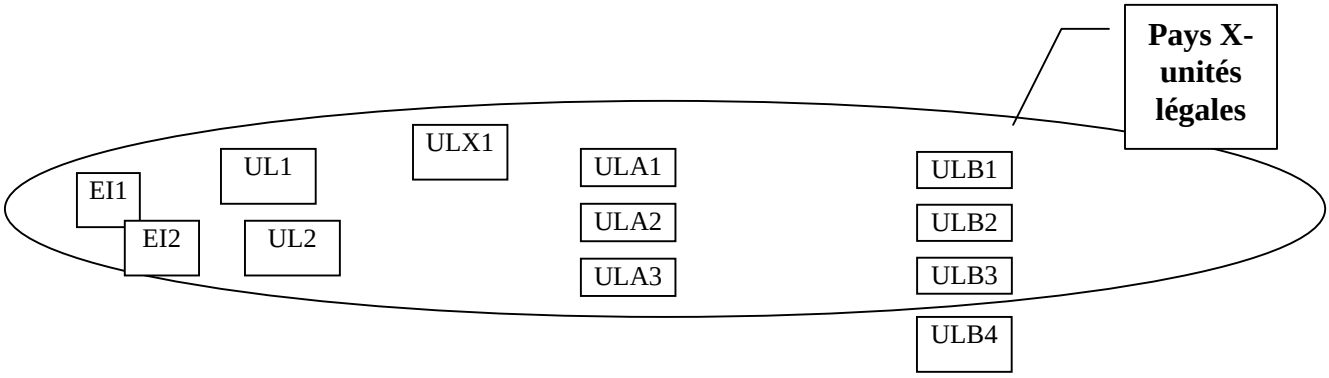


Note : dans cet exemple, il s'agit d'un groupe de sociétés dont la tête de groupe est située hors du territoire de référence. L'*unité statistique globale* correspond au groupe de sociétés S1, S2, S3, S7, S6, S5, S15, S4, S11, S12. Ses

caractéristiques économiques sont celles de la consolidation de cet ensemble. L'*unité statistique globale tronquée* correspond à l'ensemble de sociétés S6, S5, S15, S12

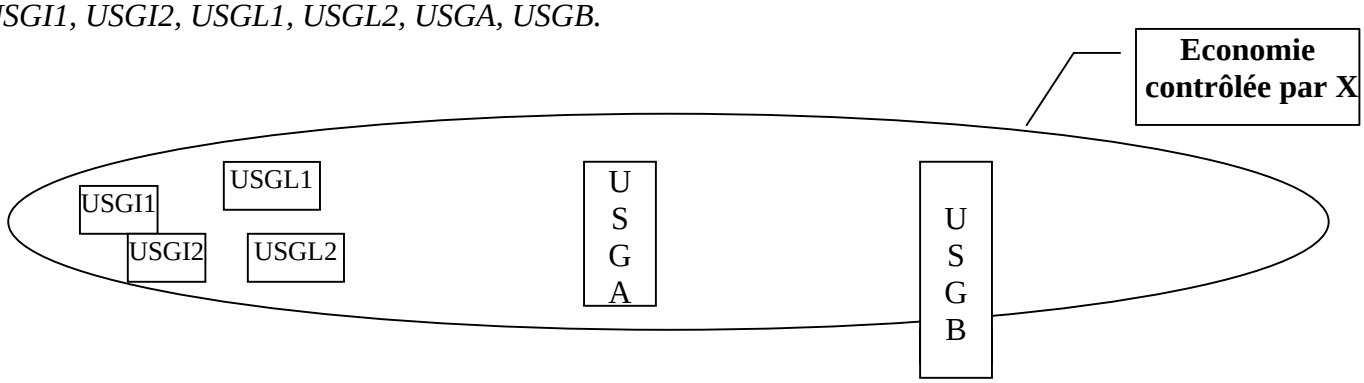
<u>Schéma 3 :</u> l'économie sous contrôle du (/ résidente du) pays X

On suppose que le pays X héberge les unités légales suivantes : les entrepreneurs individuels EI1 et EI2, les unités légales (non contrôlées par d'autres) UL1 et UL2, l'unité légale ULX1 qui est contrôlée par une unité légale non résidente, les unités légales ULA1, ULA2, ULA3 qui forment un groupe de société, et ULB1, ULB2, ULB3 qui forment un groupe de société avec l'unité légale non résidente ULB4.



Lorsque l'on considère non plus les unités légales mais les unités statistiques globales (USG), on a ainsi :
USGI1 et USGI2 qui correspondent respectivement à EI1 et EI2
USGL1 et USGL2 qui correspondent respectivement à UL1 et UL2
USGX1 dont fait partie ULX1
USGA qui regroupeULA1, ULA2, ULA3
USGB qui regroupe ULB1, ULB2, ULB3, ULB4.

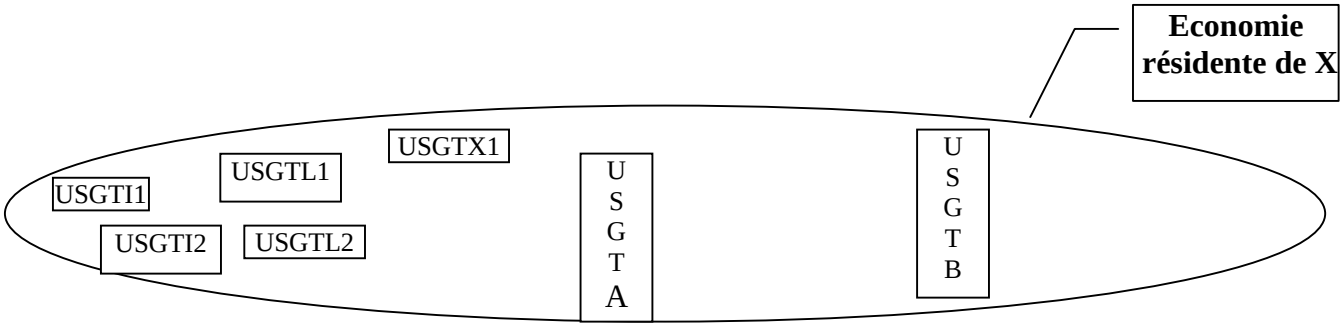
L'économie contrôlée économiquement par le pays X est alors définie par le regroupement des USGI1, USGI2, USGL1, USGL2, USGA, USGB.



Si l'on considère les unités statistiques globales tronquées (USGT) au territoire du pays X, on obtient :
USGTI1 et USGTI2 qui correspondent respectivement à EI1 et EI2
USGTL1 et USGTL2 qui correspondent respectivement à UL1 et UL2
USGTX1 qui est identique à ULX1

USGTA qui regroupeULA1, ULA2, ULA3 et est identique à USGA
USGTB qui regroupe ULB1, ULB2, ULB3.

L'économie résidente du pays X est alors définie par le regroupement des USGTI1, USGTI2, USGTL1, USGTL2, USGTX1, USGTA, USGTB.



6.2.2 principales normes liées aux unités statistiques globales

6.2.2.1 <u>le périmètre de l'unité statistique globale</u>

Le cas des entreprises qui ont pour support une seule unité légale ne demande pas de précision complémentaire, il serait traité comme dans le système statistique actuel.

En ce qui concerne les entreprises qui ont pour support juridique un groupe de sociétés, il convient de préciser quelques éléments :
- la définition du contrôle doit être comprise dans son acception la plus complète, telle qu'elle est définie dans le règlement comptable relatif à la consolidation CRC 99-02 modifié (voir les extraits correspondants en annexe 5). Trois critères principaux sont pris en compte pour se prononcer sur l'existence du contrôle d'une société :

- détenir directement ou indirectement la majorité des droits de vote en assemblée d'actionnaires de la société tête de groupe, majorité qui permet de choisir les dirigeants et de prendre les décisions[48]. Cette majorité peut être absolue ou relative.
- faire partie d'un pacte d'actionnaires, et exercer ce contrôle de concert avec une autre partie prenante.
- exercer un contrôle par des moyens économiques, sans aucune participation au capital.

Afin de rester cohérent avec la façon dont les acteurs vivent eux-mêmes ces phénomènes de gouvernance, on propose de se fixer l'objectif de caler la définition de ces unités statistiques sur le choix même des agents économiques.
Ainsi, on n'intègrerait pas dans le périmètre des *unités statistiques globales* les sociétés dans lesquelles une tête de groupe a, en raison de la détention de la majorité des actions, le pouvoir d'exercer le contrôle, mais pour lesquelles elle prend l'engagement que cette position de détention ne sera pas durable. Ce qui selon le règlement CRC 99-02 conduit à ne pas intégrer ces unités légales dans le périmètre de consolidation.

[48] A l'heure actuelle la statistique des groupes de l'Insee (enquête Liaisons Financières) se limite au contrôle majoritaire

En ce qui concerne les groupes d'investissement[49], qui déclarent ne pas exercer d'influence sur la gestion et la stratégie de développement des sous-groupes qu'ils contrôlent, on propose également de ne pas les considérer comme une seule *USG*, mais comme autant d'*USG* que de sous-groupes contrôlés. En pratique, on constate que de tels sous-groupes ont une identité forte et publique, qu'ils consolident également sur ce périmètre intermédiaire et que leur identité ne fait pas de doute.

Le cas des groupes dits « familiaux » est à signaler. Il est proposé que la statistique d'entreprise ne présume aucune convergence systématique entre les décisions économiques des membres d'une même famille, ni aucune solidarité entre les groupes qui seraient contrôlées par une même famille.
En conséquence, si deux groupes de sociétés A et B sont contrôlés majoritairement par deux sociétés holdings différentes, ils ne seront pas considérés comme un seul groupe même si ces deux sociétés holdings ont pour actionnaires majoritaires le même ensemble de personnes physiques.

Quelques cas particuliers :

- les co-entreprises (joint-ventures)
  Un certain nombre de groupes de sociétés ont créé des co-entreprises avec des supports juridiques divers (sociétés, GIE…) pour conduire des partenariats économiques. Souvent, il s'agit de sociétés dont chacun des co-entrepreneurs détient une part fixée dans les accords de partenariats. Les cas les plus fréquents concernent des détentions à part égale pour les co-entrepreneurs.
  On propose que pour ce type d'organisation, on intègre forfaitairement à chacune des USG co-entrepreneuses la quote-part de la co-entreprise qui correspond au pourcentage du capital social détenu. En cela, on reprend la règle d'intégration proportionnelle de la règlementation comptable.
- les holdings amont non consolidées
  Dans un certain nombre de groupes, il existe des holdings amont qui ne correspondent pas à la société consolidante pour l'établissement des comptes. Etant donné la nature purement juridique de ce type de construction, on propose de les intégrer au périmètre des *USG* correspondantes. l'objectif est surtout de ne pas conserver un secteur économique – celui des holdings (Ape 741J) – dont la signification économique serait profondément perturbée.
- les investisseurs financiers :
  Lorsqu'un ensemble de sociétés est in fine dans la situation potentielle d'être contrôlé par un investisseur de type financier (qui peut être un investisseur institutionnel, une société de capital-risque, des fonds de pension, etc…) il est proposé de ne pas intégrer les sociétés potentiellement contrôlées dans le périmètre de l'investisseur, et d'en faire une *USG* séparée.

Note : les sociétés dans lesquelles des *USG* ne détiennent que des participations n'étant pas contrôlées, elles ne font pas partie du périmètre d'aucune de ces *USG* et constituent ainsi des *USG* à elles-seules.

6.2.2.2 identité et évolution temporelle des *USG*

Un groupe de sociétés n'est pas une personne morale. Parler de son identité n'est donc pas simple, puisque le droit ne le constitue pas. Or cette identité est essentielle pour procéder à des études

[49] Pour fixer les idées, donnons un exemple : le groupe Wendel Investissements (http://www.wendelinvestissement.com/index.php)

économiques ayant une dimension temporelle : pour analyser l'évolution d'une population, on décompose souvent les aspects liés à la démographie (entrée ou sortie des acteurs élémentaires) et ceux liés à l'évolution des unités pérennes d'une période à l'autre.
Déjà au niveau de la société – dont nous avons vu qu'elle ne correspond pas à l'entreprise sauf sans doute dans le cas des sociétés hors groupes – la situation n'est pas simple : les apports, fusions et scissions bien que conservant l'identité de certains acteurs, en modifient la nature – parfois de façon fondamentale. Les statisticiens ont appris à maîtriser ces phénomènes, non sans effort, avec des compléments d'information fournis par les sociétés concernées.

En matière de groupes de sociétés, les comptables ont mis au point des comparaisons *pro forma* sur quelques années (2 à 3) pour faciliter l'interprétation des évolutions comptables, et décomposer les effets de la croissance externe de la croissance interne.
Les statisticiens sont à ce jour dans une situation expérimentale. Il existe à notre connaissance UNE étude économique publiée en France sur ce sujet.[50] . Le principe consiste à définir explicitement la **continuité** entre un groupe à la date t et un groupe à la date *t+1* suivant des hypothèses économiques précises, par exemple en vérifiant qu'un même sous-ensemble de sociétés du groupe à la date *t* représente à la date *t+1* un sous-ensemble de sociétés d'un groupe et qu'aux dates *t* et *t+1* ce sous-ensemble de sociétés pèse au moins *x%* du groupe au sein duquel il est inclus. Toute la difficulté consiste alors à établir si on peut trouver une valeur *x* qui soit suffisamment élevée pour que le sous-groupe qui reste commun entre *t* et *t+1* représente une part suffisamment importante du groupe, tout en ayant suffisamment de groupes qui aient un successeur en passant de *t* à *t+1*. Des simulations sur ce sujet ont été réalisées[51]. On trouvera une présentation du principe en annexe 6.

Il est utile de préciser que le projet de règlement européen en matière de répertoires statistiques harmonisés prévoit une définition de l'identité d'un groupe entre les années *t* et *t+1* mais que les services d'Eurostat sont conscients qu'elle ne va pas de soi. L'expérience française est probablement la première dans ce domaine statistique.

6.2.2.3 les caractéristiques observables des *USG*

Dès que le périmètre d'une *USG* est fixé, il est possible de définir conceptuellement les différentes caractéristiques auxquelles s'intéresse la statistique d'entreprise (les systèmes d'information sur lesquels s'appuie une telle construction seront abordés au paragraphe 8-).
En particulier, les concepts de nature comptable sont dérivés des principes de la comptabilité consolidée.

Quelques concepts plus statistiques méritent ici une attention particulière :

- l'activité principale : on peut la définir exactement par les mêmes règles formelles que celles avec lesquelles on calcule l'activité principale des sociétés. C'est en effet pour cela que le règlement sur la nomenclature des activités Nace Rev.1 est distinct du règlement qui définit les unités statistiques auxquelles la nomenclature s'applique. En pratique, à partir du moment où on peut ventiler par activité la valeur ajoutée (par approximation la production vendue) d'un ensemble de sociétés, on peut appliquer les mêmes algorithmes de classement. Or la production vendue d'un ensemble de sociétés comme un groupe d'entreprises n'est autre que la somme des productions de chaque société, nette des productions vendues à d'autres sociétés du groupe. On notera également que les normes internationales de comptabilité consolidée incluent des dispositions particulières pour isoler la mesure des différentes

[50] voir C. Picart, *« Le tissu productif : renouvellement à la base, stabilité au sommet »*, Economie et statistique n°371, 2004
[51] : voir C. Picart, document de travail Insee sur la *Base Longitudinale des groupes*, E2007/02

activités des groupes concernés (IAS 14), ce qui montre que ce concept fait sens pour ces entités.

- la nationalité : La recommandation européenne en cette matière statistique consiste à considérer, comme les statisticiens de l'OCDE[52], que la nationalité est celle du pays d'implantation du principal centre de décision du groupe.
  A noter que :
  - ce n'est pas forcément le pays d'implantation de la tête de groupe
  - ce n'est pas forcément la nationalité des actionnaires ultimes.

  Ce sujet longuement débattu n'a pas de solution facile à mettre en œuvre qui satisfasse l'ensemble des parties prenantes. Force est de constater qu'il n'y a pas une cohérence évidente entre le constat que les entreprises multinationales échappent de plus en plus au droit national (voir par exemple l'article de J.Ph Robé[53]) et le constat que le souci d'attribuer une nationalité à ces groupes peut rester vif parmi les utilisateurs de statistiques. Ce problème est d'autant plus aigu que le pays d'implantation de la tête de groupe a une taille relativement faible au niveau mondial, puisque ces groupes seront fortement conditionnés par l'activité économique qui a lieu en dehors du territoire d'implantation de la tête de groupe. Ainsi, par exemple, un nombre croissant de groupes de sociétés sont majoritairement bi-nationaux, mais l'attribution d'une nationalité particulière plus précise devient délicate. Parmi les groupes cotés, on peut lister à la fois des cas très anciens (Shell-Royal Dutch) ou des cas plus récents (Arcelor[54], EADS, Dexia, Alcatel-Lucent…).
  Il semble que le critère du lieu d'implantation du siège ne corresponde pas nécessairement au «vécu» du groupe et que l'interrogation directe du groupe est peut-être la meilleure solution pour l'attribution d'une nationalité en statistique. Des procédures par exception doivent dans tous les cas être retenues.
- la cotation : le mode de financement est considéré comme un critère discriminant du comportement des groupes. L'appel public à l'épargne, et particulièrement la cotation des titres, définit une sous-population d'acteurs économiques qui représente une forte concentration de l'appareil productif (les groupes cotés[55], qui sont moins de 1000, emploient en France environ 1/5 des salariés du secteur Industrie-Commerce-Services).
  Il est proposé de définir la catégorie des groupes cotés indifféremment du lieu de cotation, en raison de la libre circulation des capitaux. La transparence des informations relatives aux marchés boursiers, la mise en place d'un identifiant international (ISIN) sont autant de facteurs qui facilitent l'identification de ces groupes par les statisticiens, au moins avec un degré de précision suffisant.
- le caractère patrimonial d'un groupe de sociétés : Un grand nombre d'analyses financières ont identifié des traits de comportement différents entre les sociétés cotées à actionnariat dispersé et les entreprises patrimoniales, que l'on peut définir comme détenues majoritairement par un actionnaire personne physique ou par une famille. Il existe une variété de nuances autour de ce critère principal, selon que l'on attende de la famille détentrice une participation directe à la gestion du groupe, ou encore une certaine durée dans la détention du groupe. Pour un survey complet de ce sujet, on pourra se reporter par exemple à J.Allouche & B.Amman «*L'entreprise familiale, un état de l'art*», vol3, n°1, mars 2000, *Finance, Contrôle et Stratégie*.

---

[52] : voir le « *Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation* »

[53] « L'entreprise en droit », Droit et société 29- 1995, p117-136 - disponible à l'adresse http://www.reds.msh-paris.fr/publications/revue/html/ds029/ds029-09.htm

[54] : la nationalité du futur groupe MITTAL-ARCELOR sera-t-elle plus facile à déterminer ?

[55] : sur le plan juridique, c'est une société qui est cotée. Mais les obligations auxquelles elle est alors soumise (publicité, comptabilité) renvoient alors dans la majorité des cas à la notion de groupe (via la comptabilité consolidée notamment). On ne décrit pas ici la totalité de ce phénomène, qui est complexe.

Il faut bien noter – et la littérature donne de nombreux exemples - que :

- la détention patrimoniale n'exclut pas la cotation
- la détention patrimoniale n'implique pas nécessairement que la taille du groupe est limitée
- le suivi statistique de cette sous-population est plus délicat dans la mesure où il suppose de classer les entreprises selon des critères liés aux personnes, combinant ainsi les difficultés de deux grands domaines de la statistique publique : la statistique des entreprises, avec ses populations très hétérogènes dans lesquelles les écarts de taille parmi les unités observées sont très importants, avec une capacité d'identification assez importante notamment en raison de la publicité légale obligatoire, et la statistique des personnes, qui doit tenir le plus grand compte de la protection de la vie privée. Il faut toutefois constater qu'une demande émane de la part de plusieurs organismes représentant les entreprises pour que la statistique publique envisage de procéder à un tel suivi.

6.2.2.4 liens entre les caractéristiques de l'*USG* et celles des unités légales qui la composent

En ce qui concerne les grandeurs comptables, la relation entre les caractéristiques de l'*USG* et celles des unités légales qui la composent résultent de la technique de la consolidation. Pour l'*USG* tronquée, ce serait même probablement les techniques de la pré-consolidation seulement, c'est à dire uniquement l'élimination des flux et encours intra-groupe, car le coût des retraitements qui doivent être faits pour obtenir une consolidation complète (voir encadré 1) serait sans doute disproportionné par rapport au bénéfice marginal qui en serait tiré pour les statisticiens.

Vu avec le regard du statisticien, c'est-à-dire avec une marge d'imprécision plus élevée que celle de l'expert-comptable, on s'attend à avoir approximativement :

- une relation additive pour ce qui concerne un certain nombre de variables (marge brute, valeur ajoutée, EBE, charges salariales, investissements…)
- des relations plus complexes pour d'autres variables également prisées des utilisateurs des statistiques (production, chiffre d'affaires, dividendes versés, endettement non bancaire…).

Les informations relatives aux effectifs sont évidemment additives.

Pour les *USG* tronquées, les exportations/importations sont également additives. Par contre, il faut sans doute distinguer les importations/exportations intra-groupe de celles qui ne le sont pas, car elles répondent potentiellement à des logiques différentes voire complémentaires.
Pour les *USG* multinationales, c'est le concept d'importation/exportation qui perd de son sens : il est alors relayé par le concept de « ventes sur un territoire de référence » qui correspond au montant des ventes de l'ensemble de l'*USG* (quelle que soit la résidence des différentes unités légales qui y contribuent). Le critère de chiffre d'affaires réalisé par les filiales résidant dans le pays Z est beaucoup moins usité. Symétriquement, le concept de « part de marché » d'une *USG* tronqué n'a guère de sens.

6.2.2.5 les *USG* sont plus diversifiées que les unités légales

On constate (voir le paragraphe 10.6 relatif à la mesure de la diversification) que les *USG* sont plus diversifiées que les unités légales – ceci ne pouvant être constaté que pour *USG* qui ont pour support juridique un groupe de sociétés.

Il s'en déduit que si l'utilisation de l'*USG* permet une analyse de l'économie bien centrée sur les acteurs qui ont le pouvoir de décision stratégique, c'est au prix d'une relation plus compliquée entre les acteurs et les marchés des biens et des services.
Or un certain nombre d'utilisateurs, et particulièrement les syndicats professionnels, ont confirmé leur intérêt pour l'information économique relative aux branches. En l'absence de véritable dispositif d'observation des branches – qui ne pourrait que s'appuyer sur une comptabilité analytique[56] de tous les acteurs - la statistique officielle a recours à la statistique sectorielle d'unités légales, c'est-à-dire à l'agrégation des comptes des unités dont l'activité principale (majoritaire) est celle à laquelle on s'intéresse. En raison du poids limité des activités secondaires, l'assimilation des secteurs aux branches est - sous de telles hypothèses - relativement cohérente. De telles informations sont également utiles à certains économistes, et la comptabilité nationale réalise à l'aide de modèles des estimations des « comptes d'exploitation par branche » à partir des informations relatives aux unités légales.
Force est de constater que le niveau de diversification moyen des groupes ne permettrait plus de faire ces approximations avec une précision suffisante.

C'est pourquoi, pour de tels usages, il est nécessaire de considérer d'autres unités statistiques que les *USG*.

[56] : la mise en œuvre d'une comptabilité analytique est une décision propre à chaque entreprise, et repose sur des conventions qui sont propres à chacune. Les statisticiens ont toujours constaté des difficultés à collecter de telles informations, même pour les flux les moins complexes à suivre au sein d'une comptabilité analytique comme la ventilation des ventes par « famille » de produits ou la ventilation des achats par « famille » de produits.

Encadré 1 : Les principes de la consolidation comptable :

La **consolidation comptable** consiste à établir les états financiers d'un groupe de sociétés, pour publication statutaire (obligatoire) mais aussi pour ses besoins internes. Elle agrège pour cela les comptabilités de chacune des sociétés qui composent ce groupe et opère des retraitements afin de faire comme s'il ne s'agissait que d'une entité unique.

Dans les comptes individuels d'une société susceptible d'établir des comptes consolidés, la valeur des titres inscrite au bilan est le seul élément d'information dont on dispose sur une participation détenue. Cette valeur reflète généralement le coût d'acquisition des titres mais ne permet évidemment pas d'appréhender l'activité financière de l'entreprise. En effet ces titres représentent en réalité d'autres actifs immobilisés, la situation financière et les résultats dont le groupe a la responsabilité.

L'**objectif des comptes consolidés** est de fournir au lecteur externe une vision plus économique de l'activité, du patrimoine et du résultat d'un ensemble d'entités détenues par une entreprise consolidante. Les comptes consolidés s'affranchissent des règles fiscales et juridiques de séparation des patrimoines sur lesquelles reposent les comptes individuels pour mettre en avant une vision purement économique.

Les retraitements opérés ont pour but :

- d'éliminer les échanges qui ont pu se faire (et les encours qui peuvent exister) entre des sociétés du groupe. En particulier, il s'agit d'éliminer les détentions de titres des sociétés entre elles : le capital social d'une filiale ainsi que ses titres de participation détenus par sa mère sont annulés.
- d'homogénéiser les pratiques comptables des différentes sociétés,
- de ne faire apparaître que l'aspect économique des transactions, hors des exigences purement fiscales de la comptabilité sociale.

Nous appelons ici **pré-consolidation** la première phase et **retraitement** les deux suivantes.

Il est également possible – et parfois nécessaire – de réaliser une consolidation sur un sous-ensemble des sociétés du groupe. On appelle alors cette opération une **sous-consolidation**.

Obligations légales et règlementaires :

La loi du 3 janvier 1985 a fait entrer en France, le principe de la consolidation, elle oblige les sociétés commerciales et les entreprises publiques à établir et à publier des comptes consolidés. Cette loi est issue de la 7ème directive européenne. Les comptes consolidés publiés selon les normes françaises doivent appliquer le règlement 99.02 du Conseil National de la comptabilité. En 2002, le Conseil et le Parlement européen ont décidé d'adopter les normes IFRS (International Financial Reporting Standards) comme référentiel comptable pour l'établissement des comptes consolidés des groupes de sociétés cotées, pour chaque exercice débutant le 1er janvier 2005.

6.3 la logique d'un système fondé sur la division opérationnelle

Il a été rappelé plus haut au chapitre 3- que la théorie économique des organisations considère que dans le cas des entreprises diversifiées («type M») on peut isoler une structure de décision stratégique, centrale, isolée de la structure de production constituée de plusieurs divisions opérationnelles qui prennent les décisions courantes. En s'intéressant à de telles divisions opérationnelles, on retrouve une correspondance satisfaisante entre les entités économiques et les marchés de biens et services.

6.3.1 Les principes fondateurs des unités statistiques intermédiaires :

Tout d'abord, la partie de l'économie qui correspond aux entreprises individuelles (qui ont pour support juridique la personne physique) reste décrite comme précédemment : à chaque entreprise individuelle correspond une *unité statistique intermédiaire* et une seule.

En ce qui concerne les entreprises qui ont pour support juridique une personne morale qui n'est contrôlée[57] par aucune autre, on pourrait considérer qu'en cas de diversification chaque activité doit être représentée par une unité statistique différente. Toutefois, en raison d'une part de la relativement petite taille de la plupart des entreprises dans cette catégorie[58], d'autre part de l'absence de comptabilité analytique normalisée, la logique doit céder au pragmatisme : il n'est guère envisageable de tenter de construire demain sur cette partie de la population des acteurs économiques un système plus ambitieux que le système actuel. De telles entreprises resteront donc décrites de la même façon qu'aujourd'hui – ce qui est d'ailleurs identique à ce qui est proposé pour cette catégorie au paragraphe 6.1. Elles constitueront donc ici une *unité statistique intermédiaire (USI)* et une seule.

Ensuite, pour chaque groupe de sociétés, dont on considère au paragraphe 6.2 que l'ensemble de celles-ci forme une seule ***unité statistique globale,*** on distingue deux cas :

- soit l'*USG* considérée n'est pas diversifiée, et elle constitue alors une unité statistique intermédiaire et une seule
- soit l'*USG* est diversifiée : on considère alors que l'on peut découper l'*USG* en autant d'unités qu'il y a d'activités différentes, et chacune d'elle forme une unité statistique intermédiaire.

Un cas particulier est à signaler : dans certains groupes de sociétés à caractère industriel, commercial ou de services qui correspondent aux entreprises de type multidivisionnel de la théorie économique, il existe une division opérationnelle à caractère financier, qui preste ses services pour des tiers. C'est par exemple le cas des divisions de crédit à la consommation. Force est donc de constater que certaines unités statistiques globales, bien que relevant majoritairement du secteur non-financier, auront des activités secondaires financières.

L'*unité statistique intermédiaire* proposée ici ne se construit pas directement à partir des unités légales, en tous cas pas dans la démarche la plus générale : on doit donc considérer d'abord l'*unité statistique globale*, seule détentrice de l'indépendance de décision stratégique, et constater comment celle-ci est constituée en divisions opérationnelles. La définition de l'*unité statistique globale* étant indépendante des frontières, les divisions opérationnelles ainsi constituées peuvent l'être tout autant. Et c'est ce qu'on constate dans la majorité des cas. On retrouve d'ailleurs ce concept sous le vocable

[57] Le contrôle recouvre ici l'ensemble des modes de contrôle qui sont par exemple reconnus dans le règlement CRC 99-02 modifié sur les comptes consolidés, et comprend en particulier le contrôle classique par la capacité de nommer la majorité des membres du conseil d'administration.
[58] Il n'y a très peu d'entreprises de ce type qui emploient plus de 250 personnes.

anglais de «segment» dans la norme IAS 14. L'*unité statistique intermédiaire* ne possède pas les caractéristiques qui permettraient de l'assimiler à une entreprise totalement indépendante. D'une part sa stratégie peut être conditionnée par les décisions effectuées au niveau de l'*USG*, d'autre part sa propre dynamique peut être affectée par celle des autres *USI*. Ceci peut lui être favorable, si l'existence d'*USI*s très dynamiques au sein du groupe lui permet de recevoir un soutien financier dans les phases de difficulté, soutien qu'elle ne recevrait peut-être pas ou au moins certainement pas aux mêmes conditions de la part des acteurs du secteur bancaire. Mais ceci peut ralentir sa propre dynamique si c'est elle qui est mise à contribution pour soutenir d'autres *USI*s. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les autorités américaines de la concurrence se sont opposées pendant plusieurs décennies à l'intervention des groupes dans des domaines économiques différents[59]. C'est aujourd'hui la raison pour laquelle les actionnaires institutionnels attribuent une décote aux groupes diversifiés – groupes diversifiés dont il existe d'ailleurs assez peu d'exemple aujourd'hui aux USA.

Les *unités statistiques intermédiaires* permettent de définir des secteurs économiques sous contrôle français, ventilation de l'économie sous contrôle français définie par les *USG*.

On doit procéder à la définition des *unités statistiques intermédiaires tronquées* pour analyser l'économie résidente. Les *unités statistiques intermédiaires tronquées (USIT)* forment à leur tour une partition des *USG tronquées*. Notons que l'on peut considérer les troncatures des *USI* sur différents territoires, et pas nécessairement sur le territoire du pays de contrôle : en particulier, on utilise souvent la troncature des groupes étrangers au territoire national.

Les *USIT* ne disposent pas forcément de l'autonomie de gestion courante dont disposent les *USI*, et ceci est d'autant plus vrai que l'on considère la troncature à un territoire autre que la nationalité du groupe.

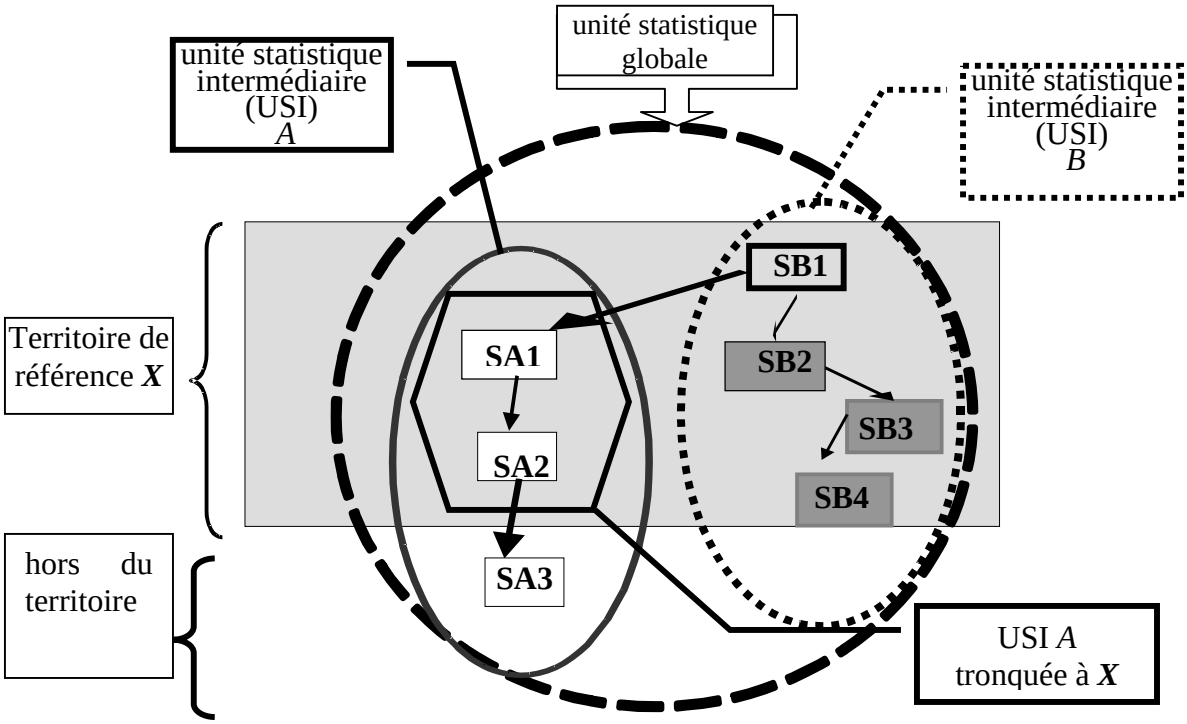
Si l'on continue à appeler « secteur économique » l'ensemble des unités statistiques ayant une même activité économique, un secteur économique résident au niveau des *USIT* comprendra :

- les *USIT simples* : entreprises individuelles ou unités légales indépendantes ou les groupes de sociétés non diversifiés constituant chacun à lui seul une *USI*T, et ayant l'activité économique considérée
- les *USIT complexes* : divisions opérationnelles d'*USG*, tronquées au territoire, et ayant cette activité.

On illustre certains de ces concepts à l'aide des schémas ci-après.

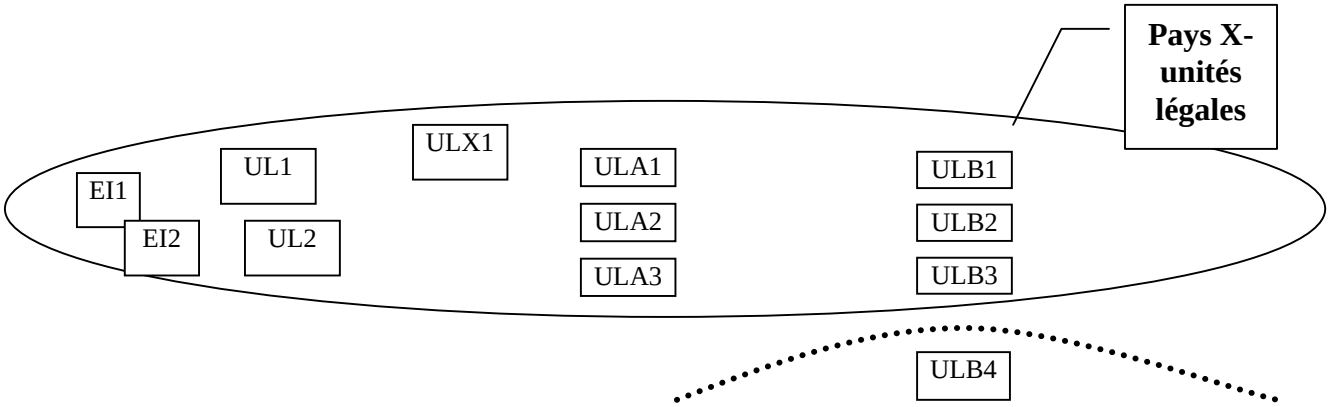
[59] : O.E. Williamson , dans « The economic institutions of capitalism », chapitre 11 « The modern corporation » cite à ce propos une déclaration de la Federal Trade Commission. « Threatened with competition in any one of its various activities, it [*the giant conglomerate*] may well sell below cost in that field, offsetting its losses through profits made in its other lines - a practice which is frequently explained as one of meeting competition. »

Schéma 4 :



<u>Schéma 5 :</u> l'économie sous contrôle du (/ résidente du) pays X

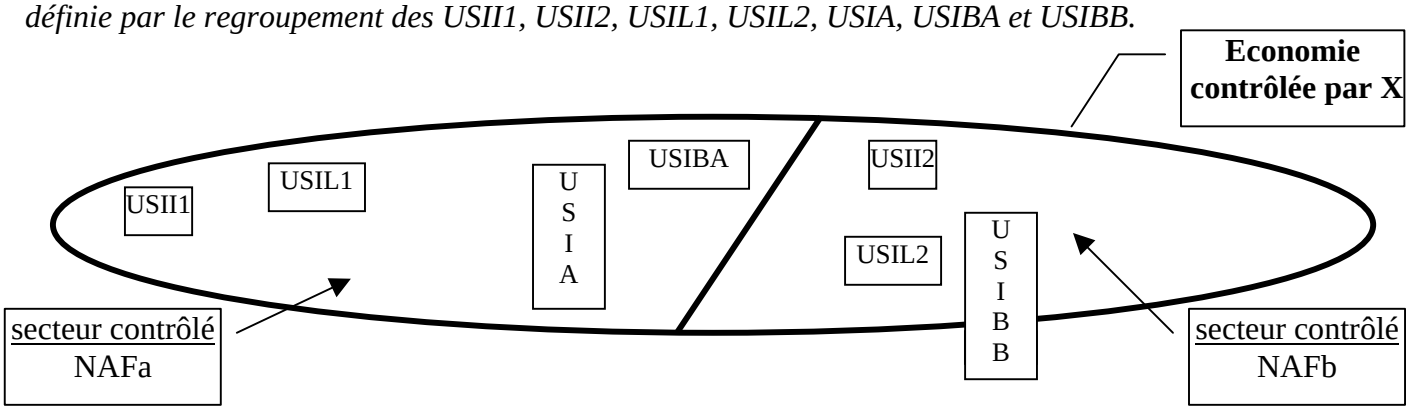
On suppose que le pays X héberge les unités légales suivantes : les entrepreneurs individuels EI1 et EI2, les unités légales (non contrôlées par d'autres) UL1 et UL2, l'unité légale ULX1 qui est contrôlée par une unité légale non résidente, les unités légales ULA1, ULA2, ULA3 qui forment un groupe de sociétés non diversifié USGA, et ULB1, ULB2, ULB3 qui forment avec l'unité légale ULB4 un groupe de sociétés diversifié USGB composé de deux unités statistiques intermédiaires USIBA et USIBB, avec BA correspondant à ULB1 et BB à ULB1, ULB3, ULB4. Il n'y a que deux activités exercées, NAFa et NAFb. EI1, UL1, ULX1, USGA et USIBA exercent l'activité NAFa, EI2, UL2, USIBB exercent l'activité NAFb. ULX1 exerce l'activité NAfb



Lorsque l'on considère non plus les unités légales mais les unités statistiques globales (USG) et les unités statistiques intermédiaires (USI), on a ainsi :
USGI1 et USGI2 qui correspondent respectivement à EI1 et EI2, avec USII1=USGI1 et USII2=USGI2

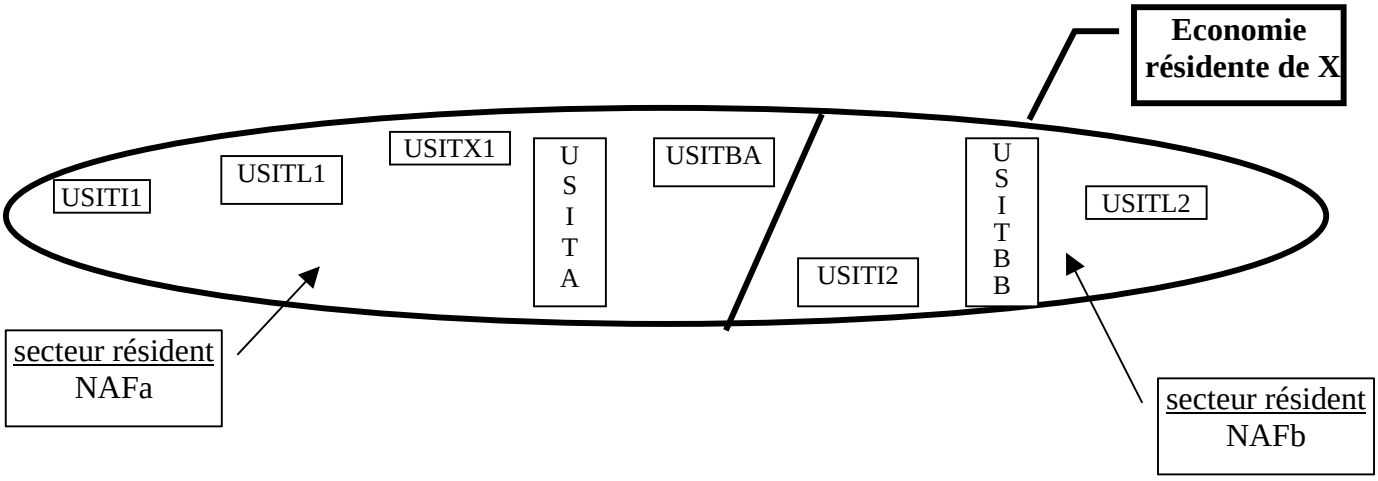
USGL1 et USGL2 qui correspondent respectivement à UL1 et UL2, avec USIL1=USGL1 et USIL2=USGL2
USGX1 dont fait partie ULX1
USGA qui regroupeULA1, ULA2, ULA3, avec USGA=USIA
USGB qui regroupe ULB1, ULB2, ULB3, ULB4, qui se décompose en USIBA et USIBB.

L'économie contrôlée économiquement par le pays X considérée sous l'angle sectoriel est alors définie par le regroupement des USII1, USII2, USIL1, USIL2, USIA, USIBA et USIBB.



Si l'on considère les unités statistiques intermédiaires tronquées (USIT) au territoire du pays X, on obtient :
USITI1 et USITI2 qui correspondent respectivement à EI1 et EI2
USITL1 et USITL2 qui correspondent respectivement à UL1 et UL2
USITX1 qui est identique à ULX1
USITA qui regroupeULA1, ULA2, ULA3 et est identique à USIA
USITBA qui correspond à ULB1, et USITBB qui correspond à ULB2, ULB3.

L'économie résidente du pays X est alors définie par le regroupement des USITI1, USITI2, USITL1, USITL2, USITX1, USITA, USITBA et USITBB.



6.3.2 les principales normes liées aux unités statistiques intermédiaires :

6.3.2.1 le périmètre de l'unité statistique intermédiaire :

L'*unité statistique intermédiaire* résulte d'un découpage de l'*unité statistique globale*. Elle ne peut donc contenir aucune unité légale ou partie d'unité légale qui ne fasse partie de l'*USG* à laquelle elle appartient.

Le découpage des *USG* en *USI* relève d'une activité appelée «profilage», qui provient du terme anglais «profiling».

Quelques principes généraux structurent ce découpage pour assurer des qualités de comparabilité et de pertinence aux statistiques qui en dépendent :

- fondamentalement, l'*USI* doit être inspirée autant que possible du découpage managérial du groupe de sociétés au sein duquel elle se situe et auquel il communique. C'est le groupe qui est le plus à même de définir ce qui fait sens sur le plan de l'analyse économique. En particulier, les considérations d'implantation géographique ne doivent intervenir que si le groupe considère que c'est un critère pertinent[60].
- l'*USI* n'est pas forcément constituée d'unités légales «entières», elle peut résulter d'une partition de certaines unités légales qui exercent plusieurs activités. Cela suppose une comptabilité analytique et un contrôle de gestion développés, mais c'est le cas en pratique pour les groupes de sociétés d'une certaine taille, qui sont le plus concernés par la multi-activité. Néanmoins, on constate en pratique que dans la majorité des cas étudiés à ce jour, les différentes *USI* correspondent à des unités légales bien séparées[61].
- dans un certain nombre de groupes de sociétés de grande taille, on constate qu'il existe au niveau «groupe» des unités légales qui sont les supports juridiques des fonctions décisionnelles ou de support qui caractérisent les entreprises de type M au sens de la théorie des organisations. Si au niveau des analyses individuelles il est possible de conserver ces entités isolément, elles posent un problème sur le plan statistique. En effet :
  - on s'attend généralement à ce que l'ensemble des secteurs d'activités constitue l'économie toute entière. Ne pas inclure d'une façon ou d'une autre ces entités dans les unités statistiques intermédiaires sur lesquelles serait fondée la statistique sectorielle ne permettrait pas de conserver cette propriété d'exhaustivité
  - isoler ces activités en des *USI* particulières conduirait à créer un secteur économique des «activités de têtes de groupe». Ceci pose plusieurs problèmes :
    - ce serait contraire à la logique qui anime ce rapport, qui propose une statistique d'entreprise rendant compte des échanges marchands. Or un tel secteur presterait quasi totalement des services intra-groupe, hors marché.
    - ceci contribuerait à attribuer à tort au secteur des services des activités qui sont majoritairement liés en pratique à des groupes de sociétés majoritairement industriels.

  C'est pourquoi le groupe de travail propose de ventiler ces «activités de groupe» entre les différentes divisions opérationnelles qu'isole le groupe, afin de disposer d'une véritable partition des *USG* en *USI*. Cette ventilation pourrait d'ailleurs être réalisée si nécessaire par des approximations très simples (au prorata de grandeurs économiques caractérisant les divisions opérationnelles). Mais cette allocation ne doit pas être assimilée à la constitution d'unités statistiques intermédiaires qui seraient des entités indépendantes.

[60] : ce qui semble être un cas peu fréquent en pratique pour les grands groupes cotés, par exemple.

[61] : on peut supposer que la logique d'autonomie des divisions opérationnelles vis-à-vis de l'ensemble du groupe correspond nécessairement à une autonomie des divisions opérationnelles les unes par rapport aux autres, et qu'une structure juridique imbriquée dans laquelle plusieurs divisions opérationnelles sont actives au sein d'une même unité légale n'est pas très compatible avec cette autonomie.

- les *USI* – comme les divisions opérationnelles des groupes de sociétés - réalisent des flux intra-groupe dans un certain nombre de groupes, mais en proportion plus faible que pour les sociétés.

6.3.2.2 identité et évolution temporelle des *USI* :

Tout comme pour les *USG*, le statisticien doit gérer lui-même l'analyse de l'identité et de l'évolution temporelle des *USI*. Il le fera dans les deux cas par les mêmes méthodes, le problème posé étant formellement analogue. Un cas particulier devra être étudié : l'identité d'une *USI* est-elle liée à celle de l'*USG* dont elle fait partie, ou est-elle séparable ? Par exemple, lorsqu'une branche d'un grand groupe est cédée à un autre grand groupe – sans autre intervention au niveau industriel, peut-on considérer que la branche reste inchangée ? L'angle sous lequel on propose d'utiliser les *USI*, à savoir décrire des activités économiques à un niveau reliable à des marchés de biens ou de services, et implicitement assimiler secteur économique et branche, permet de considérer que la continuité de l'*USI* n'est pas liée à l'identité de l'*USG* à laquelle elle appartient.

6.3.2.3 les caractéristiques observables des *USI*

Les grandeurs comptables qui caractérisent les *USI* sont mesurées par la technique de la sous-consolidation : il s'agit d'appliquer les méthodes de la consolidation à un périmètre plus restreint que le groupe.
Les autres concepts analysés pour les *USG* peuvent être réexaminés sous l'angle de leur finalité pour les *USI* :

- l'activité principale : tout comme l'*USG*, on peut la décrire avec les mêmes algorithmes, en ne considérant que les flux externes à l'*USI*.
- la nationalité : c'est elle de l'*USG* dont fait partie l'*USI*.
- la cotation : c'est un attribut qui reste pertinent également au niveau de l'*USI*, bien que moins fréquent.

6.3.2.4 liens entre les caractéristiques des *USI*, et des unités légales qui les composent

Il n'y a pas de relation simple entre l'activité principale de l'*USI* et l'activité principale des unités légales (ou parties d'unités légales) qui la composent, de la même façon qu'il n'y en a pas entre l'activité principale d'une société et celle de ses établissements[62].

L'*USI tronquée* pourrait dans cette logique être qualifiée aussi par l'APE de l'*USI* et cela avec d'autant plus de pertinence qu'elle n'aurait que des ventes (respectivement des achats) intra-groupe.

Il faut sans doute considérer que l'activité d'ensemble de l'*USI* renforce la pertinence des analyses liées au marché, alors que les activités des unités légales filiales peuvent être très importantes pour l'**analyse fonctionnelle** de l'économie : une filiale de transport pour compte propre d'un groupe industriel n'a qu'un lien indirect avec le marché des services de transport – en particulier son activité à court terme n'en dépend pas et certains éléments de sa structure sont sans doute atypiques, car elle n'a pas besoin de service commercial pour assurer son activité et sa gestion financière doit sans doute moins prendre en compte les risques de solvabilité des clients ou les risques conjoncturels. Mais l'observation de la fonction transport des *USI* est sans doute nécessaire et cette observation doit sans doute être menée quelle que soit la stratégie d'organisation choisie par l'*USI* : internalisée/

[62] : cette remarque vaut formellement aussi pour l'*USG*. Toutefois, pour les *USG* non composées d'une seule *USI*, l'activité principale est un concept à manipuler avec plus de nuance puisque l'activité principale représente en moyenne un pourcentage plus faible de l'ensemble de l'activité. Le pouvoir explicatif de cette caractéristique doit s'en trouver réduit.

externalisée, filialisée/ non filialisée. On pourra continuer à investiguer ces aspects par des enquêtes spécifiques, plus pertinentes

6.3.3 Quelques exemples à partir d'informations publiques :

Si on se reporte au site du groupe Bouygues[63] http://www.bouygues.fr/fr/index.asp , on constate qu'il se décrit comme un « groupe industriel diversifié ». Il exerce plusieurs « métiers » regroupés en «deux pôles». Ces «métiers» sont : Construction, Immobilier, Routes, Médias, Telecom. Le groupe cite également la part minoritaire prise dans le groupe ALSTOM (qui correspond à d'autres métiers, énergie et transports).
Le «métier» Construction renvoie à un site spécifique «Bouygues construction», appelé là-aussi «groupe». Il est découpé en « entités » décrites ainsi : «Organisé en entités complémentaires, Bouygues Construction dispose d'un réseau d'entreprises […]». chaque entité est composée de filiales françaises ou étrangères . Ainsi, si on prend un exemple, on constate que *«Bouygues Entreprises France-Europe regroupe dix grandes filiales (Norpac, Bouygues Belgium, Pertuy Construction, Losinger Construction, GFC Construction, Acieroïd, DV Construction, GTB Construction, Quille et Bouygues UK) ainsi que des filiales spécialisées dans le développement immobilier (les Cirmad) et la précontrainte (VSL France)»*.

Dans le vocabulaire des économistes des organisations, le groupe Bouygues est un conglomérat, au sens de la traduction du terme américain «conglomerate».
L'*unité statistique globale* dont on parle plus haut serait ici l'ensemble des sociétés contrôlées majoritairement ou conjointement. En particulier, ALSTOM serait exclu. Chacun des sous-groupes/ métiers (Construction, Immobilier, Routes, Médias, Telecom) serait une *unité statistique intermédiaire*. On trouve dans le rapport d'activité 2005, dans les notes jointes aux comptes, au paragraphe 17 «Information sectorielle» mention d'une activité supplémentaire de type holding sous le titre «Bouygues SA et autres activités».

Le groupe Renault[64] est un autre exemple : il indique deux métiers, automobile et financement. Chacun des deux métiers s'exerce via un ensemble de filiales, comme l'indique une annexe du document de référence AMF. Pour les statisticiens, il est très important de distinguer les activités relevant du secteur financier de celles n'en relevant pas. On considèrerait dans ce cas très probablement *une unité statistique globale* et deux *unités statistiques intermédiaires* (une pour l'activité financière et une pour l'activité automobile).

Certains groupes comme SANOFI-SYNTHELABO[65] distinguent deux segments d'activités (vaccins et pharmacie). Mais pour le statisticien d'entreprise qui s'intéresse à l'analyse des entreprises, ces deux activités seraient classées dans le même secteur de la nomenclature d'activité NAF Rev.2, qui les réunit dans une même classe (le niveau le plus fin de cette nomenclature) et il y aurait donc une seule unité statistique intermédiaire, identique à l'unité statistique globale.

[63] On reprend entre guillemets les termes trouvés sur le site du groupe.
[64] voir http://www.renault.com/renault_com/fr/main/20_FINANCE/
[65] voir http://www.sanofi-aventis.com/investors/p_investors.asp

7- Certains réseaux doivent-ils être pris en compte pour définir l'entreprise

Mieux appréhender les principaux acteurs du système productif conduit à revoir les unités statistiques en accordant une place plus grande aux groupes de sociétés ou à leurs branches opérationnelles, lesquels apparaissent désormais comme les véritables niveaux ayant l'autonomie décisionnelle. D'autres acteurs ont pris une importance croissante mais sont encore largement ignorés par la statistique publique. C'est pourquoi des membres du groupe de travail du Conseil National de l'Information Statistique ont jugé intéressant d'examiner aussi d'autres structurations fortes du système productif comme les réseaux, d'où un sous-groupe de travail spécifique à ce thème qui s'est réuni en 2005-2006. On a ainsi pu dégager les formes d'organisation en réseau qu'il faudrait prendre en compte pour enrichir l'analyse économique en fonction des besoins exprimés par les utilisateurs (professionnels d'entreprises et universitaires) ; on a ensuite proposé un dispositif d'observation statistique adaptée et réaliste pour suivre les formes d'organisation en réseau les plus structurantes (par la définition éventuelle de nouvelles unités statistiques). Les principales conclusions sont reprises ici (cf. rapport en annexe pour des développements plus détaillés).

7.1 Les réseaux structurent le système productif par des liens non capitalistiques

C'est sans doute dans le commerce où la structuration en réseau est la plus manifeste. Ainsi, les réseaux liés à des enseignes commerciales (franchise, commerce dit associé, …) se sont beaucoup développés et ne sont pas pris en compte par l'approche statistique actuelle. Dès 1996, la commission des comptes commerciaux de la nation avait souligné leur importance pour mener une analyse pertinente de la concentration des secteurs. Ces réseaux posent des problèmes formellement analogues aux réseaux définis par les relations de contrôle au sein des groupes de sociétés ; les unités membres de telles organisations ne peuvent plus être considérées comme « indépendantes », une partie de leur autonomie a disparu, et c'est au niveau de l'ensemble de l'organisation que l'on retrouve une large part des fonctions caractéristiques d'une véritable entreprise (stratégie commerciale, gestion des achats, etc.…). Ce phénomène est particulièrement prégnant dans le commerce de détail et dans certains services, sans être absent des autres secteurs. Plus récent que l'organisation en groupes d'entreprises, il est néanmoins important et largement complémentaire ; par construction, les réseaux d'enseignes sont souvent orthogonaux aux groupes de sociétés. Le repérage des enseignes et l'observation statistique de leur emprise n'ont fait l'objet que d'enquêtes exploratoires de la part de la statistique publique.

Au-delà des réseaux d'enseignes commerciales, on observe d'autres formes de réseaux : les cabinets d'experts comptables et de conseils qui se structurent autour de partenariats ; les structures mutualistes dans le secteur bancaire ; les coopératives…

Plus généralement, les entreprises fonctionnent de plus en plus en réseau selon des formes coopératives plus ou moins fortes et durables, de la sous-traitance classique (comme le travail à façon) au simple partenariat commercial ponctuel. D'après une enquête menée en 2003 sur les relations inter entreprises, tous secteurs confondus, plus d'une entreprise sur dix fonctionne au cœur d'un réseau de relations partenariales durables. La variété de ces relations est grande, elles sont plus ou moins pérennes ou contraignantes pour les entreprises.

7.2 Une approche de la théorie économique

De son côté, l'analyse économique a cherché à appréhender ces réseaux (cf. les travaux de R. H. Coase puis O. E. Williamson et leur prolongement par l'approche néo-institutionnelle). Elle essaie ainsi d'expliquer l'existence de réseaux comme des **formes hybrides d'organisations** entre le marché et l'entreprise. A une extrémité du spectre, il y a des unités indépendantes dont l'activité est coordonnée par le mécanisme des prix sur un marché ; à l'autre extrémité, il y a des unités comme les filiales des groupes contrôlées à 100 % dont l'activité est coordonnée par un fonctionnement hiérarchique ; entre les deux, on peut observer des formes hybrides d'organisation où l'autonomie de décision est plus ou moins limitée. L'approche « néo-institutionnelle » explique ces formes hybrides d'organisation par l'existence de coûts de transaction liés à des actifs spécifiques qui créent une dépendance entre les acteurs économiques. Parmi les formes hybrides, on peut citer la franchise, les contrats de long terme, la sous-traitance, les coopératives, les partenariats, les mutuelles, les alliances,… Au sein de ces formes, on distingue plus précisément **les réseaux, soit les catégories précédentes, à l'exception des contrats de long terme qui ne concernent que deux unités**.

Plusieurs essais de définitions en compréhension de la notion de réseaux ont été donnés. On peut notamment citer celle-ci de Sydow-Wideler (1993) :

> «*Le réseau peut être défini comme un arrangement de long terme entre des entreprises distinctes, chacune cherchant à réaliser du profit. Comparé au marché, un réseau a plus de structure, produit plus d'interactions entre les membres du réseau, échange davantage d'informations, demande plus de loyauté, fonctionne davantage sur la confiance, favorise l'expression et met moins l'accent sur les prix. Comparé à la hiérarchie, le réseau est moins organisé du fait de relations plus lâches entre les membres du réseau et du fait que ses frontières restent ouvertes*».

Il s'agit plus d'une caractérisation de ce que sont les réseaux que d'une réelle définition. De fait, il semble difficile de trouver une définition consensuelle parmi les économistes du domaine.

C'est pourquoi, on a plutôt esquissé une définition en extension**.** On qualifie de réseaux les formes d'organisation suivantes classées selon le degré de dépendance bilatérale :

. Franchise
. Commerce indépendant organisé sous forme coopérative
. Partenariat
. Coopératives hors commerce
. Mutuelles
. Alliances
. Sous-traitance,…

Les réseaux se différencient en fonction de plusieurs critères (coopération, incitations, contrôle, sauvegardes, coordination). Selon certains, le réseau se caractérise essentiellement par trois activités : la coordination, le contrôle et la stabilité temporelle.

Le groupe de travail a considéré que l'on gagnait à se concentrer sur les formes les plus stables dans le temps et fondés sur des contrats de long terme. On exclut aussi dans un premier temps d'autres réseaux d'entreprises qui peuvent être fondés sur des contrats de long terme mais qui n'introduisent pas de nouvelle unité de décision. Ainsi, les relations de sous-traitance et les alliances peuvent constituer des arrangements reconduits régulièrement entre un nombre relativement stable d'acteurs. De tels réseaux sont intéressants à analyser en tant que tels car ils structurent fortement certains secteurs de haute technologie (par exemple, dans la construction automobile ou aéronautique), mais ils ne conduisent pas à définir de nouvelles unités de décision ayant une réelle autonomie ; il s'agit plutôt de structures partenariales entre des unités gardant leur autonomie.

7.3 L'analyse des réseaux selon leur importance et leur support juridique

7.3.1 La franchise

Cette forme d'organisation très ancienne s'est développée pratiquement en même temps, dans les années 30, aux États-Unis comme en France. Elle est désormais largement présente dans tous les pays développés et notamment en France (pour les comparaisons internationales, il faut savoir que les États-Unis retiennent une définition extensive de la franchise, par exemple y compris les concessions, seule la composante «business format» est comparable à la franchise française ou européenne).

Une approche jurisprudentielle permet de caractériser précisément le contrat de franchise à partir de trois éléments : la mise à disposition de la marque ou de l'enseigne, la transmission du savoir-faire et la fourniture d'une assistance continue au franchisé. Le code de déontologie européen de la franchise reprend ces principaux éléments, ce qui rend la forme d'organisation comparable entre les pays européens. En pratique, en France, il peut y avoir non pas un seul contrat de franchise mais plusieurs contrats complémentaires, dont des contrats de location gérance ou de commission-affiliation ; cela n'empêche pas de caractériser clairement la situation de franchise. De fait, les réseaux sont le plus souvent mixtes (points de vente en propre et franchisés juridiquement indépendants) sauf dans certains secteurs des services (exemple des agences immobilières) où il peut y avoir des réseaux avec 100 % de franchisés.

Un comptage annuel réalisé par la Fédération Française de la Franchise (FFF) depuis 2000 et une enquête spécifique annuelle CSA menée depuis 2003 auprès de franchiseurs et de franchisés fournissent des données de cadrage. Ainsi, début 2006, la FFF dénombre 929 réseaux et 39 510 points de vente franchisés, ce qui correspondrait à une forte croissance depuis 2004 et à un partage moitié-moitié entre commerce et services.

Au total, il s'agit bien d'une structuration en réseau clairement définie et le plus souvent mixte.

En pratique, on a constaté empiriquement dans de nombreux pays (États-Unis, France, Brésil,…) une stabilité du taux de mixité. De nombreuses analyses économiques ont fourni des arguments théoriques pour justifier que la mixité des réseaux ne soit pas un phénomène transitoire mais une forme d'organisation pérenne car optimale sous certaines conditions (cf. Pénard-Raynaud-Saussier 2003). Il en est de même pour la diversité des mécanismes incitatifs liés aux caractéristiques des réseaux.

D'après des études américaines (cf. Blair- Lafontaine), il semble que, globalement, la franchise ait atteint désormais globalement une phase de maturité avec un nombre total de réseaux progressant peu et une extension des réseaux existants. La situation française serait différente avec quelques secteurs où les réseaux de franchise seraient encore en phase d'extension.

7.3.2 Les groupements coopératifs de commerçants

Une autre forme d'organisation très présente dans le commerce français correspond au groupement d'entrepreneurs indépendants. Pour l'essentiel, le support juridique du groupement est une coopérative de commerçants détaillants (selon le statut de la loi de 1972).

De fait, cette forme d'organisation présente des points communs avec la franchise : structuration par une enseigne, règles de fonctionnement gérant les entrées-sorties mais sans doute avec une plus grande variété d'organisations ; la différence essentielle avec la franchise est le mode de gouvernance : les décisions unilatérales du franchiseur s'opposent au fonctionnement du « club » des coopérateurs. En effet, on peut noter que ce type de réseau se caractérise par une impulsion venant du

bas, une enseigne qui est une valeur commune aux membres du réseau et par une coopération qui ne nécessite pas obligatoirement le transfert d'un savoir-faire. Autant de caractéristiques qui permettent de distinguer les groupements de commerçants des réseaux de franchise. Les critères soulignés plus haut permettant de distinguer les réseaux (coopération, incitations, contrôle, sauvegardes, coordination) s'avèrent utiles et opérationnels.

Selon la Fédération des enseignes du Commerce Associé, on dénombrerait, en 2005, 60 groupements nationaux gérant 110 enseignes, 34 500 points de vente et environ 400 000 salariés dans le commerce de détail ou les services marchands.

7.3.3 Les autres formes coopératives

Les structurations en réseaux autour des coopératives existent dans les secteurs autres que le commerce. On peut recenser cinq secteurs organisés, repérables à travers cinq fédérations nationales bâties autour de statuts spécifiques basés sur les principes coopératifs : la double qualité (associé et client), le principe «un homme/une voix», la répartition des excédents (selon la loi de 1947). Selon les secteurs, les coopératives jouent un rôle très différent : l'organisation coopérative est quasiment hégémonique dans l'agriculture ; les coopératives sont nombreuses à dimension locale mais plus faiblement structurante dans l'artisanat et les transports ; elles restent très minoritaires et sans véritable influence ailleurs (Industrie, commerce de gros, professions libérales).

Ces formes d'organisation ont évolué avec le temps : on part de syndicats locaux qui se regroupent en GIE, puis en coopérative ou en groupement de PME indépendantes. On démarre par une centralisation des achats, puis on évolue vers l'aspect commercial et la coordination. Certains se demandent si le développement de la coordination ne conduit pas à une forme de franchise et si la gestion de fait du groupement coopératif ne les rapproche pas de la franchise. Mais les mouvements sont très variés : des réseaux de franchise peuvent revenir à une forme coopérative ; par ailleurs, des coopératives peuvent créer des réseaux de franchise pour se développer (exemple de Demeco, d'Intersport,…) d'où des formes mixtes.

Par ailleurs, la coopérative, véritable entreprise dotée de la personnalité morale, peut créer des filiales de droit commun et être société mère ; ainsi les grandes coopératives de commerçants ont souvent filialisé nombre de leurs activités par des sociétés à statut classique au sein desquelles des investisseurs peuvent intervenir ; d'où l'apparition de groupes de sociétés dont la logique ne peut se comprendre que par rapport à l'ensemble du groupement.

7.3.4 Les autres contrats de partenariat

Il apparaît ainsi deux formes polaires : la franchise (très encadrée juridiquement par des contrats) et le groupement coopératif. Entre ces deux formes, on observe un continuum de réseaux ; certains correspondent à des formes très simples de contrat (commission-affiliation, fréquente dans le prêt à porter ; concession) ; d'autres relèveraient de contrat d'une forme proche de la franchise mais sans réel transfert de savoir-faire (cas d'un réseau horizontal entre professionnels maîtrisant leur métier).

7.3.5 Les alliances et autres formes de réseaux

Certains secteurs comme les métiers du conseil fonctionneraient plutôt sous forme d'alliances d'opportunité sans structure pérenne. De fait, il n'y aurait pas de véritables réseaux structurés mais plutôt des alliances d'opportunité qui ne constituent pas vraiment de réseaux stables analogues à ceux de la franchise ou des groupements d'indépendants.

Au-delà des réseaux stables, il peut exister aussi d'autres partenariats, par exemple la sous-traitance, les alliances et les systèmes productifs locaux (ou «clusters»), lesquels n'ont pas été analysés plus précisément. Dans les secteurs industriels, les réseaux noués autour des relations de sous-traitance ou les alliances sont importants à connaître pour analyser le fonctionnement fin des secteurs. Néanmoins, ces réseaux ne permettent pas de définir de nouvelles unités décisionnelles autonomes, il s'agit de structures partenariales entre unités qui gardent leur autonomie. De telles relations structurantes gagneraient à êtres observées du point de vue statistique par des enquêtes comme ERIE 2003 (Enquête sur les relations interentreprises).

7.3.6 Conclusion sur les formes de réseaux

L'examen rapide du secteur de l'immobilier a montré qu'en réalité, ce qui apparaissait comme des réseaux stables et pérennes correspondait, soit à des entreprises à succursales, soit à des groupes de sociétés, soit à des franchises, soit à des groupements d'indépendants. On est tenté de généraliser ce constat à l'ensemble des secteurs.

Ainsi au-delà de la diversité apparente des formes de réseaux et des contrats associés, il semble que les deux premières formes d'organisation (franchise et groupement coopératif) soient très largement les formes dominantes. Ces deux formes polaires se rejoignent par un affichage externe du réseau autour d'une ou plusieurs enseignes, elles se distinguent selon deux axes : le transfert de savoir-faire (structurant pour la franchise, plus limité pour le groupement coopératif) ; la relation hiérarchique (forte et verticale pour la franchise, horizontale pour le groupement). Entre ces formes polaires, il existe un continuum de combinaisons de contrats. Ces deux formes polaires correspondent dans le commerce de détail à la notion de «commerce indépendant organisé».

7.4 La prise en compte des réseaux dans la statistique publique

7.4.1 Les besoins d'information

Plusieurs membres du groupe ont exprimé des besoins d'information sur les réseaux, en privilégiant les deux principales formes d'organisation. Ces besoins portent d'une part sur le repérage de ces acteurs et d'autre part sur les caractéristiques permettant de mieux décrire et analyser ces réseaux.

a) La taille des réseaux : taille en nombre d'unités, en chiffres d'affaires (ou en effectif), d'où des tailles moyennes,

b) La composition du réseau : part des succursalistes et des franchisés (taux de mixité), répartition des franchisés selon le nombre de points de vente (situation très fréquente),

c) Emprise des réseaux par secteurs fins et par catégories de réseau,

d) Information sur l'intensité du contrôle au sein du réseau : dimensions clés des contrats et procédure de contrôle,…

e) Pénétration internationale des réseaux (selon la nationalité de la tête de réseau),

f) Hétérogénéité des points de vente (taille, localisation, fréquence de la multi-franchise,…),

g) Performances comparées des membres du réseau (succursalistes vs franchisés ?),

h) Structuration du réseau par les TIC.

Toutes ces informations devraient permettre de mieux traiter les **problématiques suivantes** :

. Concentration économique et pouvoir de marché :

La grande distribution est structurée autour de deux pôles bien définis : les grandes surfaces intégrées, d'une part, et le « commerce indépendant organisé » (soit l'ensemble franchise et groupements), d'autre part. La prise en compte des réseaux est cruciale pour mesurer la concentration réelle des acteurs (concentration amont vis à vis des fournisseurs, concentration aval des points de vente). Le même phénomène devrait jouer dans d'autres secteurs.

. Analyse comparée des performances

. Démographie des entreprises et taux de survie selon la forme d'organisation (les franchisés ont-ils de meilleurs taux de survie que les autres ?)

7.4.2 Les unités statistiques pertinentes pour observer et analyser les réseaux

Les analyses précédentes militent pour observer les réseaux ou au moins leurs formes dominantes. Au-dessus d'une certaine taille et dans la mesure où l'unité est relativement stable dans le temps, on gagnerait à introduire ainsi les unités **réseau, tête de réseau et groupe élargi.**

7.4.2.1 Une unité statistique nouvelle : le réseau

Les premières investigations sur les réseaux ont privilégié les réseaux d'enseigne, l'enseigne renvoie à un concept commercial précis et permet de repérer les réseaux. On a ainsi pu définir le réseau d'enseigne comme «le regroupement de sept points de vente au moins sous une même enseigne, notion communément admise comme étant un nom ou un sigle sur la devanture du magasin» (le seuil de 7 vise simplement à ne tenir compte que des réseaux d'une certaine taille). En pratique, l'enseigne est la partie visible du réseau et donc facile à observer, mais le réseau peut être plus large que l'enseigne (cas de magasin sans enseigne), c'est pourquoi l'enquête de 2006 sur les réseaux du commerce de détail retient la notion plus large de réseau, lequel peut détenir plusieurs enseignes et avoir des magasins sans enseigne. On entend alors par **réseau** «un ensemble de points de vente et une tête de réseau qui entretiennent des relations durables en établissant une communauté d'intérêt, la plupart des réseaux développent une enseigne mais certains se limitent à l'adhésion à une centrale d'achat ou de référencement sans que les points de vente aient l'obligation de porter une enseigne» (cf. notice explicative de l'enquête). Ceci définit un contour qui recouvre les formes dominantes de réseaux que sont la franchise et le groupement coopératif.

Les premières analyses statistiques sur les réseaux ont confirmé que la coordination du réseau était assurée par une unité qualifiée comme **«tête de réseau»**. Cette unité connaît l'ampleur du réseau et en gère le fonctionnement. Ce serait l'unité statistique de collecte pour observer le réseau, nouvelle unité statistique d'analyse.

Le franchiseur joue clairement ce rôle pour les réseaux de franchise.

Pour les groupements coopératifs, la situation est parfois plus complexe. Le noyau de contrôle est le plus souvent constitué par une SA coopérative des associés (parfois, il s'agit de GIE ou d'association loi de 1901) mais les fonctions de coordination peuvent êtres réparties entre des filiales de cette SA. Néanmoins, on peut considérer que la tête de réseau élargie à ses filiales peut répondre comme «tête de réseau». On parlera alors de **tête de réseau élargie**.

7.4.2.2 Élargir la notion d'entreprise pour les plus grandes structures mixtes (groupe et réseaux)

Désormais, les groupes de sociétés sont largement présents dans le commerce, ils concentrent ainsi la moitié des effectifs salariés et de la valeur ajoutée du secteur (cf. Insee Première n° 1115 de janvier 2007). En pratique, on a observé que les différentes formes d'organisation sont imbriquées. Un travail d'analyse rapprochant le fichier des groupes de celui des têtes de réseau d'enseigne dans le commerce de détail a montré bien la complémentarité des formes d'organisation «groupes» et «réseaux d'enseigne». La plupart des franchises et groupements du commerce de détail sont détenus par des groupes commerciaux, la moitié des grands groupes commerciaux contrôlent des réseaux d'enseigne. Par ailleurs, certaines unités comme Intermarché ou Leclerc ne sont structurées en groupe de sociétés que pour les activités amont (IAA) ou de support (par exemple les transports) ; de ce fait, le groupe n'est pas considéré comme commercial, si l'on fait abstraction des réseaux d'enseigne associés ; pour ces unités, on gagnerait sans doute à élargir la notion d'entreprises à l'ensemble groupe + réseaux d'enseigne, du moins au-dessus d'une certaine taille de groupe ou de réseau.

7.4.3 Les caractéristiques observables des réseaux

Compte-tenu des constats précédents, un dispositif cible d'observation statistique sur les réseaux pourrait s'articuler autour de trois types d'enquêtes spécifiques s'appuyant sur un répertoire statistique des têtes de réseaux. On envisage des outils spécifiques car l'expérience passée d'introduction progressive de questions dans l'enquête annuelle d'entreprises (EAE) a montré ses limites ; il faut des supports d'interrogation spécifiques pour cerner ce type de structuration.

. Une enquête sur les caractéristiques des formes dominantes de réseaux

Une enquête auprès des têtes de réseau suffit pour collecter l'essentiel des caractéristiques a, b, c, d, e, f et h signalées précédemment. La dernière enquête lancée par l'Insee en 2006 dite «réseaux du commerce de détail », en constitue un prototype (cf. annexe 8). Une telle enquête pourrait être menée tous les 2 à 3 ans.

Il faudrait peut-être retravailler son contenu. En particulier, le repérage et la typologie des réseaux se fondent essentiellement sur un tableau demandant la répartition des points de vente selon les catégories suivantes :

. Points de vente en propre (intégrés et succursalistes)
. Points de vente sous contrat de franchise
. Points de vente sous simple contrat de licence de marque
. Points de vente sous contrat de commission-affiliation
. Points de vente sous contrat de concession
. Points de vente sous simple contrat de location gérance
. Points de vente adhérents à un groupement (coopérative, GIE,…)
. Points de vente affiliés à la centrale de référencement ou d'achat du réseau mais ne portant pas l'enseigne du réseau.
. Autres à préciser

Ce repérage par le type de contrat serait à revoir d'une part pour privilégier les formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif) et d'autre part pour couvrir les secteurs des services avec un vocabulaire adapté. Par ailleurs d'autres questions permettent de mesurer le niveau de dépendance des acteurs en présence, afin de compléter ce repérage de contrats par des éléments constitutifs du niveau de subordination et de coopération entre les acteurs. Néanmoins, ces questions mériteraient peut-être elles aussi d'êtres approfondies.

La comparaison des performances et l'analyse fine de l'hétérogénéité des points de vente (besoin d'information g) supposerait une investigation auprès des membres du réseau.

. Une enquête sur le contour des formes dominantes de réseaux

Plus largement, on pourrait observer aussi le contour des réseaux stables en interrogeant les têtes de réseaux sur la liste des unités légales «indépendantes» appartenant au réseau. Si l'on considère qu'il y aurait au plus 2000 têtes de réseaux et que ceux-ci auraient atteint une relative maturité, une telle démarche parait envisageable. On connaitrait alors plus précisément la structuration fine des réseaux. Par appariement avec des fichiers de comptes individuels, on pourrait mener alors des analyses de performance. Une fréquence pluriannuelle pourrait être suffisante, par exemple tous les 4 à 5 ans et avec le caractère obligatoire. Ceci suffirait pour suivre les grandes évolutions de ces réseaux et en particulier leur composition détaillée.

Faut-il gérer un répertoire de ces réseaux ?

D'un point de vue logique, on gagnera alors à construire et **gérer annuellement un répertoire des réseaux recensant les têtes de réseau et leurs caractéristiques**. La mise à jour de la liste des têtes de réseaux pourrait être annuelle de façon à en répartir la charge dans le temps par une veille régulière (en association avec les fédérations représentatives des formes dominantes de réseaux) ; on serait alors en mesure de lancer les enquêtes réseaux sans investissement spécifique ; les caractéristiques du réseau et son contour ne seraient mis à jour que pour les années d'enquêtes. Ceci devrait faire partie d'un répertoire statistique qui enregistrerait des liens analogues à ceux observés pour les liaisons financières au sein des groupes de sociétés. C'est dans ce cadre qu'il faudra examiner et traiter le cas des unités mixtes groupes-réseaux.

. Une enquête générale sur les différentes formes de réseaux

L'observation de formes moins stables de relations interentreprises renvoie plutôt à des enquêtes de type ERIE (Enquête sur les relations interentreprises) dont le contenu serait sans doute à retravailler. Ce type d'enquête menée tous les 5 à 6 ans élargirait le spectre des relations interentreprises. Elle pourrait notamment s'inspirer des enquêtes menées pour caractériser les systèmes productifs locaux (ou « clusters ») lesquelles cherchent à lister les collaborations productives ou commerciales sur une zone géographique ; on rejoindrait ainsi une problématique récurrente de l'économie régionale, celle des pôles de compétitivité.

7.5 Conclusions

Les conclusions sont reprises ici sous forme de recommandations, lesquelles traitent plus largement de la prise en compte des réseaux dans la statistique au-delà du seul problème de définition d'unités statistiques plus pertinentes.

7.5.1 Introduire l'unité statistique réseau

L'analyse des différentes formes de réseaux a confirmé leur importance au sein des secteurs tertiaires. Il convient donc d'introduire une **nouvelle unité statistique *«réseau»*** en parallèle à l'introduction des *unités statistiques globales et intermédiaires* qui retracent les situations de contrôle au sein des groupes de sociétés..

7.5.2 Définir des *unités statistiques (globales et intermédiaires)* élargies aux composantes réseaux

Cette prise en compte des réseaux conduira à revoir la notion d'unité statistique globale (resp. intermédiaire). Pour les plus grandes unités du tertiaire où coexistent structures de groupes et réseaux, il conviendrait de définir **une notion élargie** comme unité statistique pour délimiter l'acteur économique significatif constitué par l'ensemble USG (resp. USI) + réseaux. Ceci s'apparente à un «profilage» mais devrait se limiter à quelques dizaines d'unités au maximum (les grandes structures qui n'existeraient que sous forme de réseaux devraient être traitées de la même façon). Il reste à préciser le champ à retenir pour cet exercice et les variables d'intérêt.

7.5.3 Observer régulièrement les formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif)

L'analyse des différentes formes de réseaux a fait apparaitre deux formes dominantes qui se distinguent des autres. On propose donc un dispositif d'observation qui accorde une attention plus grande à ces deux formes.

Une recommandation est donc de **tenir compte de la structuration fréquente en réseau des secteurs tertiaires en se limitant aux formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif)** pour des observations régulières appuyées sur un répertoire de têtes de réseaux. Ceci suppose de gérer **un répertoire de têtes de réseaux** pour les formes dominantes (soit environ 2000 unités pour le tertiaire). Ce répertoire, initialisé principalement à partir de la presse professionnelle et par contact avec les organisations professionnelles et les entreprises, serait **mis à jour par des enquêtes statistiques régulières** : une enquête légère obligatoire sur les caractéristiques des réseaux tous les 2 à 3 ans pour mettre à jour le répertoire et suivre les parts de marché de ces structures ; une enquête plus lourde obligatoire sur les contours de ces mêmes réseaux tous les 4 à 5 ans pour mener des études plus fines sur la structuration des réseaux et les performances comparées des unités. Ceci revient à rendre systématiques et régulières les enquêtes expérimentales actuelles de type réseaux mais en les concentrant sur les formes dominantes de réseaux et gérant de plus un répertoire de ces unités.

7.5.4 Étendre parfois l'observation au spectre plus large des relations interentreprises

Pour suivre le reste des réseaux, on propose de prévoir une enquête plus large **sur les relations interentreprises** pour détecter et éventuellement tracer les réseaux informels associés. On couvrirait ainsi toutes les autres formes de réseaux et notamment les réseaux de sous-traitance ou les alliances stratégiques. Ce faisant, on validerait ainsi périodiquement que le suivi des deux formes dominantes décelées à ce jour est suffisant pour l'observation régulière des structurations fortes de réseaux.

8- Les systèmes d'information sur lesquels peut s'appuyer l'observation statistique

8.1 Bref rappel des systèmes d'information fondamentaux au niveau société

Les unités légales "sociétés", qu'il s'agisse de personnes physiques ou de personnes morales, sont soumises à un certain nombre d'obligations (légales, fiscales…) en raison de leur activité ou de leur statut juridique.
Les informations relatives à l'unité légale sont les plus contrôlées par l'administration – elles sont d'une grande sécurité vis-à-vis des erreurs de mesure dues aux déclarants

8.1.1 Des unités légales bien identifiées (répertoire Sirène)

La première obligation qui s'impose aux « sociétés » est l'immatriculation au répertoire SIRENE (Système National d'Identification des Entreprises et de leurs Établissements). L'Insee[66], responsable de SIRENE, se trouve au cœur d'un système inter-administratif qui lui confère l'obligation d'immatriculer toutes les unités légales sur le territoire français (France métropolitaine + DOM). Le répertoire SIRENE enregistre l'état civil des entreprises : le nom, le prénom, la date et le lieu de naissance de la personne physique lorsqu'il s'agit d'une entreprise individuelle ou bien la raison sociale ou la dénomination pour une personne morale. Sont aussi enregistrés le sigle de l'entreprise, sa forme juridique, l'adresse de son siège social, la date de sa création et le cas échéant sa cessation d'activité. Pour les établissements sont indiquées leur adresse ainsi que la date et l'origine de leur création.
Outre l'immatriculation, deux opérations importantes pour les statisticiens d'entreprises sont menées dans Sirène et méritent être mentionnées : l'attribution d'un code d'activité principale exercée (APE) à chaque unité et le suivi des événements qui affectent la vie des unités.
Le répertoire Sirène doit ainsi permettre de délimiter exhaustivement et sans double compte le champ des unités légales «sociétés» via l'utilisation du numéro d'identification SIREN, numéro qui doit être utilisé par tous les partenaires de l'Insee. L'utilisation du SIREN facilite le rapprochement des sources administratives ou d'enquêtes.

8.1.2 Les comptes individuels, la fiscalité sur les sociétés, la TVA, la fiscalité des échanges extérieurs de biens, les autres obligations légales (emploi, balance des paiements)

Les unités légales pour répondre aux obligations en matière de déclarations administratives, fiscales ou autres, doivent mobiliser régulièrement des informations au sein de systèmes d'information. Ces obligations sont de différentes natures :
Déclaration fiscale annuelle auprès de la DGI : selon le régime d'imposition auquel elles sont assujetties, les «sociétés» transmettront leur bilan, leur compte de résultat et les annexes à ces documents (pour les sociétés qui relèvent du régime du bénéfice industriel et commercial), ou bien des documents simplifiés (pour les sociétés qui relèvent du régime du bénéfice non commercial) ou ultra-simplifiés.
Parallèlement, en fonction de leur taille, elles rempliront mensuellement, trimestriellement une déclaration pour le paiement de la TVA (formulaire CA3).

[66] Cf. Décret du 14 mars 1973 décrit dans le chapitre3, § 4.1.1

Les sociétés employeuses doivent remplir annuellement, en vertu de l'article R243-14 du code de la Sécurité sociale (Décret du 24 mars 1972) et des articles 87.240 et 241 de la loi 51-711 du 7 juin 1951 du Code Général des Impôts, une Déclaration Annuelle de Données Sociales (DADS). Ce document, commun aux deux administrations, permet la transmission d'informations sur les effectifs employés, la masse des traitements versés ainsi que la liste nominative des employés et le montant des rémunérations salariales perçues.

Les sociétés importatrices ou exportatrices sont tenues de déclarer à la DGDDI (Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects) les montants et la nature des biens importés ou exportés. Suivant le pays avec lequel a lieu l'échange, il s'agit de la déclaration d'échanges de biens pour les échanges (avec les autres pays membres de l'Union Européenne) ou de la déclaration en douane (pour les échanges avec des pays hors UE).
Les sociétés important ou exportant des services ou des capitaux transmettent des informations à la Banque de France, soit directement pour les plus grandes, soit par l'intermédiaire des banques.

Un nombre important d'informations utiles à l'analyse économique sont donc mobilisées annuellement par les sociétés pour des besoins déclaratifs.

8.1.3 Peut-on anticiper les évolutions de ces systèmes ?

8.1.3.1 Les perspectives induites par les normes internationales

Les normes comptables applicables aux entreprises ont connu des évolutions majeures depuis une vingtaine d'année. Les règles comptables étaient traditionnellement des règles de droit et comme telles, elles étaient déterminées au niveau national. L'adoption d'une directive comptable au niveau européen en 1978 n'a pas modifié fondamentalement cette approche. L'orientation retenue prenait largement en compte les dimensions juridiques et notamment les contraintes résultant de la possibilité de connexion entre droit comptable et droit fiscal. Cette relation n'était pas imposée et les pays européens qui dissociaient la comptabilité et la fiscalité pouvaient poursuivre dans cette voie mais les schémas institués par la directive intégraient largement (quoique implicitement) les conséquences d'un régime de connexion.
Cependant, si l'adoption de cette directive et de celles qui en ont décliné certaines particularités (consolidation, banques, assurances etc.) a permis un progrès important de la qualité de l'information comptable en Europe, les limites sont assez rapidement apparues. D'une part le compromis que représentait le texte avait pour conséquence un assez faible degré d'harmonisation, la conciliation d'intérêts parfois contradictoires avait obligé à admettre des options dont les conditions de mise en œuvre restaient assez floues. D'autre part et principalement le modèle comptable implicite était assez fruste et inspiré de la comptabilité des PME. Or l'apparition de grands groupes, le recours massif aux marchés financiers, l'interconnexion des ces marchés et l'utilisation de techniques financières de plus en plus sophistiquées ont créé de nouveaux besoins en matière de normes que les directives existantes ne pouvaient satisfaire. Par ailleurs la mondialisation des marchés et des groupes a appelé un besoin de normes mondiales auquel le dispositif européen ne pouvait répondre.
Les principaux utilisateurs au premier rang desquels figuraient les régulateurs des places financières ont donc souhaité disposer d'un ensemble cohérent de normes applicables aux entreprises cotées et acceptées sur tous les marchés, indépendamment des règles locales afin d'obtenir une information financière comparable sur toutes les places concernées.

Un organisme privé, l'IASC[67], fondé en 1973 par les principales organisations d'experts comptables réunies dans une fédération mondiale, s'est proposé à la fin des années 80 pour établir ce référentiel. Avant cela l'IASC définissait déjà des normes internationales mais comme pour pouvoir être appliquées dans chaque pays ces normes devaient être compatibles avec la réglementation nationale, ces normes comportaient beaucoup d'options (encore plus que les directives car leur champ d'application théorique était plus vaste). A la demande de l'association internationale des régulateurs de places financières, l'IASC a entamé un vaste programme d'amélioration de ses normes, qui passait par une réduction massive des options, puis le changement de son statut et de son mode de fonctionnement pour accroître son indépendance vis-à-vis de la profession comptable. Ce programme a connu des étapes majeures. Au niveau institutionnel l'IASC est devenu l'IASB[68] et les normes comptables sont devenues des normes d'information financière. Cette évolution est significative de l'orientation des travaux qui, très explicitement, ont pour objectif de définir des normes destinées à répondre aux besoins des investisseurs sur les marchés de capitaux.

Actuellement ce processus n'est pas achevé, même si des étapes déterminantes ont été franchies, sans doute de manière irréversible. La plus importante de ces étapes a été incontestablement la décision européenne prise en 2002 de rendre ces normes obligatoires, au moins pour l'établissement des comptes consolidés des entreprises cotées européennes. Cette obligation est devenue effective en 2005. Cependant les normes émises par l'IASB (IAS/IFRS[69]) n'ont pas supplanté les normes américaines sur le territoire des Etats-Unis. Elles ne pourront le faire, et devenir ainsi véritablement internationales, que si les autorités américaines l'acceptent. Pour cela il faut que ces dernières reconnaissent une équivalence entre leurs propres normes (US-GAAP) et les normes IAS/IFRS. L'IASB a donc engagé avec le normalisateur américain (FASB) un programme de convergence dont l'issue est cruciale pour l'avenir de la normalisation internationale.

L'adoption de ces normes par l'Europe a eu toute une série de conséquences. Tout d'abord l'IASB étant un organisme privé il n'était pas possible de lui donner un pouvoir normatif direct, aussi un comité de la réglementation comptable européen a été créé pour examiner les normes émises par l'IASB avant de les adopter (ou non) comme normes applicables en Europe. Ensuite s'est posée la question du champ d'application de ces normes. Le règlement de 2002 les impose au moins pour les comptes consolidés des entreprises cotées mais les Etats membres peuvent aller au-delà. Certains pays, comme la France, sont restés sur l'obligation minimum, ce sont alors les directives et leurs déclinaisons nationales qui sont applicables pour les autres types de comptes et d'entreprises, d'autres comme l'Italie les ont rendu applicables à toutes les entreprises et à tous les types de comptes. Il en résulte donc un recul de la comparabilité soit à l'intérieur d'un Etat membre soit entre Etats membres.
Comme ces normes sont construites pour fournir une information financière sur des entreprises faisant appel public à l'épargne, elles ne prennent pas en considération les autres aspects qui, au moins sur le continent européen, sont considérés comme des attributs de la comptabilité (aspects juridiques et fiscaux). La question de la possibilité de leur généralisation à tous types d'entreprises et à tous types de comptes (sociaux et consolidés) reste à ce jour ardemment discutée. Conscient des difficultés que pourraient entraîner une application directe des IAS/IFRS aux PME, l'IASB a entrepris de développer pour ces dernières une version simplifiée des normes, sachant que la définition des PME a tendance à se confondre dans l'esprit de l'IASB avec la notion d'entreprises non cotées. Si la tentative de l'IASB aboutissait à un référentiel notablement différent pour les PME on entrerait alors dans une période inédite et peu prévisible dans laquelle coexisteraient deux

[67] International Accounting Standards Committee
[68] International Accounting Standards Board
[69] International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards

référentiels comptables, nécessairement différents sur quelques points clés, sans que les raisons qui conduiraient à faire relever certaines entreprises de l'un plutôt que de l'autre n'apparaissent très clairement. Si au contraire les aménagements prévus restaient limités et si ces normes devaient prévaloir pour les entreprises non cotées de grands bouleversements seraient à attendre en matière fiscale comme en matière de droit des sociétés car certaines dispositions actuelles ne pourraient être maintenues sur la base de ces nouvelles normes, il faudrait donc soit les abandonner, soit leur trouver un autre fondement.

Pour l'heure la démarche suivie par le CNC est de tenter de rapprocher le référentiel français des normes internationales. Des avancées importantes ont été réalisées, notamment par l'introduction de nouvelles dispositions relatives aux définitions et règles de comptabilisation des actifs et des passifs dans le PCG. Cependant cette politique de convergence rencontre déjà des limites, liées aux conséquences juridiques et fiscales (éventuellement non désirées) qu'elle entraînerait automatiquement si elle était menée à son terme.

L'issue de cette évolution est difficile à prévoir, car il n'y a pas probablement pas de solution indolore. Quoiqu'il arrive, la situation antérieure - unicité du modèle comptable et sécurité juridique et fiscale fondée sur la connexion - ne pourra être complètement rétablie.

8.1.3.2 Les perspectives fiscales

Un élément important, voire décisif, dans le débat qui vient d'être évoqué viendra des résultats des travaux engagés au niveau communautaire sur la détermination d'une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS). Les objectifs de ces réflexions sont notamment d'inventorier les éléments envisageables d'une assiette fiscale commune consolidée. Cet effort d'harmonisation porterait sur l'assiette et ne traiterait pas la question des taux qui resterait de la compétence des Etats membres.

Si ces travaux aboutissent rapidement sur un dispositif accepté par les Etats membres, même de manière optionnelle, il est probable que ces règles deviendront un enjeu majeur pour toutes les entreprises. Celles qui sont cotées auront un problème de double référentiel (techniquement gérable) mais les autres seront inévitablement attirées par ce dispositif, qui, même s'il ne constitue pas un référentiel comptable au sens propre, ne manquera pas d'exercer une influence décisive sur les normes comptables applicables aux entreprises non cotées, que ces dernières soient ou non liées aux normes internationales. De ce point de vue, il est remarquable que ces travaux envisagent d'emblée la perspective de définition d'une assiette consolidée (pour les sociétés non intégrées dans un groupe, on suppose que l'assiette sera déterminée de manière cohérente avec les méthodes définies pour l'assiette consolidée). Cela indique que les éventuels progrès d'harmonisation européenne, au-delà des questions relatives aux groupes cotés, intégreront d'emblée la dimension groupe et ignoreront les comptes sociaux des sociétés incluses dans un groupe.

8.2 Les systèmes d'information disponibles au niveau des groupes de sociétés

8.2.1 Le recensement des groupes de sociétés

Les groupes n'ayant pas la personnalité juridique, ils ne sont pas répertoriés, au même titre que les unités légales, dans un répertoire qui les immatriculerait et suivrait les événements de leur existence.

Néanmoins, des informations sur la composition des groupes existent et peuvent être mobilisées à des fins d'études économiques, même s'il s'agit d'informations partielles qui renvoient à des définitions de groupes différentes et portent donc sur des populations différentes.

«Bien que les groupes de sociétés n'aient pas la personnalité juridique, leur existence est néanmoins reconnue par diverses dispositions, en matière fiscale notamment. Indépendamment de certaines constructions jurisprudentielles ou administratives (subventions et abandons de créances, quartiers généraux des sociétés multinationales), les groupes font l'objet de 2 régimes légaux : le régime d'intégration fiscale et le régime des sociétés mères et filiales. […] Le régime de l'intégration fiscale permet à une société mère, dite «tête de groupe» de se constituer seule redevable de l'impôt sur les sociétés ainsi que de l'IFA et de l'impôt de distribution, pour l'ensemble du groupe qu'elle forme avec ses filiales. […] Le régime des sociétés mères et filiales prévoit l'exonération, chez la société mère, des dividendes reçus de sa filiale, […] afin d'éviter que les bénéfices de sa filiale soient soumis à une double imposition au titre de l'impôt sur les sociétés, d'abord au niveau de la filiale, puis en cas de distribution, au niveau de la société mère». *Memento Lefèbvre Fiscal 2006* .

Pour pouvoir bénéficier d'un de ces régimes d'imposition, les groupes doivent fournir à l'administration fiscale un certain nombre d'informations sur les sociétés qui le composent. Dans le cadre de ces régimes, la société mère fournira la liste des sociétés du périmètre d'intégration ainsi que les montant annuel des bénéfices ou des déficits. Les filiales, pour faire partie du périmètre d'intégration, doivent être détenues à plus de 95%.

Parallèlement, les sociétés doivent déclarer les liens de financiers qui les unissent à d'autres sociétés (sociétés détentrices et sociétés détenues directement pour l'ensemble des sociétés et liens directs et indirects pour les plus grandes).
Le groupe peut donc être identifié, grâce à ces informations, comme un ensemble constitué d'une société « tête de groupe » et de ses filiales, chacune de ces unités légales étant reconnue par son numéro d'immatriculation au répertoire Sirene. Il faut cependant mobiliser ces sources avec précaution, dans la mesure où elles renvoient à différents périmètres de groupes qui coexistent.

La démarche de l'Insee vise à recenser les groupes de sociétés au travers du dispositif Liaisons financières (LIFI). Ce dispositif est basé sur une enquête complétée par des informations provenant de sources de données publiques ou privées. L'enquête Lifi est une enquête à seuil : sont interrogées dans l'enquête Lifi les sociétés répondant à l'un des critères suivants :

– Sociétés de plus de 1,2 millions d'euros de titres de participation
– Sociétés de plus de 500 salariés
– Sociétés de plus de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires
– Sociétés têtes de groupe l'année n-1
– Sociétés contrôlées directement par une société étrangère l'année n-1

La base de données Lifi est constituée à partir des résultats de l'enquête Lifi et enrichie par des sources externes qui permettent de compléter le champ :

- Diane, base de données privée éditée par Bureau Van Dijk : complète le champ de l'enquête avec des groupes de petite taille (micro-groupes de moins de 500 salariés)
- L'enquête sur les filiales à l'étranger de la DGTPE et l'enquête sur les Investissements Directs à l'Étranger de la Banque de France apportent des compléments sur les filiales françaises à l'étranger (filiales recensées, mais aussi informations économiques concernant ces filiales).

La base de donnée Lifi permet donc de décrire, à partir des liens deux à deux entre sociétés juridiques, les groupes dans leur périmètre monde. Outre les informations sur la nature des liens entre sociétés, la base de données Lifi est enrichie avec des informations économiques issues de Suse.

	Nombre de groupes	Nombre de filiales	Effectif France des groupes	Effectif monde des groupes français
Groupes franco-français	25 436	86 662	2 130 982	2 130 982
Groupes français internationaux	2 165	51 423	4 192 336	7 849 018
Groupes étrangers	7 676	21 763	2 021 682	
Total	**35 277**	**159 848**	**8 345 000**	**9 980 000**

Source : Lifi-Diane-Ficus 2004

Répartition des groupes résidents par taille du groupe en France et nombre de filiales en France

Nombre de filiales du groupe	0 à 4 salariés	5 à 19 salariés	20 à 49 salariés	50 à 249 salariés	250 à 499 salariés	500 à 1999 salariés	2000 à 19999 salariés	20000 salariés et +	Total
1 à 2 filiales	2 935	7 160	6 439	4 262	418	171	6	0	**21 391**
3 à 5 filiales	546	1 203	2 462	4 352	628	347	43	0	**9 581**
6 à 10 filiales	122	112	268	1 346	459	346	69	0	**2 722**
11 à 15 filiales	29	28	25	183	175	198	60	0	**698**
16 à 24 filiales	15	14	14	76	83	161	94	0	**457**
25 filiales et +	7	4	5	28	24	125	185	50	**428**
Total	**3 654**	**8 521**	**9 213**	**10 247**	**1 787**	**1 348**	**457**	**50**	**35 277**

Source : Lifi-Diane-Ficus 2004

Les différentes populations de groupes appréhendées par la DGI ou par l'Insee ne sont pas directement comparables. Toutefois, les tableaux suivants indiquent dans quelle mesure la population de la base de données Lifi recouvre la population des sociétés éligibles à l'intégration fiscale : 71% des 145 000 sociétés recensées comme faisant partie d'un groupe sont détenues à plus de 95%.

Répartition des groupes selon le pourcentage de sociétés détenues à plus de 95 % en fonction du nombre de filiales des groupes

	Taille de groupe					
% du nb de filiales détenues à plus de 95 %	moins de 250 salariés	250 à 500 salariés	500 à 2 000 salariés	2 000 à 20 000 salariés	plus de 20 000 salariés	Total
A - de 0 % à 25 %	2812	60	41	8	3	2924
B - de 25 % à 50 %	2526	143	73	23	2	2767
C - de 50 % à 75 %	11303	486	297	116	15	12217
D - de 75 % à 100 %	1611	406	458	242	30	2747
E - 100 %	13387	692	479	68		14627
Total	31640	1787	1348	457	50	35277
Part des groupes détenant plus de 75% de leurs filiales à plus de 95%	47,4%	61,4%	69,5%	67,8%	60,0%	49,2%

Source : Lifi-Diane-Ficus 2004

Nombre de sociétés détenues par un groupe selon leur taux de contrôle et la taille du groupe

	Effectif des groupes					
Tranche de taux de détention	moins de 250 salariés	de 250 à 500 salariés	de 500 à 2 000 salariés	de 2 000 à 20 000 salariés	plus de 20 000 salariés	Total
A - moins de 50 %[70]	916	226	565	667	1088	3462
B - de 50 % à 74,9 %	21299	1813	2066	1625	3538	30341
C - de 75 % à 89,9 %	3003	568	674	483	444	5172
D - de 90 % à 94,9 %	1548	222	295	316	273	2654
E - de 95 à 99,9 %	19798	3416	4715	4753	4964	37646
F - 100 %	40912	5066	7224	7021	5823	66046
Total	87476	11311	15539	14865	16130	145321
Part des sociétés détenues à plus de 95%	69,4%	75,0%	76,8%	79,2%	66,9%	71,4%

Source : Lifi-Diane-Ficus 2004

8.2.2 La comptabilité consolidée

Les dispositions concernant la consolidation sont assez techniques. En principe il n'y a pas de différence entre les normes applicables aux comptes individuels et aux comptes consolidés, les seules règles spécifiques aux comptes consolidés portent ainsi sur la détermination du périmètre de consolidation et le type de méthode de consolidation à opérer en fonction du degré de contrôle (contrôle exclusif, contrôle conjoint ou influence notable dans la terminologie française). En pratique les choses sont un peu plus compliquées, spécialement en France, car l'établissement du dispositif relatif aux comptes consolidés a été l'occasion d'introduire des règles comptables nouvelles qui n'étaient pas autorisées (et qui pour certaines ne le sont toujours pas) pour établir les comptes individuels. Cette divergence résulte de choix qui étaient offerts dans la directive comptable. Certaines de ces options ont été fermées en France pour les comptes sociaux et laissées ouvertes pour les comptes consolidés, il s'agissait alors d'utiliser tous les moyens autorisés par les textes pour permettre un rapprochement avec les normes internationales. Ensuite la réglementation française en matière consolidée a évolué pour se rapprocher des normes internationales, sans qu'une identité complète soit encore réalisée. On peut considérer qu'aujourd'hui le référentiel français applicable aux comptes consolidés est sensiblement plus proche des normes internationales que ne l'est celui applicable aux comptes sociaux.

La première question spécifique concerne la définition du périmètre de consolidation. La norme IAS27 de l'IASB définit les principales notions intervenant dans ce processus. La norme repose sur la définition du contrôle comme « pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entité afin d'obtenir des avantages de ses activités ». Le périmètre de consolidation inclut alors la société qui exerce le contrôle et les entités contrôlées. La détention de titres de capital n'est donc pas une condition nécessaire du contrôle et le périmètre est défini a priori uniquement par des considérations économiques. Toutefois des dispositifs d'application ou d'interprétation introduisent des exceptions ou dérogations, pour des raisons souvent purement pratiques. Il n'est pas possible de les lister ici, il faut simplement signaler que les critères pratiques de détermination du périmètre font l'objet de nombreux débats et peuvent évoluer de manière significative. On comprend qu'il s'agit

[70] Il s'agit là uniquement des sociétés co-détenues (Joint Venture), les sociétés détenues minoritairement n'ayant pas été retenues dans cette tabulation.

d'un enjeu essentiel dans la mesure où l'intérêt des comptes consolidés dépend largement de leur capacité à appréhender un ensemble complet et cohérent du point de vue financier.
L'approche française est un peu différente puisqu'elle tend à réserver le terme de comptes consolidés aux ensembles d'entités constitués par des liens capitalistiques. La détention d'au moins un titre, même si le contrôle résulte d'autres éléments, est nécessaire pour consolider l'entité qui détient le titre et celle qui l'a émis. Pour les cas de contrôle qui ne repose sur aucun lien capitalistique on utilise le terme de comptes combinés. En réalité cette séparation est surtout de nature technique et n'est pas complètement absolue. Dans les faits les critères de détermination des périmètres sont assez proches, mais dans ce domaine particulièrement le diable gît dans les détails.

L'utilisation de comptes consolidés par la statistique pose deux problèmes principaux. Le premier est lié au fait que la présentation des comptes consolidés a d'emblée voulu s'aligner sur les normes internationales.[71] Même si ces dernières admettent la possibilité de présenter le compte de résultat par nature de charge ce n'est pas cette option qui est en général privilégiée mais une présentation fonctionnelle. Plus généralement les normes internationales sont peu contraignantes en ce qui concerne la précision du classement des éléments figurant dans les états financiers. Ces deux caractéristiques rendent l'utilisation des comptes consolidés difficiles pour les statisticiens qui ne retrouvent pas nécessairement des éléments considérés comme essentiels (frais de personnel, achats…) et qui peuvent parfois avoir des hésitations sur le contenu exact de certaines rubriques (frais financiers par exemple).

Le second problème tient au fait que les comptes consolidés sont les comptes du groupe défini par le périmètre de consolidation et que ce groupe peut être composé de sociétés opérant sur le territoire national comme de sociétés exerçant leur activité à l'étranger. Les informations fournies par ces comptes ne sont donc pas relatives à un territoire national et portent sur l'ensemble des activités du groupe.

Des rencontres organisées avec les grands témoins exerçant des fonctions comptables dans des grands groupes internationaux il ressort que des informations complémentaires, nécessaires pour certaines statistiques, pourraient être obtenues, à condition que cela soit explicitement prévu. Ces informations existent en général dans le système d'information du groupe mais elles ne sont pas nécessairement centralisées. Il faut donc créer un dispositif spécifique pour les recueillir, ce qui suppose un accord préalable sur la portée et la pérennité du dispositif. Enfin il est clair que si les informations détaillées sur la nature des charges, la répartition par activités ou par territoires peuvent être assez facilement mobilisées sous les réserves précédentes, le croisement de ces informations pourrait présenter de réelles difficultés pour certains groupes.

8.2.3 La publicité légale

Les obligations de publication des comptes consolidés découlent directement de leur établissement. Elles sont prévues par l'article L233-16 du code de commerce qui indique : «Les sociétés commerciales établissent et publient chaque année à la diligence du conseil d'administration, du directoire, du ou des gérants, selon le cas, des comptes consolidés ainsi qu'un rapport sur la gestion du groupe, dès lors qu'elles contrôlent de manière exclusive ou conjointe une ou plusieurs autres entreprises ou qu'elles exercent une influence notable sur celles-ci, dans les conditions ci-après définies.»

[71] Toutefois le CNC avait élaboré, dans un rapport publié en 1968, un projet de méthodologie de la consolidation qui s'appuyait sur l'approche du PCG. Ce projet n'a pas eu de suite.

Les conditions de publicité et les formalités sont globalement les mêmes que pour la publication des comptes sociaux.

8.2.4 La communication institutionnelle des groupes cotés

L'appel public à l'épargne impose des obligations d'information particulière. Tout d'abord une société qui fait appel public à l'épargne doit établir et publier des comptes consolidés si elle contrôle d'autres sociétés, même si elle est elle-même contrôlée par une autre société qui publie déjà des comptes consolidés et qui l'inclut dans son périmètre de consolidation. Une telle situation dispense en revanche une société non cotée de faire des comptes consolidés.

D'une manière générale les obligations d'information vont bien au-delà de la publication des comptes annuels (sociaux et/ou consolidés).

Au niveau européen les directives dites « prospectus » et « transparence » contienne des nombreuses obligations de publication d'information. Ainsi en matière d'information périodique la transposition de la directive transparence dans le code monétaire et financier prévoit la publication du rapport financier annuel complété d'une déclaration des personnes assumant la responsabilité du rapport dans les quatre mois suivant la clôture de l'exercice. Dans les deux mois suivant la clôture du premier semestre un rapport financier semestriel condensé doit être publié et dans les 45 jours suivant la fin des premier et troisième trimestre une information trimestrielle doit être fournie, comprenant le montant net par branche d'activité du chiffre d'affaire du trimestre, une description de la situation financière et du résultat du groupe et une explication des opérations et événements importants intervenus pendant la période considérée. Ces rapports doivent faire l'objet d'une diffusion électronique accompagnée d'un dépôt auprès de l'AMF. Ils doivent être archivés sur le site Internet des sociétés pendant une durée de cinq ans.

8.2.5 La communication spontanée des groupes : les sites Internet

La communication financière des groupes cotés, y compris sous forme électronique, est particulièrement réglementée comme on vient de le voir. Les documents sont accessibles par des liens, à partir du site de l'AMF et la possibilité d'un stockage direct sur le site de l'AMF est à l'étude. Ce point est très important car cela conduirait certainement à homogénéiser les présentations probablement par le recours à des normes de transmission d'informations financières et contribuerait ainsi à l'amélioration de la comparabilité directe.

Pour les groupes non cotés il n'existe pas d'obligation différente de celle qui impose la publication des comptes, les politiques menées par les groupes sont très diversifiées suivant qu'ils souhaitent se comparer aux groupes cotés équivalents ou au contraire diffuser le minimum légal d'information.

8.3 Les informations disponibles sur les réseaux

Si on se limite aux formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif) les réseaux s'affichent le plus souvent autour d'une enseigne commune, ce qui permet de les repérer et de tracer potentiellement leur contour. En pratique, les têtes de réseaux détiennent une information détaillée sur les membres du réseau, dont une partie doit être mise à disposition des futurs adhérents (cf. loi Doubin de 1989 qui demande notamment aux franchiseurs de fournir la liste des membres du réseau avec leur adresse). Les rapports de conseil d'administration des têtes de réseaux font souvent apparaître la taille des réseaux gérés, au moins en nombre d'unités et en chiffre d'affaires. Ces

données sont donc disponibles auprès des têtes de réseaux mais sont à collecter via une enquête spécifique.

Il n'y pas d'obligations comptables spécifiques aux réseaux sauf dans le cadre des comptes dits combinés, lesquels restent encore peu développés.

Les **comptes combinés** correspondent à une extension de la notion de comptes consolidés au cas d'unités liées entre elles par des liens autres que la détention de titres de participation, soit autres que financiers.

La septième directive européenne relative aux comptes consolidés contient dans son article 12 une disposition de nature optionnelle selon laquelle les Etats membres peuvent imposer à toutes entreprises qui relèvent de leur droit l'obligation d'établir des « comptes combinés » et un « rapport combiné » de gestion lorsque :

«cette entreprise et une ou plusieurs autres entreprises, qui n'ont pas entre elles des relations de société mère à filiale, ont une direction commune en vertu d'un contrat conclu avec cette entreprise ou de clauses statutaires de ces entreprises,

ou les organes d'administration, de direction ou de surveillance de cette entreprises, ainsi que ceux d'une ou plusieurs autres entreprises n'ayant pas de liens de participation, sont composés en majorité des mêmes personnes».

Le Conseil National de la Comptabilité a explicité cette option dans un avis n° 94-02 sur la méthodologie relative aux comptes combinés. Ainsi selon ce texte :

«Les entreprises qui constituent un ensemble, mais dont la cohésion ne résulte pas de liens de participation, peuvent préparer des comptes combinés afin de présenter les comptes de cet ensemble comme si celui-ci étaient formé d'une seule entité. L'utilisation des termes «comptes combinés» est subordonnée à l'application des règles exposées dans les développement ci-après.

Des comptes combinés peuvent être établis notamment dans les différentes situations suivantes :

- *entreprises dirigées par la même personne ou un même groupe de personnes ayant des intérêts communs ;*

- *entreprises dont le propriétaire est la même personne physique ou les membres d'une même famille ;*

- *entreprises des secteurs coopératifs ou mutualistes dans lesquels les organisations régionales, non nécessairement liées juridiquement entre elles, contrôlent l'organisme fédérateur central et forment avec lui en raison d'accords privilégiés, un ensemble homogène à stratégie et direction communes ;*

- *entreprises d'un même ensemble, non rattachées juridiquement à la holding ou sous-holding, mais ayant la même activité et placées sous la même autorité ;*

- *entreprises liées entre elles par un accord de partage de résultat suffisamment contraignant et exhaustif pour que leurs comptes combinés soient plus représentatifs que les comptes isolés de chaque entité.*

L'annexe des comptes combinés décrit la nature des liens à l'origine de leur préparation. Elle fournit la liste des entreprises unies par ces liens et dont les comptes sont combinés.

Les comptes combinés résultent du cumul des comptes annuels des différentes entreprises comprises dans le périmètre. Les comptes réciproques, actifs et passifs, charges et produits, sont éliminés. Les résultats provenant d'opérations effectuées entres les entreprises combinées sont neutralisés.

Les méthodes d'évaluation appliquées par les différentes entreprises dont les comptes sont combinés sont harmonisées. Les incidences comptables des écritures constatées pour la seule application des législations fiscales sont éliminées. Les impositions différées sont enregistrées. Enfin, il est possible d'utiliser des méthodes d'évaluation non conformes au code de commerce, dont la liste figure à l'article 248-8 du décret du 23 mars 1967 sur les sociétés commerciales.

Les comptes combinés comprennent au moins le bilan combiné, le compte de résultat combiné et l'annexe aux comptes combinés. Ils peuvent également inclure un tableau de financement ou un tableau des flux de trésorerie, et un tableau de variation des capitaux propres combinés. Le format des états de synthèse et le contenu de l'annexe sont, sous réserve des adaptations nécessaires, ceux prévus pour les comptes consolidés par le plan comptable général.

L'annexe des comptes combinés fournit des précisions sur la nature des ayants droit aux capitaux combinés et des éventuels intérêts minoritaires ».

Le CNC considère qu'en toute rigueur, il s'agit d'une catégorie spéciale de comptes qui ne peuvent être appelés « comptes consolidés » mais sont désignés par « comptes combinés » alors que la technique de retraitement des flux internes est comparable. On notera que les comptes combinés peuvent inclure toutes les entreprises qui répondent aux conditions requises, quels que soient leur activité, leur lieu d'implantation, leur forme juridique. Par exemple, si un ensemble d'entreprises ayant une direction commune correspond non seulement à des entreprises commerciales mais également à un organisme à but non lucratif, les comptes de celui-ci sont combinés avec ceux des entreprises commerciales.

Un avis n° 00-18 du CNC précise la mise en œuvre de comptes combinés pour les entreprises régies par le code des assurances, les mutuelles régies par le code de la mutualité et les institutions de prévoyance régis par le code de la sécurité sociale. On y définit la notion de « périmètre de combinaison » et « d'entreprise combinante ».

Une ordonnance du 5 octobre 2006 relative aux coopératives agricoles introduit l'obligation de produire des comptes combinés dès qu'il y a combinaison, définie comme « un lien d'unité et de cohésion qui peut résulter d'un accord, d'une direction commune ou d'une mise en commun de services ».

Ce dispositif comptable était resté jusqu'à maintenant largement optionnel. De fait, la centrale des comptes consolidés de la Banque de France qui comportent environ 4 000 comptes consolidés ne disposait en 2006 que d'une vingtaine de comptes combinés représentant 0,5 % du total de l'actif de la base et 0,8 % des dettes financières. Ces quelques cas correspondent soit à des familles détenant plusieurs sociétés (sans l'intermédiaire d'une holding), soit à des coopératives et unions de coopératives qui ont des filiales. Il faut que les unités concernées fassent le choix d'établir des comptes combinés puis de les transmettre à la Banque de France, ce qui explique la modicité des chiffres actuels. Il est difficile d'anticiper l'extension de ces comptes aux groupements coopératifs, mais ces textes de référence confirment l'intérêt de suivre de façon plus globale certains réseaux.

8.4 Les éléments complémentaires pour suivre les nouvelles unités statistiques

L'information qui existe au sein des groupes de sociétés pour les besoins de la consolidation des comptes fournit d'une part un cadre conceptuel suffisant et d'autre part l'essentiel des informations que les statisticiens seraient amenés à mobiliser pour observer les unités statistiques globales ou intermédiaires. Néanmoins un certain nombre de compléments ou d'adaptations sont néanmoins nécessaires.

8.4.1 Les USG et l'identification des groupes de sociétés

Les statisticiens auront besoin de quelques informations complémentaires pour leurs besoins propres :

- tout d'abord, la connaissance du périmètre du contour de consolidation sera nécessaire pour éviter les omissions et doubles comptes avec les autres sociétés résidentes.
- ensuite, quelques éléments pourront être nécessaires pour « harmoniser » certains concepts comptables qui utilisent des options trop nombreuses pour les statisticiens pour définir quelques concepts statistiques utiles à l'analyse monde entier (valeur ajoutée, résultat net, masse salariale, investissement et immobilisations).

Plus importante, la connaissance des comptes de l'*USG* tronquée sera nécessaire : il s'agira également, sur cette base territoriale, en s'appuyant sur la connaissance du contour résident et des comptes individuels, de vérifier un certain niveau de cohérence sur certains agrégats (masse salariale, valeur ajoutée, EBE, investissement, nombre de salariés, résultat). Il semble acquis que les groupes disposent des informations nécessaires dans leur bases internes d'information, aux fins de leur propre consolidation. Il s'agira de déterminer selon quels moyens on peut obtenir une charge statistique acceptable par ces groupes. En particulier, une pré-consolidation suffira, les autres retraitements - notamment en matière d'estimation des survaleurs[72] et d'impôt dit différé n'étant pas d'un intérêt très élevé pour les statisticiens.

Cette opération pourrait également être reliée à la détermination des flux d'échanges extérieurs de biens et de services intra-groupe, sans ventilation par produit. Celle-ci est en effet nécessaire pour mobiliser le concept de ventes sur le marché résident.[73]

Le cas des groupes sous contrôle étranger, pour lesquels la sous-consolidation des filiales résidentes est non obligatoire sera également à explorer. Bien qu'analogue sur le plan formel, il est possible que les attentes de la statistique publique française soient perçues différemment par ces groupes, la consolidation étant traditionnellement réalisée par la tête de groupe qui sera donc non résidente.

8.4.2 Les USI et l'identification des divisions opérationnelles

Les divisions opérationnelles sur la base desquelles le statisticien pourra définir les *unités statistiques intermédiaires* correspondent à une réalité d'organisation du management des groupes de sociétés. Elles représentent également une réalité sociologique, sur laquelle les groupes communiquent à l'extérieur, notamment à l'aide de leur site Internet. Ces entités sont également reconnues par les normes internationales IAS/IFRS qui leur ont consacré une norme particulière, la norme IAS 14.

[72] : appelée aussi *goodwill* ou *écart d'acquisition*

[73] : la réglementation comptable prévoit que la consolidation n'est pas obligatoire sur le périmètre français s'il existe une consolidation sur un périmètre plus vaste.

8.4.2.1 La norme IAS 14 pour les groupes cotés[74]

Elle définit les entités auxquelles s'applique la norme et fixe des obligations en matière comptable. Elle s'adresse de la même façon soit aux ventilations par type d'activité, soit aux ventilations par périmètre géographique d'activité. Elle regroupe d'ailleurs les deux dans un seul concept (en anglais, langue de travail de l'IASB, celui-ci est désigné sous le terme de « segment », qui se décline en « business segment » dans le premier cas et en « geographical segment » dans le second). Nous l'appellerons ici « division opérationnelle »[75] pour ne pas multiplier inutilement les termes techniques.

Une *division opérationnelle* est la partie d'une entreprise qui :

- fournit un seul produit ou service ou un groupe de produits et de services liés et
- qui est sujet à des risques et des rendements qui sont différents de ceux d'autres divisions opérationnelles[76].

Parmi les différentes divisions opérationnelles, la norme IAS 14 identifie les divisions pour lesquelles des informations comptables sont à présenter[77].

La norme IAS prescrit également comment ces *divisions opérationnelles* doivent être identifiées en pratique :

Une entreprise doit analyser sa structure organisationnelle et son système de reporting interne pour identifier les segments à présenter. En particulier, la norme IAS 14 présuppose que la ventilation dans le reporting financier interne qui est préparée pour le comité de direction et le directeur général devrait définir la ventilation pour le reporting financier externe. Ce n'est que dans le cas où le reporting interne ne réalise pas une telle ventilation qu'une désagrégation supplémentaire est nécessaire. Il s'agit d'une définition managériale de la définition des segments.

Sont considérées comme astreintes à déclaration les divisions opérationnelles (déterminées comme indiqué ci-dessus) qui représentent au moins 10% de l'activité globale du groupe de sociétés. Les divisions opérationnelles intégrées verticalement, et qui en conséquence vendent une majorité de leur production à d'autres divisions opérationnelles ne sont pas soumises à l'obligation de déclaration.

Les informations comptables relatives à ces divisions opérationnelles qui doivent être publiées sont, dans le cas où la dimension « activité » est le critère primaire de ventilation (le critère géographique est alors secondaire) :

- le montant total des ventes (ventilées en extra-groupe et intra-groupe)
- le résultat d'exploitation
- les actifs
- les principes de valorisation des ventes entre divisions opérationnelles
- les dettes
- les accroissements de capital productif
- les dépréciations du capital productif
- les charges correspondant à des écritures internes autres que les dépréciations
- la quote-part des revenus des entreprises associées ou des participations

[74] Pour en savoir plus, on pourra se reporter au site http://www.iasplus.com/index.htm - Cette norme devrait être remplacée par la norme IFRS 8.
[75] Le terme retenu par la traduction française est « secteur d'activité»
[76] La version anglaise est la suivante: "A component of an enterprise that (a) provides a single product or service or a group of related products and services and (b) that is subject to risks and returns that are different from those of other business segments."
[77] « reportable segment » en anglais

Lorsque la dimension « activité » est secondaire, seuls sont requis : les ventes, l'actif et les accroissements du capital productif.

En cas de changement de périmètre des divisions opérationnelles, une estimation pro forma des comptes de l'année précédente doit être fournie.

8.4.2.2 Les obligations en raison du règlement CRC 99-02 modifié (groupes non cotés)[78]

L'article 425 intitulé « Autres informations » précise ces obligations :

Informations sectorielles : […]
• ventilation du chiffre d'affaires et des immobilisations ou des actifs employés par zone géographique ou monétaire et par secteur d'activité ;
• ventilation du résultat d'exploitation par zone géographique et/ou par secteur d'activité selon le mode d'organisation choisi par le groupe.
Pour les besoins de cette information sectorielle, un secteur d'activité ou une zone géographique est défini(e) comme un ensemble homogène de produits, services, métiers ou pays qui est individualisé au sein de l'entreprise, de ses filiales ou de ses divisions opérationnelles.
La segmentation adoptée pour l'analyse sectorielle devrait être issue de celle qui prévaut en matière d'organisation interne de l'entreprise.
Les secteurs d'activités ou les zones géographiques représentant moins de 10 % du total consolidé peuvent être regroupés.

On constate donc que ces obligations sont plus faibles que celles qui relèvent des IAS.

8.4.2.3 Les besoins complémentaires des statisticiens

De façon analogue aux *USG* tronquées, les statisticiens devront dans la mesure du possible s'assurer de la cohérence entre ces informations et les comptes individuels des sociétés qui constituent le contour de ces *USI* tronquées (dans les cas fréquents où il y a une correspondance satisfaisante entre le découpage en divisions opérationnelles et le découpage juridique en sociétés). Quelques retraitements conceptuels à ce niveau, analogues à ceux réalisés pour le niveau *USG* pourront être nécessaires.

De plus, on constate que les statisticiens auront besoin d'un compte d'exploitation complet, voire d'un compte de résultat si les informations de nature financière sont jugées pertinentes également pour les *USI*. De même, des éléments de bilan plus complets que ceux exigés par les normes pourront être nécessaires.

8.4.3 Quelques éléments sur les sous-consolidations

De nos investigations, il ressort que les groupes astreints à consolidation disposent dans leur système informatique de la plupart des informations élémentaires qui sont nécessaires pour l'établissement d'une pré-consolidation sur un périmètre différent de celui de la consolidation complète : pour les besoins de la consolidation globale, ils disposent dans leur base de donnée des matrices de flux et d'encours entre les sociétés à consolider pour les différents postes de la consolidation. Annuler les flux intra-groupe sur un périmètre donné est donc essentiellement une affaire de paramétrage différent. C'est la définition de ce paramétrage différent (comme par exemple la limitation au territoire national) qui peut représenter un investissement d'importance variable selon la conception du dispositif informatique de consolidation.

[78] : celles-ci concernent donc les groupes non cotés et astreints à consolidation en raison des seuils imposés par le code de commerce (article L233-16).

Par contre, certaines limitations intrinsèques peuvent être rencontrées, par exemple dans le cas où la consolidation ne ventile les opérations que par fonction, et non pas par nature ou encore lorsque les postes comptables des filiales utilisés pour la consolidation sont déjà exprimés selon des concepts compatibles avec les IAS mais pas avec le PCG. Dans le cas des variables de type « additif dans la consolidation » il peut être plus simple de repartir directement des comptes individuels.

Notons également qu'un retraitement des opérations pour réaliser une sous-consolidation complète (c'est à dire le calcul du goodwill, des impôts différés,…) serait sans doute d'un coût disproportionné par rapport à l'influence que peuvent avoir ces retraitements sur les statistiques concernées. Il est donc envisagé que les sous-consolidations demandées ne soient pas complètes.

8.4.4 Les caractéristiques non comptables

D'une façon générale, on peut se demander si les caractéristiques à relever par la statistique seraient disponibles au niveau des *USG* ou des *USI*. Bien que ce niveau d'information ne soit pas en relation avec les besoins administratifs, qui en restent généralement à la personne morale, donc à l'unité légale, c'est néanmoins un niveau riche en information car il correspond par construction au niveau de management des groupes de sociétés, et correspond ainsi à des niveaux où existent de nombreuses informations nécessaires pour la prise de décision, et qui reposent sur la logique du contrôle de gestion.

Si le partage entre le niveau d'information disponible au niveau du groupe et celui disponible au niveau des divisions opérationnelles peut varier d'un groupe à l'autre, il est néanmoins bien connu au sein du groupe et ne crée pas de problème insurmontable au moment de la collecte statistique. L'expérience de l'enquête conduite sur l'immatériel a montré que l'on peut identifier et définir au sein des groupes les niveaux de compétence selon les thèmes enquêtés. De l'avis des grands témoins, l'avantage d'observer les caractéristiques à ce niveau est double :

- s'agissant d'un niveau utilisé par le groupe lui-même, l'information est vérifiée et validée, et donc plus fiable
- au contraire, l'information au niveau de l'unité légale infra-division opérationnelle peut même s'avérer purement formelle, sans pertinence aucune.

D'une façon générale, l'expérience du profilage montre jusqu'à aujourd'hui que les entreprises sont d'autant plus coopératives qu'elles comprennent la pertinence des informations qui lui sont demandées.

8.4.5 La gestion du secret statistique

8.4.5.1 Rappel sur le principe de la confidentialité statistique

Le principe de la confidentialité statistique vise à empêcher la révélation à au moins un tiers d'une information individuelle (relative à une entreprise) à l'occasion de la publication d'un agrégat statistique.

Deux règles ont été mises en place ; elles doivent être vérifiées toutes les deux simultanément pour qu'un agrégat puisse être publié sans risque de divulgation d'une information individuelle :

- trois entreprises au moins doivent participer à l'agrégat
- aucune entreprise ne doit dominer l'agrégat de plus de 85% (la seconde règle est appelée critère de dominance)

Sans investigation complémentaire, un tel agrégat qui ne satisfait pas à ces deux critères ne peut pas être diffusé.

Pour publier néanmoins une telle cellule (agrégat), il suffit soit de l'accord de l'entreprise ou des entreprises concernées, soit que les informations correspondantes soient déjà publiées par ailleurs. C'est notamment assez souvent le cas en matière de comptes sociaux, ceux-ci étant publiés auprès des greffes des tribunaux de commerce. Cette mesure ne s'applique évidemment que si ce sont bien les chiffres publiés auprès des greffes qui sont repris dans la publication statistique et non pas la réponse effective de l'entreprise à l'enquête (dans le cas peu probable où les deux ensembles de chiffres ne seraient pas identiques).

8.4.5.2 Appliquer le principe de la confidentialité aux nouvelles unités entreprises

Les principes de confidentialité statistique rappelés ci-dessus s'appliquent en pratique aux entreprises définies comme des sociétés juridiques (unités légales). Afin de respecter l'esprit du principe de confidentialité statistique, il est proposé, en cas de redéfinition des unités entreprises, d'appliquer ce principe de confidentialité aux nouvelles unités entreprises, indépendamment de leur réel statut juridique.

On conçoit aisément que si à l'avenir, dans le domaine de la statistique, l'entreprise n'était plus systématiquement équivalente à l'unité légale mais dans certains cas définie comme une consolidation de sociétés en groupes ou sous-groupes, la dispersion entre les petites unités et les grandes s'accroîtrait, et les grandes unités (entreprises) franchiraient plus souvent le seuil de dominance (85% de l'agrégat).

8.4.5.3 Une légère augmentation du nombre de cellules confidentielles à prévoir

On trouvera en annexe n° 4 une simulation relative à l'impact probable de l'agrégation en groupes, qui indique l'impact de cette agrégation sur la fréquence des agrégats potentiellement confidentiels. Dans l'hypothèse où ce serait plus vraisemblablement le sous-groupe ou la branche opérationnelle qui constituerait le niveau "entreprise" au sein des groupes, ces simulations permettent alors de disposer d'un majorant en termes de nombre d'agrégats (cellules) qui deviendraient confidentiels demain alors qu'ils ne le sont pas aujourd'hui.

Il est important alors de souligner que ce majorant du nombre d'agrégats qui deviendraient automatiquement confidentiels en appliquant mécaniquement les actuelles règles de la confidentialité statistique aux nouvelles unités entreprises demeure très raisonnable : 12 classes Naf700 et 3 secteurs Nes14.
Pour autant, des initiatives pourraient être prises de façon formalisée qui pourraient réduire encore ce nombre.

8.4.5.4 Des pistes à explorer

L'examen de ces pistes nécessitera dans une première phase le concours de l'unité en charge à l'Insee de l'application des règles de confidentialité :

- pour les caractéristiques les moins affectées par la consolidation (emploi, salaires, valeur ajoutée, investissement :
  On peut considérer que pour ces caractéristiques la donnée consolidée est une pure addition de données « sociétés », données qui sont publiées et agrégées selon des périmètres de groupes qui sont eux-mêmes publiés auprès des greffes des tribunaux ou auprès des comités

de groupe pour les groupes d'une certaine taille. Il ne devrait donc pas y avoir divulgation indirecte d'information par un tel procédé.

- pour les caractéristiques non additives
  Il s'agira essentiellement d'informations fournies par certains groupes – les plus importants – dans le cadre des profilages que devrait conduire le système statistique d'entreprise si demain il était décidé de retenir ces nouvelles unités statistiques ; ces profilages devant permettre de définir au mieux les entreprises au sein des groupes profilés.

C'est dans le cadre de ces opérations que l'application des principes de confidentialité devrait être examinée avec les responsables du groupe ; des accords spécifiques pourraient alors être conclus comme c'est déjà le cas aujourd'hui avec de très grandes sociétés juridiques.

Il s'agirait donc de revenir au principe même de la confidentialité : l'objectif est de ne pas nuire à l'entité économique répondante. A ce titre, la divulgation de certaines informations non sensibles ne peut être considérée comme contraire aux obligations légales françaises (loi 51-711 du 7 juin 1951).

Il est proposé que les travaux en matière de gestion de la confidentialité soient conduits lorsque le principe du déploiement de ces nouvelles unités statistiques sera décidé. Il seraient alors présentés au comité du secret, afin que ce dernier avalise directement les propositions ou recommande de constituer un groupe de travail spécialisé sur le sujet.

8.4.6 Le besoin d'ancrage sur les comptes individuels

Afin de conserver la cohérence d'ensemble du dispositif ainsi que la comparabilité au niveau individuel, les informations sous-consolidées sur le périmètre tronqué français seront mises en correspondance avec les comptes individuels et les informations équivalentes de type administratif (emploi par exemple). Ceci afin de s'assurer que les options offertes par les normes de consolidation – particulièrement les IAS – ne perturbent pas la cohérence d'ensemble.

8.5 Un dispositif statistique proportionné à la taille des acteurs

Les groupes de sociétés présents sur le territoire français constituent une population extrêmement hétérogène.

Au nombre total d'environ 35 000, les groupes sont près de 32 000 à compter moins de 250 salariés (en France) ; parmi ceux-ci, 21 000 ont au plus 2 filiales en France. Seuls 1 856 groupes comptent plus de 500 salariés en France, dont 508 plus de 2000 (cf. § 8.2.1).

Parmi les petits groupes (moins de 500 salariés), près de 25 000 sont franco-français, au sens où ils n'ont pas de filiale à l'étranger. Parmi ceux-ci, environ 19 000 ont au plus 2 filiales, en plus de leur tête de groupe (3 sociétés au plus constituent le groupe).

Hormis le fait que leur structure juridique est celle d'un groupe de sociétés, ces petits groupes ne se distinguent pas des entreprises de même taille (moins de 500 salariés) constituées en simple société ; souvent, la structuration en groupe résulte alors de l'éclatement d'une société en plusieurs sociétés, pour diverses raisons, sociales, fiscales, patrimoniales, etc., et non pas de la réunion, sous un même contrôle, de plusieurs sociétés. Leur logique de fonctionnement, de développement n'est pas celle d'un groupe ; notamment la croissance externe est très rarement la voie empruntée par de telles entreprises pour se développer. De plus, les échanges internes au groupe (entre les sociétés), dans le

processus de production, sont rares voire inexistants. Il s'agit plutôt d'une gestion séparée, par des sociétés distinctes, des salariés et/ou des immobilisations et/ou de la production, avec les écritures comptables qui vont avec.

L'impact sur les statistiques agrégées de l'observation, pour cette catégorie de groupes, du groupe lui-même au lieu de celle de ses filiales est alors très faible : d'une part parce qu'il s'agit de petites entités économiques, d'autre part parce que les échanges internes étant faibles, la consolidation au niveau du groupe sera peu différente de la somme simple des comptabilités individuelles des différentes filiales[79]. L'enjeu principal d'une modification de l'observation statistique de ces unités sera alors de faire apparaître un seul acteur économique là où l'observation des unités légales (sociétés-filiales) conduit, aujourd'hui, à en faire apparaître 2 ou 3, dans éventuellement plusieurs secteurs. De plus, une observation en unités légales (sociétés) conduirait dans certains cas à dénombrer, à tort, des "entreprises" de prêt de personnel là où il n'y a que montage juridique au sein d'une même entreprise.

Il paraît alors raisonnable de considérer ces petits groupes comme définissant chacun une seule entité, *USG* et *USI* confondues (respectivement *USGT* et *USIT)*, dont la prise en compte resterait très proche de celle en place aujourd'hui (cf. § 8.5.3).

Il ne peut évidemment en aller de même pour les grands groupes. D'une part, leur impact est important sur les statistiques, d'autre part s'agissant de véritables structures de groupe, les échanges internes peuvent y être importants avec tous les doubles comptes qui en résultent ; enfin, ils peuvent être simultanément présents dans plusieurs domaines d'activité tellement différents les uns des autres qu'observer chacun de ces groupes comme une entité unique pourrait conduire à brouiller fortement certaines statistiques sectorielles[80].

Comme développé au § 6-, ces grands groupes devraient être observés, pris en compte au travers de leurs divisions opérationnelles qui constitueraient les unités statistiques intermédiaires *(USI* et *USIT* correspondante).

Cette opération de définition des *USI* au sein des "grands" est dénommée, en statistique d'entreprise, profilage[81].

8.5.1 Le profilage des grands groupes

Profiler un groupe de sociétés consiste à définir la structure d'observation statistique du groupe qui paraît la mieux appropriée ; c'est-à-dire, dans le cas présent, définir les unités statistiques intermédiaires *USI* (cf. § 6.3). Comme mentionné au § 6.3.1, cette nécessité de distinguer des unités

[79] Se pose toutefois la question de l'annulation des écritures comptables qui rendent compte, par exemple, de ce qu'une société de ce petit groupe gère tous les salariés et les "prête" ensuite à la société qui réalise effectivement la production.

[80] On peut songer par exemple à tel grand groupe de construction présent également dans l'audiovisuel et les télécommunications. Comptabiliser toute l'activité de ce groupe (qui s'apparente d'ailleurs plutôt à un conglomérat, cf. § 3.3) dans un seul secteur fera perdre de sa pertinence aux indicateurs de ce secteur puisque les activités secondaires de ce groupe y seront également comptabilisées ; de même dans les secteurs correspondant aux activités secondaires de ce groupe, sa non-présence (dans les statistiques) pourrait être ressentie comme assez gênante. Notons toutefois que le problème se pose de la même façon pour les grandes entreprises mono-société et présentes simultanément dans plusieurs secteurs économiques. Toutes les grandes entreprises n'étant pas systématiquement structurées en groupe de sociétés, il ne s'agit pas d'une simple hypothèse d'école.

[81] Historiquement, il semblerait que ce soit Statistique Canada qui ait "inventé" ce terme de profilage (profiling en anglais) en statistique d'entreprise. Aujourd'hui, ce sont les statisticiens britanniques et néerlandais (CBS et ONS) qui mettent le plus en œuvre cette technique.

statistiques intermédiaires (*USI*) différentes de l'unité statistique globale (*USG*) provient non pas principalement de la taille du groupe mais de sa diversification.

Le profilage ayant pour objectif de définir la structure d'observation (statistique) du groupe, celui-ci ne peut qu'être conduit en étroite coopération avec le groupe lui-même (cf. les principes généraux du profilage développés au § 6.3.2.1).
En règle générale, la structure d'observation définie correspondra aux grands métiers du groupe qui définiront alors autant d'unités statistiques. Celles-ci réuniront donc plusieurs sociétés du groupe. Les quelques expériences déjà conduites en France indiquent que ces unités peuvent réunir d'une grosse dizaine de sociétés à quelques centaines.

Le profilage concerne donc toute l'activité du groupe, mondiale le cas échéant. La nécessité, pour de nombreuses statistiques, de ne retenir que la structure organisationnelle tronquée ne constitue qu'une précision du profilage, les *USI* ayant été déjà définies (cf. § 8.5.4).

8.5.2 L'observation et le suivi des entreprises définies par profilage

L'observation des *USI* (ou plus souvent des *USIT*) redéfinies par profilage ne différera, dans son principe, de celle des autres *USI (USIT)*, celles correspondant à une seule société : un ou plusieurs correspondants auront été identifiés au(x)quel(s) sera envoyé le questionnaire de l'enquête concernée. C'est ainsi que sont observées dès aujourd'hui 3 unités "entreprises" (*USI*) définies par profilage au sein des groupes PSA, Renault et Accor. Ces unités ainsi redéfinies reçoivent <u>les mêmes questionnaires</u> que les autres[82].

S'agissant des données issues d'autres sources administratives, différents cas de figure se présentent, selon que les données concernées sont directement additives (pas d'effet consolidation) ou non.

S'il n'y a pas, par définition même de la variable, d'effet consolidation, alors l'addition des données administratives peut être réalisée simplement par le service statistique ; il suffit qu'un répertoire statistique (cf. § 10.5) définisse la correspondance entre l'unité statistique (*USI et USIT*) et les unités administratives (unités légales) pour pouvoir procéder simplement à l'agrégation des données administratives[83].

Dès lors qu'il y a, par définition, un effet consolidation (chiffre d'affaires, achats, production par exemple) sur la variable concernée, une autre stratégie doit être mise en œuvre.

On peut raisonnablement envisager deux stratégies (l'une étant à l'œuvre aujourd'hui pour les 3 entreprises redéfinies par profilage- *USIT*), selon l'importance de l'unité en question et de celle de ses échanges intra-unité (ceux qui seront éliminées dans la consolidation).

- Si l'unité (*USIT*) est importante (dans son secteur) et si ses échanges intra sont significatifs, alors la stratégie la plus sûre consiste à demander directement à l'entreprise de procéder à la consolidation, pour la ou les variables considérées[84]. Là où les autres unités n'auraient rien à

[82] On peut notamment citer les questionnaires de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE), des enquêtes innovation (CIS), de celles sur les technologies de l'information (TIC) ou encore de l'enquête trimestrielle sur les produits-charges-actifs (PCA) (à vérifier).
[83] Même dans le cas où l'*USI* n'incorporerait qu'une partie d'unité légale, il suffit que le répertoire statistique indique la quotité de l'unité légale à prendre en compte pour pouvoir procéder à cette simple agrégation.
[84] Deux remarques importantes : d'une part l'importance des flux intra-unité est connue lors de la réalisation du profilage, d'autre part la charge de réponse supplémentaire que constitue, pour l'entreprise, la consolidation qu'il lui est demandé de

transmettre parce que le service statistique s'alimenterait directement à une source administrative, cette unité aurait à remplir un questionnaire statistique.

- Si l'unité (*USIT*) est de taille moyenne (dans son secteur) ou si les échanges intra sont faibles, alors la stratégie la plus appropriée consiste sans doute à procéder à la consolidation en interne au service statistique à partir des données administratives des sociétés qui définissent l'*USIT* ; une telle consolidation serait guidée par l'information collectée régulièrement auprès de l'entreprise quant à la part des achats et des ventes des sociétés qui la composent réalisée en interne à l'entreprise[85]. Certes, le fait de procéder en interne à la consolidation sur la base d'informations "anciennes" (clés de consolidation) est moins précis que de demander à l'unité de procéder à la consolidation. Mais la perte de précision est sans doute largement compensée par le gain en pertinence dû à la prise en compte du "bon" acteur économique.

Il sera essentiel que les deux acteurs (l'unité interrogée et le service statistique) s'accordent bien sur la "définition" en unités légales de l'*USIT* ; comme déjà mentionné, ce sera le rôle du répertoire statistique d'enregistrer ces "périmètres".

Mais au-delà de l'enregistrement, il s'agira de procéder à leur mise à jour. Soit consécutivement à des restructurations juridiques ayant affecté l'une des unités légales définissant l'*USI* en question, soit suite à une réorganisation au sein du groupe (y compris suite à des fusions-acquisitions).

8.5.3 Le traitement des "petits" groupes en statistique

Il s'agit alors des groupes devant être considérés comme définissant une seule unité (*USG* et *USI* confondues).

S'agissant des données collectées par d'autres administrations, il est proposé de procéder à une simple agrégation des données des sociétés qui les composent (consolidation fruste) ; l'enjeu pour ces groupes se résume donc à n'y voir qu'un acteur, classé dans un seul secteur, là où aujourd'hui sont comptabilisés 2 ou 3 acteurs dans éventuellement 2 ou 3 secteurs. Ces petits groupes (ou plus sûrement pseudo-groupes) seront affectés chacun à un secteur économique, sur la base de l'activité principale qui sera déterminée pour chacun d'eux.

S'agissant des autres variables, donc celles collectées par questionnaire statistique, la solution la plus appropriée pourrait consister à ne collecter ces informations que pour le groupe, donc au travers d'un seul questionnaire[86].

8.5.4 La nécessaire restriction au seul territoire national

Trois stratégies, complémentaires, de prise en compte des groupes dans les statistiques d'entreprise pourraient donc être envisagées selon tout d'abord l'importance du groupe, puis pour les grands groupes selon l'importance des entreprises redéfinies en leur sein (relativement à leur secteur économique) et l'importance des flux internes à ces entreprises (importance de l'effet consolidation).

---

réaliser est certainement compensée par le fait qu'elle n'aura à transmettre au service statistique qu'un seul questionnaire renseigné, là où précédemment elle pouvait avoir à en renseigner jusqu'à quelques centaines.

[85] La fréquence de la collecte de cette information sur l'importance des flux internes reste à déterminer (3 ans ?) ; une telle collecte devrait être grandement simplifiée par le fait que dans beaucoup de cas, la part intra est soit 0 ou 1.

[86] C'est la stratégie que l'enquête sur les modes et moyens de gestion de l'immatériel (2004) avait retenue pour tous les petits groupes ; elle était apparue efficace.

Seuls les grands groupes seraient profilés, un tel profilage pouvant conduire à considérer que le groupe (*USG*) constitue de fait une seule unité statistique intermédiaire (*USI*).

Dès lors que le groupe est multinational, c'est-à-dire ayant des filiales à l'étranger, alors, pour la plupart des statistiques, c'est bien la seule troncature au territoire français des entreprises redéfinies qui devra être prise en compte (*USGT* et *USIT*).

Si la sous-consolidation des données non directement additives est réalisée par le service statistique, à partir des données administratives relatives aux sociétés qui composent l'entreprise redéfinie, l'obtention de cette troncature (périmètre *USIT*) sera immédiate (par construction).

En revanche, si la consolidation est réalisée par l'entreprise elle-même, lui demander de ne retenir, pour la plupart des demandes du système statistique, que la troncature territoriale (*USIT*) pourrait constituer une charge supplémentaire, son système d'information ne s'y prêtant pas nécessairement. C'est d'ailleurs ce qui a conduit la plupart des responsables comptables consultés dans le cadre du groupe de travail (qu'ils soient d'entreprise ou de cabinets comptables) à privilégier une consolidation à partir des comptes individuels des seules sociétés françaises définissant les nouvelles unités statistiques (cf. § 8.4.3).

9- Première conclusion de la deuxième partie : une prise en compte des groupes à deux niveaux d'analyse

Pour certaines analyses économiques, l'observation des acteurs économiques au niveau de leur centre de décision ultime paraît indispensable car c'est à ce seul niveau que la stratégie concernée est définie et mise en œuvre. Simultanément, d'autres analyses ne nécessitent pas de mobiliser ce même niveau de décision, voire ont tout intérêt à se situer à un niveau plus opérationnel. Il s'ensuit la nécessité de définir deux niveaux d'analyse.

9.1 Une analyse à deux niveaux est nécessaire

Suivant les sujets à analyser ou les variables d'intérêt, l'unité statistique à retenir pourrait donc être soit l'unité statistique intermédiaire (*USI* ou *USIT*), soit l'unité statistique globale (*USG* ou *USGT*), la statistique devant donc dépasser la correspondance biunivoque entre personnalité légale et entreprise pour les sociétés qui font partie d'un groupe.

Le choix possible entre l'une ou l'autre unité définit de fait deux niveaux d'analyse :

- un niveau proche de l'activité économique qui se situe dans la sphère "réelle". C'est le niveau correspondant à ce que les économistes théoriciens des organisations appellent les divisions pour les unités multifonctionnelles. C'est encore plus vrai pour les différents domaines d'activité des conglomérats, en raison de leur hétérogénéité. Ce niveau correspondrait à **l'unité statistique intermédiaire**.
- un niveau global, qui inclut l'activité qui relève de la sphère financière, aborde les aspects de rentabilité, de financement de trajectoire des entreprises et de survie. Ce niveau serait celui de **l'unité statistique globale**

Des restrictions pour des raisons de simplicité pourraient être opérées : dans le cas des groupes de sociétés, on pourrait se limiter à la partie du groupe qui correspond aux acteurs contrôlés exclusivement ou conjointement au sein du périmètre de consolidation[87]. En effet, la vision économique de l'entreprise dans le cas des participations minoritaires est assez délicate (pour certains économistes comme Williamson, elle correspond davantage à des situations transitoires, pour les travaux plus récents elle s'analyserait dans des problématiques de gestion des risques comme les alliances).

La plupart des statistiques sectorielles actuelles devraient ainsi être élaborées à partir des unités statistiques intermédiaires, tronquées dès lors qu'il s'agit de rendre compte de l'activité économique résidente.

9.2 Une intégration de certains réseaux est souhaitable

Au-delà de l'introduction de l'unité statistique "réseau" dont l'observation permettrait de rendre compte de l'activité, du poids, etc., des réseaux eux-mêmes, la définition (construction) même de l'unité statistique intermédiaire (*USI*) ou globale (*USG*) devrait prendre en compte certaines structures de réseaux, assimilables, à beaucoup d'égards, à des groupes.

[87] Statistiquement, le poids économique des sociétés qui sont des participations de groupes est relativement faible : cela représente environ 300 000 salariés.

9.3 Les possibilités d'observation des groupes

Les divisions opérationnelles, susceptibles de définir les unités statistiques intermédiaires (*USI*) lorsque le groupe dans son ensemble (unité statistique globale – *USG*) apparaît trop diversifié, sont une réalité organisationnelle, managériale forte au sein des groupes.

La norme IAS14, pour les groupes côtés, fixe des obligations, et définit des normes, en matière comptable relatives de fait à de telles divisions opérationnelles ; ces obligations comme les besoins nés de la consolidation au sein des groupes favorisent la mise sur pied au sein de ces groupes de systèmes d'information enregistrant finement les différents flux internes.

Ces systèmes d'information constituent la base à partir de laquelle le système statistique public devrait pouvoir obtenir les informations nécessaires à l'élaboration de statistiques bâties sur tant sur le groupe (USG ou USGT) que sur ses éventuelles divisions opérationnelles (USI ou USIT).

Les premières expériences en ce domaine, unités entreprises redéfinies au sein de 3 groupes ou encore l'enquête thématique sur les modes et moyens de gestion de l'Immatériel, confirment ces possibilités.

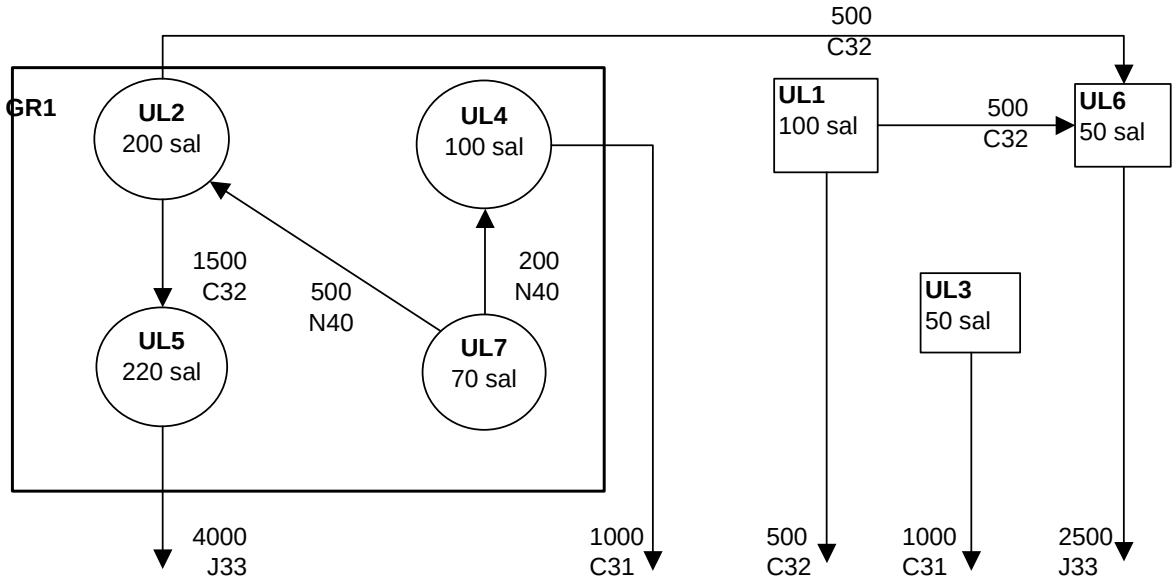
10- Impact du choix de l'unité statistique sur la description de l'économie française

La société juridique est l'unité sur laquelle s'appuient toutes les statistiques d'entreprises jusqu'à présent. Il est d'ores et déjà possible de mesurer, pour un certain nombre de statistiques, quel pourrait être l'impact d'un changement d'unité de référence qui tiendrait compte des groupes d'entreprises.

10.1 les différentes descriptions en présence

L'exemple suivant a pour objet de montrer l'impact que pourrait avoir l'utilisation d'unités statistiques prenant en considération la dimension groupe.
L'exemple considère une économie composée de 7 sociétés (unités légales) dont 4 font partie d'un même groupe.
Le schéma suivant indique d'une part la taille de chaque société en termes d'effectif salarié et les flux (matérialisés par un chiffre d'affaires et le secteur d'activité concerné par ce CA) entre les différentes unités en présence et les flux vers le consommateur final.

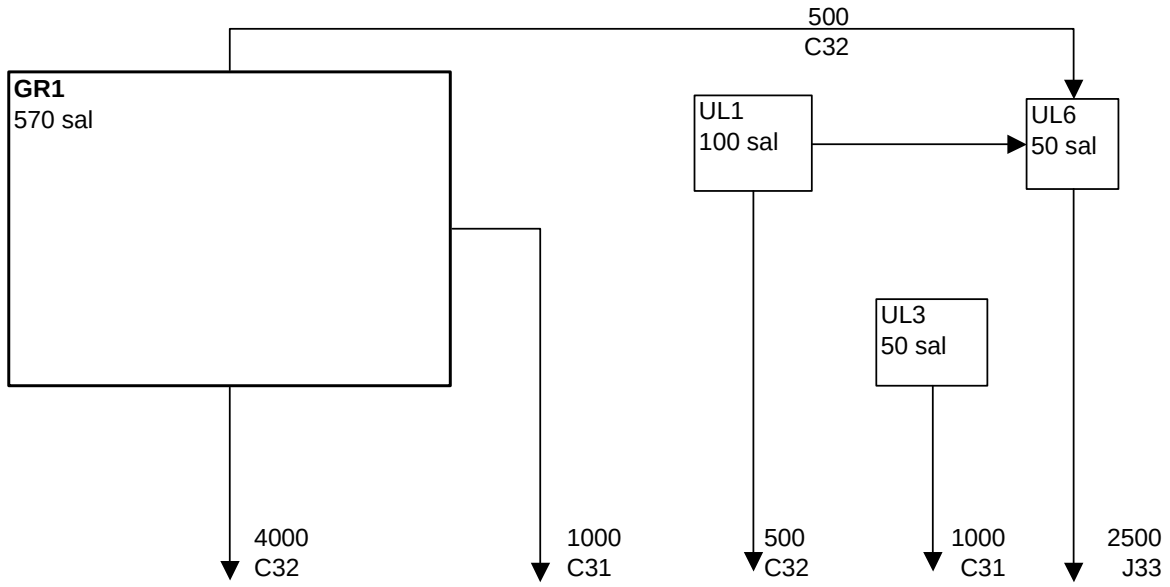
Le premier schéma correspond à une observation de l'économie à partir des sociétés-unités légales : par exemple, la société UL2 exerce une seule activité (industrie des parfums (C32-Nes36). Elle vend sa production à la société UL5 (CA=1500) et à UL6 (CA=500). La société UL5 n'a qu'une activité de commerce de détail (J33) vers le consommateur final (CA=4000).



La description des secteurs fondée sur l'observation des sociétés-unités légales conduira aux statistiques suivantes :

Secteur	Effectif salarié	Chiffre d'affaires
C31	150	2000
C32	300	3000
J33	270	6500
N40	70	700
Total	**790**	**12200**

Si maintenant, le groupe de sociétés remplace, en tant qu'unité statistique, les sociétés (filiales) qui le composent, le schéma de l'économie devient le suivant :



La prise en considération du groupe dans son ensemble fait, par construction, « disparaître » (de l'observation) les flux internes au groupe. Ceci entraîne alors d'autres modifications.

Les ventes de la société UL5 vers le consommateur final (CA de 4000) relevaient, dans le schéma précédent, d'une activité de commerce de détail, puisque la société UL5 ne faisait que revendre ce qu'elle avait acheté à la société UL2 ; d'où son classement en J33 (commerce).
Prenant en compte directement le groupe GR1, sans considérer donc son organisation interne, les ventes du groupe vers les mêmes consommateurs finals (pour un même CA de 4000), ne sont plus considérées comme relevant du commerce de détail ; en effet, en se plaçant du point de vue du groupe, ces ventes (4000) ne sont que de la vente (au détail) de la production du groupe. Il s'agit alors d'une classique activité de production, dont la vente par la même unité n'est qu'une activité auxiliaire.

Ainsi, dans cette nouvelle approche de l'économie, les ventes de parfum pour un montant de 4000 relèvent du secteur C32 et non plus du secteur J33.

La détermination de l'activité principale de l'entité GR1 (APE) s'effectue, comme c'est la règle, en ne considérant que les activités générant un CA pour l'entité considérée, c'est-à-dire dans cet exemple en considérant les activités des filiales nettes des flux internes au groupe. L'algorithme usuel de calcul de l'APE est ensuite appliqué. On ne prend donc pas en compte l'activité de l'UL7 qui, ne donnant lieu qu'à des ventes internes, ne génère pas de CA pour l'entité groupe. De même, les ventes de UL2 à UL5, flux internes au groupe, ne sont pas prises en compte.

L'APE de GR1 est alors C32.

La description des secteurs fondée sur cette nouvelle observation conduira aux statistiques suivantes :

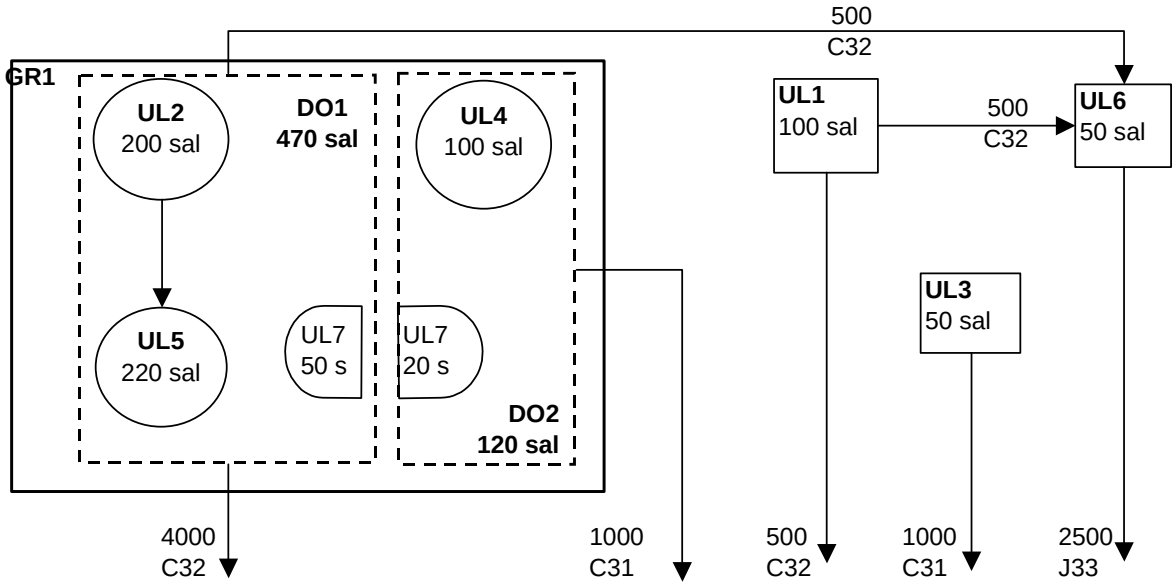
Secteur	Effectif salarié	Chiffre d'affaires
C31	50	1000
C32	690	6500
J33	50	2500
N40	0	0
Total	**790**	**10000**

Note : les 690 salariés affectés au secteur C32 proviennent de la totalité des effectifs de GR1 classé en C32 (APE) et de UL1.

La prise en considération du groupe dans son ensemble diminue sensiblement l'importance du secteur de l'industrie de pharmacie (C31), l'activité correspondante au sein de GR1 n'étant plus qu'une activité secondaire ; cette dernière demeure toutefois dans les statistiques de branche d'une part, dans les informations sur les activités secondaires des secteurs d'autre part. En revanche, le secteur N40 disparaît complètement, la « production » de recherche étant totalement interne à GR1 ; les dépenses de recherche de GR1 demeurent bien évidemment, mais il ne s'agit que de dépenses internes et non d'une activité générant du chiffre d'affaires pour GR1. Il s'agit d'une activité auxiliaire au plein sens du terme.

Le groupe peut alors apparaître comme une unité trop globalisante, la part des activités secondaires dans les secteurs eux-mêmes pouvant s'avérer parfois fortes. On définit alors des divisions opérationnelles de groupe qui permettront une approche plus fine en termes d'activité (Cf. § 6.3.1.).

On va donc « découper » le groupe GR1 en divisions opérationnelles (DO), pour peu que ce découpage corresponde à une réalité pour le groupe lui-même : deux divisions opérationnelles peuvent être définies, compte tenu de l'activité du groupe : une DO relevant du secteur C31 (APE = C31) et une DO relevant du secteur C32 (APE = C32), les activités de commerce et de R&D demeurant des activités de support (auxiliaires) aux activités industrielles.



La description des secteurs fondée sur cette nouvelle observation conduira aux statistiques suivantes :

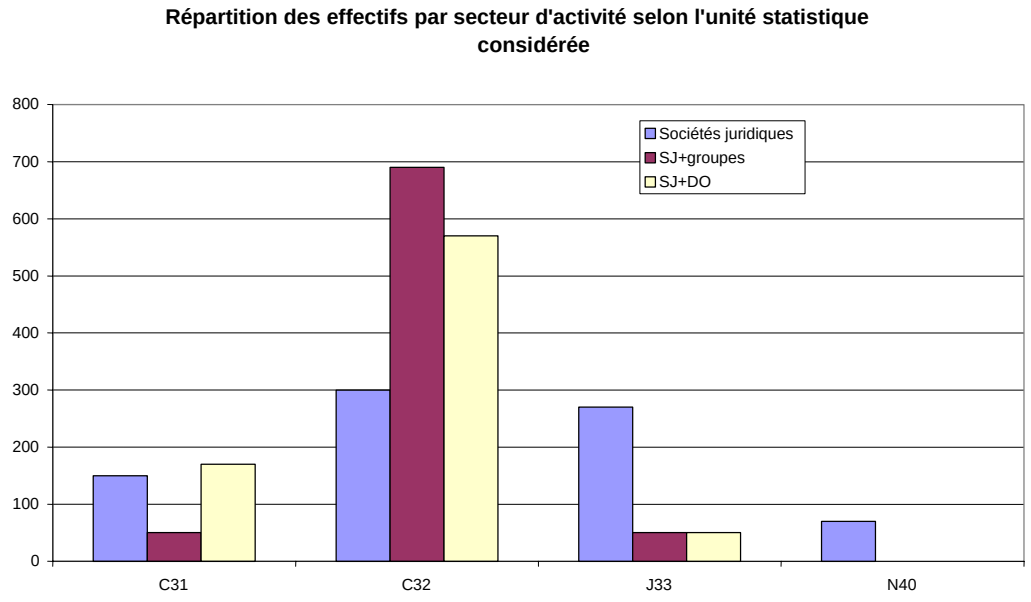
Secteur	Effectif salarié	Chiffre d'affaires
C31	170	2000
C32	570	5500
J33	50	2500
N40	0	0
Total	**790**	**10000**

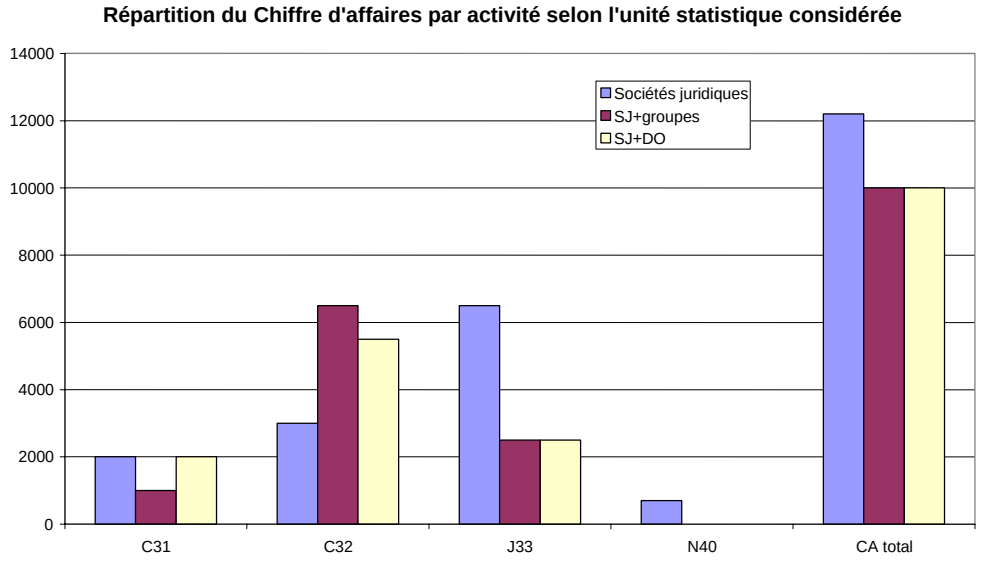
Note : les 170 salariés affectés au secteur C31 proviennent de la totalité des effectifs de DO2 classé en C31 (APE) et de UL3 ; les 570 salariés affectés au secteur C32 proviennent de la totalité des effectifs de DO1 classé en C32 (APE) et de UL1.

Les deux graphiques suivants montrent l'impact sur la répartition des effectifs et du chiffre d'affaires selon le choix de l'unité statistique ; la seule différence provient de la façon dont est prise en compte la dimension groupe :

- dans le 1er cas, la dimension groupe est ignorée, chaque société, qu'elle soit filiale ou non d'un groupe, est prise en compte pour ce qu'elle est ;
- dans le 2ème cas, les filiales de groupes sont prises en compte uniquement au travers de leur groupe ;
- dans le 3ème cas, les filiales de groupes sont prises en compte au travers de l'éventuelle division opérationnelle dont elles relèvent.

Outre une modification de la répartition sectorielle des activités, on observe une diminution du chiffre d'affaires liée à la suppression des chiffres d'affaires intra-groupe ou intra-divisions opérationnelles.





10.2 Les sources mobilisées et les méthodes de simulation

La population de base est constituée par les sociétés juridiques issues de la base SUSE. La population étudiée correspond à l'ensemble des unités résidentes en France.
Les simulations présentées ont été réalisées en mobilisant plusieurs sources d'information :
la base de données Suse pour toutes les variables économiques
la base de données Lifi pour définir les « entreprises »
la base de données des douanes pour l'étude sur les importations-exportations
la base de comptes consolidés pour les simulations prenant en compte la dimension « monde » des entreprises françaises

La plupart des simulations réalisées consistent à comparer les résultats obtenus en s'appuyant principalement sur deux unités[88] :

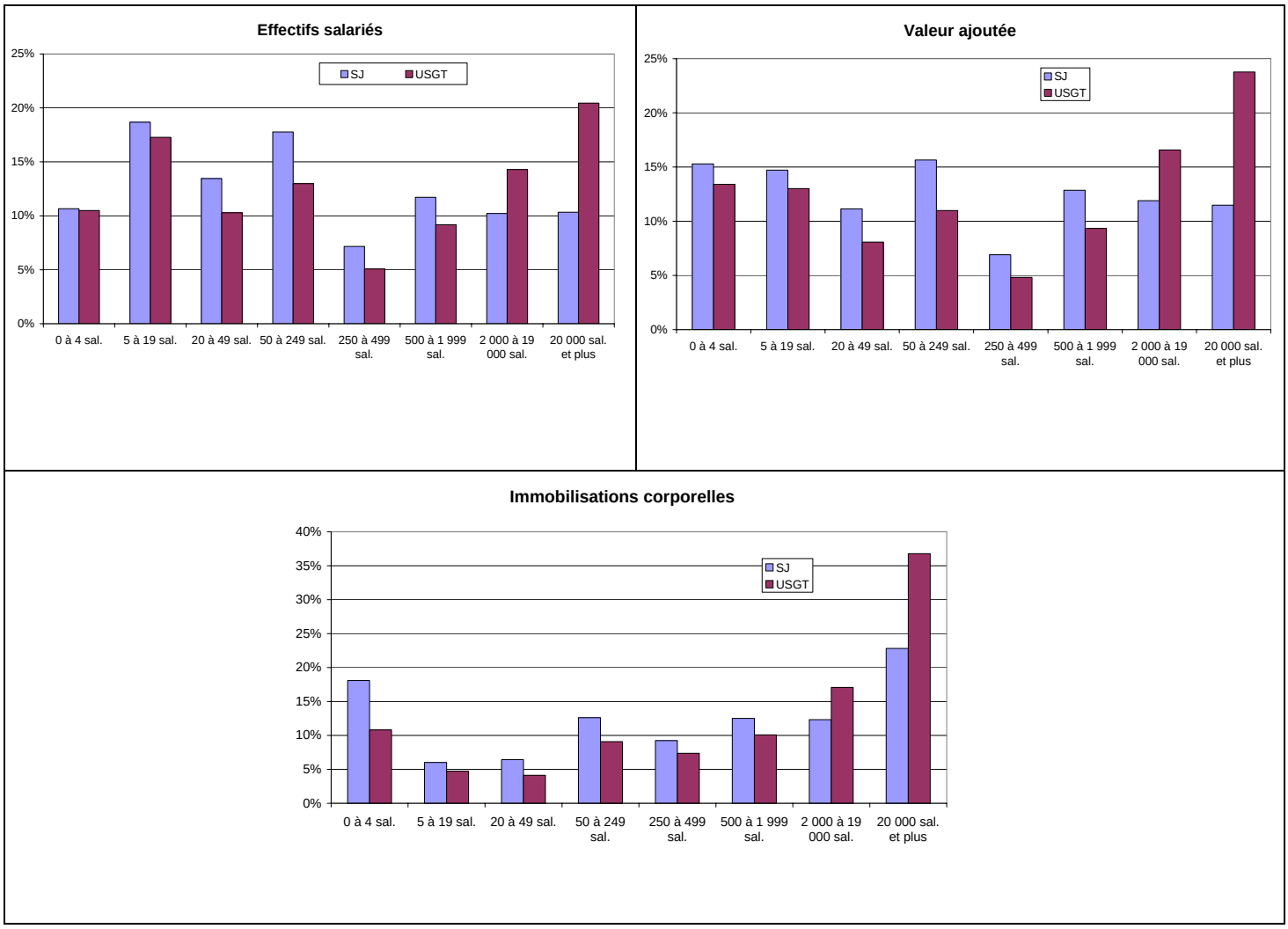
D'une part la société juridique
D'autre part l'« Unité statistique globale tronquée (USGT) » définie de la façon suivante :
pour les entrepreneurs individuels (personnes physiques) et les sociétés non contrôlées par un groupe, l'entreprise correspond à la personne physique ou morale.
pour les sociétés qui font partie d'un groupe : on remplace l'ensemble des sociétés résidentes de chaque groupe par une seule entreprise, qui reprend l'activité économique de l'ensemble de ces sociétés. À chaque entreprise est affectée la somme des variables de toutes les sociétés (filiales et tête)[89]. L'activité principale des entreprises ainsi constituée est calculée à partir des données des sociétés. Les caractéristiques de l'entreprise tronquée sont calculées à partir des filiales implantées sur le territoire français.

10.3 Ventilation par taille des entreprises

La prise en compte des groupes dans la définition des unités statistiques conduit à la définition d'unités de plus grande taille.

[88] : les autres unités qui seront utilisées pour une simulation seront définies en tant que de besoin
[89] : à défaut de disposer d'informations consolidées

Répartition par taille des effectifs salariés, de la valeur ajoutée et des immobilisations corporelles selon l'unité statistique utilisée



Source : Insee - Lifi-Suse 2004

Les unités économiques de plus de 2000 salariés prennent une place prépondérante pour toutes les variables considérées au détriment des unités de taille intermédiaires (de 20 à 1999 salariés) : les USGT de plus de 2000 salariés emploient 35% des effectifs alors que les sociétés juridiques de plus de 2000 salariés n'en emploient que 20%. L'ampleur de la différence entre le poids des USGT et celui des sociétés juridiques de plus de 2000 salariés est plus grande encore pour la valeur ajoutée et pour les immobilisations corporelles. Les USGT de plus de 2000 salariés monopolisent près de 55% des immobilisations corporelles totales (contre 35% pour les sociétés juridiques de plus de 2000).

10.4 Ventilation par secteur d'activité

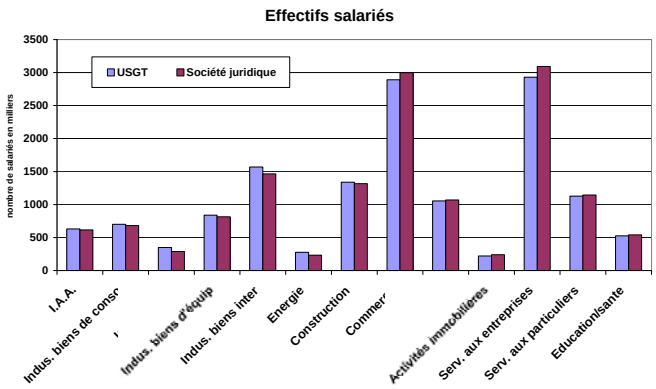
Pour toutes les simulations réalisées et qui décrivent une analyse sectorielle, le calcul de l'APE du groupe (APEG) a été opéré en prenant en compte les recommandations du chapitre 6 (§ 6.3.3) en assimilant les activités du groupe à l'activité principale des sociétés qui le composent[90].

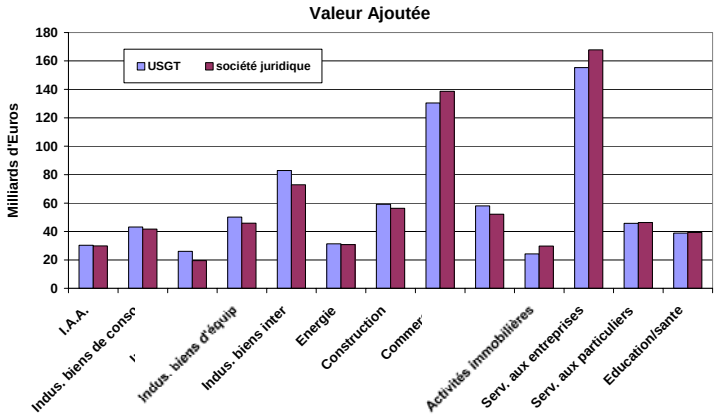
[90] Selon les tests réalisés, cette simplification n'a pas un impact très important sur le code d'activité attribué.

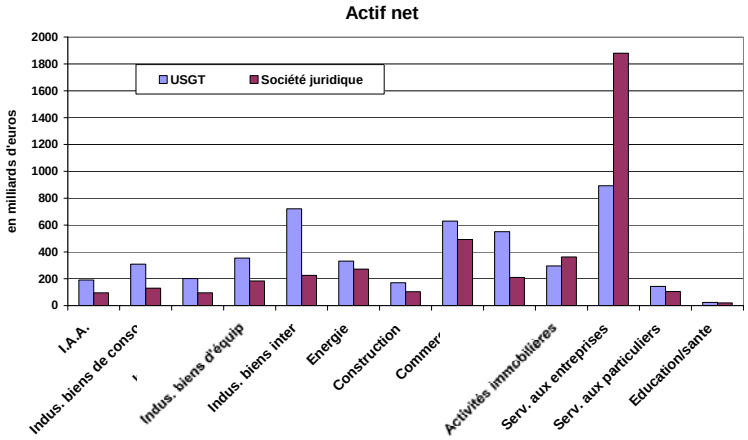
Par ailleurs, afin de se rapprocher de la situation de calcul de l'APEN dans le cas des sociétés juridiques, ont été exclues du calcul de l'APEG les sociétés ayant une activité dite « fonctionnelle » ou de support et qui exercent cette activité pour l'ensemble des sociétés du groupe. Il peut s'agir, par exemple, d'une activité immobilière, de commerce ou de R&D. Une étude sur la diversification menée par Cl. Picart et L. Gonzalez[91] a isolé les activités fonctionnelles comme celles présentes dans la plupart des groupes quelle que soit leur activité principale, mais ne représentant qu'une faible part de l'activité du groupe (entre 10% et 33% selon l'activité).

[91] Cl. Picart et L.Gonzalez : « Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes » Document de travail n°G2006/15

Répartition de l'activité économique suivant trois critères et en fonction de l'unité statistique considérée







Source : Insee - Lifi-Suse 2004

L'utilisation des unités statistiques globales tronquées plutôt que les sociétés juridiques pour calculer la répartition de l'activité économique par secteurs (en NES16) ne bouleverse pas radicalement la hiérarchie observée en utilisant les sociétés juridiques quand on s'appuie sur le critère de l'effectif salarié ou de la valeur ajoutée. On observe un « recentrage » vers les activités industrielles au détriment des activités de commerce et de services aux entreprises. En revanche, la répartition de l'actif net en NES16 se trouve sensiblement modifiée : alors que 45% de l'actif net des sociétés juridiques relève de l'activité de services aux entreprises (et plus précisément de l'activité d' « administration d'entreprises » - 741J), l'utilisation de l'USGT permet une répartition de l'actif net plus conforme à la réalité économique. Cette différence révèle un des rôles de la holding au sein du groupe : celui de la gestion du patrimoine des sociétés du groupe.

Le tableau ci-dessous distribue les classes de la nomenclature de synthèse NES114 et de la nomenclature NAF700 en fonction des différences de montant observées en termes de valeur ajoutée et d'effectif selon que la statistique est basée sur la société juridique ou sur l'USGT.
Ainsi, dans 16,4% des classes NES114, la différence de montant de VA entre la VA calculée à partir des sociétés juridiques et la VA calculée à partir des USGT est inférieure à 2%. Cela représente 23,4% de la VA totale. A l'inverse, pour 10,9% des classes NES114 et 4% de la VA, la différence est supérieure à 50%.

Répartition des secteurs selon les différences observées de montants de Valeur Ajoutée et d'effectifs en fonction de l'unité de référence

	Différence en termes de VA[92]					Différence en termes d'effectif			
	Part en nombre de classes en NES 114	Part en VA - NES114	Part en nombre de classes NAF700	Part en VA - NAF700		Part en nombre de classes en NES 114	Part en effectif - NES114	Part en nombre de classes NAF700	Part en effectif - NAF700
Différence inférieure à 2%	16,4%	23,4%	17,0%	20,0%		14,5%	17,0%	18,6%	18,6%
Différence de 2 à 4,9%	15,5%	16,0%	11,2%	14,3%		21,8%	28,8%	11,6%	16,3%
Différence de 5 à 9,9%	18,2%	16,0%	14,6%	15,2%		24,5%	21,1%	15,9%	22,3%
Différence de 10 à 19,9%	20,9%	21,7%	19,5%	16,4%		17,3%	25,1%	20,0%	16,4%
Différence de 20 à 49,9%	18,2%	19,0%	22,7%	23,5%		14,5%	6,4%	21,2%	14,9%
Différence de plus de 50%	10,9%	4,0%	14,9%	10,5%		7,3%	1,7%	12,4%	11,4%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Plus on descend à un niveau fin de détail et plus les différences observées sont grandes. Quand on travaille en nomenclature détaillée (NAF700), il y a moins de 30% des classes pour lesquelles la différence selon l'unité de calcul utilisée de montant de VA ou d'effectifs est inférieure à 2%. Cela représente 34% de la VA et 35% des effectifs.

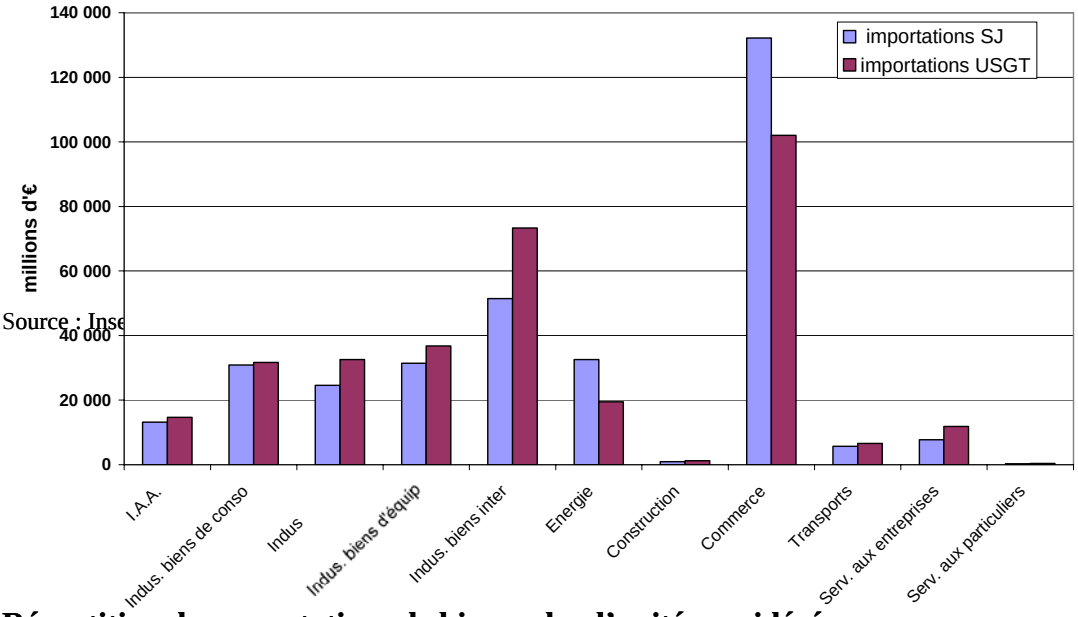
10.5 Les acteurs du commerce extérieur

Les acteurs du commerce extérieur sont peu nombreux : environ 100 000 sociétés juridiques déclarent des flux d'importations annuellement et un nombre équivalent des flux d'exportations. Les entreprises multinationales y jouent un rôle très important. La prise en compte des USGT a un impact important dans la représentation par secteur d'activité des flux d'importation et d'exportation.

Le rôle du commerce (et en particulier du commerce de gros) est très affaibli dans les importations comme dans les exportations au profit des secteurs de l'industrie manufacturière. Ceci révèle le rôle des filiales commerciales au sein des groupes.

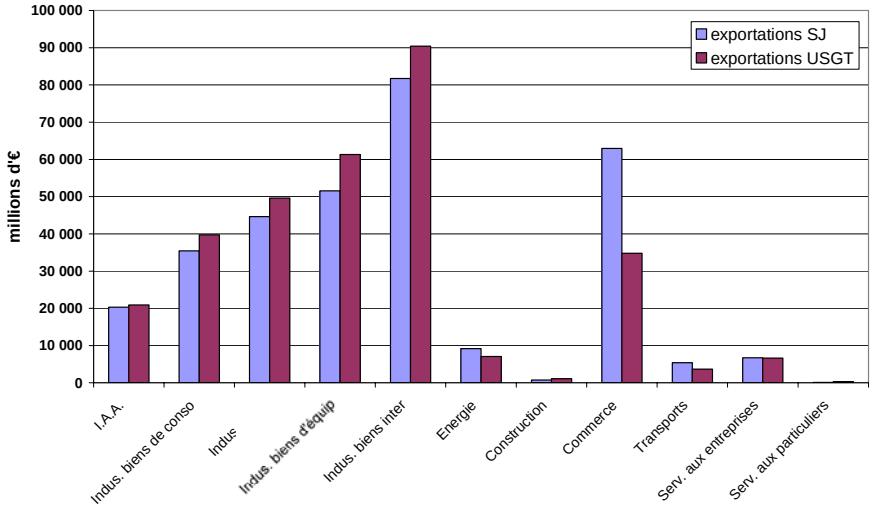
[92] Différence calculée de la façon suivante : (VAsectUSG-VasectSJ)/VAsectSJ

Répartition des importations de biens selon l'unité considérée



Source : Inse

Répartition des exportations de biens selon l'unité considérée



Source : Insee-Lifi 2004 et DGDDI 2004

Répartition des secteurs selon les différences observées de montants d'importations et d'exportations en fonction de l'unité de référence

	Différence en niveau, NAF 700[93]			
	En nombre de secteurs		En montant d'importations ou d'exportations	
	Importations	Importations	Importations	Exportations
Différence inférieure à 2%	14,8	8,2	8,0	5,7
Différence entre 2 et 4,9%	9,2	8,2	7,8	8,4
Différence entre 5 et 9,9%	11,3	10,9	14,7	22,9
Différence entre 10 et 49,9%	34,6	33,3	58,2	39,8
Différence supérieure à 50%	24,9	17,1	11,1	23,3
Secteurs sans import-export pour les sociétés juridiques	5,2	5,2		
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Insee-Lifi 2004 et DGDDI 2004

10.6 Activité principale, concentration, spécialisation

L'utilisation de l'USGT a un impact non seulement sur la répartition de l'activité économique par secteurs, mais aussi sur les éléments qui en découlent : la concentration, la spécialisation et la diversification.

10.6.1 Concentration

La concentration a été observée à partir de 4 variables : le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, l'effectif et les imports-exports.
En ce qui concerne les trois premières variables, la concentration a été analysée au niveau de la nomenclature de synthèse NES114.
Dans chaque activité de la NES 114, on classe les entreprises, pour les deux types d'unités statistiques, par ordre décroissant soit de l'effectif, de la valeur ajoutée ou du chiffre d'affaires au sein du secteur auquel elles appartiennent. Les n([94]) plus grosses unités sont retenues pour le calcul de la concentration sectorielle.

Le regroupement des sociétés d'un même groupe au sein d'une entreprise peut augmenter la diversification. Une augmentation de concentration pourrait ainsi correspondre à l'adjonction d'autres activités que l'activité principale correspondant au secteur. On a mesuré - dans le cas de la concentration en termes de chiffre d'affaires - pour ces n entreprises leur contribution aux ventes branches de ce secteur dans la branche principale correspondant au secteur. Ce calcul ne peut être fait lorsque la concentration est mesurée par la valeur ajoutée ou l'effectif, car on ne dispose pas de la ventilation en branches de la valeur ajoutée ou de l'effectif.

[93] Différence calculée de la façon suivante : (ExportssectSJ-ExportssectUSG)/ExportssectUSG)
[94] : ici, on a retenu n=5 et n=10

L'utilisation de l'USGT augmente la concentration sectorielle moyenne, que l'on mesure celle-ci sur la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires ou les effectifs salariés. Le changement de définition de la concentration (cinq ou dix premières unités) ne joue par sur l'écart entre les deux scénarios.

Mesurée en chiffre d'affaires, la concentration croît plus nettement qu'en VA et en ES quand on passe des sociétés juridiques aux USGT. Les calculs se basent sur les agrégations de comptes sociaux (et non sur les chiffres d'affaires consolidés) et font ressortir des doubles comptes dus aux échanges intra-groupe.

Concentration sectorielle - ensemble des secteurs

	Poids des 5 premières entreprises de chaque secteur en %			Poids des 10 premières entreprises de chaque secteur en %		
Variable	scénario 1 : SJ	scénario 2 : USGT	Écart	scénario 1 : SJ	scénario 2 : USGT	Écart
Effectifs salariés	19,2	31,9	12,7	23,5	36,5	13,0
Valeur ajoutée	24,2	38,5	14,3	29,2	43,3	14,2
Chiffre d'affaires	25,4	43,2	17,8	31,2	48,5	17,3

Source : Insee - Lifi - Suse 2004

Cet accroissement de la concentration correspond pour moitié (en moyenne) à l'impact des activités secondaires qui sont filialisées au sein des groupes.

Concentration sectorielle du chiffre d'affaires et de sa part dans l'activité principale

	Poids des 5 premières…			Poids des 10 premières…		
Variable	SJ (en %)	USGT (en %)	Écarts USGT-SJ	SJ (en %)	USGT (en %)	Écarts USGT-SJ
Chiffre d'affaires total des entreprises	25,4	43,2	17,8	31,2	48,5	17,3
Chiffre d'affaires des entreprises dans leur branche d'activité principale	24,5	33,9	9,4	30,1	38,7	8,7

Source : Insee - Lifi - Suse 2004

Résultats par secteur (au niveau 114 de la NES):

Pour la moitié des secteurs, la concentration des USGT est supérieure de 10 points à celle des SJ, qu'elle soit mesurée sur l'effectif salarié, la valeur ajoutée ou le chiffre d'affaires.

En utilisant le chiffre d'affaires, on constate comme ci-dessus que cette augmentation de la concentration est en moyenne due pour moins de la moitié à des activités secondaires filialisées, puisque la médiane des augmentations de la concentration sectorielle passe de 10% à 5-6% selon qu'elle est calculée sur le chiffre d'affaires total ou uniquement la partie du chiffre d'affaires réalisée dans l'activité principale.

Différence entre les deux scénarios sur la concentration sectorielle en %

Concentration mesurée via :	l'effectif salarié		la valeur ajoutée	
n premières entreprises	n=5	n=10	n=5	n=10
Écart sectoriel constaté dans la tranche :	Nombre de secteurs concernés (N114)			
0 - 2 points	14	16	16	15
2 - 5 points	18	14	13	18
5 - 10 points	20	20	20	16
10-20 points	27	29	29	32
20-50 points	23	24	24	22
> 50 points	2	1	2	1
Total	104	104	104	104

Source : Insee - Lifi - Suse 2004

Différence entre les deux scénarios sur la concentration sectorielle du chiffre d'affaires et la part dans l'activité principale en %

Différence entre les deux scénarios sur la concentration du chiffre d'affaires …	5 premières entreprises		10 premières entreprises	
	total	réalisé dans l'activité principale	total	réalisé dans l'activité principale
Écart sectoriel constaté dans la tranche :	Nombre de secteurs concernés(en N114)			
< 0 point	4	12	3	13
0-5 points	23	31	27	33
5-10 points	19	29	16	21
10-20 points	27	17	25	23
20-50 points	28	14	31	13
> 50 points	3	1	2	1
Total	104	104	104	104

Source : Insee - Lifi - Suse 2004

Le passage de la société juridique à l'USGT a une influence non seulement sur la taille des unités, mais aussi sur leur classement sectoriel (et donc aussi sur la taille des secteurs).
Il modifie donc non seulement la concentration pour ces secteurs mais aussi le nombre de salariés, la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires, modifiant la répartition sectorielle décrite par les sociétés juridiques.

La concentration en termes d'importations et d'exportations a été calculée tous secteurs confondus.

Part des 10 premières unités dans les échanges extérieurs selon l'unité utilisée

	SJ	USGT
Exportations	16,3%	24,2%
Importations	13,4%	15,3%

Part des 20 premières unités dans les échanges extérieurs selon l'unité utilisée

	SJ	USGT
Exportations	20,9%	31,7%
Importations	21,0%	24,6%

Source : Insee - Lifi - DGDDI 2004

Le passage de la société juridique à l' USGT se traduit par une concentration plus forte des exportations sur les 10 ou 20 premières unités. Cette concentration n'est pas observée avec la même intensité pour les importations. Si on compare les 20 premières USL et les 20 premières USG, on note que, pour les exportations, plusieurs USL faisant partie des 20 premières appartiennent à un même groupe et donc le passage aux USG accentue la concentration. On ne retrouve pas ce phénomène pour les importations, ce qui traduit le fait que, dans les grands groupes, la fonction importation est occupée principalement par une seule unité légale au sein du groupe, alors que les exportations peuvent relever de plusieurs entités économiques.

10.6.2 Spécialisation

La spécialisation est mesurée par la part du chiffre d'affaires réalisée dans l'activité principale de l'unité considérée. C'est le rapport entre le chiffre d'affaires de la branche correspondant à l'activité principale au chiffre d'affaires total de l'unité (hors activités fonctionnelles le cas échéant). Les résultats sont valorisés par l'effectif salarié des unités statistiques et par la valeur ajoutée.
L'analyse de la spécialisation nécessite de répartir le chiffre d'affaires des unités statistiques par branches. Dans le cas des sociétés juridiques, les sociétés qui ne sont pas interrogées dans le cadre des Enquêtes Annuelles d'Entreprises sont considérées comme monobranches. Dans le cas des USGT, on ne prend pas en compte les activités fonctionnelles, ce qui consiste à éliminer du chiffre d'affaires de l'USGT celui des filiales ayant une activité fonctionnelle. Ces filiales ne contribuent pas non plus au chiffre d'affaires par branches de l' USGT. Ce problème ne se pose pas pour les sociétés juridiques dans la mesure où ces activités de support sont réalisées en interne et n'apparaissent pas dans le chiffre d'affaire des sociétés.
Les USGT sont globalement plus diversifiées que les sociétés juridiques. Ce résultat s'accentue quand on observe des niveaux plus fins de nomenclature. Ainsi, par exemple, pour 94% des sociétés juridiques (en effectif salarié), la part du chiffre d'affaires réalisée dans l'activité principale est supérieure à 80%. Ce chiffre est de 80% pour les USGT.
Remarques : Les résultats doivent être analysés en tenant compte des points suivants :
1 - le poids des unités légales qui se sont vues affecter une branche diagonale faute d'information EAE est important dans la tranche 100 % et conduit à relativiser la signification de cette tranche.
2 - Les groupes de la tranche 100 % sont plus petits en moyenne. Beaucoup n'ont qu'une filiale (5 066 sur 12 885). Les grands groupes se retrouvent un peu dans toutes les tranches.

Comparaison USGT-SJ [95], classées par part du CA branche correspondant à l'activité principale

	USG				USL				USG - USL			
Tranches de seuils en %	Effectif salarié moyen (milliers)	%	VABCF (M€)	%	Effectif Salarié moyen (milliers)	%	VABCF (M€)	%	Effectif salarié moyen (milliers)	%	VABCF (M€)	%
NES 16												
CA=0	12	0,1	-1 229	-0,2	17	0,1	-2 833	-0,4	-5	0,0	1 604	0,2
0-20	212	1,5	22 519	3,1	35	0,3	2 800	0,4	177	1,3	19 719	2,7
20-40	457	3,3	27 161	3,7	80	0,6	5 293	0,7	377	2,7	21 868	3,0
40-60	679	4,9	44 588	6,1	236	1,7	16 575	2,3	443	3,2	28 013	3,8
60-80	1465	10,5	85 612	11,6	487	3,5	30 084	4,1	978	7,0	55 528	7,5
80-100	11 095	79,7	556 905	75,7	13 090	93,9	678 632	92,9	-1 995	-14,2	-121 727	-17,2
dont 80-90	*1 041*	*7,5*	*58 815*	*8,0*	*499*	*3,6*	*30 501*	*4,2*	*542*	*3,9*	*28 314*	*3,8*
dont 90-100	*3 411*	*24,5*	*201 196*	*27,4*	*2 771*	*19,9*	*185 044*	*25,3*	*640*	*4,6*	*16 152*	*2,0*
dont =100	*6 643*	*47,7*	*296 894*	*40,4*	*9 821*	*70,4*	*463 086*	*63,4*	*-3 178*	*-22,7*	*-166 192*	*-23,0*
Total	13 919	100,0	735 555	100,0	13 946	100,0	730 551	100,0	-27	0,0	5 004	0,0
NES 36												
CA=0	12	0,1	-1 229	-0,2	17	0,1	-2 833	-0,4	-5	0,0	1 604	0,2
0-20	277	2,0	27 419	3,7	45	0,3	3 282	0,5	232	1,7	24 137	3,3
20-40	552	4,0	33 814	4,6	96	0,7	5 918	0,8	456	3,3	27 896	3,8
40-60	784	5,6	46 241	6,3	290	2,1	19 320	2,7	494	3,6	26 921	3,6
60-80	1812	13,0	98 793	13,4	678	4,9	38 275	5,2	1134	8,2	60 518	8,2
80-100	10 482	75,3	530 515	72,1	12 819	91,9	666 591	91,2	-2 337	-16,6	-136 076	-19,1
dont 80-90	*1 391*	*10,0*	*87 776*	*11,9*	*926*	*6,6*	*58 995*	*8,1*	*465*	*3,4*	*28 781*	*3,9*
dont 90-100	*2 731*	*19,6*	*157 946*	*21,5*	*2 581*	*18,5*	*166 229*	*22,8*	*150*	*1,1*	*-8 283*	*-1,3*
dont =100	*6 360*	*45,7*	*284 792*	*38,7*	*9 313*	*66,8*	*441 367*	*60,4*	*-2 953*	*-21,1*	*-156 575*	*-21,7*
Total	13 919	100,0	735 555	100,0	13 946	100,0	730 551	100,0	-27	0,0	5 004	0,0
NES 114												
CA=0	12	0,1	-1 229	-0,2	17	0,1	-2 833	-0,4	-5	0,0	1 604	0,2
0-20	485	3,5	39 749	5,4	56	0,4	3 838	0,5	429	3,1	35 911	4,9
20-40	632	4,5	38 133	5,2	129	0,9	7 871	1,1	503	3,6	30 262	4,1
40-60	1210	8,7	66 968	9,1	544	3,9	31 402	4,3	666	4,8	35 566	4,8
60-80	2 083	15,0	113 273	15,4	848	6,1	46 083	6,3	1235	8,9	67 190	9,1
80-100	9 496	68,2	478 661	65,1	12 353	88,6	644 191	88,2	-2 857	-20,4	-165 530	-23,1
dont 80-90	*1 187*	*8,5*	*75 077*	*10,2*	*1 077*	*7,7*	*70 911*	*9,7*	*110*	*0,8*	*4 166*	*0,5*
dont 90-100	*2 156*	*15,5*	*128 937*	*17,5*	*2 269*	*16,3*	*147 162*	*20,1*	*-113*	*-0,8*	*-18 225*	*-2,6*
dont =100	*6 153*	*44,2*	*274 646*	*37,3*	*9 008*	*64,6*	*426 118*	*58,3*	*-2 855*	*-20,4*	*-151 472*	*-21,0*
Total	13 919	100,0	735 555	100,0	13 946	100,0	730 551	100,0	-27	0,0	5 004	0,0
NAF 700												
CA=0	12	0,1	-1 229	-0,2	17	0,1	-2 833	-0,4	-5	0,0	1 604	0,2
0-20	930	6,7	63 838	8,7	148	1,1	8 881	1,2	782	5,6	54 957	7,5
20-40	993	7,1	54 802	7,5	282	2,0	14 695	2,0	711	5,1	40 107	5,4
40-60	1 684	12,1	89 499	12,2	925	6,6	49 400	6,8	759	5,5	40 099	5,4
60-80	2 057	14,8	112 849	15,3	1110	8,0	60 350	8,3	947	6,8	52 499	7,1
80-100	8 244	59,2	415 796	56,5	11 464	82,2	600 059	82,1	-3 220	-23,0	-184 263	-25,6
dont 80-90	*1 034*	*7,4*	*67 258*	*9,1*	*1 241*	*8,9*	*78 574*	*10,8*	*-207*	*-1,5*	*-11 316*	*-1,6*
dont 90-100	*1521*	*10,9*	*95 289*	*13,0*	*1 895*	*13,6*	*128 549*	*17,6*	*-374*	*-2,7*	*-33 260*	*-4,6*
dont =100	*5 689*	*40,9*	*253 248*	*34,4*	*8 328*	*59,7*	*392 936*	*53,8*	*-2 639*	*-18,8*	*-139 688*	*-19,4*
Total	13 919	100,0	735 555	100,0	13 946	100	730 551	100	-27	0	5 004	0

Source : Insee - Lifi - Suse 2003

[95] (hors secteurs A, L, Q, R, Z)APE d'entreprise pour les unités légales et les 2 unités profilées, APEG pour les groupes.

10.7 Le choix de l'unité statistique peut modifier de façon importante les caractéristiques d'un secteur : le cas de l'automobile

Le secteur de l'industrie automobile (341Z) a été choisi pour faire l'objet d'une étude de cas parce que c'est le seul secteur actuellement pour lequel l'appareil statistique permet de tester le plus grand nombre de configurations possibles. 5 populations ont pu être comparées dans les divers aspects de la statistique d'entreprises :

Population 1 : Sociétés juridiques du secteur 341Z

Population 2 : Unités profilées et sociétés juridiques hors des périmètres de profilage du secteur 341Z

Population 3 : Unités statistiques globales tronquées (USGT)

Population 3bis : Unités statistiques globales tronquées intégrant les unités statistiques intermédiaires sous contrôle d'un groupe étranger du secteur de l'automobile.

Population 4 : USGT constituées à partir de sociétés juridiques et d'unités profilées

Population 5 : USG dans leur dimension mondiale

10.7.1 Nombre d'unités

L'écart entre les populations 1 et 2 provient des sociétés qui se fondent dans les deux unités profilées.
Les populations 3 et 4 sont constituées de 17 groupes et de 135 entreprises hors groupes.
La population 3 bis est formée de 26 groupes (+ 9 sous-groupes non classés en France dans le secteur de la construction automobile) et de 135 entreprises hors groupes.
Enfin, la population 5 est constituée de 11 groupes français et de 135 entreprises hors groupes.

Nombre d'unités en 2003

	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4	Population 5
Nombre d'unités	**195**	**180**	**152**	**161**	**152**	**146**

Source : Suse (Ficus) et Lifi 2003

10.7.2 Ventilation des effectifs par taille d'entreprise

En théorie, le profilage peut avoir une incidence marquée sur la mesure des effectifs d'un secteur, si les entreprises intégrées dans le profilage et n'appartenant à ce même secteur totalisent de nombreux emplois.
Ce n'est pas le cas pour la construction automobile.
Les populations 3 et 4 sont nécessairement identiques, puisqu'elles intègrent toutes les unités du groupe, quel que soit le secteur auquel ils appartiennent.

Ventilation des effectifs par taille d'unité en 2003

Unité : milliers de salariés

	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4	Population 5 :
0 à 19 salariés	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
20 à 49 salariés	0,4	0,9	0,2	0,2	0,2	0,1
50 à 249 salariés	1,0	1,0	0,2	0,2	0,2	0,2
250 à 499 salariés	1,0	1,0	0,5	0,8	0,5	0,2
500 à 999 salariés	0,9	0,9	0,4	0,6	0,4	0,0
1000 à 9999 salariés	17,9	17,8	2,6	7,8	2,6	1,3
10000 salariés et plus	78,6	78,2	96,0	90,2	96,0	98,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Lifi, DADS 2003 et comptes consolidés

Productivité apparente du travail (production par effectif salarié) par taille d'unité en 2003

en k€ par salarié

	Population 1	Population 2	Population 3	Population 4
0 à 19 salariés	141 438	135	94	94
20 à 49 salariés	249	249	167	167
50 à 249 salariés	197	197	181	181
250 à 499 salariés	269	200	271	271
500 à 999 salariés	212	212	172	172
1000 à 9999 salariés	390	421	323	323
10000 salariés et plus	691	507	763	410
Total	941	488	744	405

Source : Lifi, DADS 2003 et comptes consolidés

La productivité apparente du travail est très sensible à l'unité statistique considérée. On observe une valeur très élevée de cette productivité pour les sociétés juridiques de la tranche des 0 à 19 salariés. La prise en compte d'unités plus globalisantes fait disparaître cette anomalie due à une dissociation, au sein des groupes, entre la gestion des effectifs salariés (regroupés au sein d'une filiale) et la production qui se trouve portée par des filiales sans salarié.

10.7.3 Ventilation régionale des effectifs

Le passage au groupe et hors groupe comme unités statistiques a pour conséquence une augmentation importante des effectifs dans les régions qui ne sont pas productrices de véhicules automobiles (ex : l'Aquitaine, où les chiffres sont multipliés par 15). Ce sont, pour une bonne part, des emplois situés dans le commerce automobile.

Ventilation régionale des effectifs

Unité : milliers de salariés

Nombre de salariés	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4
Ile de France	33,1	33,5	31,1	31,3	31,1
Champagne-Ardennes	1,5	1,5	1,6	1,5	1,6
Picardie	0,0	0,0	1,1	1,4	1,1
Haute-Normandie	7,3	7,2	6,4	6,0	6,4
Centre	0,8	0,8	1,1	1,1	1,1
Basse-Normandie	3,2	3,2	3,5	3,3	3,5
Bourgogne	0,7	0,7	1,2	1,1	1,2
Nord-Pas de Calais	12,6	12,6	11,4	10,9	11,4
Lorraine	6,1	6,1	4,9	5,2	4,9
Alsace	6,9	6,8	5,9	6,4	5,9
Franche-Comté	11,5	11,4	11,1	10,4	11,1
Pays de Loire	2,7	2,6	3,0	2,8	3,0
Bretagne	5,2	5,1	5,1	4,7	5,1
Poitou-Charentes	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1
Aquitaine	0,1	0,1	0,7	2,1	0,7
Midi-Pyrénées	0,0	0,0	0,7	0,7	0,7
Limousin	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Rhone-Alpes	6,1	6,1	7,5	7,2	7,5
Auvergne	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
Languedoc-Roussillon	0,1	0,1	0,6	0,6	0,6
Provence-Alpes-Côte	0,1	0,1	1,2	1,4	1,2
Corse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Lifi et DADS 2003

10.7.4 Les importations et les exportations en 2003

Importations et exportations

En milliards d'€	Population 1	Population 2	Population 3 et 4	Population 3 bis
Exportations	32,4	32,3	34,4	36,5
Importations	13,9	14,1	17,5	28,5

Source : Douanes et Lifi 2003

Avertissement : les informations de ce tableau ne sont pas comparables avec celles figurant dans les graphiques du § 10.5. En effet, le secteur de l' « industrie automobile » de la NES 16 inclut l'industrie des équipements automobiles alors que les chiffres ci-dessus ne concernent que le secteur de la construction automobile (341Z en NAF700).

On note une très forte augmentation des importations lorsque sont intégrées, dans le secteur de la construction automobile, les filiales en France hors du secteur de la construction automobile de groupes automobiles étrangers (population 3 bis). Ces groupes ont, pour l'essentiel, en France une activité de commerce automobile.

10.7.5 Principaux soldes et grandeurs du Plan Comptable Général en 2003

VA, EBE, capital social, immobilisations

en M€	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4	Population 5
VA yc autres produits et autres charges	14,6	14,7	22,1	25,0	22,2	20,2
EBE yc autres produits et autres charges	7,0	7,1	11,8	12,9	11,9	8,5
EBE	6,3	7,1	11,0	12,9	11,9	8,5
Capital social	12,5	12,1	20,6	23,7	20,2	
Capital productif	37,6	39,4	55,0	60,6	56,9	55,2

Source : Suse (Ficus et BRN) et Lifi 2003 - Unité : en milliards d'€uros

10.7.6 Ventilation du chiffre d'affaires par activités en 1999

1999 est la seule année où une comparaison est possible entre les populations 1 à 4.

Montant total des activités (CAHT en milliards d'€)

Population 1	134,3
Population 2	73,5
Population 3	153,6
Population 3 bis	167,8
Population 4	92,7

Source : EAE et SUSE 1999

Principaux constats :

- unités légales et unités profilées ont une ventilation par activités très proche, la prise en compte des unités profilées ayant pour effet de concentrer un peu plus l'activité dans la branche automobile
- Les activités des groupes, qui intègrent des entreprises de secteurs autres que l'automobile, sont plus diversifiées que celles des seules entreprises de la construction automobile. Les groupes comptent 101 activités en Naf700, contre 25 pour la population ne comptant que des unités légales et 40 pour celle intégrant des unités profilées
- L'activité de construction automobile, qui représente plus de 80 % du chiffre d'affaires des entreprises du secteur, ne pèse que pour 70 % dans celui des groupes.
- L'essentiel de cet écart tient à l'activité de commerce de véhicules automobiles (501Z), qui contribue pour plus de 13 % au chiffre d'affaires des groupes et pour moins de 4 % à celui des entreprises (légales ou profilées).

Ventilation du chiffre d'affaires en Nes 16 (en %) en 1999

Branches représentant au	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4
EC-Biens de consommation	0,0	0,0	1,1	1,0	1,8
ED-Automobile	84,3	91,8	73,6	68,3	72,5
EE-Biens équipement	1,2	0,8	1,9	1,7	2,0
EF-Biens intermédiaires	1,6	0,5	1,7	1,6	1,0
EJ-Commerce	3,0	4,5	10,6	16,8	16,7
EK-Transports	0,0	0,0	1,4	1,2	2,3
EN-Services aux entreprises	9,9	2,4	9,7	9,1	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EAE et SUSE 1999

Ventilation du chiffre d'affaires en Nes 36 (en %) en 1999

Branches représentant au	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4
C4-Equipements du foyer	0,0	0,0	1,1	1,0	1,8
D0-Automobile	84,3	91,8	73,6	68,3	72,5
E2-Equipements mécaniques	1,2	0,8	1,7	1,6	1,7
J1-Commerce et réparation	2,5	3,5	10,0	16,2	15,8
K0-Transports	0,0	0,0	1,4	1,2	2,3
N2-Conseils et assistance	8,9	1,1	8,0	7,5	1,2
N3-Services opérationnels	1,0	1,3	1,7	1,7	2,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EAE et SUSE 1999

Ventilation du chiffre d'affaires en Nes 114 (en %) en 1999

Branches représentant au	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4
C41-Ameublement	0,0	0,0	1,1	1,0	1,8
D01-Construction automobile	73,5	83,6	63,0	57,7	64,1
D02-Équipements automobiles	10,8	8,2	10,6	10,6	8,4
J10-Commerce et réparation automobile	2,5	3,5	10,0	16,2	15,8
K09-Organisation du transport de fret	0,0	0,0	1,2	1,1	2,1
N23-Administration d'entreprise	6,1	0,7	5,4	5,0	0,7
N25-Architecture,ingénierie,controle	2,8	0,4	2,5	2,3	0,5
N33-Sécurité,nettoyage et autres	1,0	1,3	1,0	0,9	1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EAE et SUSE 1999

Ventilation du chiffre d'affaires en ape 700 (en %) en 1999

Branches représentant au	Population 1	Population 2	Population 3	Population 3 bis	Population 4
341Z.Construction de véhicules automobiles	73,5	83,5	62,9	57,6	64,0
343Z.Fabrication d'équipements	10,8	8,2	10,6	10,6	8,4
361A.Fabrication de sièges	0,0	0,0	1,1	1,0	1,8
501Z.Commerce de véhicules automobiles	1,8	3,0	7,9	13,3	12,9
503A.Commerce de gros d'équipements	0,5	0,3	0,8	1,5	0,8
503B.Commerce de détail d'équipements	0,1	0,2	0,9	0,9	1,5
711Z.Location de véhicules automobiles	0,0	0,0	0,7	0,7	1,1
741J.Administration d'entreprises	6,1	0,7	5,4	5,0	0,7
742C.Ingénierie, études techniques	2,8	0,4	2,5	2,3	0,5
748K.Services annexes à la production	1,0	1,3	1,0	0,9	1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EAE et SUSE 1999

Concentration économique et financière en 2003

Poids des trois premières unités

Populations	en % du CA	en % des effectifs
Population 1	68,4	82,8
Population 2	89,4	86,2
Population 3	91,5	89,9
Population 3 bis	82,2	78,3
Population 4	83,9	89,9
Population 5	99,3	99,0

Source : Suse et Lifi 2003

10.7.7 Le marché de la construction automobile en 2003

Les marchés en 1999

	Population 1	**Population 2**	**Population 3**	**Population 3 bis**	**Population 4**
Production du secteur automobile (APE 341Z)	98 681	61 371	96 648	96 695	59 338
Production dans la branche automobile du reste de l'économie (APE≠ 341Z)	156	156	2 189	2 142	2189
Production totale de la branche 341Z	98 837	61 527	98 837	98 837	61 527
Marché intérieur	96 702	59 392	94 669	94 716	57 359
Production domestique	82 418	45 108	78 592	77 767	41 282
Production des unités françaises	97 958	60 648	96 206	96 206	58 896
Production domestique des unités françaises	82 059	44 749	78 168	78 168	40 858
Part du marché des **unités résidentes** des entreprises françaises	0.85	0.72	0.82	0.82	0.71

Source : EAE 1999

Définitions utilisées :

production domestique (sectorielle) = production du secteur - exportations du secteur

marché intérieur (d'un produit) = production de la branche - exports du produit + imports du produit

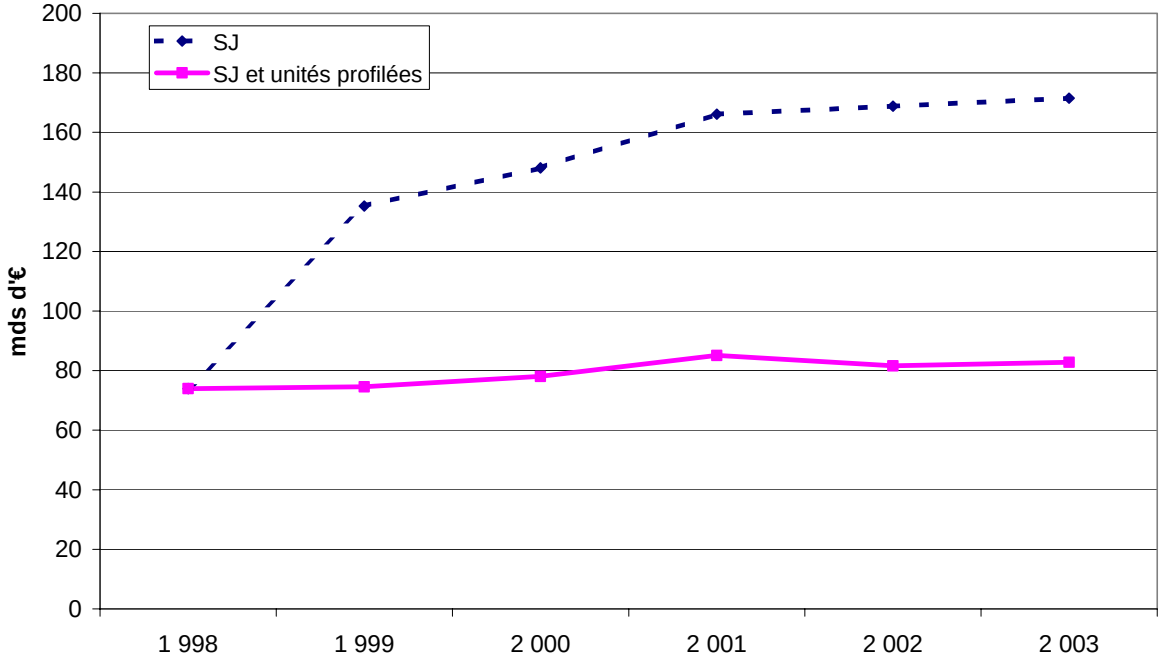
part du marché des **unités résidentes** des entreprises françaises = production domestique des unités françaises / marché intérieur

La mesure de la part du marché intérieur dépend assez fortement du choix de l'unité statistique.

10.8 Impact des flux intra-groupe sur l'évolution d'un secteur : le cas de l'industrie automobile

Le graphique suivant compare l'évolution du chiffre d'affaires de l'industrie automobile pour deux populations : la première considère les sociétés juridiques (unités légales) et la seconde prend en compte les unités profilées (le cas échéant). Les montants de chiffre d'affaires sont à peu près équivalents en 1998 pour les deux populations. En revanche, en 1999, le chiffre d'affaires des sociétés juridiques augmente sensiblement alors que celui de la population intégrant les unités profilées stagne. Cette évolution traduit le changement d'organisation au sein du groupe PSA qui s'est concrétisé par une augmentation des flux intra-groupes. Sur la période 1999-2003, le chiffre d'affaires des sociétés juridiques augmente de 6% en moyenne alors que celui des sociétés incluant les unités profilées n'augmente que de 2%. Cela témoigne d'une intensification des flux intra-groupes dans ce secteur.
La prise en compte des flux intra-groupe a donc un impact non seulement sur les niveaux de chiffre d'affaires mais aussi sur leur évolution.

Évolution du chiffre d'affaires dans l'industrie automobile selon l'unité considérée

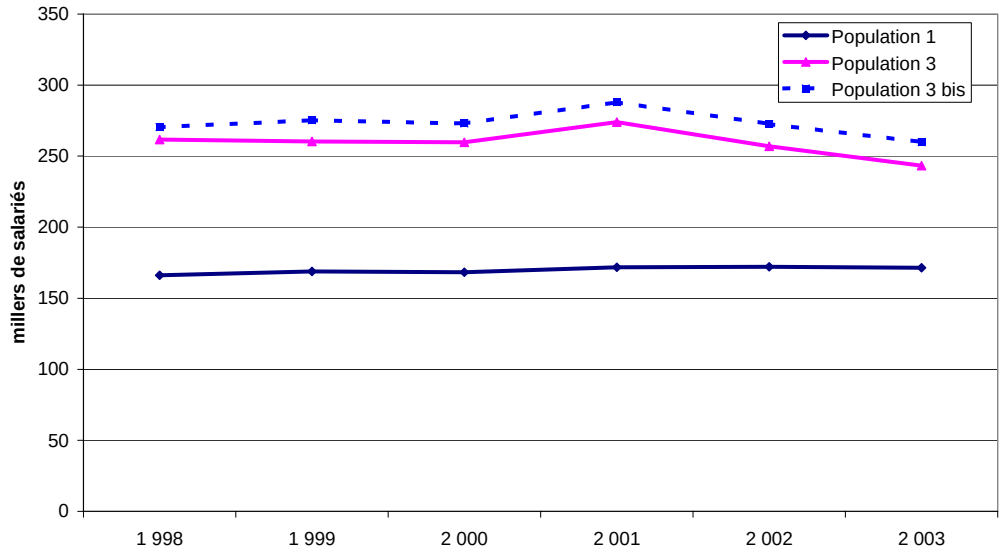


10.9 Le choix de l'unité statistique peut conditionner les évolutions temporelles : le cas de l'industrie automobile

Les différentes populations définies recouvrent des champs différents qui expliquent des niveaux d'emplois divers. La population 3 inclut, par exemple, les salariés des filiales de groupes classés dans l'industrie automobile et dont l'activité ne relève pas de ce secteur.
La population 3 bis est la plus large puisqu'elle inclut des filiales en France de groupes étrangers classés dans l'industrie automobiles. Ces filiales n'ont pas une activité d'industrie automobile.

L'évolution des effectifs dans ces différentes populations fait apparaître deux tendances distinctes parmi les 5 populations : d'une part les effectifs salariés des sociétés juridiques (populations 1 et 2) augmentent de 0,6% par an en moyenne entre 1998 et 2003 et d'autre part, les effectifs des USGT (populations 3, 3bis et 4) fléchissent de 0,8% à 1,4% selon les populations sur la même période.

Évolution de l'emploi dans le secteur de la construction automobile selon l'unité statistique considérée



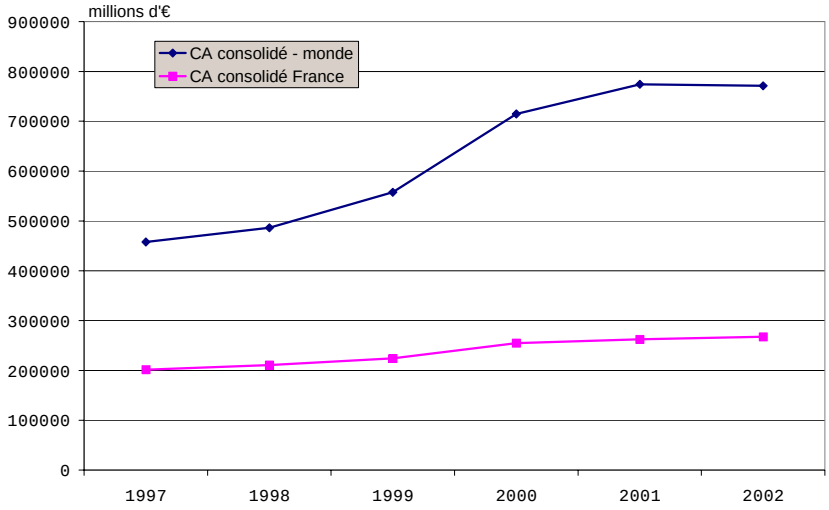
Source : Dads 1998 à 2003 et Lifi 1998 à 2003 - Unité : milliers de salariés

10.10 le domaine géographique d'analyse des acteurs conditionne fortement les résultats

L'exemple suivant est tiré d'un article de L.Dervieux[96]. Cet article décrit l'évolution de l'activité en France et dans le monde des 32 groupes non financiers du CAC40 au travers de plusieurs caractéristiques économiques (le chiffre d'affaires, l'effectif, les immobilisations) entre 1997 et 2002.

[96] L. Dervieux : « l'accélération de l'internationalisation des grands groupes français entre 1997 et 2002 » Economie et statistique n°363-364-365,2003

Pour toutes les variables considérées, les résultats sont similaires : l'activité « monde » des entreprises du CAC40 a augmenté à rythme beaucoup plus soutenu entre 1997 et 2002 que l'activité « France » de ces groupes.



10.11 Combien de divisions opérationnelles dans les groupes ?

Les résultats présentés ici sont issus d'une étude réalisée sur un échantillon de 90 groupes dans la population des 290 groupes de plus de 2000 salariés (taille « monde »). Les informations sur les branches opérationnelles ont été collectées en consultant le site internet d'Euronext pour les groupes cotés et les sites institutionnels ou les rapports d'activité des groupes non cotés. L'information sur les branches opérationnelles est généralement facile à recueillir, les groupes ayant obligation de déclaration via la norme IAS14 (cf. chapitre 7.4). Les activités ont été classées selon la NAF au niveau 700.

Nombre estimé de branches opérationnelles sur la population de l'étude selon l'effectif salarié des groupes :

		moins de 10 000	10 000-50 000	50 000-100 000	100 000 et +	**Total**
Groupes cotés	nombre de branches	140	97	35	58	**329**
	nombre moyen de branches	*1,9*	*2,7*	*2,9*	*3,1*	*2,7*
Groupes non cotés	nombre de branches	207	42	5	9	**259**
	nombre moyen de branches	*1,7*	*2,3*	*1,5*	*3*	*2*
Total	nombre de branches	346	136	40	67	**591**
	nombre moyen de branches	*1,8*	*2,6*	*2,5*	*3,0*	*2,5*

Les 290 groupes de plus de 2000 salariés totalisent 590 branches opérationnelles, soit une moyenne de 2,5 branches par groupes.
Parmi les groupes de plus de 2000 salariés, le nombre de groupes ayant plus d'une branche est estimé à **170**. Pour **30** d'entre eux environ, la première branche représente plus de 90% de l'effectif total.

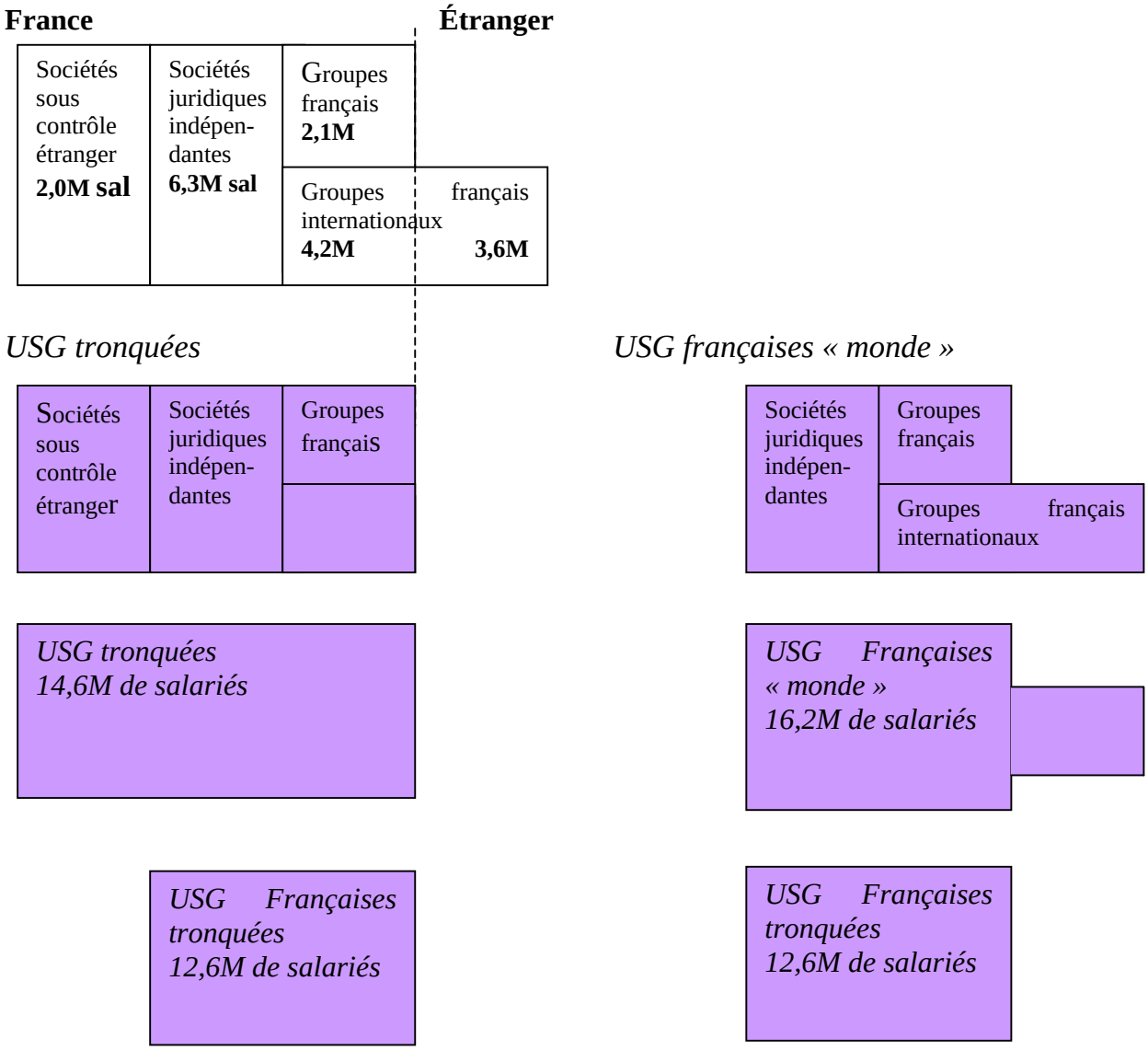
Répartition des groupes n'ayant qu'une seule branche ou pour lesquels la première branche regroupe plus de 90% des effectifs (estimation sur l'ensemble de la population)

	Nombre de groupes avec 1 seule branche				Nombre de groupes pour lesquels la première branche regroupe plus de 90% de l'effectif			
	moins de 10 000	10 000-50 000	50 000-100 000	100 000 et +	moins de 10 000	10 000-50 000	50 000-100 000	100 000 et +
COTE	19	4	1	0	19	3	2	5
NON COTE	83	9	2	0	0	2	2	0
Total	101	13	3	0	19	5	4	5

10.12 L'économie française : territoire et nationalité de contrôle

La vision de l'économie change selon qu'on observe des unités résidentes ou des unités sous contrôle français. C'est ce que montre la simulation suivante.

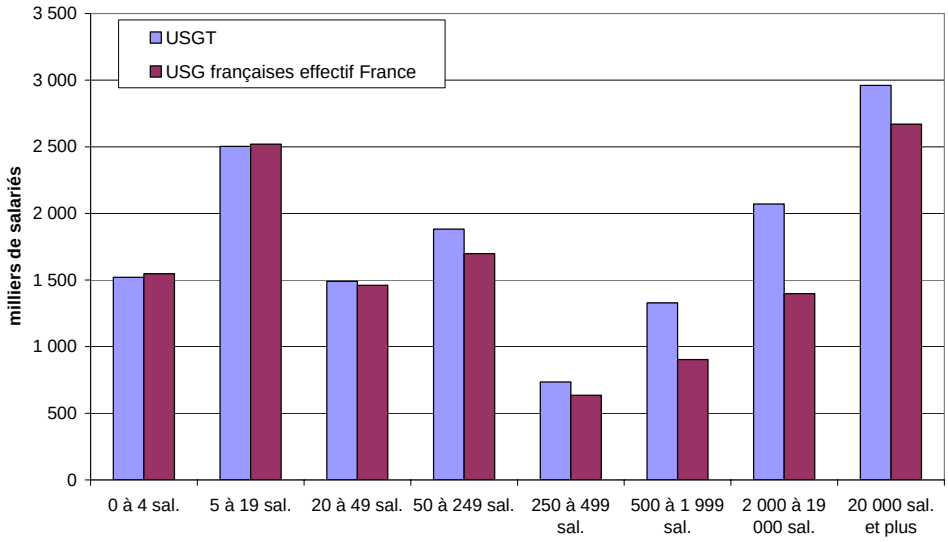
A partir de la situation suivante, on définit les « USG tronquées» et les « USG françaises « monde » :



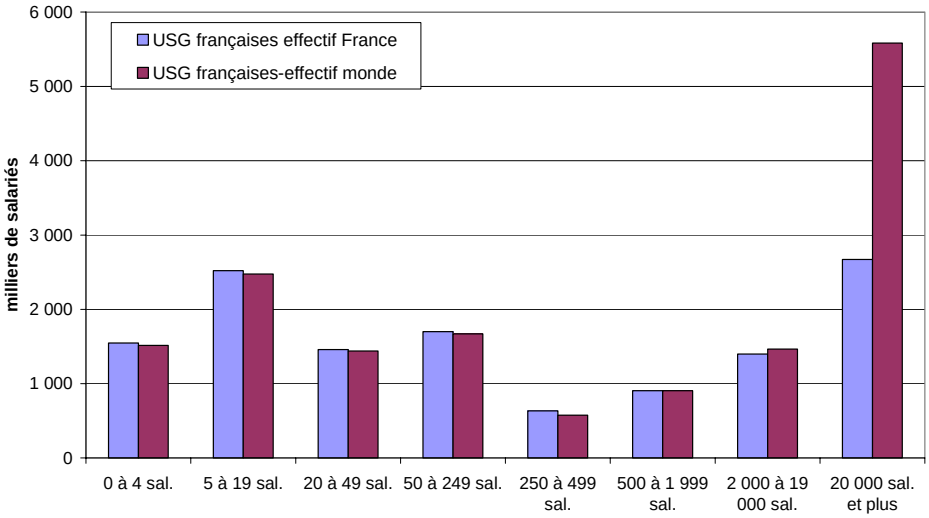
Ainsi, les unités résidentes (USGT) emploient 14,6 M de salariés alors que les unités sous contrôle français (USG monde) en emploient 16,2M.

Les deux graphiques suivants visualisent le passage en termes d'effectifs salariés des USGT aux USG françaises dans leur dimension « monde ». C'est non seulement le nombre de salariés qui évolue selon que l'on considère le territoire ou la nationalité, c'est aussi la structure par taille des unités. Du premier graphique, on déduit que les USGT sous contrôle étranger sont des unités de grande taille (plus de 500 salariés, sachant qu'il s'agit de la taille en France du sous-groupe sur le territoire française et non pas de la taille du groupe étranger auquel elles appartiennent).
Du second graphique, on déduit que la prise en compte des groupes dans leur dimension mondiale fait une place prépondérante aux groupes de plus de 20000 salariés qui emploient près de 36% des effectifs sous contrôle français.

Passage des USGT aux USGT sous contrôle français :



Passage des USGT sous contrôle français aux USG françaises dans leur dimension « monde »



10.13 Conclusion du chapitre

L'utilisation de l'*USG*, de l'*USGT* ou de l'*USI* pour construire les statistiques d'entreprises ne bouleverserait pas la représentation de l'économie dans son ensemble, mais permettrait de mieux cerner les acteurs et leur poids respectif et de s'affranchir des changements d'organisation juridique des entités économiques, changements qui sont a priori indépendants de l'évolution économique de ces entités, et donc ne devraient pas avoir d'impact sur elle. Ainsi, par exemple, la filialisation au sein d'un groupe d'une activité de support n'apparaitra plus comme une création d'activité nouvelle de service.

Les éléments les plus sensibles à l'utilisation des *USG* sont ceux liés à la taille des unités : les *USG* constituent des ensembles de plus grande taille que les sociétés juridiques, ils sont donc plus diversifiés et leur utilisation accroît la mesure de la concentration de l'activité économique.

Les changements observés sont suffisamment sensibles pour qu'ils nécessitent, à l'occasion du changement de l'unité d'observation, des rétropolations qui permettront une analyse temporelle pertinente.

Troisième partie : un système statistique d'entreprises cohérent avec des statistiques comparables

11- L'intégration des groupes de société doit préserver la cohérence du système statistique

Pour les utilisateurs, une bonne cohérence d'ensemble de la statistique d'entreprise est un élément attendu de leur qualité ; même si les objectifs poursuivis par la statistique structurelle ne sont pas ceux de la statistique infra-annuelle ni ceux des comptes nationaux, l'utilisateur souhaite toutefois que les principales conclusions, sur l'activité économique, qu'il tirerait au fur et à mesure de la publication des différentes statistiques aillent dans le même sens. En d'autres termes, il s'agit que les messages délivrés par les différentes statistiques soient compatibles entre eux.

Le souci de cohérence est affirmé par le code de bonnes pratiques de la statistique européenne pour les services statistiques nationaux et communautaires[97] en son principe 14 (cohérence et comparabilité), qui stipule :

« Les statistiques européennes doivent présenter une cohérence interne et dans le temps et permettre la comparaison entre régions et pays ; il doit être possible de combiner et d'utiliser conjointement des données connexes provenant de sources différentes. »

Parmi les cinq indicateurs associés à ce principe 14, trois sont à souligner particulièrement :

- *les statistiques sont cohérentes ou peuvent être rapprochées sur une durée raisonnable ;*
- *les statistiques sont élaborées sur la base de normes communes en ce qui concerne l'étendue, les définitions, les unités et les nomenclatures des différentes enquêtes et sources ;*
- *les statistiques provenant de différentes enquêtes et sources sont comparées et réconciliées.*

L'utilisation, en France, de la seule unité légale comme même unité statistique dans l'ensemble du système statistique actuel est un élément favorable à sa cohérence d'ensemble. Il faut toutefois souligner aussitôt que les règlements européens n'impliquent pas, au contraire, l'utilisation d'une seule et même unité statistique dans l'ensemble du processus : tandis que le règlement structurel (SBS[98]) est fondé sur l'unité statistique entreprise, le règlement infra-annuel (STS[99]) recommande tantôt l'unité entreprise (pour les secteurs du commerce de détail, de la réparation et des services), tantôt l'unité d'activité économique (pour le secteur de l'industrie et de la construction). Le système européen des comptes (SEC[100]) demande quant à lui, pour l'analyse des comptes de production et d'exploitation, d'utiliser une unité encore plus "fine" que les précédentes (UAEL, déclinaison locale

[97] Adopté par le comité du programme statistique le 24/02/05 et promulgué dans la recommandation de la Commission du 25/05/05 sur l'indépendance, l'intégrité et la responsabilité des services statistiques nationaux et communautaires.
[98] Structural Business Statistics
[99] Short Term Statistics
[100] Système européen de comptes

de l'unité d'activité économique[101]). Il faut souligner également que pour aucun des règlements précédents l'unité légale n'est, en elle-même, l'unité statistique exigée : elle ne le devient que lorsqu'il est considéré que l'entreprise ou l'unité d'activité économique se réduisent chacune à l'unité légale, considération que la France adopte le plus souvent pour respecter la lettre des règlements.

La prise en compte de la dimension groupe ne doit pas être un élément d'incohérence au sein du système statistique ; au contraire, elle doit permettre d'aller vers plus de cohérence, grâce à une définition de l'entreprise, unité statistique de base, plus assise sur des aspects économiques que sur des aspects juridiques.

11.1 La double utilisation des statistiques d'entreprise

Les statistiques d'entreprise, qu'elles soient structurelles ou infra-annuelles, ont une double utilisation.

D'une part une utilisation directe en ce que l'information délivrée vise à répondre directement, c'est-à-dire sans traitement additionnel, à des besoins clairement identifiés. Les «considérants» des deux principaux règlements européens de statistiques d'entreprise (SBS et STS) mettent clairement en évidence ces besoins : politiques d'entreprise, convergence économique, information des entreprises et de leurs fédérations sur leurs marchés, compétitivité et performance des entreprises, politique monétaire - BCE, etc..

D'autre part une utilisation indirecte, l'information fournie par la statistique d'entreprise servant alors à l'élaboration des comptes nationaux[102]. Les statistiques structurelles servent alors avant tout les comptes nationaux annuels, dans leurs versions semi-définitives et définitives, alors que les statistiques infra-annuelles, également mobilisées par les comptes nationaux trimestriels, servent à la confection des comptes nationaux annuels dans leurs versions provisoires et semi-définitives..

Cette double utilisation est porteuse d'exigences ou de contraintes en partie contradictoires qui se retrouvent notamment dans des normes partiellement incohérentes entre le SEC d'une part et les règlements SBS et STS d'autre part, notamment s'agissant des unités d'analyse (cf. ci-dessous).

La remise en cause, comme proposée dans ce rapport, de la seule observation des unités légales (sociétés juridiques en l'occurrence) pour élaborer les statistiques d'entreprise pourrait alors nécessiter de fournir des informations complémentaires à la comptabilité nationale.

11.2 La nécessaire cohérence des statistiques structurelles entre elles

Les principales statistiques structurelles sont issues d'une part des données fiscales et d'autre part de différentes enquêtes : les EAE[103] qui annuellement fournissent les principaux éléments sur la structure des secteurs d'activité (et correspondant au règlement européen SBS), les enquêtes annuelles de production (ou enquêtes annuelles de branche, correspondant au règlement européen Prodcom[104]), et enfin les enquêtes thématiques, régulières ou non, adossées ou non à un règlement statistique

[101] On trouvera en annexe les définitions européennes des différentes unités statistiques et les recommandations propres à chaque règlement.
[102] Cette utilisation est d'ailleurs explicitement mentionnée dans les «considérants» des deux règlements SBS et STS.
[103] Ou le nouveau système Esane qui leur succédera en 2009.
[104] Production commercialisée

européen (enquêtes sur l'innovation[105], sur la recherche, sur les technologies de l'information et de la communication, etc.).

Toutes les statistiques élaborées à partir de ces différentes sources doivent être cohérentes entre elles, les utilisateurs pouvant souhaiter mettre en regard tel agrégat issu d'une enquête donnée avec tel autre fourni par un autre processus, par exemple élaborer des ratios sectoriels de dépenses de R&D sur valeur ajoutée. Pour que de tels ratios demeurent pertinents, il est nécessaire que leurs numérateurs et dénominateurs correspondent à la même population ; la façon la plus simple et la plus sûre d'y parvenir est alors que ces populations en question (sectorielles donc) soient constituées des mêmes individus.

Ainsi, la dimension groupe devrait être prise en compte pareillement pour toute la statistique structurelle d'entreprise que ce soit avec les unités définies par profilage (*USI*, unités statistiques intermédiaires, cf. chapitre 6-) ou avec celles correspondant à la totalité d'un groupe (*USG*), pour leur troncature française dans les deux cas (*USIT* et *USGT).*

Quelle que soit la source ou l'application, ces unités ont vocation à remplacer, pour la statistique structurelle, les filiales unités légales. Par ailleurs, les unités statistiques locales (cf. § 11.6.1) correspondant à ces nouvelles unités pourront aussi être mobilisées pour les enquêtes structurelles qui nécessitent d'interroger à un niveau plus fin au sein des entreprises (par exemple pour les points de vente du commerce, pour le suivi des déchets, éventuellement pour les changements organisationnels ou les équipements en TIC, etc.). On garde ainsi un niveau détaillé local d'interrogation, lequel devrait gagner en pertinence (cf. 11.6.1).

Il est donc essentiel que lors de la mise en place de ces nouvelles unités statistiques, et spécialement lors du profilage des grands groupes, l'ensemble des besoins des statistiques structurelles, et spécifiquement la satisfaction de ceux-ci, soient pris en compte.

11.3 Les statistiques infra-annuelles peuvent gagner en cohérence avec les statistiques structurelles

La statistique infra-annuelle poursuit des objectifs qui sont d'une autre nature que ceux de la statistique structurelle, le principal étant d'enregistrer très rapidement des évolutions économiques . Le règlement STS organise la production mensuelle ou trimestrielle d'indices ou de statistiques. D'autres indices de court terme sont calculés dans certains pays, par exemple les indices de stocks en France.

Mais au-delà de renseigner rapidement sur l'évolution de l'activité économique, la statistique infra-annuelle doit pouvoir être utilisée comme une mesure anticipée de l'évolution annuelle des grandes caractéristiques de l'économie. En d'autres mots, l'ensemble des évolutions observées 12 mois durant devrait permettre à l'utilisateur d'anticiper raisonnablement[106] l'évolution que la statistique structurelle confortera plusieurs mois après. Viser cet objectif renforcerait l'utilité d'ensemble et la crédibilité des statistiques d'entreprise

[105] CIS (Community Innovation Survey)

[106] Il ne peut s'agir que d'anticipation «raisonnable» pour de multiples raisons : les échantillons mobilisés pour la statistique infra-annuelle sont souvent de dimension sensiblement inférieure à ceux de la statistique annuelle, certains évènements (restructurations juridiques notamment) ne peuvent être traités correctement «qu'après coup», etc..

Ce rôle d'anticipation de la statistique structurelle pourrait alors être d'autant mieux rempli que les concepts mobilisés seraient les mêmes ; il ne s'agit pas seulement de la définition de la variable observée[107], mais aussi de celle de l'unité d'observation. La notion de chiffre d'affaires sectoriel, pour prendre cet exemple, reste très ambiguë tant qu'il n'est pas précisé à quelle unité celui-ci se rapporte[108]. Le choix de l'unité d'observation est également déterminant pour toute statistique sectorielle : par construction, un secteur regroupant toutes les unités (statistiques) de même activité principale, changer d'unité statistique redéfinit de fait le secteur.

Des conclusions voisines pourraient s'appliquer également aux statistiques conjoncturelles. Même si leur objet est d'établir une prévision "globale" pour porter un diagnostic d'ensemble et non pas d'anticiper la valeur de tel agrégat économique, plus les causes porteuses d'une inadéquation, intrinsèque au processus d'élaboration, de cette prévision avec la réalisation future seraient supprimées, meilleure serait la qualité de cette prévision. Il apparaît donc plutôt souhaitable de viser à ce que la statistique conjoncturelle observe la même population, définie de la même manière que les autres statistiques d'entreprise.

11.4 De nouvelles unités statistiques pour toute la statistique d'entreprise

En conclusion, il apparaît possible de viser une bonne cohérence entre les statistiques et indicateurs infra-annuels sectoriels d'une part et les caractéristiques structurelles sectorielles correspondantes d'autre part. Un tel objectif serait d'autant mieux atteint que les mêmes populations, définies de la même manière, seront observées. L'unité statistique intermédiaire tronquée (*USIT*) serait alors cette unité commune.

Il s'ensuit que s'agissant des statistiques, annuelles ou infra-annuelles, élaborées, totalement ou partiellement, à partir de sources administratives, des solutions appropriées devront être trouvées. Ces solutions sont plus ou moins simples selon le type de variable considérée.

- Si la variable considérée (ou l'ensemble des variables considérées) est «directement» additive, au sens où la valeur qu'elle prendrait dans un processus de consolidation correspondrait à la simple somme des valeurs relatives aux unités à consolider (effectif salarié par exemple), alors la mobilisation de la source administrative pour cette unité *USIT* ne nécessiterait qu'un traitement préliminaire de sommation.
- Si la variable considérée (ou l'ensemble des variables considérées) n'est pas directement additive, deux solutions alternatives pourraient être mises en œuvre, selon l'importance, dans son secteur, de l'unité *USIT* (cf. § 8.5.2) :
    - soit, il est procédé au sein du service statistique à la consolidation des données administratives sur la base de «clés de consolidation» obtenues par ailleurs ;
    - soit, il est directement demandé à la nouvelle unité *USIT* de procéder elle-même à cette consolidation ; dans ce cas il ne serait pas fait recours à la source administrative.

Observer cette unité *USIT* n'implique donc pas de remettre la mobilisation des sources administratives, sauf pour quelques unités et pour quelques indicateurs.

[107] Au plan européen, les variables communes aux deux grands règlements, SBS et STS, ont la même définition.
[108] Le chiffre d'affaires consolidé étant en général différent de la somme des chiffres d'affaires des unités consolidées.

11.5 Statistique d'entreprise et comptes nationaux : quels besoins et quelles possibilités de cohérence ?

Le système statistique public forme un ensemble global au sein duquel les comptes nationaux représentent une synthèse ultime. Les utilisateurs, notamment dans leur expression au sein du groupe de travail, sont soucieux d'une cohérence d'ensemble de ce système. Toute évolution des statistiques d'entreprise pose donc le problème de son possible impact sur cette cohérence.

Dès lors, il serait souhaitable que le compromis qu'a pu représenter jusqu'à présent le choix de l'unité légale comme unité statistique principale, voire quasi-exclusive (cf. ci-dessous), puisse trouver une nouvelle expression dans le cadre des nouvelles unités statistiques (*USIT* principalement, puisque par définition, les comptes nationaux doivent retracer l'activité économique "résidente" ; l'observation des unités statistiques intermédiaires tronquées est donc incontournable).

11.5.1 Un système de normalisation international non cohérent

Le système de comptabilité nationale des Nations Unies (SCN), qui est la base du Système Européen de Comptes (SEC) considère comme unité d'analyse de la production[109] l'unité d'activité économique locale (UAEL), c'est-à-dire le découpage de chaque « établissement » selon les différentes activités exercées[110,111]. Simultanément, pour les deux grands règlements européens de statistique d'entreprise, règlement structurel - SBS, règlement infra-annuel STS, l'unité statistique recommandée est principalement l'entreprise et dans certains cas l'unité d'activité économique (UAE), notamment dans l'industrie et la construction pour le règlement STS.

Ainsi, les règlements eux-mêmes, en statistique d'entreprise d'une part, en comptabilité nationale d'autre part, consacrent une certaine incohérence consécutive notamment aux différentes unités d'analyse de la production (au sens large, c'est-à-dire jusqu'à l'EBE) recommandées (entreprise, UAE, UAEL notamment).

Le choix de fonder le système statistique jusqu'à aujourd'hui sur l'unité légale peut alors être perçu comme un compromis entre ces exigences contradictoires.

Au-delà des recommandations internationales et en raison des particularités du système français d'observation statistique sur les producteurs, les comptes nationaux français utilisent un découpage des unités institutionnelles légèrement différent de celui recommandé par le SEC1995. Ce découpage se fonde sur la notion d'unité de production homogène (UPH) : l'UPH est une unité ne fournissant qu'un seul produit ; en outre, la dimension locale n'intervient pas dans sa définition. Ses données n'étant généralement pas directement observables, elles doivent être construites à partir des données sur les unités institutionnelles dont elles dépendent. Les UPH sont regroupées en branches dites homogènes[112].

[109] Plus précisément, des comptes de production et d'exploitation.
[110] Les flux entre ces différentes UAEL (donc y compris intra-société et également intra-groupe) sont réputés être retracés dans les comptes nationaux qui suivent les normes internationales. Les flux correspondants sont réputés être évalués aux prix de marché ou à défaut à leur coût de production.
[111] Pour le TEE (tableau économique d'ensemble), l'unité statistique est l'unité institutionnelle qui, pour le secteur institutionnel des Sociétés non financières est l'entreprise (règlement européen sur les unités statistiques).
[112] Source : Web Insee- tableaux comptabilité nationale annuelle - « Pour comprendre ces tableaux »

11.5.2 Les attentes et les besoins spécifiques des comptes nationaux

Le compromis actuel (mentionné au § précédent) comporte également des inconvénients : certaines unités auxiliaires[113] sont classées artificiellement dans leur secteur d'activité propre alors qu'elles devraient l'être dans le secteur de l'entreprise qu'elles servent. La mise en place de l'unité statistique intermédiaire (*USI*), tel que proposé au chapitre 6-, résoudrait ces problèmes.

Comme rappelé au § précédent, les comptes nationaux ne décrivent pas, en ce qui concerne l'analyse des comptes de production et d'exploitation, des secteurs d'activité mais des branches d'activité qui constituent des ensembles beaucoup plus homogènes (en termes d'activité économique) ; les statistiques d'entreprise étant principalement élaborées en secteurs[114], la comptabilité nationale doit, avant tout autre traitement, opérer la transformation des données sectorielles en données de branche (opération appelée « passage secteurs branches »).

Il est alors important, en premier lieu, pour l'établissement des comptes nationaux que des évènements de type restructurations juridiques ou fusions-acquisitions ne viennent pas brouiller le passage des secteurs aux branches alors même que les processus de production ne seraient pas modifiés. Le choix, pour la statistique d'entreprise, de passer de l'observation des unités légales à celle des *USIT* risque-t-il alors de provoquer de telles perturbations plus fréquemment qu'aujourd'hui ? Il ne semble pas qu'un tel risque existe réellement, l'instabilité qui peut être observée s'agissant des groupes étant avant tout celle concernant leur périmètre global. Cependant, le périmètre des divisions opérationnelles elles-mêmes ne paraît pas, au vu des premières expérimentations, beaucoup plus instable que celui des sociétés elles-mêmes dans le cadre des restructurations juridiques. Des études complémentaires devront toutefois confirmer définitivement ce point.

En second lieu, le besoin le plus fort exprimé par les comptes nationaux et qui entre en contradiction, au moins apparente, avec l'évolution des unités statistiques défendue dans ce rapport est celui de pouvoir évaluer les flux par produits, au niveau le plus fin et/ou le plus pur. Dès lors toute consolidation, en ce qu'elle peut aboutir à une mesure moins "pure"[115], est susceptible de perturber l'élaboration des comptes nationaux.

Enfin, quelles que soient les informations complémentaires que la statistique d'entreprise devrait fournir pour l'établissement des comptes nationaux ou les traitements additionnels qui devraient être réalisés (cf. § ci-dessous), il faut souligner que ceux-ci devraient concerner a priori tant les statistiques infra-annuelles que les statistiques structurelles et sur la base de séries sur longue période ; en effet, la cohérence de la séquence des comptes nationaux (trimestriels, provisoire annuel, semi-définitif annuel et définitif annuel), qui s'alimentent aux différentes statistiques, devra être préservée.

---

[113] Les unités auxiliaires ne délivrent que des services auxiliaires qui n'ont pas vocation à être retracés dans les comptes en tant que tels. Le SCN recommande en particulier de fusionner avec la société-mère les entités-filiales entièrement dévolues à l'exercice d'activités auxiliaires au profit du groupe.

[114] Par définition, un secteur regroupe toutes les sociétés d'une même activité principale ; ainsi, une société contribue, pour ses caractéristiques - chiffre d'affaires, emploi, investissement, production, etc., au seul secteur correspondant à son activité principale, quelle que soit l'importance de ses activités secondaires. Tout son chiffre d'affaires, tous ses effectifs, etc. sont alors affectés à un seul secteur. Cette approche sectorielle de l'activité économique provient essentiellement de ce que le système d'information d'une société est global, c'est-à-dire ne distingue pas ou mal, pour les informations nécessaires à la statistique, les différentes activités exercées.

[115] Les processus à l'œuvre dans une unité consolidée sont certainement moins homogènes que ceux présents dans les sociétés objets de la consolidation.

11.5.3 Un possible nouveau compromis

De même que le choix de l'unité légale a pu représenter un bon compromis entre les différentes exigences, en statistique d'entreprise et en comptabilité nationale, un nouveau compromis devrait être proposé qui pourrait satisfaire les principales demandes.

S'il apparaît difficile que la statistique d'entreprise n'intègre pas demain la dimension groupe à ses processus de production, au travers de la mobilisation des nouvelles unités *USI* ou *USG* (et leur déclinaison territoriale), au risque sinon d'amoindrir sensiblement sa pertinence, alors des informations complémentaires devront être fournies pour les comptes nationaux, ou des traitements additionnels réalisés. Ces informations et traitements concernent essentiellement les aspects de production et de consommation intermédiaire dans le cadre de l'approche dite « entrées/sorties » de la comptabilité nationale.

Comme développé au § 11.5.2, la mise en place de nouvelles unités statistiques est à même d'améliorer certains aspects des comptes nationaux. C'est dans la consolidation des flux intra-unités (en l'occurrence intra-unités statistiques intermédiaires tronquées - *USIT*) que la perte d'information pourrait être ressentie comme la plus préjudiciable aux comptes nationaux.

Une solution pourrait alors consister à mesurer, sous une forme appropriée et sur une base pluriannuelle, ces flux intra-unités pour les variables jugées du plus grand intérêt ; dans l'intervalle ces flux seraient estimés. En outre, ces besoins exprimés par les comptables nationaux pourraient rejoindre la volonté d'analyser plus finement la production dans certains secteurs, notamment industriels.

Symétriquement, les comptes nationaux pourraient s'enrichir d'une distinction entre flux "sur le marché" et flux intra-unités (pour les principales variables). Ce faisant, les utilisateurs disposeraient d'informations relativement cohérentes entre les différents stades d'observation et de mesure des mêmes phénomènes économiques.

11.6 Les représentations statistiques de l'économie française, aux niveaux local, national, international, et leurs besoins de cohérence

Un enjeu important pour la statistique publique est de permettre d'alimenter de façon cohérente le débat des acteurs. Ceux-ci peuvent être locaux, nationaux, et internationaux.

La définition de nouvelles unités d'observation statistique ne doit pas altérer l'information mise à disposition des utilisateurs.

11.6.1 Les statistiques locales

Les principales préoccupations des acteurs économiques locaux se concentrent aujourd'hui sur des problématiques d'attractivité du territoire, de mutation économique et de délocalisation. Face à ces préoccupations, l'offre statistique s'appuie sur les unités locales que sont les établissements, découpages géographiques des sociétés juridiques.

Actuellement, les informations pouvant être disponibles, avec une bonne fiabilité, au niveau des établissements sont, outre son activité principale, principalement l'effectif salarié et les éléments qui s'y rapportent ainsi, dans certains cas, que des données sur les immobilisations et les investissements

corporels. En revanche, aucune information sur la production ou les consommations intermédiaires des établissements n'est facilement disponible, ce qui rend impossible le calcul direct d'une valeur ajoutée par établissement. Toutefois, des comptes régionaux, pendant des comptes nationaux au niveau régional, peuvent être établis en estimant l'activité des établissements par éclatement de l'activité globale de l'entreprise.

La mise en place d'une unité statistique globale (*USG*) ou d'une unité statistique intermédiaire (*USI*), que celles-ci correspondent à une société juridique, à un groupe de sociétés ou à une division opérationnelle, continuera de s'accompagner, comme aujourd'hui avec les sociétés, de la mise en place d'une déclinaison locale de cette unité.

Cette unité statistique locale consistera, selon les cas :

- en l'établissement d'une société juridique, quand l'*USG* (*USI*) sera une société juridique
- en l'ensemble des établissements des différentes sociétés juridiques (voire, cas particulier, en leur réunion lorsque plusieurs sont situés à une même adresse), quand l'*USG* ou l'*USI* est composé de plusieurs sociétés.

Il faut souligner, pour le cas particulier du second cas, qu'il pourra alors s'agir d'une réelle amélioration par rapport à la situation actuelle ; en effet, dans certains cas, des groupes sont amenés à créer des établissements (au sens Sirène du terme) sans réalité économique. C'est notamment le cas lorsque dans un groupe, une seule société gère l'ensemble du personnel salarié et le "prête" aux sociétés de production du groupe. Pour des raisons de simplification des déclarations administratives il peut alors être intéressant, pour le groupe, de doublonner, administrativement parlant, chaque établissement de production par un établissement de la société "prêteuse" de personnel. Deux établissements de deux sociétés différentes d'un même groupe sont alors présents à la même adresse. La mise en place d'une unité statistique locale, déclinaison à une adresse de l'*USI* ou de l'*USG*, résoudra de fait ce problème, l'*USG* ou l'*USI* regroupant alors ces différentes sociétés.

Dans tous les cas, serait alors attribué, comme aujourd'hui pour les établissements des sociétés juridiques, un code d'activité principale.

Ainsi, la mise en place d'unités statistiques nouvelles au sein des groupes ne diminuera pas, évidemment, le nombre d'adresses différentes où l'unité exerce son activité ; dans certains cas, il s'agira même d'une heureuse simplification.

Les unités statistiques locales produiront donc un niveau d'information identique à celui offert par l'utilisation des établissements.

La structure sectorielle de l'activité économique des unités locales pourrait toutefois s'en trouver modifiée par le jeu du calcul de l'activité principale de l'unité statistique locale, comme c'est aussi le cas pour la répartition par activités du tissu productif français. Les simulations réalisées montrent toutefois qu'un tel impact de la prise en compte des groupes reste limité (cf. § 10.4).

11.6.2 Les implantations étrangères, les statistiques Fats

Les besoins d'informations européens sur les implantations étrangères sont exprimés dans le projet de règlement sur les Fats (Foreign Affiliates Statistics) et concernent d'une part l'activité des

implantations étrangères en France (Inward Fats) et d'autre part celle des implantations françaises à l'étranger (Outward Fats).

S'agissant de l'activité des implantations étrangères en France (filiales françaises de groupes étrangers), la nouvelle unité statistique intermédiaire tronquée (*USIT*) devra être l'unité de base, puisqu'il s'agit avant tout de statistiques relatives à la sphère "réelle" ; la cohérence de ces statistiques Inward Fats avec celles relatives à l'ensemble de l'activité économique réalisée sur le territoire national sera donc assurée par construction.

S'agissant de l'activité à l'étranger des filiales de groupes français (Outward Fats), le même raisonnement doit s'appliquer : comme pour les statistiques Inward, il s'agit là-aussi de statistiques relatives à la sphère "réelle" de l'économie ; la mobilisation de l'unité *USIT* apparaît donc la plus appropriée. Mais la différence, importante, avec le cas précédent est que cette fois-ci les *USIT* à mobiliser sont celles correspondant aux localisations à l'étranger des groupes français. La notion de "troncature" devrait donc alors s'appliquer aux zones géographiques dont le détail sera demandé dans le futur règlement Fats.

Il s'ensuivra alors une forte amélioration par rapport à ce que serait une telle statistique Outward Fats établie sur la base des "unités légales étrangères[116]" des groupes français. Comme il est mentionné au chapitre 6-, les unités (*USG* et *USI*) doivent d'abord être définies au niveau de l'ensemble du groupe avant d'en déduire les éventuelles troncatures territoriales nécessaires (*USGT* et *USIT*).

Ce faisant, et sous réserve d'utiliser comme activité principale des unités tronquées celle de l'unité non tronquée dont elles sont issues[117], les statistiques Outward Fats pourraient constituer un complément cohérent, donc directement mobilisable, aux statistiques relatives à la seule économie résidente. Elles reflèteraient la partie non-résidente de l'activité résidente des mêmes entreprises, classées dans le même secteur.

Mobilisées concurremment aux statistiques Inward Fats, les statistiques Outward Fats devraient alors permettre de décrire l'activité économique selon une approche de contrôle (en l'occurrence le contrôle français), complément à la traditionnelle approche territoriale (en l'occurrence territoire français).

La possibilité d'affecter à la filiale de commercialisation (française) d'un groupe industriel étranger l'activité principale de son groupe (donc industrielle), dès lors que cette filiale ne constituerait qu'une *USGT*[118], n'est pas exclusive de l'affectation d'une «seconde» APE, relative celle-là à son activité propre, c'est-à-dire en considérant alors cette filiale comme une entreprise autonome (commerciale en l'occurrence). L'analogie avec l'activité principale d'un établissement versus celle de son entreprise, telle que géré dans le système statistique actuel, vaut totalement : des statistiques sectorielles d'établissements peuvent être établies soit selon l'APE des établissements, soit selon l'APE de leur entreprise ; les deux statistiques peuvent être utiles, selon les variables considérées ou les besoins exprimés.

[116] Il s'agit évidemment d'un concept très flou puisque dépendant de l'organisation juridique du pays étranger.
[117] Utiliser une telle APE n'est pas exclusif d'en utiliser une autre, pour d'autres besoins, qui ne prendrait en compte que l'activité exercée par la seule "troncature", à l'image de l'APET d'un établissement par rapport à celle de son entreprise.
[118] Le même raisonnement s'appliquerait si cette filiale définissait une USIT, l'APE en question étant alors celle de son USI correspondante.

11.7 La nécessité d'un répertoire statistique pour assurer la cohérence entre les sources

Dès lors que les populations statistiques ne sont pas définies comme une simple liste d'unités légales, le seul recours au répertoire inter-administratif Sirène ne peut suffire à la gestion des applications statistiques, que celles-ci mobilisent principalement des sources administratives ou statistiques.

En effet, ces nouvelles unités statistiques (*USG, USI*), définies pour un usage statistique et n'ayant pas vocation, a priori, à être communiquées à d'autres administrations[119], ne peuvent être enregistrées, mises à jour pour leurs principales caractéristiques dans le répertoire Sirène[120].

Simultanément, de telles nouvelles unités ne peuvent être correctement mobilisées, y compris dans le cadre d'une seule application, si elles ne sont pas enregistrées, dotées d'un identifiant, et finalement mises à jour régulièrement. Ces mises à jour doivent aller au-delà des seules caractéristiques de base comme la taille, l'activité principale, les activités secondaires de l'unité : il s'agira également et surtout de tenir à jour régulièrement la définition, en termes de périmètre, de ces unités[121]. Ces évolutions de périmètre poseront le problème de la gestion de la continuité de ces unités "entreprises" et par conséquent de la pérennité de leur identifiant ou au contraire de la nécessité de le modifier dès lors qu'il aurait été jugé que la rupture l'emporterait sur la continuité[122].

Il apparaît donc nécessaire qu'un répertoire statistique (c'est-à-dire entièrement dédié aux seuls besoins de la statistique d'entreprise) vienne compléter, sans redondance inutile, l'actuel répertoire Sirène.

L'éclatement du système statistique public français (Insee, SSM) impose qu'un tel répertoire soit accessible à l'ensemble de ses acteurs. Il en va du souci de cohérence entre les principales statistiques, tel qu'exprimé dans les paragraphes précédents.

Par ailleurs, la correspondance entre ces nouvelles unités statistiques et les unités légales doit impérativement être gérée en continu, pour deux raisons principales.

- C'est la connaissance exhaustive des unités légales avec la gestion de leur identification qui garantit, dans le système statistique français, la possibilité de décrire toute la population "économique" sans omission ni double compte. Ainsi, pour assurer que le référentiel (statistique) des unités statistiques est complet sans double compte, il est indispensable que les unités légales constitutives des nouvelles unités statistiques (entreprises) soient "ôtées" du référentiel dès lors que ces nouvelles unités y sont introduites.

---

[119] Les règles usuelles de garantie de la confidentialité devront être appliquées, le cas échéant, y compris pour ce qui est de la définition de ces unités (périmètre de celles-ci en termes d'unités légales) ; le comité du secret du Cnis devra donc être consulté au sujet d'une éventuelle communication de ces définitions, qui pourrait être justifié notamment par un souci de transparence en ce qui concerne l'élaboration des statistiques (rappelons toutefois que les règles sont également strictes s'agissant du périmètre des groupes).

[120] On parle ici de sa composante inter-administrative.

[121] Ces périmètres peuvent évoluer de deux façons : entrée/sortie d'une unité légale suite à une réorganisation interne du groupe ou à une évolution du périmètre du groupe lui-même ou restructuration juridique affectant une unité légale entrant dans le périmètre en question.

[122] Les travaux développés à l'Insee depuis plusieurs années quant à la gestion de la continuité des groupes (sur quelles bases doit-on postuler que le groupe se prolonge l'année suivante ou qu'au contraire il cesse et donne naissance, seul ou avec d'autres unités, à un nouveau groupe ?) pourront être facilement repris, le problème à régler étant d'une nature très proche.

- Mais il est tout aussi indispensable de garantir qu'une même unité légale ne participe, le cas échéant, à la définition que d'une seule unité statistique de type *USI* ou de type *USG*.

C'est donc bien en référence à la population des unités légales du répertoire inter-administratif Sirène qu'un référentiel statistique peut être défini.

Enfin, il est nécessaire pour pouvoir continuer à mobiliser les sources administratives, y compris pour les nouvelles unités (ou une partie d'entre elles, cf. § 11.4), de disposer en permanence de la correspondance entre ces nouvelles unités et les unités légales qui les composent. Au-delà de cette correspondance, un répertoire statistique devra sans doute enregistrer également les "clés" de consolidation entre les unités légales d'une même unité (*USIT* ou *USGT*), et cela pour chacune des principales variables (achats, ventes, production, etc.) (cf. § 11.4).

Au-delà de l'enregistrement, de l'identification, de la définition et des mises à jour des nouvelles unités "entreprise", le répertoire statistique aura également à gérer la notion même de groupe de sociétés : les périmètres de ceux-ci, en termes d'entreprises et donc en termes d'unités légales (sociétés en l'occurrence) devront y être présents, ainsi que leurs principales caractéristiques (activité principale, activités secondaires, taille – en France, à l'étranger, pays d'implantations étrangères, nationalité, localisation de la tête de groupe, etc..

La gestion des unités statistiques locales des nouvelles unités, des groupes eux-mêmes ainsi que des réseaux devra être assurée par ce répertoire statistique.

11.8 Conclusion : les besoins de cohérence peuvent être sauvegardés

Au sein de la sphère des statistiques d'entreprise, il apparaît donc que viser une bonne cohérence entre elles, qu'elles soient annuelles ou infra-annuelles, est possible dès lors que les mêmes unités statistiques sont utilisées ; cette condition ne sera remplie que via le développement d'un répertoire statistique accessible à tout le système statistique public et permettant de gérer des référentiels communs, sans omission ni double compte.

Cet objectif de cohérence ne remet pas en cause l'utilisation des sources administratives, tant en statistique annuelle qu'en statistique infra-annuelle.

S'agissant des comptes nationaux, il ressort que pour que ceux-ci satisfassent les contraintes des normes internationales, des compléments d'information ou des traitements additionnels devront être pris en charge par la statistique d'entreprise, qui paraissent d'ampleur raisonnable.

Enfin, il est important de souligner que les divergences de normes internationales entre la statistique d'entreprise d'une part et les comptes nationaux sont concentrés sur les comptes de production et d'exploitation.

Pour ce qui est des comptes de secteurs institutionnels, plusieurs participants au groupe de travail font remarquer que la définition d'une unité entreprise plus pertinente pour l'analyse économique devrait constituer une amélioration sensible de ceux-ci, en réduisant fortement le décalage entre les messages délivrés par comptes nationaux et ceux connus par ailleurs[123].

[123] Notamment pour ce qui concerne les comptes financier, de patrimoine ou de capital.

12- Comparabilité temporelle et internationale

Une des demandes récurrentes des utilisateurs est celle de séries statistiques sur longue période ; ainsi, d'une année sur l'autre, les statistiques structurelles doivent-elles être comparables, comme les statistiques infra-annuelles doivent l'être d'un mois sur l'autre ou d'un trimestre sur l'autre.

La demande de comparabilité internationale, et particulièrement au sein de l'Union européenne, relève d'une préoccupation semblable : pouvoir mettre en regard les statistiques françaises avec leurs homologues des autres États membres, et au-delà.

Le changement d'unité statistique tel qu'il est proposé dans les chapitres précédents provoquera une rupture dans les séries statistiques par rapport aux précédentes.

Se pose alors la question de leur comparabilité temporelle : quelles sortes de solutions pourraient être apportées ? S'agissant de la comparabilité internationale, la question est assez différente : le changement d'unité renforcera-t-il la comparabilité au sein de l'UE, ou l'atténuera-t-il ?

12.1 La comparabilité temporelle

La question de la comparabilité temporelle pose celle d'une éventuelle rétropolation des principales séries statistiques dès lors que l'introduction de nouvelles unités statistiques induiraient des ruptures de séries significatives.

Une étude approfondie devrait alors être préalablement menée pour mesurer l'ampleur exacte de ces ruptures de séries ; à l'évidence elles n'auront pas la même ampleur selon les variables considérées ni selon les niveaux d'agrégation de la nomenclature auxquels l'utilisateur se placera.

12.1.1 Des impacts différents selon les variables et le niveau de la nomenclature

S'agissant des variables, les ruptures seront d'autant plus fortes que les opérations de consolidation (au sein d'une branche opérationnelle ou d'un groupe) ne seront pas « neutres » ; en effet, pour beaucoup de variables, la consolidation se résume à une simple addition des caractéristiques des unités consolidées (effectif salarié, valeur ajoutée, par exemple) ; dans d'autres cas (achats, production, chiffre d'affaires notamment), la consolidation a un effet de minoration (par suppression des flux internes à la branche opérationnelle ou au groupe).

Lorsque la consolidation est « neutre » sur la variable, les ruptures de série proviendront alors exclusivement des effets de reclassement sectoriel : toutes les unités consolidées ne relevant pas a priori d'un même secteur économique, la consolidation aura pour effet de regrouper dans un seul secteur ce qui était disséminé dans plusieurs secteurs précédemment. Le niveau de la nomenclature auquel se situe l'utilisateur sera alors déterminant : plus il sera élevé, moins la rupture de série sera importante.

Lorsque la consolidation comporte un effet propre (minoration), celui-ci vient s'ajouter à l'effet sectoriel précédemment décrit.

Au niveau sectoriel agrégé qui intéresse les comptes nationaux, les ruptures de séries devraient être de faible ampleur (cf. chapitre 10-) ; plus le niveau sectoriel cible sera un niveau détaillé et plus la

rupture pourra être conséquente, mais cette difficulté est déjà présente lorsqu'il s'agit de comparer des statistiques sectorielles sur des sous-populations touchées par des mouvements démographiques, dont les restructurations ; l'analyse des évolutions n/n-1 devrait alors s'enrichir d'une nouvelle composante due aux changements induits par la mobilisation des nouvelles unités statistiques, notamment suite à des opérations de profilage ; celles-ci, bien conduites, pourraient en contrepartie réduire la composante des restructurations, lesquelles sont souvent internes à un groupe ou à un sous-groupe.

12.1.2 Des coefficients de raccord ?

Un autre paramètre important est à prendre en compte : c'est celui du rythme auquel ces nouvelles unités statistiques seraient introduites ; pour l'essentiel, ces dernières seraient introduites à la suite d'opérations de profilage. Ces opérations réclament des moyens tels qu'une stratégie d'introduction très progressive de ces unités, sur une période alors relativement longue, pourrait être préférée à celle d'une introduction plus massive[124]. Dans l'hypothèse d'une introduction assez progressive, la question de la rétropolation se pose tout autant mais dans des termes un peu différents, la mobilisation de coefficients de raccords n/n-1 pouvant s'envisager, à l'instar de ce qui est pratiqué aujourd'hui lors de restructurations juridiques : formellement une restructuration juridique et une redéfinition d'une unité entreprise par profilage posent les mêmes problèmes de rupture de séries[125].

Une certitude peut toutefois être affichée : il ne pourrait être envisagé de viser une rétropolation sur longue période des principales statistiques ; celle-ci nécessiterait en effet, pour être fiable, de demander aux groupes au sein desquels des sous-consolidations définiraient de nouvelles unités «entreprise» de fournir ces sous-consolidations pour les années antérieures, ce qui est totalement inenvisageable !

Il s'agira donc de proposer d'autres solutions à même de garantir la satisfaction des besoins des utilisateurs de disposer de séries relativement longues.

12.1.3 Rétropolation et / ou séries en double ?

Plus que de besoins de rétropolation, c'est de besoins de séries longues dont font part les utilisateurs ; dès lors, d'autres solutions que la rétropolation pourraient être explorées.

En effet, il pourrait s'avérer plus aisé de prolonger pour quelques caractéristiques jugées principales les anciennes séries tant que les nouvelles ne seraient pas considérées comme suffisamment longues ; l'apport, à coût relativement faible, des sources administratives, par construction constituées à partir des actuelles unités statistiques, pourrait permettre d'opérer une telle prolongation avec un niveau de qualité jugé suffisant. Il pourrait alors être fait recours à des procédures d'estimation pour les variables non disponibles dans les sources administratives.
Les effets de reclassement sectoriel mentionnés ci-dessus (cf. § 12.1.1) seraient alors facilement maîtrisables, tandis que les effets de consolidation pourraient être facilement annulés par le recours

[124] Tout en notant que la concentration de ceux-ci sur une période assez courte comporte des avantages évidents.
[125] Il faut d'ailleurs rappeler que la première mise en place, en France, d'une entreprise redéfinie par profilage avait constitué la réponse apportée par le système statistique à une très importante restructuration juridique totalement interne à un groupe et sans aucun enjeu de type économique et dont les effets sur les séries statistiques étaient très importants

aux données fiscales individuelles (comptes sociaux) au sein desquelles se concentrent les principaux effets de consolidation[126].

Une telle gestion de séries doubles devrait toutefois rester très limitée, la confusion créée pouvant sinon l'emporter sur les avantages escomptés. D'une part elle ne devrait concerner que quelques séries jugées indispensables, et ceci aux seuls niveaux d'agrégation réellement utiles. Par ailleurs, elle devrait rester strictement limitée dans le temps, par exemple pour la durée entre deux bases de comptes nationaux.

En première conclusion, on voit donc d'une part que l'impact au niveau agrégé reste faible et que d'autre part, plusieurs solutions sont envisageables en fonction des besoins des utilisateurs (coefficient de raccord, double série transitoire, etc.) ; ainsi il n'apparaît pas que la question, légitime, du maintien de la continuité des principales séries ne puisse trouver de solution raisonnable à un coût acceptable.

12.2 La comparabilité internationale

La demande de comparabilité internationale, et notamment européenne, s'exprime régulièrement au sein du Cnis : le suivi de l'activité économique française perd beaucoup de son intérêt s'il n'est pas resitué dans une perspective internationale.

Seule sera examinée la question de la comparabilité au sein de l'UE ; il s'agit-là en effet de systèmes statistiques assez proches, pour des raisons historiques, et qui sont fortement incités à converger dans le cadre de la construction du système statistique européen. Malgré ces aspects très favorables, on verra ci-dessous que juger de la comparabilité même au sein de l'UE n'est pas aisé. Discuter alors de la comparabilité avec les statistiques américaines ou japonaises nécessiterait des investigations très approfondies, qu'il n'était pas question de mener dans le cadre de ce groupe de travail. Comme il est souligné ci-dessous, pour parler sérieusement de comparabilité, il ne faut surtout pas s'arrêter aux termes utilisés qui sont, en règle générale, d'abord et avant tout des faux-amis.

La construction d'un système statistique européen a depuis son origine poursuivi un objectif de comparabilité, que ce soit pour organiser la comparaison entre les performances des économies européennes ou plus simplement pour construire des statistiques européennes fiables : agréger des données nationales n'a de réel sens que si ces données sont cohérentes entre elles.

La voie qui a été suivie au plan européen pour atteindre cette comparabilité est celle de la mise en place, par voie réglementaire, d'une infrastructure statistique commune : nomenclatures, répertoires et unités statistiques.

Dans le cadre de ce rapport, c'est évidemment le règlement sur les unités statistiques qui est le plus important.

[126] Les comptes individuels de ces sociétés constitutives des nouvelles unités devraient alors continuer à être traités, même à minima.

12.2.1 La définition statistique de l'unité statistique « entreprise » au plan européen

Les définitions européennes des principales unités statistiques selon le règlement de 1993 sont rappelées en annexe (cf. annexe 3).

L'entreprise y est définie ainsi :

L'entreprise correspond à la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale.

Note explicative
L'entreprise telle qu'elle est définie est une entité économique qui peut donc correspondre, dans certaines circonstances, à la réunion de plusieurs unités légales. En effet, certaines unités légales exercent des activités exclusivement au profit d'une autre entité légale et leur existence ne s'explique que par des raisons administratives (par exemple fiscales) sans qu'elles soient significatives du point de vue économique. Appartient aussi à cette catégorie une grande partie des unités légales sans emploi. Souvent, les activités de ces unités légales doivent être interprétées comme des activités auxiliaires des activités de l'unité légale mère qu'elles secondent, à laquelle elles appartiennent et à laquelle elles doivent être rattachées pour constituer l'entité «entreprise» utilisée pour l'analyse économique.

Cette définition appelle plusieurs remarques :

- Une claire distinction est faite entre l'entreprise d'une part et l'unité légale d'autre part (il faut souligner par ailleurs qu'aucun règlement opérationnel européen ne mentionne l'unité légale comme unité statistique)
- Il s'agit bien de la définition de l'entreprise vue comme une entité économique et en aucune façon comme une entité juridique
- La notion d'autonomie de décision est constitutive de la notion d'entreprise dans le cadre de cette définition, puisqu'il s'agit là du seul critère mentionné dans cette définition

Cette définition peut apparaître minimaliste ; en fait, elle résulte des nombreux débats qui ont eu lieu entre statisticiens européens au début des années 90 lorsqu'il s'est agi de mettre au point cette définition : aller au-delà de quelques critères de nature économique est très difficile tant les réalités administratives, juridiques, etc., sont différentes d'un État-membre à l'autre.

L'influence du droit fiscal, de celui du travail ou de la concurrence est en effet essentielle en matière d'organisation juridique de l'activité économique : telle disposition législative incitera plutôt une entreprise à s'organiser en plusieurs sociétés ou au contraire à les réunir, à séparer, en termes de sociétés, telle activité de telle autre, etc.. Les réalités fiscales, du droit du travail, de la concurrence, etc., étant différentes d'un État-membre à l'autre, il s'ensuit nécessairement des structurations juridiques de l'activité économique différentes d'un État-membre à l'autre. Un bon moyen de s'affranchir de ces différences a donc consisté, au plan européen, à privilégier une approche économique de l'entreprise au détriment d'une approche juridique.

12.2.2 La Task Force européenne sur les unités statistiques (2000-2001)

Conscient d'une part des difficultés des États-membres à se conformer aux principales dispositions du règlement européen sur les unités statistiques, d'autre part de l'impact important des unités statistiques utilisées par les différents pays de l'UE sur la qualité des agrégats statistiques européens, Eurostat a lancé en 2000 une Task Force sur le sujet des unités statistiques sectorielles dans le domaine de la production[127] ; celle-ci avait alors réuni presque tous les États-membres. Ses principales conclusions avaient été présentées lors de la réunion annuelle des directeurs des statistiques d'entreprise (BSDG meeting) du 21 juin 2001.

Pour l'essentiel, ces conclusions insistaient sur les points suivants[128] :

- Favoriser la pertinence économique
- Viser une homogénéité sectorielle au niveau 3 chiffres de la nomenclature
- Prendre en compte les besoins de cohérence entre statistiques annuelles et infra-annuelles (SBS et STS)

S'agissant de la pertinence économique, les points principaux examinés concernaient les unités auxiliaires, les unités sans relation avec le marché, la valorisation de certains flux à des prix différents des prix de marché, l'éclatement des facteurs de production. Il s'ensuivait que s'agissant des groupes, l'unité statistique « entreprise » correspondait soit au groupe lui-même, soit à une partie du groupe.

L'homogénéité sectorielle n'était alors envisagée, en termes d'objectif, qu'au niveau 3 chiffres de la nomenclature ; la raison principale en était la volonté de ne pas trop contraindre les États-membres, tout en notant qu'une bonne comparabilité européenne à ce niveau de la nomenclature signifierait un progrès déjà sensible.

Les besoins de cohérence entre données annuelles et infra-annuelles étaient fortement soulignés, beaucoup d'États-membres considérant cette cohérence comme essentielle.

Il faut souligner que les conclusions de cette Task Force mentionnaient les pratiques néerlandaises et britanniques comme les plus riches d'enseignements pour progresser vers des unités statistiques à même de bien refléter l'état de l'activité économique et de favoriser la comparabilité entre les pays de l'UE.

Les travaux du groupe de travail du Cnis, dont le présent rapport rend compte, se situent de fait dans la continuité des réflexions de la Task Force mise en place à l'époque par Eurostat.

12.2.3 Une prise en compte des groupes de plus en plus importante au plan européen

Depuis plusieurs années, la réflexion européenne sur les groupes s'est approfondie ; il en est notamment résulté trois initiatives importantes, d'une part un projet de nouveau règlement sur les répertoires d'entreprises, d'autre part la mise sur pied d'une Task Force sur un projet de répertoire européen des groupes, enfin une opération pilote sur les entreprises multinationales.

[127] Statistical units for statistics by industry in the domain of production
[128] Cf. document préparatoire au BSDG de juin 2001, réf. Doc.BSDG/June/201/6

- Un nouveau règlement sur les répertoires d'entreprises ; en cours d'adoption, il se distinguera du précédent essentiellement par la prise en compte des groupes : d'une part l'appartenance d'une unité légale ou d'une entreprise à un groupe devra être enregistrée, avec un ensemble de caractéristiques minimales du groupe en question, mais d'autre part, les groupes d'entreprises devront également être enregistrés (et donc dotés d'un identifiant).
- Une Task Force sur un projet de répertoire européen des groupes[129] est en cours d'installation ; l'ambition est grande puisqu'il s'agit de concevoir un unique répertoire européen des groupes, accessible à tous les INS de l'UE et mis à jour par ces mêmes INS. L'expérience française en ce domaine[130] est fortement mobilisée ; l'expertise de bases de données privées, pour mobilisation éventuelle ultérieure, constitue un axe important de cette Task Force.
- L'opération pilote sur les entreprises multinationales[131] a rassemblé plusieurs INS européens (Italie, Royaume-Uni, Grande-Bretagne, Pays-Bas et France) autour de Statistique Canada, à l'origine du projet. L'objet de cette opération était d'examiner les possibilités de recueil d'informations sur les activités mondiales de telles entreprises multinationales, la gestion de la confidentialité de ces informations, la possibilité d'échanger ces données entre INS, en accord avec l'entreprise, etc.

Ces trois initiatives illustrent l'importance qu'ont acquise les groupes dans les réflexions européennes en statistique d'entreprise. Il n'est quasiment plus de réunion du groupe directeur des statistiques structurelles (SBS Steering Group) qui n'ait pas à son ordre du jour un point sur le sujet des groupes d'entreprises.

12.2.4 Des pratiques statistiques variées au sein de l'UE

Si la pratique est diverse au sein des États-membres quant à la définition de l'unité statistique entreprise utilisée, il faut malgré tout souligner que c'est l'assimilation unité légale-entreprise qui est très largement majoritaire parmi les pays.

Seuls le Royaume-Uni et les Pays-Bas, et dans une moindre mesure la Suède, définissent leurs unités statistiques entreprise à partir des groupes. D'autre pays ont entrepris une réflexion proche de celle actuellement développée en France et sont de toutes façons attentifs aux conclusions de celle-ci.

11.2.4.1 Le Royaume-Uni et les Pays-Bas (…et la Suède)

Royaume-Uni

La pratique au Royaume-Uni est très proche de celle qui est préconisée dans ce rapport ; s'agissant des groupes, l'ONS britannique considère trois possibilités :

- chaque unité légale (filiale) est suffisamment autonome et peut être considérée comme une entreprise (separate business)
- c'est au niveau des sous-groupes que se situe réellement l'autonomie et chaque sous-groupe définit alors une entreprise

[129] Euro-groups register
[130] Base de données annuelle sur les groupes (application et enquête Lifi - liaisons financières) constituée depuis plus de 25 ans.
[131] Projet MNE (multinational enterprises)

- la structure opérationnelle du groupe est totalement indépendante de sa structure légale, et tout le groupe définit alors une seule unité entreprise.

L'ONS britannique s'appuie fortement sur l'éventail des différentes activités réalisées par le groupe (au sens de la nomenclature statistique) pour définir, ou non, différentes entreprises au sein du groupe ; une exception à cette règle concerne les groupes qui bien qu'homogènes en termes d'activités (au regard la Nace) souhaitent, par facilité, établir leurs réponses pour des subdivisions de leur groupe.

Toutes les statistiques d'entreprise sont alors élaborées avec les unités précédentes, y compris celles utilisées comme inputs de la comptabilité nationale britannique.

La définition des entreprises au sein des groupes est obtenue via des processus de profilage dont l'objet est de déterminer les structures opérationnelles et comptables des groupes pour en déduire les unités entreprises. Les statisticiens britanniques considèrent que de tels processus permettent de minimiser la charge de réponse des entreprises et d'améliorer les taux de réponse aux enquêtes, et plus généralement la qualité des enquêtes. Avant toute opération de profilage, chaque filiale est considérée comme définissant à elle-seule une unité entreprise.

Le profilage est toutefois réservé aux plus grandes structures[132], les plus petites étant analysées dans le cadre d'enquêtes spécifiques. Aujourd'hui, ce sont environ 570 unités entreprises[133] qui ont été définies suite à des opérations de profilage plus ou moins complexes. Les critères de sélection principaux des unités à profiler sont la taille : les unités de plus de 2000 salariés et celles dont au moins une activité secondaire occupe plus de 125 salariés.

Pays-Bas

La question des unités statistiques se pose aux Pays-Bas de façon totalement différente qu'en France : beaucoup d'obligations administratives ou comptables concernent d'emblée les groupes eux-mêmes ; ainsi la question à résoudre aux Pays-Bas (pour la statistique d'entreprise) est plus une question de dégroupement que de consolidation.

Dans le système statistique d'entreprise néerlandais, le groupe d'entreprise est l'unité centrale ; les plus petits groupes sont assimilés à des entreprises, tandis que les autres sont profilés pour définir en leur sein les unités entreprises.

Suède

La situation apparaît plus ambiguë en Suède ; en règle générale, il y a assimilation entre l'unité légale et l'entreprise, sauf pour les plus grandes d'entre elles où c'est le groupe qui est retenu comme unité statistique. Le travail des statisticiens suédois consiste alors à obtenir les informations sur la seule partie du groupe correspondant au territoire suédois (troncature territoriale du groupe).

[132] En 2005, l'équipe de profilage se composait, outre son responsable, de 6 profileurs (dont 2 à temps partiel) et 3 assistants (dont 2 à temps partiel) ; en termes de coût global, l'ONS considère que le profilage représente 13% du budget total des opérations du répertoire d'entreprises.

[133] Un très rapide comptage effectué en France à partir des branches opérationnelles des groupes telles qu'elles apparaissent dans leur rapport d'activité, a abouti à un chiffre proche.

Il faut ajouter, pour ce qui est de la situation suédoise, qu'il s'agit-là de l'exemple le plus avancé de publications régulières sur l'état de la mondialisation de l'économie suédoise, notamment au travers de statistiques sur l'activité des groupes suédois à l'étranger.

11.2.4.2 La situation allemande

La situation allemande illustre assez bien les interrogations actuelles au sein des Instituts nationaux de statistiques (INS) quant aux évolutions à favoriser dans les prochaines années.

Le système statistique d'entreprise allemand est assez proche, au plan des unités statistiques, du système français actuel, l'unité légale constituant la définition « traditionnelle » de l'entreprise[134]. L'unité locale et l'unité d'activité économique locale jouent également un grand rôle en Allemagne en raison des besoins d'informations régionales (au niveau des Länder), conséquence du système fédéral.

Pour autant, la réalité des groupes y est bien présente. Sous la forte impulsion de la Commission des monopoles[135], l'office statistique allemand publie depuis plusieurs années, à un rythme bisannuel, des statistiques de concentration sectorielle (pour les secteurs de l'industrie manufacturière et de la construction) établies à partir des groupes (deux sociétés d'un même groupe qui interviennent dans un même secteur économique sont considérées, dans ce secteur, comme un seul acteur économique). Les difficultés rencontrées par les statisticiens allemands concernent alors le repérage des groupes eux-mêmes pour lequel des sources privées sont prioritairement mobilisées.

Un projet de « Réforme des statistiques d'entreprises » a été lancé il ya quelque temps en Allemagne, au sein duquel la question de l'unité statistique la plus pertinente occupe une grande place (y compris le groupe d'entreprise en tant que tel). Un groupe de travail conjoint Länder et échelon fédéral a été mis en place. Dans ce cadre, les statisticiens allemands sont très attentifs au développement de la réflexion en France.

Cette situation d'examen approfondi de l'unité statistique la plus pertinente se pose dans de nombreux autres États-membres et particulièrement chez les nouveaux membres de l'UE ; ayant souvent à redéfinir totalement leur système statistique, ils préfèrent le mettre en situation dès maintenant de pouvoir répondre aux problématiques nouvelles ; ce souci est encore renforcé par l'impact relativement plus grand de la mondialisation, même limitée à l'Europe, sur leurs économies. Les groupes étant le vecteur le plus important de la mondialisation, leur suivi est souvent une condition nécessaire pour rendre compte de la mondialisation d'une économie.

11.2.4.3 La promotion du profilage par Eurostat

Depuis plusieurs années, Eurostat vise à promouvoir le profilage comme méthode la plus appropriée pour définir les unités entreprise au sein des groupes. Ce travail de promotion fait suite aux travaux menés par le Task Force sur les unités en 2000 et 2001 (cf. § 12.2.2).

[134] Ce que nos collègues allemands considèrent comme non conforme à la définition de l'unité entreprise dans le règlement sur les unités statistiques, ni par conséquent aux exigences des règlements structurel et infra-annuel (SBS et STS) en matière d'unité statistique à prendre en compte.
[135] German Monopoly Commission

Deux initiatives importantes ont été prises dans ce cadre en 2005 et 2006, sous la forme de deux séminaires-ateliers, l'un tenu à Heerlen (Pays-Bas) et l'autre à Rome ; l'un et l'autre ont réuni la plupart des INS de l'UE. Leur objectif principal était le partage d'expériences en ce domaine et l'organisation de premiers échanges pour définir, si ce n'est des règles en tout cas des principes généraux (guidelines) pour conduire un processus de profilage d'un groupe.

Ces travaux n'ont pas pour l'instant débouché sur des recommandations concrètes ; ils témoignent en revanche de l'importance accordée aujourd'hui par Eurostat et les États-membres quant à une bonne application du régalement sur les unités statistiques, notamment dans sa composante « entreprise ».

12.2.5 L'illusion de l'unité légale

Une mobilisation partagée par les États-membres de l'UE de l'unité légale comme unité statistique est parfois perçue comme une garantie de comparabilité des statistiques qui en résulteraient.

Une telle certitude nécessite évidemment que la notion même d'unité légale corresponde bien à la même réalité économique dans chaque pays de l'UE.

Pourquoi en serait-il ainsi ? L'unité légale renvoyant à une approche juridique de l'entreprise (ou de sa structuration), le fait même que le droit soit encore principalement d'inspiration nationale, et particulièrement dans ses déclinaisons fiscale, commerciale ou relative au travail ou à la concurrence, incite à beaucoup de prudence quant à la garantie de comparabilité qu'offrirait le recours à l'unité légale. De plus, il est largement reconnu que la structuration juridique de l'économie est susceptible d'évolutions parfois rapides, justement pour s'adapter au mieux aux évolutions réglementaires dans quelque domaine que ce soit : les obligations comptables, par exemple, qui s'imposent aux sociétés, et ceci différemment d'un État-membre à l'autre, peuvent inciter l'entreprise à faire évoluer sensiblement sa structure juridique.

Les phénomènes d'intégration verticale ou horizontale au sein des sociétés juridiques (par opposition aux entreprises) sont des éléments déterminants quant à la plus ou moins bonne comparabilité des statistiques nationales entre elles. Or aucun élément ne permet d'assurer que ces phénomènes atteignent des ampleurs comparables dans les différentes économies européennes lorsqu'on les examine au niveau des unités légales. Ceci provient de ce que la société constitue une approche juridique de l'entreprise alors que l'intégration verticale ou horizontale renvoient à des choix de nature économique ; il s'agit donc de deux niveaux différents, non directement réconciliables.

Seule une approche économique de l'unité entreprise peut garantir une meilleure comparabilité à terme.

12.2.6 La définition économique, seule solution durable

Toutes les conclusions des réflexions ces dernières années au niveau européen sur les unités statistiques ont insisté sur les limites de l'unité légale pour rendre compte correctement, dans le cas des groupes, de l'état de l'activité économique ; simultanément, mettre en œuvre pleinement dans chaque État-membre le règlement sur les unités statistiques (et spécialement la définition de l'entreprise) est apparu, au plan européen, à la fois comme un bon moyen d'améliorer la pertinence des statistiques et comme garantie de plus grande comparabilité.

Les travaux (ateliers, séminaires, etc.) sur le profilage en témoignent largement. L'accent mis également par Eurostat sur la nécessité de prendre en compte les groupes, et particulièrement la réalité économique qu'ils représentent, va dans le même sens.
S'il en est attendu un surcroît de comparabilité, c'est bien parce que l'unité statistique mobilisée reposerait d'abord sur une définition économique ; le fait que l'UE constitue, notamment, un marché unique tend à faire émerger des acteurs économiques effectivement comparables entre eux car confrontés au même marché. Une telle définition débarrassée, au moins en partie, des spécificités juridiques nationales ne peut alors que favoriser la comparabilité entre les statistiques sectorielles de l'UE.

L'expérience accumulée, en France, sur le repérage des groupes grâce au suivi, depuis plus de 20 ans, des liaisons financières entre sociétés (application Lifi) constitue un atout certain pour aller vers une prise en compte d'une définition économique de l'entreprise, notamment via des opérations de profilage des groupes, à l'instar de nos homologues britanniques et néerlandais.

A l'évidence, des statistiques françaises élaborées sur la base des nouvelles unités proposées dans ce rapport, offriraient une meilleure comparabilité à court terme avec celles des Pays-Bas et du Royaume-Uni sans qu'une moindre comparabilité avec celles des autres États-membres ne soit à craindre uniformément.

L'élaboration de telles statistiques est clairement favorisé par Eurostat ; en accompagnant ce mouvement, le système statistique français se situerait ainsi parmi l'avant-garde des pays qui pourront infléchir les recommandations de mise en œuvre du profilage en fonction des expériences concrètes.

Enfin, une définition plus économique de l'entreprise (prenant en compte la notion de groupe) est certainement la solution la plus robuste et la plus durable par rapport aux inéluctables mais imprévisibles transformations à venir des formes juridiques supports des activités de l'entreprise. Cette évolution européenne ne pourra que conforter la comparaison avec les autres pays développés.

Quatrième partie : conclusion générale et recommandations

13- Comment communiquer demain en statistique d'entreprise ?

13.1 la grande diversité de la désignation quotidienne des acteurs du monde productif

Le statisticien est dans son rôle lorsqu'il veille à désigner précisément les unités statistiques qu'il observe. En revanche, il ne peut espérer cette même rigueur sémantique de la part des utilisateurs de ses données, même des plus avertis.

Une rapide revue de la presse économique[136] montre par exemple que les termes principalement utilisés par les journalistes sont *entreprise*, *société*, *PME* ou *groupe* ; mais le contenu associé à chacun de ces termes peut varier assez sensiblement en fonction du sujet traité ou de l'éclairage choisi. Ainsi le terme *groupe* est utilisé pour donner à l'acteur économique évoqué une dimension d'organisation structurée, voire complexe, et mettre en exergue son poids économique. Il est généralement associé au nom du groupe, «le groupe LVMH», «le groupe ACCOR», … Souvent employé dans les titres, il sert d'accroche à l'article. Parfois le terme de *groupe* est employé pour évoquer la cotation en bourse. La nationalité vient quelquefois compléter la caractérisation, « le groupe français », « le groupe étranger », …
Le vocable *entreprise* est utilisé très souvent par les journalistes. Il désigne l'affaire économique, parfois mise en perspective historique. Il vise souvent à souligner la dimension entrepreneuriale, l'acteur économique qui fait des affaires, qui produits des biens ou services, qui contribue au développement de l'économie. Le mot *firme* lui est parfois substitué.
De même, la *société* prend un sens proche de celui de l'*entreprise*. Ce terme est souvent employé comme un générique ou fait référence à une seule entité économique.
Au-delà de ces termes qui apparaissent fréquemment dans les articles pour désigner les acteurs économiques, le vocabulaire de la presse puise également dans un registre plus spécifique, avec l'évocation des *filiales*, des *sites*, des *unités de production*, des *usines*, des *multinationales*, des *magasins*, … Le terme d'*établissement* apparaît peu dans la presse ; il est généralement associé à un site de production.

Pour les utilisateurs de statistiques[137] que sont les entreprises elles-mêmes, notamment les plus grandes (les grands comptes pour l'Insee), ce sont surtout les termes d'*entreprises* ou de *sociétés* qui figurent fréquemment dans les demandes adressées à l'Insee.

Les acteurs du débat public en région expriment quant à eux des préoccupations plutôt transversales, inscrites dans un cadre d'analyse économique local. Quand ils s'intéressent aux *entreprises*, c'est souvent avec l'objectif de cerner le centre de décision, le siège social. Ils demandent des informations sur les *filières*, plus que sur les *filiales*. Leurs travaux visent en effet souvent à évaluer l'impact d'un événement économique sur un ensemble de secteurs concernés et la répercussion sur leur territoire. La notion de *fonctions* apparaît souvent dans leurs demandes. L'unité économique est alors assimilée

[136] Cf note Insee N°034/E230 du 26 mai 2006 « Vocabulaire utilisé par les journalistes de la presse économique »
[137] Cf note Insee N°022/E230 du 27 mars 2006 « Vocabulaire utilisé par les utilisateurs externes dans leurs demandes adressées à l'Insee »

à un ensemble de fonctions intégrées ou externalisées. Ils cherchent par exemple à isoler la fonction innovation pour en évaluer le potentiel. Il veulent cerner la réalité de la sous-traitance. La notion de *réseaux* est également très présente dans leur approche, quels sont les réseaux et quelle est leur acticité, leur organisation interne,…

Les autres utilisateurs de statistiques d'entreprises ont souvent des questions liées aux marchés ; ils parlent alors de *concurrents*, de *fournisseurs*, de *clients potentiels*. Ils peuvent aussi identifier un statut (association, profession libérale, …) ou une activité exercée (fleuristes, industriels, …). Cependant le terme générique le plus souvent employé est celui d'*entreprise*. Par ce terme, le demandeur peut rechercher des informations relatives à des établissements, à des sociétés, plus rarement à des groupes. C'est ensuite l'Insee qui, au regard de la demande, identifie le meilleur niveau d'observation à retenir.

13.2 les cadres conceptuels usuels ne résolvent pas le problème

L'exploration menée au sein du groupe du CNIS sur la définition des unités statistiques a rappelé que les grandes disciplines qui traitent des acteurs du monde productif ont également recours au terme générique d'*entreprise* pour désigner des réalités différentes. Il n'existe pas de définition juridique de l'entreprise ; le concept d'entreprise est un concept qui appartient à l'univers des économistes.

① Pour les économistes, on peut de façon sommaire, identifier deux approches de l'*entreprise* L'approche structuraliste caractérise l'entreprise en fonction de son organisation. L'approche contractualiste caractérise l'entreprise en fonction des contrats qui lient les différents acteurs. Ces deux approches veillent à définir précisément ce que recouvre le terme d'entreprise ; toutefois, celui-ci se rapporte parfois à des sociétés juridiques indépendantes, parfois à des groupes de sociétés. D'autres travaux d'économistes accordent moins d'attention aux appellations retenues et emploient indifféremment les termes d'entreprises, de sociétés, de firmes pour désigner un même type d'acteur.

② Le droit ne connaît comme sujets que les personnes morales ou physiques ; les unes et les autres peuvent exercer des activités économiques. C'est donc sur le concept de sociétés que s'appuient de nombreux textes juridiques. Cependant, le code de commerce, texte de référence en matière d'obligations, retient parfois implicitement un concept de l'entreprise qui dépasse la notion de société. Le droit prend aussi en compte les différents aspects de l'activité économique au sein de laquelle se trouve l'entreprise ; il va quelquefois au-delà de la notion de société. C'est notamment le cas en matière de droit du travail, avec la création du concept d'unité économique et sociale, pour la mise en place de comités d'entreprise. De même, bien que le groupe de société n'ait pas de personnalité juridique, c'est le concept qui apparaît pertinent pour le code du travail, qui renvoie pour la définition au code du commerce. Certains textes du droit de la concurrence font quant à eux référence à la notion d'entreprises liées.

③ En comptabilité, les comptes sociaux sont établis au niveau des sociétés. La normalisation comptable fournit cependant un apport précieux en matière de représentation économique des groupes de sociétés, notamment au travers de la définition du périmètre de consolidation. Il reste cependant un débat sur l'entité qui correspond aux comptes consolidés : s'agit-il d'une description étendue de la société tête de groupe ou d'une description du groupe ? Au sein du même règlement[138], des qualificatifs reprennent tantôt une approche, tantôt l'autre. De plus, ce règlement qualifie

[138] Règlement n°99-02 du 29 avril 1999 relatif aux comptes consolidés des sociétés commerciales et entreprises publiques modifié par les règlements du CRC n°2000-07 du 7 décembre 2000, n°2002-12 du 12 décembre 2002, n° 2004-03 du 4 mai 2004, n° 200-14 du 23 novembre 2004 et n°2005-10 du 3 novembre 2005.

également d'entreprises les entités contrôlantes ou contrôlées, ce qui n'est pas totalement cohérent avec l'analyse économique.

13.3 une situation constatée dans la plupart des pays

La France n'est pas seule confrontée à ces problèmes de terminologie. Face à la complexité croissante des formes d'organisation des unités économiques, les statisticiens s'efforcent de définir de façon rigoureuse les entités qu'ils observent.

A titre d'illustration, le cas américain peut être ici évoqué. Jusqu'en 1992, le recensement économique réalisé tous les cinq ans permettait d'alimenter un rapport intitulé *Enterprise Statistics*. Les données collectées dans le cadre du recensement économique et relatives aux *establishments* (unités industrielles ou tertiaires, localisées sur un seul site, produisant ou distribuant des biens ou des services) étaient agrégées au niveau des *companies* (unités d'activité comprenant tous les établissements détenus en propre ou contrôlés). Diverses statistiques étaient établies par activité et tranches d'effectif. Par la suite, ce rapport n'a pas été renouvelé. En revanche, une autre opération, intitulée Statistics of U.S. Businesses, fournit chaque année des données portant également sur les *establishments* et sur les *enterprises* (unités d'activité comprenant un ou plusieurs établissements résidents détenus en propre ou contrôlés). La documentation de cette opération indique clairement que ce que le rapport *Enterprise Statistics* nommait *company* est désigné par le terme *enterprise* dans le Statistics of U.S. Businesses. On est dans le cas où deux termes différents sont employés pour désigner la même réalité.

13.4 la difficulté supplémentaire liée au changement de paradigme

① La dénomination

Avec la mise en œuvre des opérations de profilage, le système statistique public gère des unités de nature différentes, sociétés et unités recomposées par les profilages, qu'il va falloir nommer. Deux notions ont émergé des échanges au sein du groupe du CNIS : celle d'entreprise et celle de branche opérationnelle de groupe. Certains membres du groupe étaient favorables à l'utilisation du terme *entreprise* pour désigner ces nouvelles unités. Un de leurs arguments est que le règlement statistique structurel européen est, à leurs yeux, compatible avec la démarche engagée, même si dans certains cas, il sera nécessaire de « découper » des unités légales. Le règlement définit l'entreprise comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision ».

Toutefois, le terme *entreprise* renvoie, à l'extérieur de la sphère des statisticiens, plus à une notion générique qu'à une définition précise. L'ambiguïté sur les signifiés associés à ce terme risquerait de poser des problèmes de compréhension majeurs des statistiques fondées sur les nouvelles unités. D'autant que les simulations statistiques montrent une déformation sensible des analyses économiques. Il semble alors nécessaire de clarifier sur quel concept reposent ces analyses ; le changement de dénomination de l'unité statistique observée peut être un des éléments de la clarification.

D'après les échanges au sein du groupe du CNIS, il paraît utile de conserver deux niveaux d'analyse, selon les problématiques traitées. L'un se réfère aux nouvelles unités, définies par leur caractère autonome, et semble pertinent pour appréhender l'activité économique ; l'autre se situe dans une approche plus globale pour approcher les logiques et stratégies financières. Dans ce rapport les termes techniques d'unités statistiques intermédiaires et d'unités statistiques globales ont été retenus mais d'autres dénominations peuvent être envisagées.

Deux niveaux d'analyse, en fonction des problématiques abordées

Statut juridique	Terminologie retenue dans le rapport	Dénomination possible	Problématiques traitées
- Entreprises individuelles - Sociétés indépendantes - Groupes de sociétés	Unités statistiques globales	1 - Groupes d'entreprises ou 2 - Entreprises	Stratégies, en termes de financement, de fusions acquisitions,localisation, d'investissements, d'innovation/recherche-développement,
- Entreprises individuelles - Sociétés indépendantes - Branches opérationnelles de groupes de sociétés	Unités statistiques intermédiaires	1 - Entreprises ou 2 - Unités d'activité économique	Activité économique

② La phase de transition
Une autre difficulté vient de la phase de transition qui sera nécessaire pour mener à bien les opérations de profilage. Pendant cette période, cohabiteront des secteurs pour lesquels les profilages auront été effectués et des secteurs portant encore sur les seules sociétés juridiques. Il semble indispensable de soigner tout particulièrement la communication accompagnant la diffusion des données lors de cette phase de transition.

③ La mise en cohérence des séries
Enfin, une des étapes qui apparaît nécessaire dans les opérations de profilage concerne la mise en cohérence des séries : pour éviter des sauts artificiels dans les séries liés à des filialisations par exemple, il faut rétropoler les séries. Le profilage permet de donner un sens à ce que l'on publie. Lorsqu'il conduit à gommer des évolutions économiques aberrantes, certains membres du groupe ont souligné l'importance de le signaler lors de la diffusion des données. Cette difficulté milite pour une rétropolation systématique des séries lors de la mise en œuvre d'un profilage.

13.5 conclusion du chapitre

Des nombreux échanges au sein des différents sous-groupes, il apparaît que la question de la dénomination des nouvelles unités, sociétés et unités recomposées par les profilages, est essentielle à la bonne compréhension des statistiques produites. Les utilisateurs avertis estiment que le terme d'*entreprise* est parfaitement adapté pour traduire la réalité de ces unités ; le choix de ce terme assurerait en outre une cohérence avec la définition retenue par le règlement structurel européen.

Toutefois, l'aperçu des termes employés dans la presse ou dans la littérature économique invite à une grande prudence. L'appellation *entreprise* est très souvent prise dans un sens générique pour désigner des formes d'organisation très diverses. Retenir ce terme pourrait gommer dans l'esprit des

utilisateurs la nouveauté introduite pour donner plus de sens aux résultats statistiques, ce qui irait à l'encontre de la volonté de l'Insee de mieux éclairer la réalité économique.

La question de la terminologie à retenir relève d'une pure démarche de communication. Comment s'adresser aux différents utilisateurs pour qu'il n'y ait pas d'ambigüité sur le contenu des informations diffusées et pour les sensibiliser aux changements introduits dans les séries ? Au-delà du seul terme à sélectionner pour désigner les nouvelles unités, une démarche plus globale de communication est probablement à mettre en œuvre. Les membres du groupe ont à plusieurs reprises souligné l'importance de cet accompagnement en termes de communication et d'efforts pédagogiques.

14- Recommandations du groupe de travail (les modifications demandées par l'interformation Statistiques d'entreprises du 26 avril 2007 ont été intégrées)

***Préambule** : le mandat du groupe de travail (dénommé GT dans la suite) était d'examiner les apports potentiels de la prise en compte des groupes à la pertinence des statistiques structurelles. Il ressort des travaux du GT que ces apports peuvent être importants ; pour l'essentiel, ils résulteraient d'une redéfinition de l'unité statistique «entreprise» dont l'impact ne concernerait que les sociétés filiales de groupes et qui constitue la recommandation la plus importante du GT.*

Les entreprises qui seraient ainsi redéfinies seraient de taille très diverse du simple fait que près de 90% des 35 000 groupes présents en France ont moins de 250 salariés en France. Ainsi la réflexion du GT a concerné, à des degrés divers, les grandes entreprises comme les moyennes ou les petites.

Le GT tient par ailleurs à souligner que la focalisation de ses travaux sur les groupes, et parfois sur les plus grands d'entre eux, ne doit pas être interprétée comme une moindre attention qu'il faudrait porter à l'avenir sur les PME, qui engendrent des problématiques largement indépendantes de la réflexion menée ici.

Considérant 1 S'agissant de l'activité économique, le GT considère qu'il y a lieu de distinguer son approche juridique de son approche économique, et ce faisant de séparer la notion de société juridique de celle d'entreprise à laquelle doit correspondre une certaine autonomie de décision.

Considérant 2 S'agissant des groupes de sociétés, le GT note que les filiales, en général, ne possèdent pas de réelle autonomie de décision stratégique, celle-ci se situant soit au niveau du groupe, dans son ensemble, soit, le cas échéant, à celui de ses branches opérationnelles. Il s'ensuit alors que l'entreprise, au sens acteur économique autonome, correspond de fait, dans le cas des groupes de sociétés, soit au groupe dans sa totalité, soit à chacune de ses branches opérationnelles. En conséquence, le GT considère que la définition de l'unité statistique «entreprise» doit s'appuyer strictement sur ce constat ; il s'ensuit qu'une filiale d'un groupe de sociétés ne définirait plus nécessairement à elle seule une unité statistique «entreprise». Le GT note qu'une telle évolution serait conforme au règlement européen sur les unités statistiques.

Considérant 3 Le GT note que l'autonomie de décision des branches opérationnelles, lorsqu'elles existent, n'est jamais totale, en particulier au plan financier par rapport au groupe lui-même. Le GT considère en conséquence que, pour la statistique d'entreprise et selon le domaine d'analyse considéré, deux niveaux d'analyse potentiels sont à prendre en compte : celui du groupe dans son ensemble et celui de la branche opérationnelle.

Considérant 4 Le GT note que, lorsqu'elle est présente, la dimension multinationale des groupes, est première par rapport à ses dimensions territoriales. Ce constat vaut, en général, tant pour le groupe dans son ensemble que, le cas échéant, pour ses branches opérationnelles. Il considère en conséquence que l'acteur économique autonome est dans ces cas-là l'entreprise dans son ensemble, c'est-à-dire dans sa dimension mondiale.

Considérant 5 Les besoins d'information liés notamment aux politiques publiques (comme les obligations statistiques européennes) sont avant tout relatifs à l'activité économique réalisée sur le territoire national. Il est donc nécessaire, dans ce cadre, de ne retenir, pour les entreprises multinationales, que la troncature territoriale de leur activité. Le GT considère donc nécessaire de distinguer au sein de toute entreprise ou groupe multinational sa troncature productive ou commerciale au territoire français.

Recommandation 1

S'agissant des groupes de sociétés, le GT recommande de retenir comme unité statistique :

- pour ce qui concerne les principales statistiques et particulièrement celles relatives au domaine de la fonction de production, chacune de ses branches opérationnelles, lorsque le groupe est organisé ainsi, sinon le groupe dans son ensemble ;
- pour les domaines où le niveau de la "branche opérationnelle" est manifestement inapproprié ou insuffisant (aspects financiers notamment), le groupe dans son ensemble.

Recommandation 2

S'agissant des groupes de sociétés, et **pour ce qui est des statistiques relatives au territoire français**, le GT recommande de retenir comme unité statistique :

- pour ce qui concerne les principales statistiques et particulièrement celles relatives au domaine de la fonction de production, chacune des troncatures territoriales françaises de leurs branches opérationnelles, lorsque le groupe est organisé ainsi, sinon celle du groupe dans son ensemble,
- pour les domaines où le niveau de la "branche opérationnelle" est manifestement inapproprié ou insuffisant (aspects financiers notamment), la troncature territoriale française du groupe dans son ensemble.

L'une ou l'autre unité remplacerait alors, en tant qu'unité statistique, la société juridique.

Recommandation 3

Le GT souligne que la mise en place de nouvelles unités statistiques ne doit pas diminuer l'offre d'information relative à des niveaux infra-nationaux. Le GT recommande en conséquence que la mise en place de toute nouvelle unité statistique s'accompagne de celle de ses établissements, sans que cela change bien évidemment la nature des variables observables au niveau local par rapport à celles d'un établissement d'une société indépendante.

Recommandation 4

Constatant d'une part que l'activité des grands groupes doit s'analyser globalement, c'est-à-dire sans se limiter à un territoire particulier, d'autre part que la nationalité d'un groupe correspond à une réalité, le GT recommande de mettre en place un système d'information pérenne et régulier, rendant compte de l'activité à l'étranger des groupes français. Les futures obligations européennes en ce domaine (Fats) devraient être satisfaites via un tel système d'information. Ainsi, aux principales statistiques structurelles usuelles définies sur une base territoriale, le GT propose que soient ajoutées régulièrement des statistiques définies sur la base du contrôle national (activité économique sous contrôle français).

Recommandation 5

Constatant la part significative des flux intra-groupes dans les échanges extérieurs, le GT recommande que celle-ci fasse l'objet d'une publication régulière, dans ses deux composantes exportations et importations, pour ce qui est des échanges extérieurs français.

Recommandation 6

Le GT recommande de développer les opérations de profilage pour définir, en concertation avec le groupe, les branches opérationnelles à retenir, le cas échéant, comme unité statistique. Le GT recommande de s'inspirer notamment de la norme IAS14 (obligation de publication d'informations par 'activité des groupes) pour opérer cette définition. Le GT note en conséquence que le périmètre du groupe pris en compte pourrait alors s'écarter, dans un sens ou dans un autre, de celui défini à partir du critère de contrôle majoritaire, au profit du périmètre de consolidation, si celui-ci n'est pas trop large.

Recommandation 7
Le GT note que certaines sociétés auxiliaires n'ont aucune autonomie économique. Elles dépendent alors le plus souvent d'un groupe de sociétés dont elles sont juridiquement distinctes. Le GT recommande que ces sociétés soient prises en compte dans le profilage du groupe concerné qui pourrait être réalisé.

Recommandation 8
Le GT note que certains réseaux relèvent d'une organisation proche de celle des groupes ; de plus il souligne que pour les plus grandes entités du secteur tertiaire, coexistent structures de groupes et réseaux. En conséquence, le GT recommande que les processus de profilage visant à définir les unités statistiques «entreprise» puissent être élargis à ces structures complexes.

Recommandation 9
Le GT constate que les différentes formes de réseaux jouent un rôle important au sein des secteurs tertiaires. Il recommande qu'une nouvelle unité statistique «réseau» soit introduite ; les formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif) pourraient alors faire l'objet d'une observation régulière. Il est proposé en conséquence qu'un répertoire des têtes de réseaux soit mis en place, qui serait mis à jour par des enquêtes régulières.

Recommandation 10
Le GT reconnaît l'existence et le rôle structurant d'autres formes de réseaux que les formes dominantes (franchise et groupement coopératif) : sous-traitance, partenariat, alliance stratégique, systèmes productifs locaux, R&D partagée, etc.. Le GT considère que ces autres formes ne justifient pas l'introduction de nouvelles unités statistiques suivies dans un répertoire ; il recommande toutefois qu'elles fassent l'objet d'enquêtes ponctuelles de façon à mieux cerner et quantifier ces autres formes d'organisation.

Recommandation 11
Les nouvelles unités statistiques que le GT propose d'introduire ne possèdent pas, directement, de personnalité juridique. Considérant que les processus devant conduire à la mise en place de certaines de ces unités ne peuvent reposer que sur une étroite coopération entre la statistique publique et les groupes, le GT recommande que les collectes de données statistiques qui en résulteraient reposent sur des accords contractuels. Ceux-ci pourraient alors se substituer aux éventuelles obligations statistiques correspondantes qui s'appliquent aux sociétés définissant les nouvelles unités. Le GT demande que tous les aspects juridiques de cette recommandation soient étudiés.

Recommandation 12
Le GT demande que le comité du secret soit instamment saisi pour instruire la question des règles du secret statistique applicables aux nouvelles unités statistiques qu'il propose d'introduire.

Recommandation 13
Le GT recommande de mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour atteindre un objectif de cohérence au sein du système statistique public, particulièrement entre les statistiques annuelles et les statistiques infra-annuelles. Parmi ces moyens, le GT insiste notamment sur la mise en place d'un répertoire statistique accessible à tout le système statistique public, permettant le partage des mêmes unités, donc des mêmes concepts d'autonomie, de contrôle, etc.. S'agissant des comptes nationaux, qui s'alimentent notamment aux statistiques d'entreprise annuelles et infra-annuelles, le GT demande notamment que la cohérence temporelle des publications des différentes versions, des comptes trimestriels jusqu'au compte définitif, soit maintenue. Le GT note qu'un tel maintien pourrait nécessiter des statistiques conjoncturelles voire structurelles complémentaires, les cadres

réglementaires des statistiques d'entreprise d'une part, des comptes nationaux d'autre part (SEC) n'étant pas harmonisés.

Recommandation 14
Le GT demande que l'expertise, démarrée dans le cadre des travaux de ce groupe de travail, soit prolongée au sein du Cnis dans un autre GT, pour mieux qualifier la nature du contrôle des entreprises et définir, si les sources le permettent, un code « gouvernance » et ses diverses modalités. Un tel code, s'il pouvait être mis en place, permettrait notamment de produire, selon la demande, des statistiques sur la population des entreprises dites « patrimoniales ».

Recommandation 15
Le GT constate que les groupes « cotés » constituent une population spécifique sur laquelle des besoins particuliers d'information se sont exprimés. Le GT recommande en conséquence que des statistiques soient publiées régulièrement permettant de mieux apprécier leur poids économique, leur mode de développement, etc..

Recommandation 16
Le GT recommande de veiller à la clarté des termes qui seront retenus pour désigner les nouvelles unités (appelées, par simple commodité, USG, USI, USGTr et USITr dans le rapport) et de réfléchir à la communication devant accompagner les statistiques élaborées à partir de ces unités.

Recommandation 17

S'agissant des nouvelles unités statistiques introduites dans ce rapport, le GT préconise de définir leur effectif salarié comme la somme des effectifs salariés des différentes sociétés qui les composent. Dans le cadre des statistiques structurelles, le GT recommande de définir, au sein du système statistique public, cinq seuils d'ancrage ou de raccordement, utilisés lorsqu'une segmentation par taille d'unité est pertinente et permettant des comparaisons sectorielles et dans la durée. Ces seuils ne seraient pas exclusifs, d'autres seuils supplémentaires pouvant être retenus en fonction des secteurs ou thématiques analysés.

Le GT propose alors d'identifier comme des sous-populations pertinentes :

. les unités sans salarié (professionnels non salariés) ;

. les unités ayant un effectif salarié < 20 (avec une distinction pour les unités ayant un effectif salarié ≥ 10 et < 20, lorsque c'est utile, notamment pour la réponse au règlement structurel européen) ;

. les unités ayant un effectif salarié ≥ 20 et < 250 (avec une distinction pour les unités ayant un effectif salarié < 50, lorsque c'est nécessaire) ;

. les unités ayant un effectif salarié ≥ 250 (avec une distinction pour les unités ayant un effectif salarié ≥ 2000, lorsque c'est utile pour l'analyse).

Recommandation 18

Le GT note d'une part que beaucoup d'utilisations des statistiques d'entreprises (y compris les comptes nationaux) nécessitent la mise à disposition de séries longues, d'autre part que l'introduction de nouvelles unités statistiques entraînera des ruptures de séries. Tout en notant que des difficultés intrinsèques, souvent insurmontables, interdisent d'envisager la rétropolation de toutes les séries statistiques sur longue période le GT demande que tous les moyens raisonnables soient mobilisés pour satisfaire au mieux ces besoins de comparabilité temporelle.

Recommandation 19

Faute de temps, le GT n'a pas pu prendre en compte dans son analyse de la situation actuelle et dans ses propositions les cas particuliers d'une part des fonds d'investissement, d'autre part du secteur financier (banques et assurances); s'agissant de ce dernier, l'analyse doit prendre en compte tant les groupes de ce secteur (et particulièrement les sociétés non-financières de ces groupes) que les sociétés de ce secteur mais relevant de groupes hors secteur financier. Le GT demande que cette analyse soit prochainement conduite, notamment avec les services statistiques compétents. Un complément à l'actuel rapport devra alors être produit.

Annexe 1 : liste des grands témoins entendus dans le cadre du groupe de travail

St Gobain	J. Leroux Directrice de la consolidation du groupe
Ciments Français (Italcementi Group)	M. Hays-Narbonne Directeur de la stratégie de Ciments Français
Véolia Environnement	P-F Riolacci Directeur du contrôle et de la synergie
St Gobain	R. Maquaire Économiste en chef du groupe St Gobain
Groupe Bull	Cl. Taudin Directeur de la comptabilité Bull Président de l'association des directeurs de comptabilité d'entreprise
Areva	P. Coralli Directeur comptable
Banque Fortis	J-C. Lefèvre-Moulenq Analyste financier, spécialiste BTP
Groupama Asset Management	L. Berrebi Chef économiste
Société Générale	M. Fellous Analyste financier, spécialiste du BTP
Morgan Stanley	M. Chaney Chef économiste Europe
Cabinet Mazars	I. Sapet Expert-comptable, commissaire aux comptes
Ernst & Young	D. Thouvenin Responsable doctrine IFRS chez E&Y, membre de l'EFRAG, expert-comptable, commissaire aux comptes
Rexecode	J-M. Boussemart Directeur délégué
Université Paris I	T. Mayer Universitaire Conseiller scientifique au CEPII
Université Paris I	F. Toubal Universitaire spécialiste en économie internationale
Conseil de la Concurrence	R. Lesur
DGT (direction générale du travail)	M. Gantzer Chef du bureau des relations de travail (DGT)
DGTPE (développement international)	M. de Ricolfis Sous-directeur du développement international des entreprises à la DGTPE
AMF (Autorité des marchés financiers)	Ph. Danjou Directeur des affaires comptables
GSSEC (groupement des syndicats Syntec des Études et du Conseil)	Questionnaire envoyé

Annexe 2 : guide pour les entretiens du groupe travail

I - Lignes directrices du questionnement de grands témoins sur les choix pertinents en matière de représentation économique du système productif (thèmes du sous-groupe 4)

A- Pourquoi la statistique publique organise-t-elle une consultation?

Les statistiques d'entreprise actuelles sont fondées pour plusieurs raisons sur l'observation des personnes morales (sociétés) et physiques (entrepreneurs individuels) depuis plusieurs dizaines d'années. Cette situation bien que conduisant à des statistiques robustes et précises car très liées aux données administratives, notamment fiscales et sociales, a des conséquences sur la représentation économique qui en découle.

De façon très résumée, les statistiques actuelles :
- ne distinguent pas les échanges[139] intra-groupe des échanges réalisés sur le marché concurrentiel dans les statistiques de production, de chiffre d'affaires, d'achats, d'activité commerciale, de recherche & développement, de versement de dividendes, d'endettement, d'exportations et d'importations, de rentabilité
- sont limitées au territoire national et ne rendent pas compte de la mondialisation des acteurs économiques
- ne rendent pas compte de l'organisation légale des entreprises en groupe de sociétés placées sous un même contrôle, conduisant par là à une mesure de la taille et de la concentration des acteurs économiques très différente de celle qui est pratiquée régulièrement dans la presse économique, par exemple.

B- Quelques éléments pour situer le rôle du *grand témoin* interrogé :

Dans quelle catégorie d'acteurs se classe-t-il ?

Acteurs directs		**Acteurs analystes**		**Acteurs institutionnels**	
Direction d'entreprise :		Macro-économiste	☐	Organisation patronale	☐
• internationale	☐	Journaliste économique	☐	Organisation syndicale	☐
• nationale	☐	Spécialiste en organisation	☐	Institution politique nationale (État)	☐
• régionale	☐	Universitaire	☐	Institution politique régionale (Conseil régional)	☐
Analyste financier	☐	Agence de régulation	☐	Institution politique locale (Commune, CCI…)	☐
Autre : …….					

[139] : ni les engagements

Utilise-t-il (lui-même ou son service), pour son activité, des statistiques publiques ou privées relatives au système productif? Si oui, cette information est-elle relative à un des domaines ci-dessous :

Analyse financière (endettement, financement)	☐	Concurrence (concentration)	☐
Analyse de la pression fiscale (bases de cotisation)	☐	Liens capitalistiques	☐
Relations entre entreprises (sous-traitance…)	☐	Commerce extérieur	☐
Analyse de la localisation des activités	☐	Compétitivité (formation des prix)	☐

C- Les questions que le sous-groupe de travail souhaite poser au *grand témoin* :

1- Opinion globale sur l'organisation des entreprises en groupes de sociétés :

Le grand témoin pense-t-il que pour être pertinentes et utilisables, les statistiques relatives à l'appareil productif (aux « entreprises », à l'économie) doivent prendre en compte les groupes de sociétés , c'est à dire ignorer les relations entre sociétés d'un même groupe et ne représenter que les flux économiques sur le marché ?

Opinion éventuellement nuancée par thème d'investigation :

La prise en compte des groupes de sociétés pour chaque thème ci-dessous est-elle à votre avis :	**indispensable**	**importante**	**peu pertinente**	**nuisible**
Analyse financière (endettement, financement,…)				
Commerce extérieur				
Relations entre entreprises (sous-traitance par exemple)				
Compétitivité (formation des prix)				
Concurrence (concentration)				
Analyse sectorielle fine				
Liens capitalistiques				
Innovation, R&D, propriété industrielle				
Environnement				
Analyse de la pression fiscale (bases de cotisation)				
Analyse de la localisation France/ étranger				
Analyse de la localisation nationale fine				

2- Opinion sur le périmètre géographique à retenir :

Le grand témoin pense-t-il que pour être pertinentes et utilisables, les statistiques relatives à l'appareil productif français (aux « entreprises », à l'économie) doivent prendre en compte l'activité des entreprises sur l'ensemble du marché mondial ou être restreintes au territoire français ?

En cas de besoin d'information sur ces trois niveaux de territoire (mondial/ national/ local), peut-il indiquer un ordre de priorité relative ?

3- Opinion sur les perspectives de l'analyse du système productif restreinte au territoire français :

Le grand témoin pense-t-il que cette analyse géographiquement limitée (c'est à dire ne prenant pas en compte la partie des entreprises situées à l'extérieur du territoire national) est encore aujourd'hui **possible ou pertinente** pour la catégorie d'acteurs dont relève le *grand témoin*? Par exemple, les entreprises ont-elles la connaissance de leurs propres facteurs économiques au niveau national, ou analysent-elles la situation uniquement sur un périmètre plus vaste ?

S'il pense que l'analyse est encore possible, le grand témoin pense-t-il qu'elle sera encore possible et pertinente dans 10 ans ?

Dans la négative, pourquoi risque-t-elle de ne plus l'être à cette échéance (problème de qualité des données, dimension du marché au-delà du territoire national, poids de la concurrence entre entreprises plus important que l'action politique nationale) ?

4- Opinion sur le besoin d'adapter l'offre de la statistique publique :

Une zone géographique intermédiaire entre le territoire français et le monde entier fait-elle suffisamment sens pour que des investigations statistiques éventuellement plus coûteuses isolent à l'avenir cette zone ?
Si oui, s'agirait-il de l'Union européenne, de l'Espace économique européen, d'un espace plus vaste (« zone OCDE ») ?
Si non, faut-il raisonner au niveau mondial, tout niveau géographique plus restreint étant insuffisant ?

5- Opinion sur la comparabilité internationale :

Le grand témoin pense-t-il qu'il est important que nos statistiques soient comparables avec celles de nos partenaires économiques ?
Dans plusieurs Etats-membres de l'UE seules les informations relatives aux unités légales sont utilisées dans la statistique publique d'entreprise. Certains les prennent partiellement en compte. Seuls quelques pays offrent dans leur système de statistique publique des informations qui les prennent en compte (USA, Suède). Une évolution vers une prise en compte accrue de l'organisation des entreprises en groupes de sociétés pourrait réduire la comparabilité avec leurs statistiques sur certains éléments (par exemple le montant total des ventes des entreprises par secteur ou par branche), alors que d'autres seraient très peu affectés (valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation).

Le grand témoin privilégierait-t-il néanmoins une évolution du système statistique français qui prendrait en compte les groupes de sociétés ? Le souci de comparabilité pour les informations économiques concernées lui ferait-il préférer un statu quo infra-européen?

Éventuellement, le grand témoin pense-t-il que les besoins de comparabilité diffèrent selon les grands thèmes d'analyse économique (statistiques de production, de chiffre d'affaires, d'achats, d'activité

commerciale, de recherche & développement, de versement de dividendes, d'endettement, d'exportations et d'importations, de rentabilité) ?

II - Thèmes du questionnement des grands témoins en matière de comptabilité et de fiscalité (thèmes du sous-groupe 3 - Normes comptables)

1- futur de la comptabilité individuelle - aspects comptables :

- quid du maintien des grands principes actuels :
  - séparation des changements de valeur dus à l'usage du capital de l'effet des variations des niveaux de prix sur les marchés
  - comptabilité par nature (calcul des frais de personnel, VA par le haut, etc..)

- même système de déclaration comptable quelle que soit la taille des unités (au sein du « BIC- régime normal » actuel) ?
- le maintien d'un couplage étroit avec la fiscalité n'amènera-t-il pas (via des options nombreuses) à brouiller considérablement la situation en matière de principes comptables ?
- les opérations intra-groupe étant par nature difficiles à valoriser et d'une autre nature - puisque entre parties liées - ne serait-il pas envisageable de les isoler plus systématiquement dans le reporting comptable ? Ou si cela pose des problèmes de confidentialité des affaires, de consolider impérativement les déclarations dans de tels cas ?

2- futur de la comptabilité individuelle - aspects fiscaux :

- le couplage français entre fiscalité et comptabilité individuelle est-il durable ?
- en matière de fiscalité, la fiscalité française n'accepte pas la consolidation des déclarations, alors que dans d'autres pays (Etats-Unis, Allemagne par exemple) c'est très développé. Seul le résultat fiscal est consolidable (régime du groupe). Existe-t-il des perspectives en la matière ?
- les opérations intra-groupe étant par nature difficiles à valoriser et d'une autre nature - puisque entre parties liées - ne serait-il pas envisageable de les isoler plus systématiquement dans le reporting comptable ? Ou si cela pose des problèmes de confidentialité des affaires, de consolider impérativement les déclarations dans de tels cas ?

3- futur de la comptabilité consolidée - aspects marchés financiers :

- le souci de transparence n'implique-t-il pas de rendre comparable les comptes fournis par les entreprises cotées ?
- la comparabilité des informations quant à elle ne va-t-elle pas au-delà de la transparence des méthodes et conventions utilisées, et n'implique-t-elle pas qu'il existe une lecture peu coûteuse des informations publiées permettant de comparer les différents émetteurs ?
- le tableau de correspondance mis en place par l'AMF ne peut-il pas être complété par des outils informatiques (ou pense à des approches comme XBRL) qui permettent de reconstruire automatiquement des concepts communs aux différentes comptabilités publiées ?
- le souci d'information des autorités publiques ne devrait-il pas conduire à prévoir une sous-consolidation plus complète des opérations réalisées sur le territoire national ?

III- Thèmes du sous-groupe n°2 : Groupes et mondialisation :

A- Pourquoi la statistique publique organise-t-elle une consultation ?

Les statistiques d'entreprise actuelles sont fondées pour plusieurs raisons sur l'observation des personnes morales (sociétés) et physiques (entrepreneurs individuels) depuis plusieurs dizaines d'années. Cette situation bien que conduisant à des statistiques robustes et précises car très liées aux données administratives, notamment fiscales et sociales, a des conséquences sur la représentation économique qui en découle.

De façon très résumée, les statistiques actuelles :

- ne distinguent pas les échanges[140] intra-groupe des échanges réalisés sur le marché concurrentiel dans les statistiques de production, de chiffre d'affaires, d'achats, d'activité commerciale, de recherche & développement, de versement de dividendes, d'endettement, d'exportations et d'importations, de rentabilité
- sont limitées au territoire national et ne rendent pas compte de la mondialisation des acteurs économiques
- ne rendent pas compte de l'organisation légale des entreprises en groupe de sociétés placées sous un même contrôle, conduisant par là à une mesure de la taille et de la concentration des acteurs économiques très différente de celle qui est pratiquée régulièrement dans la presse économique, par exemple.

B- Quelques éléments pour situer le rôle du *grand témoin* interrogé :

Dans quelle catégorie d'acteurs se classe-t-il ?

Acteurs directs		**Acteurs analystes**		**Acteurs institutionnels**	
Direction d'entreprise :		Macro-économiste	☐	Organisation patronale	☐
• internationale	☐	Journaliste économique	☐	Organisation syndicale	☐
• nationale	☐	Spécialiste en organisation	☐	Institution politique nationale (État)	☐
• régionale	☐	Universitaire	☐	Institution politique régionale (Conseil régional)	☐
Analyste financier	☐	Agence de régulation	☐	Institution politique locale (Commune, CCI…)	☐
Autre : …….					

[140] : ni les engagements

Utilise-t-il (lui-même ou son service), pour son activité, des statistiques publiques ou privées relatives au système productif? Si oui, cette information est-elle relative à un des domaines ci-dessous :

Analyse financière (endettement, financement)	☐	Concurrence (concentration)	☐
Analyse de la pression fiscale (bases de cotisation)	☐	Liens capitalistiques	☐
Relations entre entreprises (sous-traitance…)	☐	Commerce extérieur	☐
Analyse de la localisation des activités	☐	Compétitivité (formation des prix, coûts unitaires, marges…)	☐

C- Les questions que le sous-groupe de travail souhaite poser au *grand témoin* :

1- Opinion globale sur l'organisation internationale de l'économie :

Le grand témoin pense-t-il que pour être pertinentes et utilisables, les statistiques d'entreprises doivent, pour décrire l'économie, prendre en compte l'activité des entreprises sur l'ensemble du marché mondial ou être restreintes au territoire français ?

Opinion éventuellement nuancée par thème d'investigation :

Une approche mondiale pour chaque thème ci-dessous est-elle à votre avis :	**indispensable**	**importante**	**peu pertinente**	**nuisible**
Analyse financière (endettement, financement,…)				
Commerce extérieur				
Relations entre entreprises (sous-traitance par exemple)				
Compétitivité (formation des prix, coûts unitaires)				
Concurrence (concentration)				
Analyse sectorielle fine				
Liens capitalistiques				
Innovation, R&D, propriété industrielle				
Environnement				
Analyse de la pression fiscale (assiettes de cotisation)				
Analyse de la localisation France/ étranger				

2- Opinion sur les perspectives de l'analyse de l'économie restreinte au territoire français :

Le grand témoin pense-t-il que cette analyse géographiquement limitée (c'est-à-dire ne prenant pas en compte la partie des entreprises situées à l'extérieur du territoire national) est encore aujourd'hui **possible ou pertinente** pour la catégorie d'acteurs dont relève le *grand témoin*? Par exemple, les entreprises ont-elles la connaissance de leurs propres facteurs économiques au niveau national, ou analysent-elles la situation uniquement sur un périmètre plus vaste ?

Faisant l'hypothèse que cette analyse limitée au territoire « France » est encore possible, quelles informations serait-il pertinent de recueillir, que les entreprises multinationales seraient en mesure de fournir ?

3- Opinion sur le besoin d'adapter l'offre de la statistique publique :

Le grand témoin pense-t-il qu'une information économique pérenne sur le développement de l'activité sous contrôle français est un complément indispensable de ce qui existe aujourd'hui ?

Une zone géographique intermédiaire entre le territoire français et le monde entier fait-elle suffisamment sens pour que des investigations statistiques éventuellement plus coûteuses isolent à l'avenir cette zone ?
Si oui, s'agirait-il de l'Union européenne, de l'Espace économique européen, d'un espace plus vaste (« zone OCDE ») ?
Si non, faut-il raisonner au niveau mondial, tout niveau géographique plus restreint étant insuffisant ?

4- Opinion sur la comparabilité internationale :

Selon le grand témoin, quelles sont les conditions qui permettraient d'améliorer la comparabilité des statistiques européennes ?

Dans plusieurs Etats-membres de l'UE seules les informations relatives aux unités légales sont utilisées dans la statistique publique d'entreprise. Certains les prennent partiellement en compte. Seuls quelques pays offrent dans leur système de statistique publique des informations qui les prennent en compte (USA, Suède). Une évolution vers une prise en compte accrue de l'organisation des entreprises en groupes de sociétés pourrait réduire la comparabilité avec leurs statistiques sur certains éléments (par exemple le montant total des ventes des entreprises par secteur ou par branche), alors que d'autres seraient très peu affectés (valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation).

Le grand témoin privilégierait-t-il néanmoins une évolution du système statistique français qui prendrait en compte les groupes de sociétés ? Le souci de comparabilité pour les informations économiques concernées lui ferait-il préférer un statut quo infra-européen?

Éventuellement, le grand témoin pense-t-il que les besoins de comparabilité diffèrent selon les grands thèmes d'analyse économique (statistiques de production, de chiffre d'affaires, d'achats, d'activité commerciale, de recherche & développement, de versement de dividendes, d'endettement, d'exportations et d'importations, de rentabilité) ?

5- Opinion sur la nationalité des groupes

Indépendamment de la question de l'actionnariat, à partir de quels éléments décideriez-vous de la nationalité d'un groupe ?

Annexe 3 : extrait du règlement européen sur les unités statistiques

UNITÉS STATISTIQUES DU SYSTÈME PRODUCTIF DANS LA COMMUNAUTÉ

SECTION I
Liste des unités
La liste des unités statistiques du système productif est la suivante:

A. l'entreprise;
B. l'unité institutionnelle;
C. le groupe d'entreprises;
D. l'unité d'activité économique (UAE);
E. l'unité de production homogène (UPH),
F. l'unité locale;
G. l'unité d'activité économique au niveau local (UAE locale);
H. l'unité de production homogène au niveau local (UPH locale).

SECTION II
Critères utilisés
Les unités statistiques qui figurent dans le présent règlement sont définies sur la base de trois critères. L'importance relative de ces trois critères varie selon les unités.
A. *Critères juridique, comptable ou d'organisation*
1. Pour définir certaines unités qui soient reconnues et identifiées dans le domaine économique, on doit avoir recours à des critères d'ordre juridique ou institutionnel. Parfois, certaines unités juridiquement distinctes doivent être regroupées, car elles n'ont pas un degré d'autonomie suffisant au niveau organisationnel. Pour définir certaines unités, on doit aussi avoir recours à des critères d'ordre comptable ou financier.
2. Pour constituer l'unité «entreprise», on doit avoir recours à l'utilisation des unités légales qui exercent totalement ou partiellement une activité de production.
3. Les unités légales sont:
— soit des personnes morales, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui les possèdent ou qui en sont membres,
— soit des personnes physiques, qui, en tant qu'indépendants, exercent une activité économique.
4. L'unité légale constitue toujours, seule ou parfois avec d'autres unités légales, le support juridique de l'unité statistique «entreprise».
[…]
C. *Critère d'activité*
1. L'action productrice, ci-après dénommée «activité», résulte d'un concours de moyens (équipement, main-d'oeuvre, procédés de fabrication, réseau d'informations et produits) qui conduisent à la formation de biens ou de services déterminés. Une activité est caractérisée par des entrées de produits (biens ou services), un processus de production et les produits
générés.
2. Les activités sont déterminées en fonction d'un niveau spécifique de la nomenclature NACE (Rev. 1).
3. Lorsque plusieurs activités sont exercées au sein d'une même unité, les activités — qui ne sont pas des activités auxiliaires — sont ordonnées selon la valeur ajoutée brute au coût des facteurs qu'elles engendrent.
On distingue l'activité principale et les activités secondaires.

4. Si, à défaut de connaissance des valeurs ajoutées, d'autres critères doivent être utilisés, tels que, par exemple, l'emploi, la masse salariale, le chiffre d'affaires et les immobilisations, ces substituts doivent être mis en œuvre en vue d'obtenir la meilleure approximation possible du classement qui aurait été obtenu sur la base de ces valeurs ajoutées.
5. Les unités sont classées en fonction de leurs activités. Lorsqu'une activité dépasse 50 % de la valeur ajoutée, celle-ci détermine le classement de l'unité. Dans les autres cas, il faut suivre des règles de classement.
Celui-ci se fait par étape du plus haut niveau de l'agrégation qui correspond à la section (une lettre), jusqu'à la classe (4 chiffres) en passant par la division(2 chiffres) et le groupe (3 chiffres). À chaque niveau, le classement doit être compatible avec le niveau précédent. C'est le comité du programme statistique institué à l'article 7 du règlement (CEE) no 3037/90
qui est compétent dans ce domaine.
6. Aux activités principales et secondaires sont associées des activités auxiliaires, telles que, par exemple, l'administration, la comptabilité, l'informatique, la surveillance, l'achat, la vente et la promotion des ventes, le stockage, la réparation, le transport et la restauration.
Ces activités auxiliaires au sein d'une unité sont celles qui sont exercées pour permettre ou faciliter la production par cette unité des biens et services destinés à des tiers. Les produits des activités auxiliaires ne sont pas eux-mêmes fournis à des tiers.
7. La notion d'activité auxiliaire est développée au point B quatrième section.

SECTION III
Définitions des unités et notes explicatives spécifiques à chaque unité
A. *Entreprise*
L'*entreprise* correspond à la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale.

Note explicative
L'entreprise telle qu'elle est définie est une entité économique qui peut donc correspondre, dans certaines circonstances, à la réunion de plusieurs unités légales. En effet, certaines unités légales exercent des activités exclusivement au profit d'une autre entité légale et leur existence ne s'explique que par des raisons administratives (par exemple fiscales) sans qu'elles soient significatives du point de vue économique. Appartient aussi à cette catégorie une grande partie des unités légales sans emploi. Souvent, les activités de ces unités légales doivent être interprétées comme des activités auxiliaires des activités de l'unité légale mère qu'elles secondent, à laquelle elles appartiennent et à laquelle elles doivent être rattachées pour constituer l'entité «entreprise» utilisée pour l'analyse économique.

B. *Unité institutionnelle*
L'*unité institutionnelle* est un centre élémentaire de décision économique. Elle se caractérise par une unicité de comportement et une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale. On considère qu'une unité constitue une unité institutionnelle dès lors qu'elle jouit de l'autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale et dispose d'une comptabilité complète:
— dire qu'une unité jouit d'une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale signifie qu'elle est responsable et redevable des décisions et des actions qu'elle prend,
— dire qu'une unité dispose d'une comptabilité complète signifie qu'elle dispose à la fois de documents comptables où apparaît la totalité de ses opérations, économiques et financières, effectuées au cours de la période de référence des comptes, et d'un bilan de ses actifs et de ses passifs.

Notes explicatives

1. En ce qui concerne le secteur des sociétés, l'entreprise correspond à l'unité institutionnelle du système européen de comptes intégrés (SEC). Il existe aussi des unités institutionnelles analogues dans les secteurs des administrations publiques et privées. L'unité institutionnelle dans le secteur des ménages couvre toutes les activités des ménages; tandis que le terme «entreprise» est réservé exclusivement à leurs activités de production.

2. L'application de ces règles conduit aux solutions suivantes pour les organismes qui ne possèdent pas clairement ces deux caractéristiques de l'unité institutionnelle:

a) les ménages, étant dotés d'autonomie de décision dans l'exercice de leur activité, sont toujours des unités institutionnelles, même s'ils ne disposent pas d'une comptabilité complète;

b) les organismes qui n'ont pas de comptabilité complète sont à englober dans les unités institutionnelles dans la comptabilité desquelles leurs comptes partiels sont intégrés;

c) les organismes qui, pourvus d'une comptabilité complète, ne disposent pas d'une autonomie de décision dans l'exercice de leur fonction principale sont à englober dans les unités qui les contrôlent ;

d) les organismes qui répondent à la définition des unités institutionnelles restent considérés comme tels, même s'ils ne donnent aucune forme de publicité à leur comptabilité;

e) les organismes faisant partie d'un groupe d'entreprises et disposant d'une comptabilité complète sont considérés comme des unités institutionnelles, même s'ils ont cédé, en fait, sinon en droit, une partie de leur autonomie de décision à l'organisation centrale *(holding)* qui assure la direction générale du groupe. Le *holding* lui-même est considéré comme une unité institutionnelle distincte des unités qu'il contrôle.

3. Sont considérées comme des unités institutionnelles :

— les unités qui ont une comptabilité complète et une autonomie de décision:

a) les sociétés de capital;

b) les sociétés coopératives et sociétés de personnes ayant la personnalité juridique;

c) les entreprises publiques dotées d'un statut qui leur confère la personnalité juridique;

d) les organismes sans but lucratif, dotés de la personnalité juridique;

e) les organismes administratifs publics,

— les unités qui ont une comptabilité complète et qui, par convention, sont censées avoir une autonomie de décision:

f) les quasi-sociétés: entreprises individuelles, sociétés de personnes, entreprises publiques autres que celles visées aux points a), b) et c), pour autant que leur comportement économique et financier soit différencié de celui des propriétaires et s'apparente à celui des sociétés de capital,

— les unités qui n'ont pas nécessairement une comptabilité complète, mais qui, par convention, sont censées disposer d'une autonomie de décision:

g) les ménages.

C. *Groupe d'entreprises*

Le *groupe d'entreprises* rassemble des entreprises tenues par des liens juridico-financiers. Le groupe d'entreprises peut comporter une pluralité de centres de décision, notamment en ce qui concerne la politique de production, de vente et des bénéfices; il peut unifier certains aspects de la gestion financière et de la fiscalité. Il constitue une entité économique qui peut effectuer des choix qui concernent notamment les unités alliées qui le composent.

Notes explicatives

1. Pour certaines observations et analyses, il est parfois utile et nécessaire d'étudier les liens entre certaines entreprises et de faire un ensemble de celles qui sont reliées entre elles par des relations fortes. Il existe de nombreux travaux qui ne sont pas achevés concernant le concept de «groupe

d'entreprises». Il est défini ici en partant du concept de «groupe comptable» tel qu'il a été proposé par la septième directive 83/349/CEE (JO no L 193 du 18. 7. 1983, p. 1).
Ladite directive est entrée en application pour la première fois pour les comptes consolidés de l'exercice qui commence au cours de l'année 1990. La directive 90/605/CEE (JO no L 317 du 16. 11. 1990, p. 60) a étendu le champ de la septième directive.
2. Au sens de la septième directive, il y a présomption de groupe dès que 20 % du capital ou des droits de vote sont détenus ou contrôlés par une autre entreprise. Les modalités de contrôle du pouvoir de nomination des dirigeants sont des critères à prendre en compte. Au-delà du contrôle financier (majoritaire), l'objectif est de prendre en compte le contrôle réel de fait.
3. Cette définition ne convient pas sans traitement pour l'analyse statistique, car les «groupes comptables» ne constituent pas des ensembles disjoints et additifs d'entreprises. On doit donc définir une unité statistique «groupe d'entreprises» dérivée du «groupe comptable» par les transformations suivantes:
— on prend en compte les groupes comptables du plus haut niveau de consolidation: «tête de groupe»,
— on retient dans le périmètre du «groupe d'entreprises» les unités dont la comptabilité est intégrée globalement dans les comptes de la société consolidante,
— on ajoute les unités contrôlées majoritairement dont les comptes ne sont pas inclus dans la consolidation globale en application de l'un des critères admis par la septième directive: différence de nature d'activité ou faible taille relative,
— on ne tient pas compte des liens temporaires inférieurs à un an.
4. Le groupe d'entreprises est un ensemble d'entreprises sous contrôle de la «tête de groupe». La tête de groupe est une unité légale mère qui n'est contrôlée (directement ou indirectement) par aucune autre unité légale.
Toute entreprise filiale d'une entreprise filiale est considérée comme filiale de l'entreprise mère. De plus, on notera que, pour des sociétés de formes coopératives ou mutualistes, il existe des ensembles spécifiques dans lesquels les parts de l'entreprise mère sont détenues par les entités filiales.
5. Les groupes d'entreprises sont souvent constitués d'unités reliées par une constellation de liaisons de différentes natures, telles que propriété, contrôle et gestion. Il est fréquent que ces unités aient des relations avec des unités de la famille de plusieurs générations différentes. L'unité «groupe d'entreprises» correspond souvent à un agglomérat qui met en œuvre des relations complexes; en outre, elle est souvent très hétérogène dans ses activités. À l'intérieur des groupes d'entreprises, on peut identifier des sous-groupes.
6. Il est utile de reconnaître tous les liens (majoritaires comme minoritaires) qui, par le réseau des filiales et sous-filiales, vont de la tête de groupe à l'entreprise contrôlée. Cela permet d'établir l'ensemble de l'organigramme du groupe.
7. Étant donné les implications des différentes directives comptables, il faudra toujours s'efforcer de distinguer parmi les unités élémentaires qui constituent le groupe celles qui font partie des «entreprises non financières» et celles qui doivent être classées parmi les «institutions financières». Parmi ces dernières, on distinguera les unités composantes qui font partie des «institutions de crédit» et celles qui font partie des «entreprises d'assurance». L'univers des groupes est mondial, mais doit être analysé pour le territoire économique de chacun des États membres ainsi que pour le territoire économique de la Communauté.
8. L'unité «groupe d'entreprises» est particulièrement utile pour des analyses financières et de stratégie des entreprises, mais elle est trop hétérogène et trop instable pour devenir l'unité centrale d'observation et d'analyse qui reste l'entreprise. Elle est utilisée pour rassembler et présenter certaines informations.

D. *Unité d'activité économique (UAE)*
L'*unité d'activité économique* (UAE) regroupe au sein d'une entreprise l'ensemble des parties qui concourent à l'exercice d'une activité du niveau classe (quatre chiffres) de la nomenclature NACE (Rev. 1). Il s'agit d'une entité qui correspond à une ou plusieurs subdivisions opérationnelles de l'entreprise. L'entreprise doit disposer d'un système d'information permettant de fournir ou de calculer pour chaque UAE au moins la valeur de la production, des consommations intermédiaires, des frais de personnel, de l'excédent d'exploitation, ainsi que l'emploi et la formation brute de capital fixe.

Notes explicatives
1. L'UAE a été créée comme unité d'observation afin d'améliorer l'homogénéité des résultats d'enquêtes statistiques par activité et, par là aussi, la comparabilité internationale des résultats. Car, au niveau des entreprises, on observe des formes divergentes d'intégration horizontale et verticale aussi bien sur le plan national que sur le plan international. Une entité
qui n'exerce que des activités auxiliaires pour une entreprise dont elle fait partie ne peut être considérée comme une UAE séparée. En fait, l'UAE correspond à la définition pratique donnée au paragraphe 96 de l'introduction de la CITI Rev. 3.
2. Les UAE qui sont affectées à une position de la nomenclature NACE (Rev. 1) peuvent générer des produits hors du groupe homogène qui caractérise leur activité à cause des activités secondaires rattachées à ces UAE que l'on ne peut pas distinguer à partir des documents comptables disponibles. Inversement, les UAE qui auraient été classées — en fonction
de l'activité principale — dans une position de nomenclature n'englobent pas toute la production de groupes homogènes de produits déterminés, puisque ces produits déterminés peuvent être élaborés au sein d'activités secondaires d'UAE relevant d'une autre position de la nomenclature.
3. Des comptabilités internes aux entreprises (par exemple centres de profit ou de coût) se sont beaucoup développées selon des critères souvent proches de la notion d'activité. Elles permettent de fournir des informations au niveau des UAE afin de les rendre observables.
4. Tous les coûts des activités auxiliaires de l'entreprise doivent être attribués aux activités principales et secondaires et donc aux UAE observées au sein de l'entreprise.

E. *Unité de production homogène (UPH)*
L'*unité de production homogène* (UPH) est caractérisée par une activité unique, à savoir par des entrées de produits, un processus de production et des sorties de produits homogènes. Les produits qui constituent les entrées et les sorties sont eux-mêmes caractérisés à la fois par leur nature, leur stade d'élaboration et la technique de production utilisée, par référence à une nomenclature de produits. L'unité de production homogène peut correspondre à une unité institutionnelle ou à une partie de celle-ci; par contre, elle ne peut jamais appartenir à deux unités institutionnelles différentes.

Notes explicatives
1. Pour une analyse précise du processus de production, le système européen de comptes économiques intégrés a adopté des unités de production homogène qui permettent d'étudier les relations d'ordre technico-économique.
En pratique, ces unités d'analyse, utilisées notamment pour les tableaux «entrées/sorties», ne pouvant généralement pas être observées directement, sont reconstituées à partir de données relevées pour des unités d'observation.
2. Les unités d'observation ont, pour la plupart, des activités mélangées ou juxtaposées. Elles exercent, le cas échéant, une activité principale, des activités secondaires, à savoir des activités relevant d'autres branches, et des activités auxiliaires, telles que, par exemple, l'administration, l'achat, la vente au commerce, le stockage et la réparation. Si une unité d'observation a une activité principale et une ou plusieurs activités secondaires, elle sera découpée en autant d'unités de production homogène et les activités secondaires seront reclassées sous d'autres rubriques de

nomenclature que l'activité principale. Par contre, les activités auxiliaires de l'unité d'observation ne sont pas dissociées des activités principales ou
secondaires qu'elles servent.
3. L'unité de production homogène est définie indépendamment de la localisation de l'activité. Dans la CITI Rev. 3, «l'unité de production homogène» est définie de telle sorte qu'elle correspond à «l'UPH locale».En effet, le paragraphe 112 de l'introduction de la CITI Rev. 3 est conditionné par le paragraphe 104.

F. *Unité locale*
L'*unité locale* correspond à une entreprise ou une partie d'entreprise (atelier, usine, magasin, bureau, mine, entrepôt) sise en un lieu topographiquement identifié. Dans ce lieu, ou à partir de ce lieu, sont exercées des activités économiques pour lesquelles, sauf exception, une ou plusieurs personnes travaillent (éventuellement, à temps partiel) pour le compte d'une même entreprise.
Notes explicatives
[…]
G. *Unité d'activité économique au niveau local (UAE locale)*
L'unité d'activité économique au niveau local (UAE locale) est la partie d'une unité d'activité économique relevant du niveau local.

Notes explicatives
1. Chaque UAE doit avoir au moins une «UAE locale»; toutefois, l'UAE peut être constituée par le regroupement des parties d'une ou de plusieurs unité(s) locale(s). Par contre, une unité locale peut regrouper, dans certaines circonstances uniquement, un ensemble d'activité(s) auxiliaire(s). Dans ce cas, une classification complémentaire de l'unité locale
est possible. D'autre part, chaque entreprise doit avoir au moins une «UAE locale».
2. «L'UAE locale» correspond à la définition pratique de «l'establishment» telle qu'elle figure au paragraphe 106 de l'introduction de la CITI Rev. 3.

H. *Unité de production homogène au niveau local (UPH locale)*
L'unité de production homogène au niveau local (UPH locale) est la partie d'une unité d'activité de production homogène relevant du niveau local.

SECTION IV
Notes explicatives complémentaires
[…]
6. Si des activités auxiliaires sont exercées essentiellement au profit de deux unités d'activité économique ou plus, le coût de ces activités auxiliaires doit être réparti entre toutes les unités d'activité économique qu'elles secondent. S'il existe des données sur la fraction des coûts que l'on peut attribuer à chacune des activités distinctes, les coûts doivent être répartis
sur cette base. Toutefois, s'il n'existe aucune donnée de ce genre, le coût de l'activité auxiliaire devra être réparti entre les activités principales et les activités secondaires proportionnellement à la valeur de la production, déduction faite de la valeur des coûts intermédiaires, à l'exclusion des coûts des activités auxiliaires elles-mêmes. Si cette méthode est d'une application trop difficile, les coûts de l'activité auxiliaire pourront simplement être répartis proportionnellement à la valeur de la production.
7. Lorsque des activités auxiliaires sont organisées de manière à servir deux ou plusieurs entités d'une entreprise comprenant plusieurs unités, elles peuvent constituer, en un lieu distinct, un regroupement d'activités auxiliaires.
Dans ce cas, tout comme il y a intérêt à couvrir complètement certaines activités, même si celles-ci sont exercées de manière indépendante ou par des entités qui exercent uniquement des activités

auxiliaires (par exemple des activités informatiques), il pourrait y avoir intérêt à établir des classifications supplémentaires. À cette fin, ces entités peuvent
être aussi classées selon leur activité propre en plus de leur classification dans l'activité de l'unité dont elles font partie.

8. Il se peut qu'une activité qui, initialement, était auxiliaire, commence à fournir des services destinés à être vendus à d'autres entités. Une telle activité peut se développer jusqu'au point où elle cesse d'être auxiliaire et doit donc être traitée comme l'une des activités principales ou secondaires d'une entité. Le seul moyen pour déterminer s'il faut traiter une activité particulière comme une activité auxiliaire ou comme une activité principale ou secondaire consiste à apprécier le rôle qu'elle joue dans l'ensemble de l'entreprise.

[…]

Annexe 4 : impact du regroupement des sociétés sur le secret statistique

I- La méthode de simulation

Il s'agit de dénombrer les secteurs pour lesquels la règle usuelle de confidentialité s'applique (minimum 3 unités ou dominance à 85 %), selon que l'on utilise comme unité statistique l'unité légale ou le groupe d'entreprise.

1. **Année et champ de référence** : 2003 - tous secteurs.

2. **Règles du secret statistique - Variable utilisée**

   La règle de dominance est calculée sur les effectifs salariés moyens de Suse. Dans les tableaux, les deux règles sont distinguées : la règle des moins de 3 unités et la règle des plus de 85 %.
   Les simulations ont été réalisées aux niveaux NES 16, 36, 114 et 700 de la nomenclature.

3. **Les unités statistiques**

   Trois unités statistiques sont envisagées, fondées sur :
   A les unités légales (USL)
   B les groupes en France (*USGT*)
   C les groupes français dans le monde (*USG*)

   A - L'unité statistique légale (USL) assimile à une entreprise chaque personne morale ou physique enregistrée dans le répertoire SIRENE.

   B - L'unité statistique fondée sur le groupe tronqué (*USG*) est définie comme suit :
   - pour les entrepreneurs individuels (personnes physiques) et les sociétés non contrôlées par un groupe, l'entreprise correspond à la personne physique ou morale.
   - pour les sociétés qui font partie d'un groupe : on remplace l'ensemble des sociétés résidentes de chaque groupe par une seule entreprise, qui reprend l'activité économique de l'ensemble de ces sociétés. À chaque entreprise est affectée la somme des variables - ici l'effectif salarié - de toutes les sociétés (filiales et tête)[141]. L'activité principale des entreprises ainsi constituées est calculée à partir des données des sociétés selon une méthode présentée ailleurs.

   C - La troisième unité statistique (*USG* se distingue de la deuxième par le fait que : seuls les groupes de nationalité française sont retenus ; si le groupe a une dimension mondiale, ses effectifs dans le monde servent de base aux calculs. Dans ce cas, la référence n'est plus l'ensemble de l'activité économique résidente des entreprises, mais l'ensemble de l'activité économique mondiale des entreprises sous contrôle français.

4. **Sources utilisées**

   - La base SUSE (Ficus) pour le champ total et pour les effectifs salariés
   - Le fichier LiFi[142] pour la détermination du contour des groupes et de leur activité

[141] : à défaut de disposer d'informations consolidées
[142] : qui comprend les enrichissements par les informations publiées auprès des greffes

- La base des comptes consolidés (source : Diane, site Internet des groupes), qui fournit les effectifs mondiaux des groupes

II- Les résultats de la simulation

II.1 : résultats d'ensemble

Aucun secteur de Nes16 ne pose de problème de confidentialité, quelle que soit l'unité statistique retenue. En Nes36, seule la Production de combustibles et carburants passe en secret pour les *USG* à cause de la règle de dominance.

Tableau 1 : récapitulatif du nombre de secret selon les unités statistiques

	Nombre de secteurs concernés par la confidentialité (niveau 700 de la NAF)		
Cause du secret :	USL	*USGT*	*USG*
Moins de 3 unités	4	6	6
Règle de dominance	24	35	47
Moins de trois unités et règle de dominance*	2	3	3
Total secteurs	**26**	**38**	**50**
	Nombre de secteurs concernés par la confidentialité (niveau 114 de la NES)		
Cause du secret :	USL	*USGT*	*USG*
Moins de 3 unités	1	1	1
Règle de dominance	5	7	11
Moins de trois unités et règle de dominance	1	1	1
Total secteurs	**5**	**8**	**11**

* En NAF 700, deux secteurs sont mis en secret à la fois parce qu'ils comportent moins de trois USL et parce que l'une d'elles emploie plus de 85 % des effectifs salariés.

Annexe 5 : définition du périmètre de consolidation (règlement CRC 99-02)

Extrait du Règlement n° 99-02 du 29 avril 1999 relatif aux comptes consolidés des sociétés commerciales et entreprises publiques modifié par les règlements du CRC n° 2000-07 du 7 décembre 2000, n° 2002-12 du 12 décembre 2002, n° 2004-03 du 4 mai 2004, n° 2004-14 du 23 novembre 2004 et n° 2005-10 du 3 novembre 2005

Section I – Périmètre et méthodes de consolidation

10 – Périmètre de consolidation

100 - Composition de l'ensemble à consolider

1000 - Principes généraux

Les sociétés commerciales et les entreprises publiques soumises à l'obligation d'établir des comptes consolidés en application, respectivement, des articles L 233-16 du code de commerce et de l'article 13 de la loi du 3 janvier 1985 susvisés établissent leurs comptes consolidés conformément au présent règlement et à son annexe.

Toutes les entreprises contrôlées (contrôle exclusif ou contrôle conjoint) ou sous influence notable doivent être consolidées ; les exceptions à ce principe sont très limitées.
Les entreprises à retenir en vue de l'établissement de comptes consolidés sont :
• l'entreprise consolidante définie au § 1001 ;
• les entreprises contrôlées de manière exclusive définies au § 1002 ;
• les entreprises contrôlées conjointement définies au § 1003 ;
• les entreprises sur lesquelles est exercée une influence notable définie au § 1004.
A l'exception des cas énoncés au paragraphe 101, une entreprise est comprise dans le périmètre de consolidation dès lors que sa consolidation, ou celle du sous-groupe dont elle est la tête, présente, seule ou avec d'autres entreprises en situation d'être consolidées, un caractère significatif par rapport aux comptes consolidés de l'ensemble des entreprises incluses dans le périmètre de consolidation.
Le caractère significatif ne peut être fixé de manière arbitraire et chiffrée par le présent texte. En effet, un seuil sur la base du chiffre d'affaires ou d'un autre poste des états financiers n'est pas nécessairement pertinent. Par exemple, une entreprise consolidante peut souhaiter consolider une entreprise nouvellement créée qu'elle contrôle ou sur laquelle elle exerce une influence notable, et qui n'a pas un total de chiffre d'affaires ou de bilan significatifs, parce qu'elle considère qu'il s'agit d'un investissement stratégique.

L'annexe indique les critères retenus par le groupe pour définir son périmètre de consolidation .

1001 - Entreprise consolidante
L'entreprise consolidante est celle qui contrôle exclusivement ou conjointement d'autres entreprises quelle que soit leur forme ou qui exerce sur elles une influence notable.

1002 - Entreprises sous contrôle exclusif (Règlement n°2004-03 du CRC)
Le contrôle exclusif est le pouvoir de diriger les politiques financière et opérationnelle d'une entreprise afin de tirer avantage de ses activités. Il résulte :

• soit de la détention directe ou indirecte de la majorité des droits de vote dans une autre entreprise ;
• soit de la désignation, pendant deux exercices successifs de la majorité des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise ; l'entreprise consolidante est présumée avoir effectué cette désignation lorsqu'elle a disposé, au cours de cette période, directement ou indirectement, d'une fraction supérieure à quarante pour cent des droits de vote et qu'aucun autre associé ou actionnaire ne détenait, directement ou indirectement, une fraction supérieure à la sienne ;
• soit du droit d'exercer une influence dominante sur une entreprise en vertu d'un contrat ou de clauses statutaires, lorsque le droit applicable le permet ; l'influence dominante existe dès lors que, dans les conditions décrites ci-dessus, l'entreprise consolidante a la possibilité d'utiliser ou d'orienter l'utilisation des actifs de la même façon qu'elle contrôle ses propres actifs.

1003 - Entreprises sous contrôle conjoint
Le contrôle conjoint est le partage du contrôle d'une entreprise exploitée en commun par un nombre limité d'associés ou d'actionnaires, de sorte que les politiques financière et opérationnelle résultent de leur accord.
Deux éléments sont essentiels à l'existence d'un contrôle conjoint :
• un nombre limité d'associés ou d'actionnaires partageant le contrôle ; le partage du contrôle suppose qu'aucun associé ou actionnaire n'est susceptible à lui seul de pouvoir exercer un contrôle exclusif en imposant ses décisions aux autres ; l'existence d'un contrôle conjoint n'exclut pas la présence d'associés ou d'actionnaires minoritaires ne participant pas au contrôle conjoint ;
• un accord contractuel qui :
- *prévoit l'exercice du contrôle conjoint sur l'activité économique de l'entreprise exploitée en commun ;*
- *établit les décisions qui sont essentielles à la réalisation des objectifs de l'entreprise exploitée en commun et qui nécessitent le consentement de tous les associés ou actionnaires participant au contrôle conjoint.*

1004 - Entreprises sous influence notable
L'influence notable est le pouvoir de participer aux politiques financière et opérationnelle d'une entreprise sans en détenir le contrôle. L'influence notable peut notamment résulter d'une représentation dans les organes de direction ou de surveillance, de la participation aux décisions stratégiques, de l'existence d'opérations interentreprises importantes, de l'échange de personnel de direction, de liens de dépendance technique.
L'influence notable sur les politiques financière et opérationnelle d'une entreprise est présumée lorsque l'entreprise consolidante dispose, directement ou indirectement, d'une fraction au moins égale à 20 % des droits de vote de cette entreprise.

1005 - Détermination du contrôle et de l'influence notable

10050 - Détention directe et indirecte
Les contrôles exclusif et conjoint et l'influence notable s'entendent, dans tous les cas, directement ou indirectement. Ainsi pour l'appréciation des droits de vote dont dispose une entreprise dans les assemblées d'une autre entreprise, il doit être fait masse de l'ensemble des droits de vote attachés aux actions détenues par l'entreprise consolidante et par toutes les entreprises qu'elle contrôle de manière exclusive.

10051 - Calcul de la fraction des droits de vote détenus
Pour le calcul de la fraction des droits de vote détenus, il convient de tenir compte des actions à droit de vote double, des certificats de droit de vote créés lors de l'émission de certificats d'investissement

et, s'il y a lieu, des titres faisant l'objet d'engagements ou de portage fermes détenus pour le compte de l'entreprise consolidante.
Le terme « portage » recouvre un ensemble d'opérations par lesquelles une entreprise a l'obligation d'acheter des titres à un porteur au terme d'une période et à un prix déterminés à l'avance, ce porteur ayant l'obligation de les lui vendre.
Ces titres sont considérés comme détenus pour le compte de l'entreprise consolidante, si les spécificités de l'engagement ferme ou du contrat de portage ferme la rendent titulaire des prérogatives essentielles attachées à ces titres. Pour déterminer la nature et l'importance du contrôle ou de l'influence notable, le titulaire des droits relatifs au contrôle des titres faisant l'objet du portage prend également en compte les autres titres de l'entreprise considérée qu'il détient par ailleurs.

10052 - Cas particulier des entités ad hoc (Règlement n°2004-03 du CRC)
Une entité ad hoc est une structure juridique distincte, créée spécifiquement pour gérer une opération ou un groupe d'opérations similaires pour le compte d'une entreprise. L'entité ad hoc est structurée ou organisée de manière telle que son activité n'est en fait exercée que pour le compte de cette entreprise, par mise à disposition d'actifs ou fourniture de biens, de services ou de capitaux.
Les entreprises combinées telles que définies au paragraphe 1006 ne sont pas des entités ad hoc.
Une entité ad hoc est comprise dans le périmètre de consolidation dès lors qu'une ou plusieurs entreprises contrôlées ont en substance en vertu de contrats, d'accords, de clauses statutaires, le contrôle de l'entité.
Afin de déterminer l'existence de ce contrôle, il est nécessaire d'apprécier l'économie d'ensemble de l'opération à laquelle l'entité ad hoc participe et d'analyser les caractéristiques de la relation entre cette dernière et l'entité consolidante.
Dans cette optique, les critères suivants seront pris en considération :
1 - l'entreprise dispose en réalité des pouvoirs de décision, assortis ou non des pouvoirs de gestion sur l'entité ad hoc ou sur les actifs qui la composent, même si ces pouvoirs ne sont pas effectivement exercés. Elle a par exemple la capacité de dissoudre l'entité, d'en changer les statuts, ou au contraire de s'opposer formellement à leur modification ;
2 - l'entreprise a, de fait, la capacité de bénéficier de la majorité des avantages économiques de l'entité, que ce soit sous forme de flux de trésorerie ou de droit à une quote-part d'actif net, de droit de disposer d'un ou plusieurs actifs, de droit à la majorité des actifs résiduels en cas de liquidation;
3 - l'entreprise supporte la majorité des risques relatifs à l'entité ; tel est le cas si les investisseurs extérieurs bénéficient d'une garantie, de la part de l'entité ou de l'entreprise, leur permettant de limiter de façon importante leur prise de risques.
L'existence d'un mécanisme d'autopilotage (prédétermination des activités d'une entité ad hoc) ne préjuge pas du contrôle effectif de cette entité par une contrepartie donnée. Bien souvent en effet, les limites imposées aux activités de l'entité ad hoc sont conçues de manière à servir et protéger les intérêts des parties prenantes sans qu'aucune d'entre elles ne puisse prendre seule le contrôle de l'entité. L'analyse des critères définis précédemment est dès lors nécessaire pour caractériser l'existence d'un contrôle entraînant la consolidation. En particulier, lorsqu'un tel mécanisme oriente les décisions dans l'intérêt d'une des parties, cette dernière est considérée comme exerçant un contrôle de fait.
Le premier critère relatif aux pouvoirs de décision est prédominant. Il est également nécessaire de prendre en considération le deuxième ou le troisième critère. En conséquence, une entité ad hoc est consolidée si les conditions du premier et du deuxième critère, ou du premier et du troisième critère, sont remplies.
En outre, dès lors que les deuxième et troisième critères se trouvent réunis, l'entité ad hoc est également consolidée, car considérée comme contrôlée.

La détermination du contrôle par l'analyse des critères exposés ci-dessus s'applique par exemple aux entités créées dans le cadre de régimes d'avantages postérieurs à l'emploi ou de régimes d'avantages payés en instruments de capitaux propres.
En ce qui concerne les entités ad hoc issues d'opérations de cession de créances, compte tenu de leur nature, de leur objet (acquisition d'un portefeuille de créances) et de leur cadre juridique et réglementaire, la perte du pouvoir de décision est déterminante pour décider de l'exclusion de ces entités du périmètre de consolidation ou de leur inclusion ; ce critère est mis en œuvre et apprécié en substance, étant notamment précisé que la conservation de la majorité des risques et des avantages économiques afférents aux créances cédées constitue une présomption de conservation d'une partie significative du pouvoir effectif de décision.
Ces dispositions concernent :
• les fonds communs de créances se conformant aux dispositions du chapitre IV du titre Ier du livre II du code monétaire et financier ;
• les organismes étrangers ayant pour objet unique d'émettre, en vue de l'achat de créances dans le cadre de lois ou règlements locaux spécifiques qui présentent des garanties équivalentes à celles existant en France, des titres dont le remboursement est assuré par celui des créances acquises.
Quelle que soit leur nature, les garanties données directement ou indirectement par le cédant au bénéfice des porteurs de parts ou des détenteurs de titres émis par le fonds commun de créances ou l'organisme étranger visés ci-dessus sont évaluées dès la cession et à chaque date d'arrêté, et provisionnées en tant que de besoin lorsqu'elles présentent un risque avéré .

1006 - Comptes combinés (Règlement n°2002-12 du CRC)
Des entreprises peuvent être liées par des relations économiques de natures diverses, sans que leur intégration résulte de liens de participation organisant des relations entre l'entreprise consolidante et l'entreprise contrôlée ou sous influence notable qui ne répondent pas aux critères définis aux § 1001 à 1005. La cohésion de ces ensembles peut les conduire à établir des comptes qui ne peuvent être appelés « comptes consolidés » et sont désignés par le terme de « comptes combinés ». Dans ce cas, il convient d'appliquer les modalités prévues à la section VI du présent texte.

Annexe 6 : le concept de continuité des groupes

extrait de C. Picart, *« Le tissu productif : renouvellement à la base, stabilité au sommet »*, Economie et statistique n°371, 2004

Encadré 3

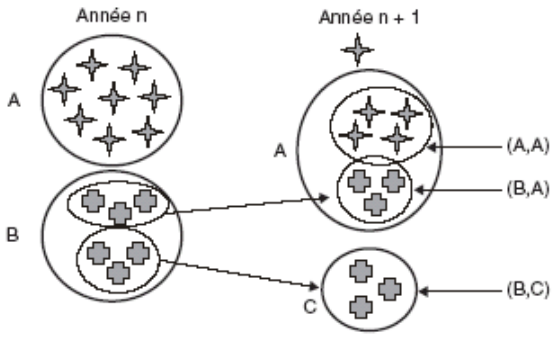
LA BASE LONGITUDINALE DES GROUPES (BLG)

Le suivi des groupes nécessite un critère de continuité. La permanence de la tête de groupe est sans doute le critère le plus immédiat. Ce critère de continuité par le contrôle est cependant discutable, surtout en ce qui concerne l'étude de l'emploi (l'exemple d'un fonds d'investissement qui revend un groupe pour en acheter un autre est particulièrement illustratif de telles limites). Par ailleurs, un groupe peut changer de tête : le suivi des groupes par l'identifiant de leur tête en est rendu d'autant plus délicat. En adoptant cette démarche, Duhautois et Lagarde (2004) doivent limiter leur suivi à un panel glissant sur trois ans.

On privilégie ici la continuité économique établie à partir du suivi des effectifs (une autre voie a été explorée dans les années 1990 : le suivi du portefeuille d'activités (Thollon-Pommerol, 1998). Prendre les effectifs comme critère de continuité conduit à minorer les flux d'emplois. Même avec cette minoration, les flux d'emplois échangés entre grands groupes sont très élevés.

Les entreprises constituant l'année *n* un groupe G peuvent en *n* + 1 se trouver réparties dans plusieurs groupes. On obtient ainsi une partition de G en regroupements P_i d'entreprises en fonction de leur groupe d'appartenance H_i en *n* + 1. Soit $a_n(X)$ une mesure de l'activité économique (ici les effectifs) de l'entité X l'année *n* et P_k tel que $a_n(P_k) = \text{Max}(P_i)$. Alors H_k est candidat à la succession de G.

Il y a continuité économique de destination, ou continuité avant, quand $a_n(P_k) = a_n(G)/2$. C'est-à-dire quand un ensemble d'entreprises regroupant au moins la moitié de l'activité du groupe l'année *n* sont dans un même groupe H_k l'année *n* + 1. Il est possible de représenter ces partitions sur un exemple (cf. schéma ci-dessous).



Dans l'exemple ci-dessus, si l'effectif de (*B, C*) est supérieur à celui de (B, A) le groupe B a C comme successeur. Sinon, le groupe B est considéré comme ayant été vendu à A et le groupe C comme créé en *n* + 1 par apports en provenance de B.

Pour généraliser la démarche et l'étendre à la continuité arrière, on considère les couples (G, H y compris quand G = H). Un couple (G, H) est constitué de l'ensemble des entreprises appartenant à G l'année *n* et à H l'année *n* + 1. Il y a continuité arrière entre G et H si $a_n(G,H) \geq \frac{1}{2}\sum_X a_n(X,H)$. C'est-à-dire lorsque les entreprises de G appartenant à H en n + 1 représentent au moins la moitié de l'activité l'année *n* de l'ensemble des entreprises qui, en *n* + 1, forment le groupe H.

Une entreprise absorbée lors d'une restructuration est considérée comme appartenant en *n* + 1 au groupe de l'entreprise absorbante et réciproquement une entreprise créée en *n* + 1 lors d'une restructuration se verra affectée en *n* au groupe de la cédante. Ce traitement évite que les restructurations ne perturbent la mise en œuvre de l'algorithme exposé ci-dessus.

Il y a continuité réciproque entre G_i et H_k s'il y a à la fois continuité avant et continuité arrière. Il y a absorption économique quand la continuité n'est pas réciproque : l'essentiel du groupe G se retrouve dans un groupe H sans être majoritaire au sein de ce dernier. La continuité économique ainsi définie fait totalement abstraction de la tête de groupe.

La continuité de contrôle se définit par la permanence de la tête de groupe (TG). La continuité de contrôle élargie accepte les changements de tête de groupe quand la nouvelle TG appartenait, l'année *n*, au groupe G ou quand, s'il s'agit de TG françaises, l'ancienne TG cesse son activité en *n* ou *n* + 1 et la nouvelle TG est créée en *n* ou *n* + 1.

Combiner les deux approches permet d'affiner l'analyse. L'absorption économique n'a pas le même sens quand le groupe absorbé est en fait un groupe qui devient majoritaire dans un autre groupe qu'il contrôlait déjà (exemple de la prise de contrôle de Casino par Rallye) que quand un groupe se fait racheter par un groupe plus important.

Pour passer du concept de la continuité à la construction d'une base longitudinale des groupes, des règles complémentaires sont nécessaires pour s'assurer qu'un groupe l'année *n* n'a qu'un seul prédécesseur l'année *n* - 1 ou pour décider de seuils en deçà desquels on préférera, lors d'une fusion entre plusieurs groupes, décider qu'un nouveau groupe est créé plutôt que de le considérer comme le successeur du plus grand des groupes ayant participé à la fusion (cas par exemple de la fusion des caisses d'épargne). Décrire en détail ces règles ou le travail préalable sur les données n'entre pas dans le cadre de cet article.

Annexe 7: la référence aux groupes dans le traité de l'Uruguay Round

Extrait de l'article XXVIII « Définitions » de l'Accord Général sur le Commerce des services, annexe 1B de l'Accord instituant l'Organisation Mondiale du Commerce (1994)

[…]

b) la "**fourniture d'un service**" comprend la production, la distribution, la commercialisation, la vente et la livraison d'un service;

[…]

d) l'expression "**présence commerciale**" s'entend de tout type d'établissement commercial ou professionnel, y compris sous la forme

i) de la constitution, de l'acquisition ou du maintien d'une personne morale, ou

ii) de la création ou du maintien d'une succursale ou d'un bureau de représentation,

sur le territoire d'un Membre en vue de la fourniture d'un service;

[…]

f) l'expression "**service d'un autre Membre**" s'entend d'un service qui est fourni

i) en provenance du territoire ou sur le territoire de cet autre Membre ou, dans le cas des transports maritimes, par un navire immatriculé conformément à la législation de cet autre Membre ou par une personne de cet autre Membre qui fournit le service grâce à l'exploitation d'un navire et/ou à son utilisation totale ou partielle;

ou

ii) dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale ou à la présence de personnes physiques, par un fournisseur de services de cet autre Membre;

g) l'expression "**fournisseur de services**" s'entend de toute personne qui fournit un service;

[…]

j) le terme "**personne**" s'entend soit d'une personne physique soit d'une personne morale;

[…]

l) l'expression "**personne morale**" s'entend de toute entité juridique dûment constituée ou autrement organisée conformément à la législation applicable, à des fins lucratives ou non, et détenue par le secteur privé ou le secteur public, y compris toute société, société de fiducie ("trust"), société de personnes ("partnership"), coentreprise, entreprise individuelle ou association;

m) l'expression "**personne morale d'un autre Membre**" s'entend d'une personne morale:

i) qui est constituée ou autrement organisée conformément à la législation de cet autre Membre et qui effectue d'importantes opérations commerciales sur le territoire de ce Membre ou de tout

autre Membre; ou

ii) dans le cas de la fourniture d'un service grâce à une présence commerciale, qui est détenue ou contrôlée:

1. par des personnes physiques de ce Membre; ou
2. par des personnes morales de ce Membre telles qu'elles sont identifiées à l'alinéa i);

n) une **personne morale**

i) "est détenue" par des personnes d'un Membre si plus de 50 pour cent de son capital social appartient en pleine propriété à des personnes de ce Membre;

ii) "est contrôlée" par des personnes d'un Membre si ces personnes ont la capacité de nommer une majorité des administrateurs, ou sont autrement habilitées en droit à diriger ses opérations;

iii) "est affiliée" à une autre personne lorsqu'elle contrôle cette autre personne ou est contrôlée par elle; ou lorsqu'elle-même et l'autre personne sont toutes deux contrôlées par la même personne ;

Annexe 8 : Rapport du sous-groupe de travail n° 5 (réseaux)

Plan du rapport

Introduction

. A) Les formes d'organisation en réseau structurantes et intéressantes pour l'analyse

. A.1) Une esquisse de typologie des réseaux

. A.1.1) Une tentative de définition

. A.1.2) L'analyse des formes dominantes de réseaux

. A.1.2.1) La franchise
. A.1.2.2) Les groupements coopératifs de commerçants
. A.1.2.3) Les autres formes coopératives
. A.1.2.4) Le partenariat
. A.1.2.5) Les alliances

. A.2) Conclusion sur les formes de réseaux

. A.3) Les besoins d'information

. B) Les unités statistiques pertinentes pour observer et analyser les réseaux

. B.1) Des unités statistiques nouvelles : le réseau et la tête de réseau

B.2) Elargir la notion d'entreprise pour les plus grandes structures mixtes

. C) Les caractéristiques observables des réseaux

. C.1) Une enquête sur les caractéristiques des formes dominantes de réseaux

. C.2) Une enquête sur le contour des formes dominantes de réseaux

. C.3) Une enquête générale sur les différentes formes de réseaux

. D) Recommandations

.D.1) Introduire les unités statistiques réseau et tête réseau

.D.2) Définir des groupes élargis aux composantes réseaux

.D.3) Observer régulièrement les formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif)

.D.4) Etendre parfois l'observation au spectre plus large des relations interentreprises

Annexes

1 Mandat et composition du sous-groupe réseaux

2 Questionnaire de l'enquête 2006/2005 sur les réseaux du commerce de détail

3 Fiche sur l'observation statistique de la franchise aux Etats-Unis

4 Références bibliographiques

Introduction

Le programme de moyen terme 2006-2010 de la statistique publique comporte un grand chantier qui démarre, celui de la refonte du système de statistiques structurelles d'entreprises. Cette refonte amène à rénover en profondeur un dispositif dont les grandes lignes avaient été fixées dans les années 70 ; elle sera notamment l'occasion de revoir les unités statistiques en accordant une place plus grande aux groupes d'entreprises ou à leurs branches opérationnelles, lesquels apparaissent désormais comme les véritables niveaux ayant l'autonomie décisionnelle. Un groupe de travail du Conseil National de l'Information Statistique (CNIS) a été mis en place pour s'assurer que les statistiques visées répondent bien aux besoins des utilisateurs. Au sein du groupe, on a jugé intéressant d'examiner d'autres structurations fortes du système productif comme les réseaux, d'où ce sous-groupe de travail.

En effet, les entreprises fonctionnent de plus en plus en réseau selon des formes coopératives plus ou moins fortes et durables, de la sous-traitance classique (comme le travail à façon) au simple partenariat commercial ponctuel. D'après une enquête menée en 2003 sur les relations inter entreprises, tous secteurs confondus, plus d'une entreprise sur dix fonctionne au cœur d'un réseau de relations partenariales durables. La variété de ces relations est grande, elles sont plus ou moins pérennes ou contraignantes pour les entreprises.

De son côté, l'analyse économique a cherché à appréhender ces réseaux (cf. les travaux de R. H. Coase puis O. E. Williamson et leur prolongement par l'approche néo-institutionnelle). Elle essaie ainsi d'expliquer l'existence de réseaux comme des **formes hybrides d'organisations** entre le marché et l'entreprise. A une extrémité du spectre, il y a des unités indépendantes dont l'activité est coordonnée par le mécanisme des prix sur un marché ; à l'autre extrémité, il y a des unités comme les filiales des groupes contrôlées à 100 % dont l'activité est coordonnée par un fonctionnement hiérarchique ; entre les deux, on peut observer des formes hybrides d'organisation où l'autonomie de décision est plus ou moins limitée comme par exemple la sous-traitance, la franchise, l'organisation coopérative, etc.

L'objectif du sous-groupe était de dégager d'abord les formes d'organisation en réseau qu'il faudrait prendre en compte pour enrichir l'analyse économique en fonction des besoins exprimés par les utilisateurs (professionnels d'entreprises et universitaires) et ensuite de définir l'observation statistique adaptée et réaliste pour suivre ces formes d'organisation en réseau les plus structurantes (par la définition éventuelle de nouvelles unités statistiques).

Le sous-groupe a débuté par les réseaux sur lesquels l'observation statistique a déjà réalisé quelques développements, les autres formes de réseaux ont ensuite été abordées.

Ainsi, les réseaux liés à des enseignes commerciales (franchise, commerce dit associé, …) se sont beaucoup développés et méritent clairement d'être pris en compte. Dès 1996, la commission des comptes commerciaux de la nation avait souligné leur importance pour mener une analyse pertinente de la concentration des secteurs. Ces réseaux posent des problèmes formellement analogues aux réseaux définis par les relations financières de détention de capital ; les sociétés membres de telles organisations ne peuvent plus être considérées comme « indépendantes », une partie de leur autonomie a disparu, et c'est au niveau de l'ensemble de l'organisation que l'on retrouve une large part des fonctions caractéristiques d'une véritable entreprise (stratégie commerciale, gestion des achats, etc.…). Ainsi, ce phénomène est particulièrement tangible dans le commerce de détail et dans certains services, sans être absent des autres secteurs. Plus récent que l'organisation en groupes d'entreprises, il est néanmoins important et largement complémentaire ; par construction, les réseaux d'enseignes sont souvent orthogonaux aux groupes financiers. Le repérage des enseignes et

l'observation statistique de leur emprise font l'objet d'enquêtes exploratoires de la part de la statistique publique.

Au-delà des réseaux d'enseignes commerciales, on observe d'autres formes de réseaux : les cabinets d'experts comptables et de conseils qui se structurent autour de partenariats ; les structures mutualistes dans le secteur bancaire ; les coopératives.

Le plan du rapport reprend les questions soulevées dans le mandat (repris en annexe).

. A) Les formes d'organisation en réseau structurantes et intéressantes pour l'analyse

. A.1) Une esquisse de typologie des réseaux

. A1.1) Une tentative de définition

Les formes d'organisation hybrides entre le marché et la hiérarchie ont été repérées depuis longtemps par les économistes mais c'est surtout au début des années 80 que les théoriciens et les praticiens ont beaucoup investi sur ce domaine. L'approche « néoinstitutionnelle » y a joué un rôle de pointe en proposant un cadre théorique pour expliquer l'existence d'arrangements, leur stabilité et aussi leur caractéristiques.. Ces formes d'organisation s'expliquent ainsi par l'existence de coûts de transaction liés à des actifs spécifiques qui créent une dépendance entre les acteurs économiques. Parmi les formes hybrides, on peut citer la franchise, les contrats de long terme, la sous-traitance, les coopératives, les partenariats, les mutuelles, les alliances, les « joint ventures »,… Au sein de ces formes, on distingue plus précisément **les réseaux, soit les catégories précédentes, à l'exception des contrats de long terme qui ne concernent que deux unités**. Pour situer clairement la réflexion par rapport aux autres groupes du CNIS, on considère ici que la firme est ici l'entreprise unité légale.

Plusieurs essais de **définitions en compréhension** de la notion de réseaux ont été données. On peut notamment citer celle-ci de Sydow-Wideler (1993) :

> « *Le réseau peut être défini comme un arrangement de long terme entre des entreprises distinctes, chacune cherchant à réaliser du profit. Comparé au marché, un réseau a plus de structure, produit plus d'interactions entre les membres du réseau, échange davantage d'informations, demande plus de loyauté, fonctionne davantage sur la confiance, favorise l'expression et met moins l'accent sur les prix. Comparé à la hiérarchie, le réseau est moins organisé du fait de relations plus lâches entre les membres du réseau et du fait que ses frontières restent ouvertes* ».

Il s'agit plus d'une caractérisation de ce que sont les réseaux que d'une réelle définition. De fait, il semble difficile de trouver une définition consensuelle parmi les économistes du domaine.

C'est pourquoi, on a plutôt esquissé **une définition en extension.** On qualifie de réseaux les formes d'organisation suivantes classées selon le degré de dépendance bilatérale :

. Franchise
. Commerce indépendant organisé sous forme coopérative
. Partenariat
. Coopératives hors commerce
. Mutuelles
. Alliances
. Joint venture
. Sous-traitance,

Les réseaux se différencient en fonction de plusieurs critères (coopération, incitations, contrôle, sauvegardes, coordination). Selon certains, le réseau se caractérise essentiellement par trois activités : la coordination, le contrôle et la stabilité temporelle.

On a considéré que l'on gagnait à se concentrer sur les formes les plus stables dans le temps et fondés sur des contrats de long terme (cf. compte rendu de la première réunion le 29 juin 2005, note n°90/E401 du 6 juillet 2005). On exclut aussi dans un premier temps d'autres réseaux d'entreprises qui peuvent être fondés sur des contrats de long terme mais qui n'introduisent pas de nouvelle unité de décision. Ainsi, les relations de sous-traitance et les alliances peuvent constituer des arrangements reconduits régulièrement entre un nombre relativement stable d'acteurs. De tels réseaux sont intéressants à analyser en tant que tels car ils structurent fortement certains secteurs de haute technologie (par exemple, dans la construction automobile ou aéronautique), mais ils ne conduisent pas à définir de nouvelles unités de décision ayant une réelle autonomie ; il s'agit plutôt de structures partenariales entre des unités gardant leur autonomie.

. A.1.2 L'analyse des formes dominantes de réseaux

. A. 1. 2.1) La franchise

Cette forme d'organisation très ancienne s'est développée pratiquement en même temps dans les années 30 aux Etats-Unis comme en France. Elle est désormais largement présente dans tous les pays développés et notamment en France (pour les comparaisons internationales, il faut savoir que les Etats-Unis retiennent une définition extensive de la franchise, par exemple y compris les concessions, seule la composante «business format» est comparable à la franchise française ou européenne).

L'exposé de Mme Homassel de la Fédération Française de la Franchise, FFF (cf. compte rendu de la deuxième réunion le 13 octobre, note n° 128/E401 du 13 décembre 2005) montre **qu'une approche jurisprudentielle permet de caractériser précisément le contrat de franchise à partir de trois éléments : la mise à disposition de la marque ou de l'enseigne, la transmission du savoir-faire et la fourniture d'une assistance continue au franchisé.** Le code de déontologie européen de la franchise reprend ces principaux éléments, ce qui rend **la forme d'organisation comparable entre les pays européens.** En pratique, en France, il peut y avoir non pas un seul contrat de franchise mais plusieurs contrats complémentaires, dont des contrats de location gérance ou de commission-affiliation ; cela n'empêche pas de caractériser clairement la situation de franchise. De fait, les réseaux sont le plus souvent mixtes (succursales et franchisés) sauf dans certains secteurs des services (exemple des agences immobilières) où il peut y avoir des réseaux avec 100 % de franchisés.

Un comptage annuel réalisé par la FFF depuis 2000 et une enquête spécifique annuelle CSA menée depuis 2003 auprès de franchiseurs et de franchisés fournissent des données de cadrage. Ainsi, début 2006, la FFF dénombre 929 réseaux et 39 510 points de vente franchisés, ce qui correspondrait à une forte croissance depuis 2004 et à un partage moitié-moitié entre commerce et services.

Au total, il s'agit bien d'une **structuration en réseau clairement définie et le plus souvent mixte.**

En pratique, on a constaté empiriquement dans de nombreux pays (Etats-Unis, France, Brésil,…) une stabilité du taux de mixité. De nombreuses analyses économiques ont fourni des arguments théoriques pour justifier que la mixité des réseaux ne soit pas un phénomène transitoire mais une forme d'organisation pérenne car optimale sous certaines conditions (cf. Pénard-Raynaud-Saussier 2003). Il en est de même pour la diversité des mécanismes incitatifs liés aux caractéristiques des réseaux.

D'après des études américaines (cf. Blair- Lafontaine), il semble que, globalement, la franchise ait atteint désormais globalement une phase de maturité avec un nombre total de réseaux progressant peu et une extension des réseaux existants. La situation française serait différente avec quelques secteurs où les réseaux de franchise seraient encore en phase d'extension.

. A.1.2.2) Les groupements coopératifs de commerçants

Une autre forme d'organisation très présente dans le commerce français correspond au groupement d'entrepreneurs indépendants. Pour l'essentiel, le support juridique du groupement est une coopérative de commerçants détaillants (selon le statut de la loi de 1972). M. Leroyer, président de la Fédération des enseignes du commerce associé, a exposé le fonctionnement de ces groupements et la diversité des organisations réelles (cf. compte rendu de la troisième réunion le 26 janvier 2006, note n° 28/E401 du 14 février 2006).

De fait, cette forme d'organisation présente des points communs avec la franchise : structuration par une enseigne, règles de fonctionnement gérant les entrées-sorties mais sans doute avec une plus grande variété d'organisations ; **la différence essentielle avec la franchise est le mode de gouvernance** : les décisions unilatérales du franchiseur s'opposent au fonctionnement du « club » des coopérateurs. En effet, on peut noter que ce type de réseau se caractérise par une impulsion venant du bas, une enseigne qui est une valeur commune aux membres du réseau et par une coopération qui ne nécessite pas obligatoirement le transfert d'un savoir-faire. Autant de caractéristiques qui permettent de distinguer les groupements de commerçants des réseaux de franchise. Les critères soulignés plus haut permettant de distinguer les réseaux (coopération, incitations, contrôle, sauvegardes, coordination) s'avèrent utiles et opérationnels.

Par ailleurs, la franchise est plus rapide à développer qu'un réseau coopératif. Une différence assez importante entre la franchise et le groupement se situerait au niveau des risques auquel les acteurs sont confrontés. Dans le cas du groupement, un investissement est décidé par les membres du groupement, ceux-là mêmes qui vont le réaliser ; le risque lié à cet investissement sera donc intégralement pris en compte lors de la décision. En revanche, dans le cas de la franchise, le franchiseur prescrit des investissements aux franchisés, qui le réalisent ; les risques auxquels sont soumis le franchiseur lors de sa décision de faire investir les franchisés sont seulement des risques indirects : ainsi, en cas d'échec de l'investissement, le franchiseur peut perdre des franchisés (faillite, départ volontaire) ou voir sa réputation affaiblie. Mais en aucun cas perdre un investissement vu qu'il n'en a pas fait. Les décisions d'investissement des groupements et des franchises étant soumises à des risques différents, il est probable que ces décisions soient différentes.

Selon la fédération des enseignes du commerce associé, on dénombre, en 2005, 60 groupements nationaux représentant 110 enseignes, 34 500 points de vente et environ 400 000 salariés dans le commerce de détail et les services marchands.

A.1.2.3) Les autres formes coopératives

MM. Rémi Laurent (Groupement national de la coopération) et Michel Auvolat (CNRS) sont intervenus lors de la réunion du 23 mars 2006 pour présenter les structurations en réseaux autour des coopératives dans les secteurs autres que le commerce (cf. compte rendu de la quatrième réunion le 23 mars 2006, note n° 34/E401 du 11 avril 2006).

Hors le commerce, on peut recenser cinq secteurs organisés, repérables à travers cinq fédérations nationales bâties autour de statuts spécifiques basés sur les principes coopératifs : la double qualité (associé et client), le principe « un homme/une voix », la répartition des excédents (selon la loi de 1947).

Selon les secteurs, les coopératives jouent un rôle très différent :

⇨ *Agriculture et pêche* : organisation coopérative hégémonique

⇨ *Commerce de détail* : réseaux peu nombreux mais à fort effet de structuration

⇨ *Artisanat et transport* : coopératives nombreuses à dimension locale et plus faiblement structurante

⇨ *Industrie, commerce de gros, professions libérales* : traces coopératives

Ces formes d'organisation sont moins bien suivies car les fédérations ne peuvent compter que leurs adhérents, or beaucoup de coopératives et groupements n'adhèrent pas forcément à une fédération.

Ces formes d'organisation ont évolué avec le temps : on part de syndicats locaux qui se regroupent en GIE, puis en coopérative ou en groupement de PME indépendantes. On démarre par une centralisation des achats, puis on évolue vers l'aspect commercial et la coordination. Certains se demandent si le développement de la coordination ne conduit pas vers une forme de franchise et si la gestion de fait du groupement coopératif ne les rapproche pas de la franchise. Mais les mouvements sont très variés : des réseaux de franchise peuvent revenir à une forme coopérative ; par ailleurs, des coopératives peuvent créer des réseaux de franchise pour se développer (exemple de Demeco, d'Intersport,…) d'où des formes mixtes.

Par ailleurs, la coopérative, véritable entreprise dotée de la personnalité morale, peut créer des filiales de droit commun et être société mère ; ainsi les grandes coopératives de commerçants ont souvent filialisé nombre de leurs activités par des sociétés à statut classique au sein desquelles des investisseurs peuvent intervenir ; d'où l'apparition de groupes de sociétés dont la logique ne peut se comprendre que par rapport à l'ensemble du groupement.

. A.1.2.4) Le partenariat

M. Clément, président de l'IREF (Fédération des Réseaux Européens de partenariat et de franchise) a fait un exposé sur les différentes formes de réseaux lors de la réunion du 9 mai 2006. Pour lui, il y a deux formes polaires : la franchise (très encadrée juridiquement par des contrats) et le groupement coopératif (soit en gros, les enseignes du commerce associé). Entre ces deux formes, il y a un continuum de réseaux ; certains correspondent à des formes très simples de contrat (commission-affiliation, fréquente dans le prêt à porter ; concession) ; d'autres relèveraient d'un «partenariat» tel que le définit l'IREF (cf. compte rendu de la cinquième réunion le 9 mai 2006, note n° 81/E401 du 7 juin 2006). Il s'agit d'une forme proche de la franchise mais sans réel transfert de savoir-faire car c'est un réseau horizontal entre professionnels maîtrisant leur métier ; de ce fait, le management y serait plus participatif. On y retrouve par ailleurs les autres éléments de la franchise (enseigne et assistance).

. A.1.2.5) Les alliances

Certains secteurs comme les métiers du conseil fonctionneraient plutôt sous forme d'alliances d'opportunité sans structure pérenne. Ainsi, lors de la réunion du 9 mai 2006, D. Ifrah (SYNTEC Conseil) a présenté les activités de conseil en soulignant qu'il s'agit pour l'essentiel de PME indépendantes (cf. compte rendu de la cinquième réunion le 9 mai 2006, note n° 81/E401 du 7 juin 2006). De fait, il n'y aurait pas de véritables réseaux structurés mais plutôt des alliances d'opportunité. Par ailleurs, certaines structures se présenteraient volontairement à l'extérieur comme un réseau d'entreprises indépendantes alors qu'il s'agit d'un groupe (avec une tête de groupe contrôlant ses filiales). Une fiche préparée par M. Maletras (directeur des Etudes du Groupement des Professions de Services) donne l'exemple d'une grande structure internationale qui est partie d'une organisation avec un contrat lié à une marque pour aboutir désormais à une structure de type groupe où les associés nationaux sont actionnaires de la société mère.

Au niveau national, il n'y aurait pas vraiment de réseaux stables analogues à ceux de la franchise ou des groupements d'indépendants. Pour certaines professions, une explication à cette situation pourrait résider dans une disposition de la loi 2003 sur la sécurité financière : « Lorsqu'un commissaire aux

comptes est affilié à un réseau national ou international,…il ne peut certifier les comptes d'une personne qui, en vertu d'un contrat conclu avec ce réseau ou membre de ce réseau, bénéficie d'une prestation de services, qui n'est pas directement liée à la mission du commissaire aux comptes ». L'article 23 donne des indices d'existence d'un réseau : une direction ou une coordination communes au niveau national ou international ; des mécanismes conduisant à un partage des revenus ou des résultats, ou à des transferts de rémunération ou de coûts en France ou à l'étranger ; des commissions versées en rétribution d'apport d'affaires ; une dénomination ou un signe distinctif commun.

Au-delà des réseaux stables, il peut exister aussi d'autres partenariats , par exemple la sous-traitance, les alliances et les systèmes productifs locaux (ou « clusters »), lesquels n'ont pas été analysés plus précisément. Dans les secteurs industriels, les réseaux noués autour des relations de sous-traitance ou les alliances sont importants à connaître pour analyser le fonctionnement fin des secteurs. Néanmoins, ces réseaux ne permettent pas de définir de nouvelles unités décisionnelles autonomes, il s'agit de structures partenariales entre unités qui gardent leur autonomie. De telles relations structurantes gagneraient à êtres observées du point de vue statistique par des enquêtes comme ERIE 2003 (Enquête sur les relations interentreprises).

. A.2) Conclusion sur les formes de réseaux

L'examen rapide du secteur de l'immobilier a montré qu'en réalité, ce qui apparaissait comme des réseaux stables et pérennes correspondait, soit à des entreprises à succursales, soit à des groupes financiers, soit à des franchises, soit à des groupements d'indépendants (cf. compte-rendu de la réunion du 26 janvier). On est tenté de généraliser ce constat à l'ensemble du tertiaire.

Ainsi au-delà de la diversité apparente des formes de réseaux et des contrats associés, il semble que les deux premières formes d'organisation (franchise et groupement coopératif) soient très largement les formes dominantes pour les secteurs tertiaires. Ces deux formes polaires se rejoignent par un affichage externe du réseau autour d'une ou plusieurs enseignes, elles se distinguent selon deux axes : le transfert de savoir-faire (structurant pour la franchise, plus limité pour le groupement coopératif) ; la relation hiérarchique (forte et verticale pour la franchise, horizontale pour le groupement). Entre ces formes polaires, il existe un continuum de combinaisons de contrats ; le partenariat (au sens décrit par l'IREF) se situerait entre ces deux formes : soit au même niveau que le groupement pour le transfert de savoir-faire et la gouvernance mais avec des contrats proches de ceux de la franchise. Ces deux formes polaires correspondent dans le commerce de détail à la notion de « commerce indépendant organisé ».

. A.3) Les besoins d'information

Plusieurs membres du groupe ont exprimé des **besoins d'information** sur les réseaux, en privilégiant les deux principales formes d'organisation.

a) La taille des réseaux : taille en nombre d'unités, en chiffres d'affaires (ou en effectif), d'où des tailles moyennes,

b) La composition du réseau : part des succursalistes et des franchisés (taux de mixité), répartition des franchisés selon le nombre de points de vente (situation très fréquente),

c) Emprise des réseaux par secteurs fins et par catégories de réseau,

d) Information sur l'intensité du contrôle au sein du réseau : dimensions clés des contrats et procédure de contrôle,…

e) Pénétration internationale des réseaux (selon la nationalité de la tête de réseau),

f) Hétérogénéité des points de vente (taille, localisation, fréquence de la multi-franchise,…),

g) Performances comparées des membres du réseau (succursalistes vs franchisés ?),

h) Structuration du réseau par les TIC.

Toutes ces informations devraient permettre de mieux traiter les **problématiques suivantes** :

. Concentration économique et pouvoir de marché :

> Dans la grande distribution, il y a clairement les grandes surfaces intégrées, d'une part, et le « commerce indépendant organisé » (soit l'ensemble franchise et groupements), d'autre part. La prise en compte des réseaux est cruciale pour mesurer la concentration réelle des acteurs (concentration amont vis à vis des fournisseurs, concentration aval des points de vente). Le même phénomène devrait jouer dans d'autres secteurs.

. Analyse comparée des performances

. Démographie des entreprises et taux de survie selon la forme d'organisation (les franchisés ont-ils de meilleurs taux de survie que les autres ?)

. B) <u>Les unités statistiques pertinentes pour observer et analyser les réseaux</u>

Les analyses précédentes militent pour observer les réseaux ou au moins leurs formes dominantes. Ceci conduit à rajouter des unités statistiques au-delà des seules unités légales et des groupes de sociétés. Au-dessus d'une certaine taille et dans la mesure où l'unité est relativement stable dans le temps, on gagnerait à introduire ainsi les unités **réseau, tête de réseau et groupe élargi.**

. B.1) Des unités statistiques nouvelles : le réseau et la tête de réseau

Les premières investigations sur les réseaux ont privilégié les réseaux d'enseigne, l'enseigne renvoie à un concept commercial précis et permet de repérer les réseaux. On a ainsi pu définir le réseau d'enseigne comme « le regroupement de sept points de vente au moins sous une même enseigne, notion communément admise comme étant un nom ou un sigle sur la devanture du magasin » (le seuil de 7 vise simplement à ne tenir compte que des réseaux d'une certaine taille). En pratique, l'enseigne est la partie visible du réseau et donc facile à observer, mais le réseau peut être plus large que l'enseigne (cas de magasin sans enseigne), c'est pourquoi l'enquête de 2006 sur les réseaux du commerce de détail retient la notion plus large de réseau, lequel peut détenir plusieurs enseignes et avoir des magasins sans enseigne (cf. annexe 3). On entend alors par **réseau** « un ensemble de points de vente et une tête de réseau qui entretiennent des relations durables en établissant une communauté d'intérêt, la plupart des réseaux développent une enseigne mais certains se limitent à l'adhésion à une centrale d'achat ou de référencement sans que les points de vente aient l'obligation de porter une enseigne» (cf. notice explicative de l'enquête). Ceci définit un contour qui recouvre les formes dominantes de réseaux que sont la franchise et le groupement coopératif.

Les premières analyses statistiques sur les réseaux ont confirmé que la coordination du réseau était assurée par une unité qualifiée comme **« tête de réseau »**. Cette unité connaît l'ampleur du réseau et en gère le fonctionnement. **Ce serait l'unité statistique de collecte pour observer le réseau, nouvelle unité statistique d'analyse.**

Le franchiseur joue clairement ce rôle pour les réseaux de franchise.

Pour les groupements coopératifs, la situation est parfois plus complexe. Le noyau de contrôle est le plus souvent constitué par une SA coopérative des associés (parfois, il s'agit de GIE ou d'association loi de 1901) mais les fonctions de coordination peuvent êtres réparties entre des filiales de cette SA. Néanmoins, on peut considérer que la tête de réseau élargie à ses filiales peut répondre comme « tête de réseau ». On parlera alors de **tête de réseau élargie**.

. B.2) Elargir la notion d'entreprise pour les plus grandes structures mixtes (groupe et réseaux)
Désormais, les groupes de sociétés sont largement présents dans le commerce, ils concentrent ainsi la moitié des effectifs salariés et de la valeur ajoutée du secteur (cf. Insee Première n° 1115 de janvier 2007). En pratique, on a observé que les différentes formes d'organisation sont imbriquées r. Ce qui justifierait une définition plus large de l'entreprise. Ainsi, J. Fraichir (Insee) a mené un travail d'analyse rapprochant le fichier des groupes de celui des têtes de réseau d'enseigne dans le commerce de détail (cf. compte-rendu de la réunion du 9 mai). Ce travail tout à fait original montre bien la **complémentarité** des formes d'organisation «groupes» et «réseaux d'enseigne». La plupart des franchises et groupements du commerce de détail sont détenus par des groupes commerciaux, la moitié des grands groupes commerciaux contrôlent des réseaux d'enseigne. Par ailleurs, certaines unités comme Intermarché ou Leclerc ne sont structurées en groupe de sociétés que pour les activités amont (IAA) ou de support (par exemple les transports) ; de ce fait, le groupe n'est pas considéré comme commercial, si l'on fait abstraction des réseaux d'enseigne associés ; **pour ces unités, on gagnerait sans doute à élargir la notion d'entreprises à l'ensemble groupe + réseaux d'enseigne, du moins au-dessus d'une certaine taille de groupe ou de réseau.**

.C) Les caractéristiques observables des réseaux

Compte-tenu des constats précédents, un dispositif cible d'observation statistique sur les réseaux pourrait s'articuler autour de trois types d'enquêtes spécifiques s'appuyant sur un répertoire statistique des têtes de réseaux. On envisage des outils spécifiques car l'expérience passée d'introduction progressive de questions dans l'enquête annuelle d'entreprises (EAE) a montré ses limites ; il faut des supports d'interrogation spécifiques pour cerner ce type de structuration.

. C.1 Une enquête sur les caractéristiques des formes dominantes de réseaux

Une enquête auprès des têtes de réseau suffit pour collecter l'essentiel des caractéristiques a, b, c, d, e, f et h signalées précédemment. La dernière enquête lancée par l'Insee en 2006 dite «réseaux du commerce de détail », en constitue un prototype (cf. annexe). Une telle enquête pourrait être menée tous les 2 à 3 ans et gagnerait à présenter le caractère obligatoire (le caractère non obligatoire de l'enquête réseaux de 2000 avait conduit à un taux de réponse de 41 % seulement, ce qui en avait considérablement limité les exploitations).

Il faudrait peut-être retravailler son contenu. En particulier, le repérage et la typologie des réseaux se fondent essentiellement sur un tableau demandant la répartition des points de vente selon les catégories suivantes :

. Points de vente en propre (intégrés et succursalistes)
. Points de vente sous contrat de franchise
. Points de vente sous simple contrat de licence de marque
. Points de vente sous contrat de commission-affiliation
. Points de vente sous contrat de concession
. Points de vente sous simple contrat de location gérance
. Points de vente adhérents à un groupement (coopérative, GIE,…)
. Points de vente affiliés à la centrale de référencement ou d'achat du réseau mais ne portant pas l'enseigne du réseau.
. Autres à préciser

Ce repérage par le type de contrat serait à revoir d'une part pour privilégier les formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif) et d'autre part pour couvrir les secteurs des services avec un vocabulaire adapté. Par ailleurs d'autres questions permettent de mesurer le niveau de dépendance des acteurs en présence, afin de compléter ce repérage de contrats par des éléments constitutifs du niveau de subordination et de coopération entre les acteurs. Néanmoins, ces questions mériteraient peut-être elles aussi d'êtres approfondies.

La comparaison des performances et l'analyse fine de l'hétérogénéité des points de vente (besoin d'information g) supposerait une investigation auprès des membres du réseau.

.C.2) Une enquête sur le contour des formes dominantes de réseaux

Plus largement, on pourrait **observer aussi le contour des réseaux stables en interrogeant les têtes de réseaux sur la liste des unités légales « indépendantes » appartenant au réseau**. Si l'on considère qu'il y aurait au plus 2000 têtes de réseaux et que ceux-ci auraient atteint une relative maturité, une telle démarche parait envisageable. On connaitrait alors plus précisément la structuration fine des réseaux. Par appariement avec des fichiers de comptes individuels, on pourrait mener alors des analyses de performance. Une fréquence pluriannuelle pourrait être suffisante, par exemple tous les 4 à 5 ans et avec le caractère obligatoire. Ceci suffirait pour suivre les grandes évolutions de ces réseaux et en particulier leur composition détaillée.

Faut-il gérer un répertoire de ces réseaux ?

D'un point de vue logique, on gagnera alors à construire et **gérer annuellement un répertoire des réseaux recensant les têtes de réseau et leurs caractéristiques**. La mise à jour de la liste des têtes de réseaux pourrait être annuelle de façon à en répartir la charge dans le temps par une veille régulière (en association avec les fédérations représentatives des formes dominantes de réseaux); on serait alors en mesure de lancer les enquêtes réseaux sans investissement spécifique ; les caractéristiques du réseau et son contour ne seraient mis à jour que pour les années d'enquêtes. Ceci devrait faire partie d'un répertoire statistique qui enregistrerait des liens analogues à ceux observés pour les liaisons financières au sein des groupes de sociétés. C'est dans ce cadre qu'il faudra examiner et traiter le cas des unités mixtes groupes-réseaux.

Une alternative aurait été de développer cet aspect au sein du répertoire interadministratif SIRENE qui peut techniquement enregistrer ce type d'information (marquage des membres du réseau au niveau entreprise, unité légale, et établissement, unité locale ; lien avec la tête de réseau). Il a semblé que cette opération soulevait plusieurs difficultés : comment récupérer l'information alors que de fait il n'y pas d'obligation juridique déclarative ? comment mettre à jour cette information régulièrement ? quel serait le statut de cette information et son positionnement par rapport aux annuaires actuels ? C'est pourquoi, on a retenu une alternative plus réaliste et suffisante pour la statistique publique en ne cherchant à gérer qu'un fichier statistique de têtes réseaux.

. C.3) Une enquête générale sur les différentes formes de réseaux

L'observation de formes moins stables de relations interentreprises renvoie plutôt à des enquêtes de type ERIE (Enquête sur les relations interentreprises) dont le contenu serait sans doute à retravailler. Ce type d'enquête menée tous les 5 à 6 ans élargirait le spectre des relations interentreprises. Elle pourrait notamment s'inspirer des enquêtes menées pour caractériser les systèmes productifs locaux (ou « clusters ») lesquelles cherchent à lister les collaborations productives ou commerciales sur une zone géographique ; on rejoindrait ainsi une problématique récurrente de l'économie régionale, celle des pôles de compétitivité.

D) <u>Recommandations</u>

.D.1) Introduire les unités statistiques réseau et tête réseau

L'analyse des différentes formes de réseaux a confirmé leur importance au sein des secteurs tertiaires. Il convient donc d'introduire de **nouvelles unités statistiques « réseau » et « tête de réseau »** en parallèle à l'introduction des unités « groupes » et « tête de groupe » pour les sociétés.

.D.2) Définir des groupes élargis aux composantes réseaux

Cette prise en compte des réseaux conduira à revoir la notion d'entreprise élargie. Pour les plus grandes unités du tertiaire où coexistent structures de groupes et réseaux, il conviendrait de définir **un groupe élargi** comme unité statistique pour délimiter l'acteur économique significatif constitué par l'ensemble groupe + réseaux. Ceci s'apparente à un « profilage » mais devrait se limiter à quelques dizaines d'unités au maximum (les grandes structures qui n'existeraient que sous forme de réseaux devraient être traitées de la même façon).

.D.3) Observer régulièrement les formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif)

L'analyse des différentes formes de réseaux a fait apparaitre deux formes dominantes qui se distinguent des autres. On propose donc un dispositif d'observation qui accorde une attention plus grande à ces deux formes.

Une recommandation est donc de **tenir compte de la structuration fréquente en réseau des secteurs tertiaires en se limitant aux formes dominantes de réseaux (franchise et groupement coopératif)** pour des observations régulières appuyées sur un répertoire de têtes de réseaux. Ceci suppose de gérer **un répertoire de têtes de réseaux** pour les formes dominantes (soit environ 2000 unités pour le tertiaire). Ce répertoire, initialisé principalement à partir de la presse professionnelle et par contact avec les organisations professionnelles et les entreprises, serait **mis à jour par des enquêtes statistiques régulières** : une enquête légère obligatoire sur les caractéristiques des réseaux tous les 2 à 3 ans pour mettre à jour le répertoire et suivre les parts de marché de ces structures ; une enquête plus lourde obligatoire sur les contours de ces mêmes réseaux tous les 4 à 5 ans pour mener des études plus fines sur la structuration des réseaux et les performances comparées des unités. Ceci revient à rendre systématiques et régulières les enquêtes expérimentales actuelles de type réseaux mais en les concentrant sur les formes dominantes de réseaux et gérant de plus un répertoire de ces unités.

.D.4) Etendre parfois l'observation au spectre plus large des relations interentreprises

Pour suivre le reste des réseaux, on propose de prévoir une enquête plus large **sur les relations interentreprises** pour détecter et éventuellement tracer les réseaux informels associés. On couvrirait ainsi toutes les autres formes de réseaux et notamment les réseaux de sous-traitance ou les alliances stratégiques. . Ce faisant, on validerait ainsi périodiquement que le suivi des deux formes dominantes décelées à ce jour est suffisant pour l'observation régulière des structurations fortes des secteurs

ANNEXES

ANNEXE 1
Mandat et composition du sous-groupe réseaux

Paris, le 31 mai 2005
N° 065 / E401

Objet : Organisation du sous-groupe de travail CNIS sur les réseaux

1 - Mandat

Le programme statistique de moyen terme de la statistique publique comporte un grand chantier qui démarre, celui de la refonte du système de statistiques structurelles d'entreprises. Cette refonte amène à rénover en profondeur un dispositif dont les grandes lignes avaient été fixées dans les années 70 ; elle sera notamment l'occasion de revoir les unités statistiques en accordant une place plus grande aux groupes d'entreprises ou à leurs branches opérationnelles, lesquels apparaissent désormais comme les véritables niveaux ayant l'autonomie décisionnelle. Un groupe de travail du Conseil National de l'Information Statistique (CNIS) a été mis en place pour s'assurer que les statistiques visées répondent bien aux besoins des utilisateurs. Au sein de groupe, on a jugé intéressant d'examiner d'autres structurations fortes du système productif comme les réseaux, d'où ce sous-groupe de travail.

En effet, les entreprises fonctionnent de plus en plus en réseau selon des formes coopératives plus ou moins fortes et durables, de la sous-traitance classique au simple partenariat commercial ponctuel. D'après une enquête menée en 2003 sur les relations inter entreprises, tous secteurs confondus, plus d'une entreprise sur dix fonctionne au cœur d'un réseau de relations partenariales durables. La variété de ces relations est grande, elles sont plus ou moins pérennes ou contraignantes pour les entreprises.

De son côté, l'analyse économique a cherché à appréhender ces réseaux (cf. les travaux de R. H. Coase puis O. E. Williamson et leur prolongement par l'approche néo-institutionnelle). Elle essaie ainsi d'expliquer l'existence de réseaux comme des formes hybrides d'organisations entre le marché et l'entreprise. A une extrémité du spectre, il y a des unités indépendantes dont l'activité est coordonnée par le mécanisme des prix sur un marché, à l'autre extrémité, il y a des unités comme les filiales des groupes contrôlées à 100 % dont l'activité est coordonnée par un fonctionnement hiérarchique ; entre les deux, on peut observer des formes hybrides d'organisation où l'autonomie de décision est plus ou moins limitée comme par exemple la sous-traitance, la franchise, l'organisation coopérative, etc.

L'objectif du sous-groupe sera de dégager d'abord les formes d'organisation en réseau qu'il faudrait prendre en compte pour enrichir l'analyse économique en fonction des besoins exprimés par les utilisateurs (professionnels d'entreprises et universitaires) et ensuite de définir l'observation statistique adaptée et réaliste pour suivre ces formes d'organisation en réseau les plus structurants (par la définition éventuelle de nouvelles unités statistiques).

On partira des réseaux sur lesquels l'observation statistique a déjà réalisé quelques développements ; on abordera ensuite les autres formes de réseaux.

Ainsi, les réseaux liés à des enseignes commerciales (franchise, commerce dit associé, …) se sont beaucoup développés et méritent clairement d'être pris en compte. Dés 1996, la commission des comptes commerciaux de la nation avait souligné leur importance pour mener une analyse pertinente

de la concentration des secteurs. Ces réseaux posent des problèmes formellement analogues aux réseaux définis par les relations financières de détention de capital ; les sociétés membres de telles organisations ne peuvent plus être considérées comme « indépendantes », une partie de leur autonomie a disparu, et c'est au niveau de l'ensemble de l'organisation que l'on retrouve une large part des fonctions caractéristiques d'une véritable entreprise (stratégie commerciale, organisation de la production, etc.…). Ainsi, ce phénomène est particulièrement tangible dans le commerce de détail et certains services, sans être absent des autres secteurs. Plus récent que l'organisation en groupes d'entreprises, il est néanmoins important et largement complémentaire ; par construction, les réseaux d'enseignes sont souvent orthogonaux aux groupes financiers. Le repérage des enseignes et l'observation statistique de leur emprise font l'objet d'enquêtes exploratoires de la part de la statistique publique.

Au-delà des réseaux d'enseignes commerciales, on observe d'autres formes de réseaux : les cabinets d'experts comptables et de conseils qui se structurent autour de partenariats ; les structures mutualistes dans le secteur bancaire ; les coopératives…

Le sous-groupe examinera ainsi plusieurs questions :

. Quels sont les formes d'organisation en réseau structurantes et intéressantes pour l'analyse en explicitant les besoins d'information ?

. Quelles sont les unités statistiques pertinentes pour observer et analyser ces réseaux (l'enseigne, la tête de réseau d'enseigne, ….) ?

. Quelles sont les caractéristiques observables de ces réseaux ? Comment les observer ? A quelle fréquence faudrait-il les observer ? Faut-il gérer un répertoire de ces réseaux ?

Le sous groupe se réunira une fois par trimestre pour conclure ses travaux en septembre 2006 ; il remettra alors un rapport qui sera présenté à l'automne 2006 aux instances du CNIS.

2 - Composition du sous-groupe

Président : Stéphane Saussier, Professeur d'Economie à l'Université de Paris 11-Sceaux
Rapporteur : Benjamin Camus, Chef du département des activités tertiaires de l'INSEE

Claude Ménard, Professeur d'Economie à l'Université de Paris I et directeur de l'ATOM
Emmanuel Raynaud, Chercheur en Economie à l'INRA-SAD, Paris
Thierry Pénard, Professeur d'Economie à l'Université de Rennes I
Gérard Cliquet, Professeur d'Economie à l'Université de Rennes I et Directeur du CREM
Bertrand Bellon, Professeur d'Economie à l'Université de Paris 11-Sceaux
Bertrand Quelin, Professeur d'Economie à HEC
Nathalie Greenan, Chargée de recherche CNRS-Centre d'Etudes de l'Emploi
Enrico Colla, Professeur de marketing à NEGOCIA(CCIP)
Cédric Ducrocq, Directeur de DIA-MART
Jean Leroyer, Président de la fédération des Enseignes du commerce associé
Frédéric Tancrez, Chargé de mission à la Fédération des Enseignes du commerce associé
Chantal Zimmmer, Déléguée générale de la Fédération Française de la Franchise
Rémi Maletras, Directeur des Etudes, Groupement des Professions de Services (MEDEF)
David Ifrah, Chargé de mission SYNTEC Conseil en management
Pierre Rosier, Directeur délégué de la FCD
Bernard Siouffi, Délégué général du Conseil du Commerce de France
Nicolas Thouvenin, Chargé de mission à la FNAIM
Alain Gély, Chef du bureau Commerce, Distribution, Artisanat à la DCASPL
Raoul Depoutot, Adjoint au chef du département Système statistique d'entreprise de l'INSEE

Claudine Gasnier, Chef de section à la division Commerce de l'INSEE

3 - Programme de travail

Pour la première réunion en juin, on envisage le contenu suivant :

. Présentation du contexte et de l'existant actuel pour la statistique publique (avec notamment un point rapide sur les enquêtes sur les relations interentreprises et sur les réseaux d'enseigne)

. L'apport des économistes : les questions pertinentes sur les réseaux, une typologie des formes hybrides d'organisation.

. Explicitation des attentes des membres du groupe.

. Détermination d'un programme de travail : fixer les formes intéressantes à étudier puis les examiner successivement selon un calendrier précis.

4 - Eléments de bibliographie

. Le partenariat inter entreprises dans le grand commerce et les services aux entreprises, Insee Première, n° 992, décembre 2004

. Les réseaux d'entreprises, des collectifs singuliers, Insee Méthodes n°67-68, avril 1997

. Le commerce de détail sous enseigne, Insee Première n° 842, avril 2002

. Réseaux de commercialisation de l'habillement : l'imbrication des logiques de distribution et de production » J. Philippe, Economie et Statistique n° 314, 1998

. The Economics of Hybrids Organisations, Claude Ménard, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 2004.

. Théorie des contrats et réseaux de franchise : analyse et enseignement, Revue Française d'Economie,18, 151-192., T. Pénard, E. Raynaud et S. Saussier, 2004

Le Rapporteur du sous-groupe CNIS-réseaux

Benjamin CAMUS

ANNEXE 2 : Questionnaire de l'enquête sur les réseaux du commerce de détail 2006/2005

INSEE

ENQUÊTE SUR LES RÉSEAUX DU COMMERCE DE DETAIL

Merci d'adresser votre réponse à

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE
ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES MIDI-PYRÉNÉES

36, rue des 36 ponts

31054 TOULOUSE CEDEX 4

Cachet de l'entreprise

« CODEBARRE » « GEST » « NSIREN »

« NNOM »
« NCADR »
« NNUVOIE » « NTYPVOIE »
« NCOPO » « NLIBCOM » « NCEDEX »

Nom du réseau : « NNOMRES »

Votre correspondant INSEE

« GESTNOM »
Téléphone : « GESTEL »
Télécopie : « GESTFAX »

Réponse à adresser avant le : « D_ECH »

Nom de la personne ayant répondu au questionnaire : ----------
Fonction dans l'entreprise :----------
Numéro de téléphone : ----------
Numéro de télécopie : ----------

Vu l'avis favorable du Conseil National de l'Information Statistique, **cette enquête, reconnue d'intérêt général et de qualité statistique, est obligatoire**.
Visa n° 2006X031EC du Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, valable pour l'année 2006.
Aux termes de l'article 6 de la loi n°51-711 du 7 juin 1951 modifiée sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistique, les renseignements transmis en réponse au présent questionnaire ne sauraient en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle fiscal ou de répression économique.
L'article 7 de la loi précitée stipule d'autre part que tout défaut de réponse ou une réponse sciemment inexacte peut entraîner l'application d'une amende administrative.
- Questionnaire confidentiel destiné à l'INSEE.
La loi n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée, relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, s'applique aux réponses faites à la présente enquête par les entreprises individuelles. Elle leur garantit un droit d'accès et de rectification pour les données les concernant. Ce droit peut être exercé auprès de l'INSEE.

Renseignements sur la tête du réseau « NNOMRES » (voir Notice)

1. Votre entreprise est-elle la tête du réseau « NNOMRES » ?

Oui	❑	**Si Non, pouvez-vous nous indiquer les coordonnées de l'entreprise tête de réseau et nous renvoyer ce questionnaire :** Raison sociale :_____ Numéro SIREN :_____ Nom du correspondant à contacter :_____ Adresse :_____ _____
Non	❑	

2. Le réseau « NNOMRES » est-il une enseigne ?

Oui	❑	
Non	❑	

3. Votre entreprise est-elle la tête d'un (ou plusieurs) autre(s) réseau(x) ?

Oui	❑	**Si Oui, pouvez-vous nous indiquer les noms des autres réseaux :** _____
Non	❑	_____

4. Votre entreprise est-elle contrôlée majoritairement par des membres du réseau « NNOMRES » ? (comme dans un groupement coopératif, par exemple)		
Oui	❑	
Non	❑	

Renseignements et chiffres clés du réseau « NNOMRES »

5. Renseignements sur le réseau

Nom du réseau :	**« NNOMRES »**

Si le nom du réseau n'est pas correct, merci de bien vouloir le modifier :

_____

_____

Activité principale du réseau :	**« NLIBAPERES »**

Si l'activité principale mentionnée n'est pas celle du réseau, merci de bien vouloir la modifier :

_____

_____

Année de création du réseau	|_____|
Nombre de points de vente du réseau <u>en France y compris DOM</u> au 31 décembre 2005	|_____|
Nombre de points de vente du réseau <u>à l'étranger</u> au 31 décembre 2005 (tous types de points de vente)	|_____|

6. Chiffres clés du réseau, <u>en France y compris DOM</u>, au 31 décembre 2005 (voir Notice)

Répartition des points de vente du réseau par catégorie (un point de vente ne doit être comptabilisé qu'une seule fois - voir Notice)	**Nombre de points de vente**	**Chiffre d'affaires TTC réalisé par ces points de vente en 2005** (réel ou estimé, en euros)
Points de vente en propre (intégrés ou succursalistes)	|_____|	|_____| €
Points de vente sous contrat de franchise	|_____|	|_____| €
Points de vente sous simple contrat de licence de marque	|_____|	|_____| €
Points de vente sous contrat de commission-affiliation	|_____|	|_____| €
Points de vente sous contrat de concession	|_____|	|_____| €
Points de vente sous simple contrat de location-gérance	|_____|	|_____| €

Points de vente adhérents à un groupement (coopérative, GIE, ...)	|_____|	|_____| €
Points de vente affiliés à la centrale de référencement ou d'achat du réseau mais ne portant pas l'enseigne du	|_____|	|_____| €
Autres (précisez : _____)	|_____|	|_____| €

L'organisation du réseau « NNOMRES »

7. Le rôle de la tête de réseau

Les fonctions suivantes sont-elles assurées par la tête de réseau (ou une structure proche, au niveau régional par exemple) ?	**Oui Totalement**	**Oui Partiellement**	**Non**
Conception de l'agencement des points de vente	❑	❑	❑
Définition de l'assortiment des points de vente	❑	❑	❑
Fonctions logistiques (stockage, entreposage, livraison aux points de vente)	❑	❑	❑
Formation des équipes	❑	❑	❑
Lancement de campagnes de publicité et de promotion	❑	❑	❑
Définition des offres de services à la clientèle	❑	❑	❑
Mise à disposition d'outils informatiques (comptabilité, gestion des stocks, intranet, système d'échanges électroniques professionnels, …)	❑	❑	❑
Suivi des ventes	❑	❑	❑
Diffusion au sein du réseau des performances des points de vente	❑	❑	❑

8. Les marques propres du réseau (voir Notice)

	Oui	**Non**
Le réseau possède-t-il des marques propres (marques de distributeur, marques d'enseigne, …) **?**	❑	❑
A combien estimez vous la part du chiffre d'affaires du réseau réalisé avec ses marques propres ?	|_____| %	

9. Les achats du réseau (voir Notice)

	Oui	**Non**
Le réseau possède-t-il une (ou plusieurs) centrale(s) d'achats ?	❑	❑
Le réseau possède-t-il une (ou plusieurs) centrale(s) de référencement ?	❑	❑

A combien estimez-vous la part des achats effectués par les points de vente du réseau, en 2005 ?

Auprès de la (ou des) centrale(s) d'achats du réseau	|_____| %
Auprès de fournisseurs agréés par la (ou les) centrale(s) de référencement	|_____| %
Auprès d'autres fournisseurs	|_____| %

Les relations contractuelles avec les points de vente indépendants du réseau « NNOMRES »

(à renseigner uniquement pour les points de vente sous contrat ou adhérents à un groupement)

10. Les prestations de la tête de réseau aux points de vente indépendants

Les points de vente indépendants bénéficient-ils ?	**Oui**	**Non**
D'une aide au lancement (étude de marché, dossier de financement, recherche de local, compte prévisionnel, …)	❑	❑
D'une formation initiale	❑	❑
D'une transmission de savoir-faire	❑	❑
D'une assistance régulière (gestion, marketing, audit, plan d'amélioration, ...)	❑	❑
D'une exclusivité territoriale	❑	❑
D'invitations aux principales commissions stratégiques du réseau (marketing, communication, …)	❑	❑
De prix conseillés à la vente au détail	❑	❑
D'une aide à la transmission de l'entreprise	❑	❑

11. Les obligations des points de vente indépendants

Les points de vente indépendants sont-ils soumis aux obligations suivantes ?	**Oui**	**Non**
Paiement d'un droit d'entrée ou souscription de parts sociales	❑	❑
Acquittement de redevances ou cotisations fixes	❑	❑
Acquittement de redevances ou cotisations proportionnelles au chiffre d'affaires du point de vente	❑	❑
Participation financière aux campagnes de publicité	❑	❑
Respect d'une gamme minimale imposée	❑	❑
Offre de certains services à la clientèle (conseils, séances de démonstration, …)	❑	❑
Exclusivité d'approvisionnement auprès de la (des) centrale(s) d'achats du réseau ou de fournisseurs référencés	❑	❑
Clause de non concurrence post-contractuelle	❑	❑

Droit de préemption en cas de cession	❑	❑

L'INSEE vous remercie de votre collaboration

NOTICE

Réseau

On entend par réseau du commerce de détail un ensemble de points de vente (entreprises ou établissements) et une tête de réseau qui entretiennent des relations durables en établissant une communauté d'intérêt. La plupart des réseaux du commerce de détail développe une enseigne mais certains se limitent à l'adhésion à une centrale d'achat ou de référencement sans que les points de vente aient obligation de porter une enseigne.

Remarque : *par convention, on ne retient que* ***les réseaux constitués d'au moins 7 points de vente****.*

La **tête de réseau** coordonne certaines activités du réseau, elle peut être la centrale d'achat ou de référencement, le franchiseur, le siège social ou l'industriel qui a développé un réseau de distribution.

Enseigne

L'enseigne est ce qui identifie généralement aux yeux du consommateur le point de vente et son réseau. Elle est définie par : un nom d'enseigne, un assortiment de produits et services, un agencement spécifique de magasin, …

Points de vente en propre (intégrés ou succursalistes)

Les points de vente en propre sont les magasins appartenant à l'entreprise « tête de réseau » ou à l'une de ses filiales. Ils sont donc juridiquement (pour les succursales de la tête de réseau) ou financièrement (pour les succursales des filiales) dépendants de la tête de réseau.

Points de vente sous contrat de franchise

Les réseaux de franchise sont constitués d'entreprises juridiquement indépendantes qui bénéficient notamment du savoir-faire et de l'enseigne du franchiseur dans le cadre d'un contrat de franchise. Les points de vente utilisent l'enseigne dans le cadre de relations contractuelles assorties de droits et d'obligations par rapport au franchiseur.

Points de vente sous simple contrat de licence de marque

Ce sont tous les points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes liées à une tête de réseau par un contrat de licence de marque exclusivement.
Remarque *: seuls les points de vente d'entreprises indépendantes liées à une tête de réseau uniquement par un contrat de licence de marque doivent être comptabilisées sous cette catégorie. Si, par exemple, le contrat de licence de marque est associé à un contrat de franchise, les points de vente doivent être comptabilisés sous la catégorie des « points de vente sous contrat de franchise ».*

Points de vente sous contrat de commission-affiliation

Ce sont tous les points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes liées à une tête de réseau par un contrat de commission-affiliation. Dans le cadre d'un contrat de commission-affiliation, le commerçant n'est pas propriétaire de son stock (il ne choisit pas la marchandise et les prix de vente sont imposés). La propriété de la marchandise passe directement de la tête de réseau au client. Le commissionnaire-affilié est alors rémunéré à la commission.

Points de vente sous contrat de concession

Ce sont tous les points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes liées à une tête de réseau par un contrat de concession. La concession est un contrat par lequel la tête de réseau délivre à un nombre de commerçants (concessionnaires) le droit de vendre un ou plusieurs produits. Le contrat de concession est basé sur la location d'une enseigne et la garantie d'une exclusivité territoriale pour le concessionnaire.

Points de vente sous simple contrat de location-gérance

Ce sont tous les points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes liées à une tête de réseau par un contrat de location-gérance exclusivement. La location-gérance est le contrat par lequel un propriétaire de fonds de commerce (la tête du réseau) les loue à des entreprises indépendantes.
Remarque *: seuls les points de vente d'entreprises indépendantes liées à une tête de réseau uniquement par un contrat de location-gérance doivent être comptabilisées sous cette catégorie. Si, par exemple, le contrat de location-gérance est associé à un contrat de franchise, les points de vente doivent être comptabilisés sous la catégorie des « points de vente sous contrat de franchise ».*

Points de vente adhérents à un groupement

Ce sont les points de vente d'entreprises juridiquement et financièrement indépendantes qui sont adhérentes à un groupement. Ces entreprises se regroupent souvent, sous forme de coopérative, autour d'une centrale d'achat afin de bénéficier de conditions d'achats et de services.

Marque propre

Une marque propre est une marque exclusive du réseau, distribuées par la (ou les) enseigne(s) du réseau. Les marques propres sont aussi dénommées « marques de distributeur » et ne portent pas nécessairement le nom du distributeur qui la propose. Elles peuvent être aussi des « marques d'enseigne » lorsque les produits portent le nom de l'enseigne.

Centrale d'achats

Au sein d'un réseau, la centrale d'achats gère les achats des membres du réseau. Dans ce cadre, elle négocie les prix avec les fournisseurs et, parfois, s'occupe de la logistique et de la documentation des produits.

Centrale de référencement

Contrairement à la centrale d'achats, la centrale de référencement n'achète pas les produits mais sélectionne seulement des produits et des fournisseurs auprès desquels les membres du réseau peuvent acheter à des prix convenus.

ANNEXE 3

Fiche sur l'observation statistique de la franchise aux Etats-Unis

Paris, le 26 janvier 2006
N° 018 /E401

Objet : **L'OBSERVATION STATISTIQUE DE LA FRANCHISE AUX ETATS-UNIS**
(document de travail pour la réunion du 26 janvier 2006)

La franchise est une forme d'organisation très répandue mais actuellement peu suivie par la statistique publique. Les travaux empiriques internationaux font souvent référence à des données américaines. Une recherche rapide montre qu'effectivement le Census Bureau réalise une collecte de données sur ce thème dans le cadre des recensements économiques mais que les bases de données développées sur les franchiseurs et leurs réseaux sont élaborées hors de la statistique publique.

A Les données collectées par le Census Bureau

Le Census Bureau réalise tous les cinq ans des recensements économiques auprès des établissements avec des questionnaires spécifiques par secteurs d'activité. A cette occasion, pour certaines activités, il procède seulement à un marquage de l'unité (franchiseur, franchisé ou non concerné). Par ailleurs, sont réalisées aussi des enquêtes complémentaires au recensement pour mieux cerner le profil des chefs d'entreprises. Là aussi, on peut trouver un simple marquage du caractère franchisé. Il ne semble pas y avoir d'investigation auprès des réseaux de franchise eux-mêmes.

A.1 L'information de cadrage du recensement

Les recensements économiques constituent la source principale d'information structurelle sur les entreprises. Ils ont lieu tous les 5 ans : 1992,1997,2002. Le prochain recensement économique prévu pour 2007 comportera une question générale pour repérer la situation vis à vis de la franchise :

Was this establishment operating under a trademark authorized by a franchisor in 2007? (Mark "X" only ONE box.)

[ ] Yes, franchisee owned establishment

[ ] Yes, franchisor owned establishment

[ ] No

Cette question est prévue pour de nombreux secteurs bien au-delà du seul commerce de détail avec parfois une formulation adaptée à l'activité (cf. annexe 1).

A.2 Les enquêtes complémentaires

L'opération de recensement économique de 1992 comportait une enquête spécifique sur les caractéristiques des chefs d'entreprise (*Characteristics of Business Owners Survey).* Il s'agit d'une enquête par sondage sur l'histoire et les caractéristiques du chef d'entreprise et de son entreprise. Une question permet de savoir si l'unité fonctionne en franchise sur l'année passée. Cette investigation ressemble à l'enquête française auprès des nouvelles entreprises.

Ce marquage et la mobilisation de nombreuses autres sources ont été utilisés notamment dans le cadre d'une étude de T. Bates du *Center for Economic Studies (Census Bureau)* pour analyser le taux de survie des unités selon qu'elles sont franchisées ou non. Cette étude a ainsi montré que, parmi les établissements de la restauration récemment créés, les franchisés ont des taux de survie plus faibles que les unités indépendantes ; mais parmi les nouvelles unités franchisées, celles qui sont de fait de nouvelles implantations d'une entreprise déjà franchisée sur d'autres sites (situation

majoritaire dans la restauration), ont un taux de survie supérieur à celui observé pour les unités indépendantes.

Le même type d'enquête a été menée en 2002 *(« Survey of business owners and self-employed persons »*). Le questionnaire de quatre pages interroge sur les caractéristiques du ou des propriétaires de l'entreprise et demande simplement si l'entreprise fonctionne en franchise sans poser de questions sur le réseau. Il s'agit d'une enquête par sondage auprès de 2 300 000 entreprises (taux de réponse de 81 %) représentatif des 23 millions d'entreprises américaines

B Les autres sources d'information

De fait, les chercheurs semblent amenés à réaliser eux-mêmes des fichiers plus complets sur les réseaux de franchises à partir de publications de type annuaire de la franchise. Ainsi pour leur ouvrage « The Economics of Franchising», Roger D. Blair et Francine Lafontaine se sont appuyés sur les dernières statistiques officielles de l'USDOC (US Department of Commerce) de 1986 pour un premier cadrage puis ont constitué des fichiers de franchiseurs et de franchisés à partir d'annuaires professionnels ; Ce faisant, ils considèrent qu'ils suivent environ la moitié des réseaux de franchise.

ANNEXE : liste des secteurs couverts par une question sur la franchise

Sector 72: Accommodation and Food Services
AF-72101 Traveler Accommodation
AF-72102 RV Parks and Recreational Camps
AF-72201 Food Services and Drinking Places
AF-72202 Special Food Services
Sector 56: Administrative and Support and Waste Management and Remediation Services
AS-56101 Employment Services
AS-56102 Administrative and Other Support Services
AS-56103 Travel Arrangement and Reservation Services
AS-56104 Security and Investigative Services
AS-56105 Services to Buildings and Dwellings
AS-56201 Waste Management
Sector 71: Arts, Entertainment and Recreation
AE-71301 Amusement Parks, Arcades, and Gambling Industries
AE-71302 Other Amusement and Recreation Industries
Sector 23: Construction
CC-23801 Poured, Precast Concrete & Structure Steel Contractors
CC-23802 Site Preparation, Glass & Glazing, Other Building Exterior, & Other
Building Equipment Contractors
CC-23803 Framing, Finish Carpentry, & Flooring Contractors
CC-23804 Masonry, Drywall, Insulation, Tile, & Terrazzo Contractors
CC-23805 Roofing, Siding, & Other Building Finishing Contractors
CC-23806 Electrical Contractors
CC-23807 Plumbing, Heating, & Air-Conditioning Contractors
CC-23808 Painting & Wall Covering Contractors
CC-23809 All Other Specialty Trade Contractors
Sector 61: Educational Services
ED-61101 Educational Services
Sector 52: Finance and Insurance
FI-52206 Activities Related to Credit Intermediation

Sector 62: Health Care and Social Assistance
HC-62103 Home Health and Miscellaneous Health Services
HC-62401 Services for Children and Youth
HC-62402 Services for The Elderly, Mentally Retarded, and Disabled
Sector 51: Information
IN-51103 Periodical Publishing
Sector 31-33: Manufacturing
MC-31115 Retail Bakeries
MC-31171 Retail Bakeries (short form)
MC-31202 Bottled Water Manufacturing
MC-33911 Signs, Displays, and Advertising Specialties
MC-33974 Signs, Displays, and Advertising Specialties (short form)
Sector 81: Other Services (except Public Administration)
OS-81101 Motor Vehicle Repair and Maintenance
OS-81102 Repair and Maintenance Services
OS-81201 Personal Care Services
OS-81202 Other Personal Services
OS-81203 Laundry Services
Sector 54: Professional, Scientific and Technical Services
PS-54101 Legal Services
PS-54102 Accounting, Tax Preparation, Bookkeeping, and Payroll Services
PS-54110 Advertising and Related Services
PS-54111 Other Professional, Scientific, and Technical Services
Sector 53: Real Estate and Rental and Leasing
RE-53101 Real Estate Services
RE-53160 Real Estate Lessors
RE-53201 Rental and Leasing of Automotive Equipment (Without Drivers)
RE-53202 Equipment Rental and Leasing: Consumer Goods
RE-53203 Equipment Rental and Leasing: Commercial and Industrial
Sector 44-45: Retail Trade
RT-44101 Automobile Dealers
RT-44102 Recreational Vehicle, Boat, and Other Motor Vehicle Dealers
RT-44103 Automotive Parts, Accessories, and Tire Stores
RT-44201 Furniture Stores
RT-44202 Home Furnishings Stores
RT-44301 Electronics and Appliance Stores
RT-44401 Building Material and Supplies Dealers
RT-44402 Lawn and Garden Equipment and Supplies Dealers
RT-44501 Food and Beverage Stores
RT-44601 Health, Optical Goods, and Personal Care Stores
RT-44801 Clothing and Clothing Accessories Stores
RT-44802 Shoe Stores
RT-44803 Jewelry Stores
RT-45101 Sporting Goods Stores
RT-45102 Hobby, Toy, and Sewing Stores
RT-45103 Musical Instrument, Music, and Video Stores
RT-45104 Book Stores and Newsstands
RT-45201 Department, Variety, and Other General Merchandise Stores
RT-45202 Warehouse Clubs and Supercenters
RT-45301 Florists

RT-45302 Pet and Pet Supplies Stores
RT-45304 Antique and Used Merchandise Stores
RT-45305 Manufactured (Mobile) Home Retailers
RT-45306 Tobacco Stores
RT-45307 Art Dealers and Miscellaneous Store Retailers
RT-45360 Office Supply, Stationery, and Gift Stores
RT-45402 Fuel Dealers
Sector 48-49: Transportation and Warehousing
TW-48460 Trucking and Warehousing
TW-48560 Transit and Ground Passenger Transportation
TW-48801 Transportation Services

Forms requiring alternative wording of the franchise question :

Sector 31-33: Manufacturing
MC-31201 Soft Drink Manufacturing
Sector 44-45: Retail Trade
RT-44701 Gasoline Stations
Sector 42: Wholesale Trade
WH-42209 Grocery Wholesalers
WH-42227 Beer, Wine, and Distilled Alcoholic Beverages

ANNEXE 4

Références bibliographiques

. Allain M-L., Chambolle C. « Economie de la distribution », Editions La Découverte, 2003.. Baudry B. "L'économie des relations interentreprises », Editions La Découverte, 1995

. Blair R., Lafontaine F. « The Economics of Franchising", Cambridge University Press , 2005.

. Cases C. «Les réseaux d'entreprises dans les secteurs des activités comptables et de conseil » Insee Première n° 532, juillet 1997

. Costes C., Pacaud J. « Le commerce de détail sous enseigne », Insee Première n° 842, avril 2002

. Curien N. « Economie des réseaux » Editions La Découverte, 2000.

. Dreyfus M. « Les coopérateurs, deux siècles de pratique coopérative», Les Editions de l'Atelier, 2005.

. Ducrocq C. « La nouvelle distribution », Dunod,.2002

. Kadjar A. « Les groupes dans le commerce : une présence croissante », Insee Première n° 1115, janvier 2007

. Lebon S. « Le partenariat inter entreprises dans le grand commerce et les services aux entreprises», Insee Première, n° 992, décembre 2004

. Leloup J-M. « La franchise, droit et pratique », Delmas, 2004.

. Ménard C. "The Economics of Hybrids Organisations", Journal of Institutional and Theoretical Economics, 2004

. Ménard C. "L'économie des organisations", Editions La Découverte, 2004.

. Ménard C. "Modes of Organization in the New Institutional Economics" - An Elgar Reference Collection - 2004.

. Pénard T., Raynaud E., Saussier S. "Franchise Mix as a stable organization form ? An Empirical Analysis Using French Data", Journal of Marketing Channel, 10, 3/4, 5-32, 2003

. Pénard T., Raynaud E., Saussier S. « Théorie des contrats et réseaux de franchise : analyse et enseignement », Revue Française d'Economie,18, 151-192., 2004

. Philippe J. « Réseaux de commercialisation de l'habillement : l'imbrication des logiques de distribution et de production», Economie et Statistique n° 314, 1998

. « Les réseaux d'entreprises, des collectifs singuliers », Insee Méthodes n°67-68, avril 1997

. "Le mouvement coopératif en France", Rapport du conseil supérieur de la coopération, Délégation Interministérielle à l'Innovation Sociale et à l'Economie Sociale, 2002.

Sites

. www.franchise-fff.com
. www.les-enseignes-du-commerce-associe.fr

Annexe 9 : Mandat du groupe de travail

Groupe de travail sur les statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes

Mandat définitif (11/07/2005)

Président : Edouard Salustro, Président de la formation « Système productif du Cnis », Membre du Cnis

Vice-président : Claude Ménard, Professeur d'économie à l'Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne et Directeur du centre ATOM (Analyse théorique des organisations et des marchés)

Rapporteur : Raoul Depoutot, adjoint au chef du département Système statistique d'entreprise de l'Insee

Le groupe de travail est composé de cinq sous-groupes, doté chacun d'un président et d'un rapporteur :

- sous-groupe n°1 : les groupes d'entreprises et leur taille (président : Yvonick Renard, Medef ; rapporteur : Philippe Trogan, DCASPL)
- sous-groupe n°2 : les groupes, sous-groupes et la mondialisation (président : Lionel Fontagné, CEPII ; rapporteur : Dominique Francoz, INSEE)
- sous-groupe n°3 : normes comptables et information économique (président : Jean-Paul Milot, direction de la Réforme budgétaire du MINEFI ; rapporteur Raoul Depoutot, INSEE
- sous-groupe 4 : groupes et sociétés dans l'analyse économique sectorielle et macroéconomique (président : Jean-Luc Biacabe, COE (CCIP) ; rapporteur : Raoul Depoutot, INSEE)
- sous-groupe 5 : les réseaux (président : Stéphane Saussier, université de PARIS XI, rapporteur : Benjamin Camus, INSEE)
- Le groupe de travail est chargé de :
- confronter les besoins des utilisateurs en matière de statistiques structurelles avec les statistiques disponibles, en se concentrant essentiellement sur la pertinence de ces dernières, et présenter les apports de la prise en compte des groupes à la pertinence des statistiques structurelles ;
- évaluer les apports du profilage de groupes pour former des unités statistiques «entreprises» au sens du règlement européen 696/93[1], c'est-à-dire des unités qui sont la combinaison de sociétés contrôlées par le même groupe d'entreprises et ayant une autonomie décisionnelle, souvent appelées sous-groupes ou branches opérationnelles par les groupes eux-mêmes ; prendre en compte leur dépendance financière.
- adapter le vocabulaire pour communiquer efficacement avec les utilisateurs : préciser les notions d'entreprises, d'unités légales, de groupes d'entreprises et de sous-groupes en prenant notamment en compte le choix du territoire géographique de référence (national ou monde) ;

---

[1] *Selon le règlement 696/93, « L'entreprise correspond à la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale. ».*

- déterminer l'unité statistique qui assure la plus grande pertinence pour les statistiques structurelles: pour lesquelles faut-il retenir le groupe d'entreprises, pour lesquelles l'entreprise s'impose-t-elle, voire pour lesquelles faut-il retenir une offre statistique des deux types ? Les articuler entre elles. Déterminer leur lien avec les comptes nationaux. Comparer la dynamique des groupes d'entreprises à celle des sociétés, prendre en compte leurs spécificités sectorielles. Examiner le cas des statistiques structurelles en distinguant différentes tranches de taille, en relation avec les concepts de TPE ou de PME et de la recommandation de la Commission européenne du 6 mai 2003 ; prendre en compte le cas des sociétés cotées et le concept de groupe d'entreprise qui sous-tend les comptes qu'elles publient.

- adapter les statistiques structurelles à la mondialisation : évaluer le niveau de la demande potentielle de statistiques fondées sur le critère de *propriété* ou de *contrôle* pour compléter les statistiques habituelles définies en référence au *territoire national ;*

- évaluer la nécessité de disposer des comptes consolidés des groupes pour la production statistique et proposer des solutions pour y parvenir.

- étudier les réseaux d'entreprises qui sont une forme de coopération inter-entreprise autre que les groupes d'entreprises, tout en présentant certaines similitudes.

Fonctionnement :

La synthèse et la coordination des travaux des sous-groupes sera assurée par le groupe réuni en séance plénière. Le rapporteur du groupe de travail participera aux réunions des différents sous-groupes.

Calendrier :

Il est prévu que le groupe se réunisse environ tous les deux mois. Un rapport d'étape sera présenté à l'interformation « Statistiques d'entreprises » à l'automne 2005. Le projet de rapport final sera présenté à la même interformation à l'automne 2006 puis soumis, fin 2006, à l'Assemblée plénière du Cnis pour adoption.