

Direction des Statistiques d'Entreprises
Département "Système Statistique d'Entreprises"
Programme « Refonte des Statistiques Annuelles d'Entreprise »

NOTE

Dossier suivi par :
Raoul Depoutot
Tél. : 01 41 17 52 45
Fax : 01 41 17 65 20
Messagerie : raoul.depoutot@insee.fr

Paris, le 1 décembre 2005
N° 52/E202

Objet : Défis posés à la statistique structurelle d'entreprise par l'existence et l'importance économique des groupes d'entreprises -version n°1

Pour analyser les défis posés, on propose deux approches. La première consiste à classer l'ensemble des questions économiques des utilisateurs des statistiques structurelles en quelques catégories, et à examiner pour chacune d'elle quelle est l'entité (société, entreprise statistique ou sous-groupe, groupe - voir le glossaire en annexe 1) qui fait sens. La seconde approche procède symétriquement : partant des agrégats classiques, on détermine ceux qui sont interprétables et comment. En guise de synthèse, une analyse de l'autonomie des différentes entités (société, sous-groupe, groupe d'entreprises) est proposée.

PLAN

I- Correspondance entre les interrogations économiques et les unités statistiques:	3
1.1 : Démographie de la population des acteurs économiques et financiers:	3
-1.1.1 : créations et cessations :	3
-1.1.2 : la taille des unités économiques :	5
-1.1.3 : les relations entre agents économiques :	7
-1.1.4 : l'analyse de la spécialisation/ diversification :	8
1.2 : Les statistiques économiques et financières agrégées sur les acteurs économiques :	8
-1.2.1 : l'analyse de la santé économique :	8
-1.2.2 : l'analyse de l'ouverture internationale :	9
1.3 : Les statistiques destinées à l'analyse des marchés :	9
II- Pertinence des statistiques existantes	11
II.1 : statistiques démographiques :	11
II.2) statistiques économiques et financières agrégées sur les acteurs économiques	12
II.3) statistiques destinées à l'analyse des marchés	13
III- Autonomie des différentes unités	14
Annexes	17
Annexe 1 : Glossaire statistique	17
Annexe 2: Extrait de la RECOMMANDATION DE LA COMMISSION du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises.....	19
Annexe 3 - droit de la concurrence européen.....	21
Annexe 4 : Surveillance bancaire des groupes d'entreprises.....	23
Annexe 6 : Extrait de la décision AMF VIVENDI-MESSIER du 3 Novembre 2004	28
Annexe 7 : simulation de pourtour des groupes selon le taux de contrôle retenu.....	30
Annexe 8 : L'entente entre filiales d'un groupe n'est pas présumée par le droit français	31

A titre de préliminaire, on signale que l'analyse ci-après n'a pas la prétention d'être valide pour tous les cas envisageables. S'agissant de la description de la réalité du système productif, la diversité des cas rencontrés est de règle. On se fixe ici comme objectif de représenter la tendance majoritaire, et même nettement majoritaire et donc de proposer les unités statistiques à préférer pour la production statistique régulières. Ceci n'exclut pas des productions complémentaires, soit par des chargés d'étude du Système statistique d'entreprise (SSE= INSEE + SSM « entreprise »), soit par des chercheurs externes qui rappelons-le, ont accès aux données sous certaines conditions¹, soit en réponse à des demandes spécifiques auprès des services de diffusion du SSE .

On ne traitera pas ici des statistiques localisées qui sont encore à créer par ailleurs². Notons toutefois qu'un certain nombre de remarques faites ici sur les unités légales quant à leur capacité à refléter le concept d'entreprise s'appliquent aux établissements tels que caractérisés par leur SIRET, quant à leur capacité à représenter le niveau d'activité local des entreprises (appelé unité locale).

¹ : via la procédure du comité du secret.

² : cela relève d'autres projets de l'INSEE ou des SSM .



I- Correspondance entre les interrogations économiques et les unités statistiques:

On propose de classer les travaux économiques en trois grandes catégories :

- ceux qui sont centrés sur les unités individuelles et donc étudient la sphère productive comme une « population »
- ceux qui se préoccupent de la santé de l'économie et de certains sous-ensembles d'acteurs pour en déduire une évolution potentielle
- ceux qui sont liés au constat sur les marchés des produits.

1.1 : Démographie de la population des acteurs économiques et financiers:

-1.1.1 : créations et cessations :

il semble raisonnable de considérer que ces travaux étudient le renouvellement (économique) de l'appareil productif. Il convient donc de ne prendre en compte que la création économique ou la cessation économique d'unités économiques³. Il faut donc ne prendre en compte que les créations juridiques qui correspondent à une création réelle d'activité. A ce titre, les restructurations (scissions, fusions) ne peuvent être intégrées à ces statistiques si elles ne correspondent qu'à des réorganisations sans modification du périmètre global de restructuration. C'est à dire que sauf dans le cas où une activité est cessée ou créée à l'occasion d'une restructuration, les restructurations sont d'une nature différente de celle des créations / cessations. Il convient de distinguer les restructurations légales - seule l'organisation juridique change - des restructurations économiques - le fonctionnement économique est modifié, il ne s'agit pas d'un artefact comptable. Il n'est d'ailleurs pas exclu que l'on puisse étudier séparément les restructurations économiques, mais il semble que les travaux statistiques en la matière soient rares et qu'il n'existe pas à ce jour de concept éprouvé dans ce domaine. En conséquence, les mouvements comme la filialisation d'une activité intégrée par une société existante (ou son symétrique), l'éclatement en sociétés à compétence territoriale limitée d'une société auparavant à compétence géographique plus large, n'ont pas vocation à figurer dans de telles statistiques de création/cessation. Elles représentent un phénomène de type « management » dont il n'est pas tenu compte dans l'analyse économique classique, qui ne traite pas des formes concrètes d'organisation.

L'équation démographique théorique devient alors :

$$Stock_{31/12/n} = stock_{31/12/n-1} + créations_n + bilan\ des\ restructurations_n - cessations_n$$

On peut aussi s'interroger sur la prise en compte d'un autre évènement possible au sein de la population : la création d'une nouvelle activité par une société existante. Soit elle le fait au sein de la société existante, soit elle crée une nouvelle société. Dans le premier cas, il n'est pas d'usage de prendre en compte ce genre de phénomène dans l'analyse économique⁴.

³ : on fait ici explicitement la différence entre les unités légales et les unités économiques. Ces dernières se définissent par le processus de fonctionnement réel.

⁴ : ce qui n'empêche évidemment pas d'imaginer une étude sur les modes d'organisation juridique des diversifications au sein des groupes, mais on prétend ici que ce n'est pas la préoccupation majoritaire en matière de



Devons-nous le faire dans le second cas, sous prétexte qu'il y a création d'une nouvelle unité juridique, même si c'est une filiale à 100% de la première, c'est à dire le même « entrepreneur » in fine ? Il peut sembler légitime de considérer que comme il s'agit bien du même apporteur de capital initial, que le management de la filiale est de fait choisi par les dirigeants de la société qui, représentant les actionnaires, sont les dirigeants de la première société, il n'y a pas réellement de nouvel « entrepreneur » dans un tel schéma. C'est pourquoi il est proposé de considérer que les unités à compter sont les groupes d'entreprises (ou les entreprises hors groupes⁵). Toutefois, il est néanmoins possible de considérer que des sous-groupes d'un même groupe, sur le même marché, aient chacun une stratégie propre, voir puissent être concurrents. Le droit français de la concurrence prévoit ce cas, si notre lecture est exacte (voir en annexe 8). Dans ce cas, le sous-groupe serait l'unité pertinente pour les comptages, non le groupe.

Il faudra alors adopter une règle pour la création ou la cessation des groupes à partir d'entreprises existantes : soit on considère qu'il s'agit de « restructurations économiques », c'est à dire que rien ne change au niveau des unités légales, seule la détention du capital change, soit on considère qu'il s'agit d'une cessation d'entreprise indépendante au bénéfice d'un groupe préexistant. Il faudra adopter une décision compatible avec les règles retenues pour définir la continuité des groupes et des entreprises indépendantes (voir annexe 5). La gestion de la continuité des unités devrait être intégrée pour les statistiques de créations et cessations. Quel que soit le type d'unité statistique, c'est fondamental.

Si on approfondit la réflexion, qu'est-ce qui fait vraiment sens sur le plan économique en matière de création/ cessation? le comptage⁶ des unités créées/ cessées ou de leur poids économique ? La seconde réponse me semble être fréquemment la plus pertinente. En effet, il semble bien que la création d'entreprise en France soit très largement un phénomène assez brownien : les entreprises se créent, essentiellement de toutes petites entreprises, sans capitaux importants (le « capital-risque » a une influence très limitée), et remplacent celles qui cessent. Il y a très peu de « success stories », l'ossature de l'économie n'est jamais remise en question, les grands groupes se transforment pour s'adapter mais ne sont presque jamais supplantés par de nouveaux arrivants (voir l'article de C.Picart « *Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet* », Eco&Stat n°371, 2004). Seule l'implantation ou l'arrivée sur le marché de concurrents étrangers modifient éventuellement le paysage économique vu à l'échelon national. Pour certains biens ou services pour lesquels il existe des marchés localisés à un niveau infra-national ou national (par exemple quand les coûts du transport ou d'acquisition de l'information sont trop élevés eu égard à la valeur desdits biens ou services), la situation est différente. On pourrait aisément considérer pour quantifier économiquement le phénomène que le total de l'emploi créé ou supprimé en raison des créations/cessations d'entreprises fait sens, ainsi que les immobilisations mises en jeu (corporelles/incorporelles/financières). La valeur ajoutée peut également être une pondération pleine de sens.. D'ailleurs avec de tels agrégats additifs sans doubles comptes, le découpage des unités statistiques devient beaucoup moins important que quand on compte le

création/cessation, et donc que ce n'est pas pour ce type d'étude que doit être conçue l'offre statistique standard du SSE.

⁵ : pour les entreprises hors groupe, il faut traiter les cas complexes : dissociation loueur de fonds et société d'exploitation, sociétés et gérants mandataires, sociétés à activité limitée correspondant à une activité occasionnelle, sociétés civiles de moyens ou société civiles professionnelles de professions libérales... Notons qu'elles sont parfois appelées « indépendantes ».

⁶ : on distingue ici les comptages des statistiques de concentration/ dispersion.



nombre d'unités. Il ne joue plus que par la définition du périmètre de la population qui en découle.

Par exemple, compter les emplois dus aux créations dans le commerce de gros inter-industriel dépendra beaucoup du choix de l'unité statistique de référence : si on retient le groupe d'entreprises au lieu de l'unité légale, toutes les filiales de commercialisation des groupes industriels français ou étrangers disparaîtront du champ et donc le champ du commerce de gros et indirectement de l'emploi concerné par les créations en sera d'autant plus réduit en général. Dans un tel cas, le choix de l'unité statistique a un impact sur la statistique quantitative produite - et donc éventuellement sur le message véhiculé. Par contre, quand le groupe d'entreprises est constitué de sociétés régionales ou locales qui exercent toutes la même activité, cela n'a pas de conséquence sur la statistique agrégée du total : savoir que 100 emplois créés le sont dans une seule société d'un groupe de ce secteur ou dans 10 sociétés régionales est sans conséquence sur l'agrégat de l'emploi.

Cette réflexion étant faite, on est alors amené à se demander si les entreprises statistiques ou les sous-groupes⁷ doivent être pris en compte dans cette statistique. Si on raisonne au niveau de l'ensemble de l'économie, il semble que ce ne soit pas nécessaire si on considère que la possibilité de concurrence entre sous-groupes reste marginale : par nature, il y a création/acquisition d'une société par une société existante avant de pouvoir parler de groupe ou de sous-groupe. Une telle création ou disparition ne peut donc avoir lieu qu'au sein des restructurations des groupes dont nous avons parlé plus haut, ou par division d'un groupe existant. Au niveau des statistiques pondérées, on a vu que l'impact au niveau global serait nul. Reste la question de l'intérêt de disposer d'une telle statistique de comptage d'unités économiques infra-groupes. On ne voit pas a priori à quelle question économique elle répondrait. Que voudrait-dire un accroissement/ une diminution ? Ce pourrait être soit un accroissement (respectivement une diminution) des unités économiques indépendantes (entreprises hors groupes ou groupes d'entreprises) soit une scission accrue des groupes. Mais étant donné les proportions habituelles, le second phénomène est trop faible en nombre. Il n'y a qu'en ventilant par tranche de taille que l'on pourrait le déceler sur des statistiques non pondérées. Cette question est abordée plus loin.

Le souci de distinguer les sous-groupes ou entreprises statistiques semble relever davantage de la description de l'appareil productif dans un secteur donné. Les statistiques utilisées pour ces comptages, pour être cohérentes, devront donc retenir les mêmes unités statistiques que celles utilisées pour décrire cet appareil productif (voir plus loin).

-1.1.2 : la taille des unités économiques :

Elle conduit à la définition de catégories comme les TPE, les PME, etc.... et ces catégories sont fortement symboliques. La Commission européenne recommande (voir annexe 2) de prendre en compte l'autonomie des unités - en clair, les sociétés au sein des groupes ne peuvent être retenues isolément, c'est l'ensemble du groupe qui est à classer. Le critère doit donc être la taille du groupe d'entreprises.

Se pose ensuite la question du périmètre géographique de référence dudit groupe : la recommandation CE prévoit implicitement de prendre en compte les sociétés non résidentes pour la détermination de la taille du groupe. Sur le plan économique, il semble plus pertinent

⁷ : Dans la mesure du possible, les groupes d'entreprises seront divisés en sous-groupes lorsque leur existence est publique (marque spécifique, communication du groupe en ce sens, etc...).



de considérer la taille mondiale - ne serait-ce que pour éviter de classer en TPE ou en PME les sociétés commerciales ou bureaux de représentation de PME étrangères fortement internationalisées. Ou symétriquement, les têtes des groupes fortement implantés à l'étranger. Sur le plan de la faisabilité, ce n'est possible pour le SSE que depuis très peu de temps : depuis qu'on a interclassé LIFI, Diane et l'enquête DREE⁸. Il est clair que la précision statistique serait plus faible si on retient un concept mondialisé plutôt qu'un concept national, mais le gain en pertinence le justifierait aisément.

Un certain nombre d'études ventilent selon leur taille les acteurs économiques lors de la description de l'appareil statistique. Examinons les différents types d'études dont il s'agit.

L'étude de la *concentration financière* s'applique à la distribution au sens statistique des acteurs du système productif sur le plan de leur financement. Les réflexions associées concernent la capacité à financer l'investissement pour assurer la croissance, les redéploiements technologiques, la capacité à faire face à des crises, comme une demande durablement faible ou à l'arrivée d'un concurrent étranger. Il est bien dans la logique des groupes d'entreprises de pouvoir s'appuyer sur la vitalité d'un sous-groupe dynamique pour en soutenir un autre qui traverse des difficultés. C'est bien la logique qui est derrière la diversification des groupes. On constate également en étudiant les circuits des dividendes (Cf. C. Picart, « *La dette des grands groupes a cru à nouveau à la fin des années 1990* », document de travail INSEE E2003/03, page 36) que les groupes mettent en place de véritables pôles financiers⁹ pour financer leur « base productive ». La séparation des activités productives dans différents secteurs (marchés) n'est donc pas visible sur le plan financier, puisqu'il y a une sorte de « mise en commun »¹⁰ dans le pôle financier du groupe.

La concentration financière doit donc se calculer en prenant en compte la dimension « groupe d'entreprise ».

Étant donné que l'activité des groupes relève souvent de plusieurs secteurs d'activité au niveau 4 ou 3 caractères de la NAF, de telles statistiques ne pourront se calculer qu'à un certain niveau d'agrégation (sans doute niveau 36). Qu'en est-il si on veut néanmoins pouvoir analyser cette concentration à un niveau fin (niveau 3 ou 4 chiffres de la NAF) ? On peut imaginer deux solutions :

- considérer la sous-population des groupes d'entreprises et indépendants impliqués dans le secteur donné, et étudier la distribution par taille au sein de cette population. On représenterait ainsi de façon maximale le pouvoir financier des groupes impliqués, qui peuvent, dans une large mesure - mais néanmoins pas au-delà de certaines limites - soutenir un sous-groupe ou une filiale en difficulté.
- considérer la sous-population des unités indépendantes et des sous-groupes ayant cette activité principale et considérer la distribution correspondante. Au sein de cette sous-population, on pourrait isoler les filiales de groupes (éventuellement ventilés en très grands/ grands/ moyens / petits groupes) voire les entreprises indépendantes qui travaillent quasi-exclusivement en sous-traitance pour de grands groupes. Au sein des sous-groupes ou des filiales de groupes, il serait également très intéressant de distinguer

⁸ : pour les entreprises françaises uniquement. Pour les sociétés sous contrôle étranger, cela supposerait d'utiliser les comptes consolidés lorsqu'ils existent (essentiellement pour les groupes d'une certaine taille).

⁹ : c'est à dire une ou plusieurs sociétés situées près de la tête de groupe dans l'arborescence, qui reçoivent les dividendes qui remontent des sociétés et peuvent ainsi agir financièrement pour la stratégie de l'ensemble du groupe. C'est d'autant plus vrai que dans beaucoup de groupe, les taux de contrôle des filiales dépassent 90%.

¹⁰ : En pratique, cette mise en commun est assez technique, mais c'est bien l'idée comme le déclarait G.Dureau lors du séminaire 2004 de la DSE consacré aux relations inter-entreprises.



les unités légales qui sont hors-marché, c'est à dire vendent la totalité de leur production à leur groupe.

La *concentration économique* rend compte de la distribution des offreurs sur le marché d'un produit. Elle doit donc se calculer au niveau du sous-groupe ou éventuellement d'un niveau désagrégé (regroupement des sociétés d'un même sous-groupe classées dans le même secteur de la nomenclature si le sous-groupe n'est pas spécialisé au niveau de nomenclature auquel on travaille). En arrière-plan, se pose *obligatoirement* la question du périmètre géographique. Si on considère le marché d'un produit, comme il y a concurrence entre les producteurs résidents, les distributeurs résidents et les exportateurs étrangers qui peuvent approvisionner le marché¹¹ directement on constate que nos statistiques ne pourront pas classer¹² les non-résidents dans la concentration de l'offre sur le marché¹³ (puisqu'on ne peut les identifier). On peut se faire une idée de la pertinence de telles statistiques dans le cas de biens de consommation pour lesquels on connaît bien les acteurs du marché : si on considère le cas du téléphone portable, une telle concentration économique renseigne fort peu sur les forces en compétition. Symétriquement, si on veut uniquement considérer la concentration des producteurs résidents, le concept peut manquer de sens, car une part de leur production peut être destinée à l'étranger et symétriquement, ils ne sont en général qu'une partie de l'outil productif d'un groupe implanté dans plusieurs pays¹⁴. La « force de frappe » sur le plan industriel d'une société ou d'un sous-groupe français est donc assez mal représentée par une telle statistique. Ce qui est crucial ici est bien la taille du marché économique : est-il local (et indirectement national), européen¹⁵ (ex : marché agricole) ou international (au sens des accords de l'OMC). Le niveau national ne pouvant exister si le marché n'est pas local au sens économique, en raison de l'existence du grand marché européen de l'UE.

-1.1.3 : les relations entre agents économiques :

certains concepts comme la sous-traitance n'ont guère de sens si on ne distingue pas la sous-traitance interne au groupe de la sous-traitance externe. Seul le second type répond bien à la description qui en est faite, à savoir une relation de coopération industrielle forte - sans lien capitalistique et avec un partage net des responsabilités et risques financiers (le client du donneur d'ordre doit régler le sous-traitant) - ce qui n'a pas semble-t-il dans de sens entre sociétés majoritairement contrôlées d'un même groupe¹⁶. Il est également important d'évaluer la sous-traitance transfrontalière, pour avoir une image fidèle du phénomène.

De même, les réseaux sont importants dans le commerce et les services, notamment ceux qui concernent le commerce associé - sorte d'organisation coopérative ou mutualiste¹⁷ - et la franchise. Ils peuvent être formellement orthogonaux au concept de groupe (le franchiseur

¹¹ : il est d'ailleurs utile de rappeler que le périmètre du marché est assez fortement dissocié du territoire géographique, dans un univers légal dans lequel il n'y a plus de barrières aux échanges, à l'évidence au sein de l'Espace Economique Européen, et même au sein des pays ayant ratifié les accords de l'Uruguay Round. Les principales limites sont davantage commerciales (coût relatif de la mise sur le marché dans un lieu distant, usage de marque, traduction, etc....).

¹² : en l'état actuel des informations à notre disposition

¹³ : un proxy acceptable serait d'utiliser des concentrations calculées au niveau de l'UE, voir de l'OCDE (indispensable à l'évidence sur certains produits comme l'électronique, les avions par exemple).

¹⁴ : c'est systématique pour les acteurs les plus importants dans chaque secteur.

¹⁵ : dans les cas assez rares pour lesquels il existe encore au sens des accords internationaux - ici le périmètre de référence est l'EEE plus que l'UE.

¹⁶ : on peut rappeler à ce sujet la remarque d'un orateur du séminaire DSE 2004 contestant toute signification à la cotation différenciée de chacune des sociétés filiale à 100% d'un groupe.

¹⁷ : forme d'organisation très puissante dans le secteur bancaire (Banques Populaires, Caisses d'Epargne, Crédit Agricole)



peut être un groupe, le franchisé un groupe, dans les mutuelles la représentation du contrôle est inversée : la base contrôle la tête). Le franchisé ou le sous-traitant exclusif ne semblent pas avoir tous les éléments pour maîtriser seuls leur destin, même si tous les cas sont envisageables : sous-traitant plus solide financièrement que le donneur d'ordre ou franchisé doté d'un capital suffisant lui permettant de passer aisément d'une enseigne à une autre.¹⁸

-1.1.4 : l'analyse de la spécialisation/ diversification :

la diversification est souvent décrite comme une stratégie du top management pour limiter les risques. Étant donné que les grands acteurs économiques sont organisés en groupes, que la filialisation par activité peut présenter un certain nombre d'avantages légaux, on doit donc étudier la diversification en retenant l'unité statistique « groupe d'entreprise ». Il faut toutefois noter que ceci n'est pas simple avec des informations collectées au niveau de la société, puisque les ventes incluent les flux intra-groupes. Dans les groupes intégrés verticalement, ces flux pourraient faire penser à une diversification d'activité entre la production de composants et la production d'équipements complets, par exemple. Il pourrait être utile d'interroger les utilisateurs de statistiques qui relèvent du monde de l'entreprise si pour eux le concept de spécialisation/ diversification au sein du sous-groupe fait sens. Cette question est en fait très proche de celle relative à la concurrence entre sous-groupes, et plus généralement au degré d'autonomie des sous-groupes.

1.2 : Les statistiques économiques et financières agrégées sur les acteurs économiques :

-1.2.1 : l'analyse de la santé économique :

le critère synthétique utilisé par les économistes semble être la rentabilité. On doit distinguer la *rentabilité économique*¹⁹ qui détermine si l'activité productive sur le territoire est à un niveau de rentabilité suffisant pour renouveler le capital productif et rémunérer les facteurs de production, de la *rentabilité financière*²⁰ qui détermine si l'investissement risqué (investissement en actions) est plus ou moins rentable que l'investissement moins risqué (obligations, prêt bancaire). Pour ces analyses, il semble fondamental de considérer que l'ensemble des facteurs de production sont utilisés en situation concurrentielle, et donc que l'on analyse des entités en relation avec le marché

Ce qui impose sans doute donc de considérer le groupe d'entreprise comme l'unité d'analyse, puisque les opérations intra-groupes peuvent être facturées et réalisées dans des conditions non concurrentielles²¹. L'idéal serait donc de disposer des données sur l'ensemble du périmètre mondial des groupes, et de calculer ainsi cette rentabilité. L'analyse de l'économie française au sens géographique consisterait à dégager la contribution des unités résidentes au résultat de l'ensemble des groupes²². Au sens du contrôle (en ce sens, l'économie française est l'ensemble des entreprises sous contrôle français), cela s'obtiendrait plus aisément avec les comptes consolidés au niveau mondial.

¹⁸ : le représentant du commerce associé au séminaire cité ci-dessus a d'ailleurs exprimé qu'il lui semblait nécessaire de grouper toutes les sociétés d'un mouvement associé en une seule entité économique.

¹⁹ : que l'on définirait par exemple comme le ratio entre l'excédent net d'exploitation (ENE) et le capital productif

²⁰ : définie comme le ratio entre le résultat net et le capital financier investi par les actionnaires.

²¹ : il importe toutefois de mentionner l'interrogation déjà citée plus haut : peut-on concevoir des sous-groupes d'un même groupe en situation de réelle concurrence ? Ou encore, peut-on considérer que des sous-groupes adossés à des



D'autres critères d'analyse de la santé économique sont utilisés, comme la productivité des facteurs ou l'endettement. En ce qui concerne la productivité, une des préoccupations sous-jacentes semble être la juste rémunération des facteurs, voire la soutenabilité de cette rémunération dans un contexte mondial très concurrentiel ou le potentiel de redéploiement de l'économie pour maintenir une certaine productivité globale. La logique des groupes d'entreprises consistant à redéfinir leur organisation ou leur périmètre de façon optimale, il est assez naturel de suggérer de produire les statistiques dans une même logique, c'est à dire en retenant le groupe d'entreprise comme unité de référence²³.

En ce qui concerne l'endettement, il en est de même : c'est bien une structure globale au niveau du groupe qui gère les ressources financières, avec des ramifications complexes : un groupe d'entreprise peut s'endetter via ses filiales situées dans un certain pays (en général au niveau de la tête de groupe) pour financer son expansion ou son investissement dans un autre.

-1.2.2 : l'analyse de l'ouverture internationale :

on sait que les groupes n'exportent pas via chacune de leur filiale, mais en général via une filiale spécialisée. Les taux d'ouverture sont donc plus pertinents au niveau des groupes. Comme l'alternative à l'exportation peut être l'implantation de la production à l'étranger, et que ce taux d'implantation n'a de sens que calculé au niveau des groupes d'entreprises, on a donc deux indicateurs qui sont directement comparables. De la même façon, distinguer les échanges intra-groupe des flux commerciaux (avec un client, avec un fournisseur) est essentiel.

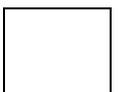
1.3 : Les statistiques destinées à l'analyse des marchés :

Les caractéristiques comptables les plus affectées par l'organisation des groupes d'entreprises sont la production ou les ventes en l'état (et symétriquement les achats). Alors que la valeur ajoutée est additive et conduit donc à des agrégats statistiques non affectés par la dimension groupe, la production et le chiffre d'affaires ont tendance à augmenter fortement avec la sophistication des structures de groupes. Il s'ensuit une forte variabilité de ces caractéristiques au niveau de la société qui peut aller jusqu'à une perte de sens du concept pour les agrégats. En effet, au sein d'un groupe, presque toutes les organisations sont envisageables, avec de fortes conséquences sur la structure des comptes. Par exemple, une filiale peut centraliser les achats de l'ensemble du groupe pour tout ou partie des produits ou services achetés, et revendre aux sociétés du groupe. Cette filiale peut avoir une activité principale industrielle ou de service et n'exercer cette centralisation qu'à titre secondaire, ou au contraire ne faire que cela. De même, les ventes peuvent être directes ou centralisées, distinguer la vente sur le marché national et l'exportation... Certaines filiales peuvent intervenir en sous-traitance d'autres, ce qui réduit considérablement l'achat des

groupes importants ne bénéficient pas de conditions financières beaucoup plus avantageuses que leurs concurrents, en raison d'une appréciation différente des risques par les prêteurs ?

²² : une méthode consisterait à supposer - hypothèse de nécessité et fiscalement orthodoxe- qu'il n'y a pas de prix de transfert dans les flux intra-groupes avec l'étranger, et à agréger les résultats des unités résidentes. En particulier, cela suppose que l'immatériel est valorisé à sa juste valeur entre les différentes unités des groupes d'entreprises. On utilise également le fait que les ENE sont approximativement sommables. Toute suggestion plus pertinente est la bienvenue.

²³ : avec toujours néanmoins la même incertitude : le sous-groupe est-il un niveau intermédiaire pertinent/nécessaire ?



matières premières ainsi que le niveau des ventes. Le personnel peut être géré par une filiale et mis à disposition d'autres, créant ainsi une activité (plus ou moins fictive sur le plan économique) de « sélection et mise à disposition de personnel ». De même, le capital productif peut être immobilisé dans une filiale et loué à d'autres.

L'agrégation de cas relevant de différentes logiques au sein d'une même population de référence rend les ratios fortement dépendants de l'effet de composition en différents cas-types. Ces cas-types étant essentiellement des montages juridiques, leur coût de modification est relativement faible, et peut évoluer rapidement, perturbant fortement la significativité des taux d'accroissement spontanés. Pour conserver leur pertinence, il faut rétablir des évolutions « en comparable », à partir de comptes pro format restitués par les statisticiens, souvent avec l'aide des groupes.

Il serait souhaitable de ne fournir dans les statistiques publiées de façon standard que des ventes et achats réellement sur le marché concurrentiel. Donc d'avoir des ventes et des achats consolidés des groupes. Malheureusement, de telles informations, si elles existent au niveau des comptes consolidés (donc mondial) n'existent en général pas au niveau du territoire français²⁴. De même, il existe des flux d'importation et d'exportation qui sont purement des flux comptables intra-groupes (achat par une société française à une filiale d'un pays A pour revente à l'identique à une filiale d'un pays B souvent sans franchissement des frontières françaises) et qui, étant totalement liés à l'organisation internationale du groupe, n'apportent aucune information économique. Ceux-ci devraient être neutralisés dans les statistiques.

Il n'est pas forcément trivial de décrire le « marché » réel (c'est à dire hors échanges intra-groupe), particulièrement dès qu'on veut le faire à un niveau désagrégé par produit. En particulier, les ventes d'une entreprise industrielle peuvent être en partie exportées directement, en partie indirectement (via une société classée en commerce de gros). Une telle entreprise de commerce de gros est-elle plutôt une filiale du groupe producteur, ou peut-elle être indépendante du producteur ? Dans le premier cas, on voit qu'on a fortement intérêt à interroger le groupe à un niveau consolidé puisqu'il n'y a pas d'action sur le marché français. Il en est de même à l'importation (le problème est peut-être plus délicat, car les importations sont sans doute faites plus systématiquement par une filiale commerciale des groupes industriels étrangers).

En reprenant l'analyse présentée par le professeur J.T.RAVIX au séminaire DSE 2004, on serait tenté de recommander une analyse des marchés en distinguant non plus commerce extérieur/ stocks/ production/ consommations intermédiaires, mais plutôt les produits sur le marché selon que la conception, l'approvisionnement en composants, la fabrication, le montage et la commercialisation²⁵ sont nationaux/ résidents ou pas. En France, produire du Coca-Cola sous licence ne recouvre pas la même réalité industrielle que produire de l'Orangina. Une telle analyse n'est peut-être pas réalisable au niveau le plus fin de la nomenclature, mais pourrait être réalisée à un niveau intermédiaire.

Il faut également signaler que tous les produits et services ne sont pas échangés sur des marchés de même périmètre géographique. Par exemple le commerce de détail et les services à la personne sont essentiellement localisés et la connaissance de l'appareil productif

²⁴ : les obligations de publication par zone géographique ne se réfèrent qu'à des différences de rentabilité ou de risques. Au sein de l'Union européenne, dotée d'un marché unique et d'une monnaie presque unique, la ventilation des comptes consolidés par Etat membre ne peut être considérée comme une obligation.

²⁵ : sans oublier le transport



implique de connaître les établissements. A l'inverse, les transports longue distance ou les grands chantiers internationaux de travaux publics sont plus déconnectés de leur base.

II- Pertinence des statistiques existantes

Nous allons décrire ci-après les conséquences sur la pertinence du choix de l'unité légale (société ou entrepreneur individuel) comme unité statistique dans le système actuel, pour les principales statistiques produites régulièrement.

II.1 : statistiques démographiques :

a) En matière de création, on enregistre les créations de filiales comme des créations économiques. Leur impact dans les classes de taille élevées pourrait être très important. Toutes tranches de taille confondues, il ne l'est sans doute pas.

b) en matière de comptages de la population, à notre connaissance, toutes les publications standards comptent séparément les différentes filiales. L'information ainsi fournie n'a pas grand sens en pratique.

Pour un prendre un exemple, mais tous les secteurs sont concernés, on dénombre en 2002 36 entreprises de construction automobile dont l'effectif salarié est supérieur à 500 et 56 entreprises toutes tailles confondues...

c) En ce qui concerne les catégories par tranche de taille, nous savons que nos évaluations spontanées modifient de façon importante le poids de ces catégories. Une estimation à partir des statistiques de SUSE donne les chiffres suivants :

Emploi total

Taille de l'unité Tranche d'emploi total	Unité : personne morale ou physique		Unité: groupe d'entreprise ou indépendant	
	(millions)	%	(millions)	%
Moins de 50	6.0	44	5.3	39
50 < 500	3.3	24	2.7	20
Plus de 500	4.2	31	5.5	40

En ce qui concerne la **concentration économique**, nous ne publions pas spontanément semble-t-il de telles statistiques au niveau des EAE Commerce et Services. Par contre, l'EAE Industrie publie cette information au niveau branche. Comme indiqué ci-dessus, le sens économique d'une telle information est faible. Le territoire français fait partie d'un marché beaucoup plus large - l'Espace Economique Européen, auquel s'ajoutent tous les Etats signataires de l'Uruguay Round pour lesquels les droits de Douane sont faibles, voire très faibles, et qui est alimenté par des producteurs qui font largement appel à de la production dans des pays à bas coûts de revient. De plus, on distingue apparemment dans ces statistiques les différentes filiales d'un même groupe, ce qui laisse perplexe.

Des concentrations calculées à partir de l'unité juridique sont également présentées dans le rapport présenté à la Commission des comptes du Commerce.



Dans les publications EAE, la raison sociale des 10 plus grandes « entreprises » est listée, et dans certains cas on reconnaît les filiales d'un même groupe, ce qui donne une occasion au lecteur non informé de comprendre mieux comment ces tableaux sont construits. Mais une définition explicite de l'entreprise et de la branche, particulièrement pour les résultats disponibles sur Internet, serait bien utile.

Dans *l'annuaire statistique de la France*, les chiffres intègrent depuis quelques années la dimension groupe, puisque les statistiques sur les groupes et SUSE sont faites dans la même unité. Par contre, la publication SUSE (Images Economiques) retient à la fois le concept usuel d'entreprise (=unité légale) mais aussi celui d'acteur économique, regroupements au niveau NAF 700 de filiales d'un même groupe.

d) les relations entre agents économiques : la publication historique du SESSI ne distingue pas sous-traitance interne au groupe et sous-traitance externe²⁶. Les informations obtenues à l'occasion du profilage indiquent que l'ampleur de la sous-traitance économiquement interprétable (externe) est très notablement inférieure. Elle pourrait également être plus sensible à la conjoncture, la sous-traitance interne n'étant sans doute pas un véritable outil de flexibilité.. D'une façon générale, les circuits de production/ distribution décrits par la statistique publique ne séparent pas ces relations selon leur caractère intra-groupe (donc non concurrentiel) ou extra-groupe (donc concurrentiel).

II.2) statistiques économiques et financières agrégées sur les acteurs économiques

a) spécialisation/ diversification : à l'heure actuelle, ces statistiques ne prennent pas en compte la dimension « groupes ».

b) analyse de la santé économique : les publications statistiques régulières en comportent pas à l'heure actuelle de ratio de type rentabilité. Les seuls ratios standards sont davantage tournés vers la « productivité » (ratio par tête). L'unité d'analyse est encore l'unité légale, ce qui fait que les ratios disponibles sont relatifs à une partie extrêmement « tronquée » des entreprises, et sans doute pas très homogène (en particulier les grandes entreprises sont beaucoup plus organisées en groupes - particulièrement internationaux - que les petites.

c) taux d'ouverture international : le taux d'exportation utilisé est souvent le ratio exportation du secteur (ou de la branche)/ chiffre d'affaires total. Ce ratio est potentiellement gênant, puisque le chiffre d'affaires total est très sensible aux doubles comptes (ventes intra-sectorielles). En consolidant les flux intra-groupe, il est susceptible d'être assez différent. Le cas du secteur automobile est connu des statisticiens (fabrication de moteurs figurant dans le même secteur - 34.1Z- que les automobiles).

d) les comptes agrégés sectoriels : C'est une partie importante des publications traditionnelles du SSE, qu'il s'agisse des EAE ou de SUSE. Beaucoup de variables (totaux de caractéristiques individuelles) sont peu sensibles à l'unité statistique utilisée pour le calcul. La valeur ajoutée, l'emploi, l'investissement non financier, l'EBE sont assez robustes. La production, le chiffre d'affaires ne le sont pas du tout. Les comptes financiers peuvent être profondément modifiés s'il

²⁶ : toutefois, suite à la réalisation de l'Enquête sur les Relations Inter-Entreprises (ERIE) il était envisagé de séparer les deux.



y a des prêts intra-groupe, ou en raison des versements de dividendes²⁷. Pour les impôts, cela peut être compliqué, en raison du régime fiscal des groupes. Ces comptes agrégés sont toutefois sensibles au classement sectoriel des unités : les sociétés agrégées à d'autres au sein d'une même entité statistique ne relèvent pas forcément du même secteur. Une telle agrégation crée donc des transferts entre secteurs.

II.3) statistiques destinées à l'analyse des marchés

Les statistiques dans ce domaine sont fournies principalement par la comptabilité nationale à partir des chiffres fournis par la statistique structurelle²⁸, cette dernière ne publiant pratiquement pas de statistiques sur ce sujet, si ce n'est la production de biens via les enquêtes de branche.

Les équilibres ressources/emplois fournissent des informations mises en cohérence sur :

- la production
- la consommation finale
- les variations de stocks
- les biens comptabilisés comme des immobilisations par les entreprises
- la consommation intermédiaire
- les importations et exportations

Toutes ces informations sont relatives au territoire national.

La production et les consommations intermédiaires sont potentiellement brouillées par les échanges entre sociétés d'un même groupe : si on passe d'une production intégrée au sein d'une société à une filialisation des activités amont, ou à des échanges sans sous-traitance entre filiales du même groupe au sein de la même branche, on modifie la représentation de l'économie :

- dans le premier cas, on augmente la production du produit de la branche amont, puis les consommations intermédiaires du produit de la branche aval en produit amont (la valeur ajoutée globale = production toutes branches - consommations intermédiaires toutes branches est inchangée)
- dans le second cas, on augmente à la fois la production du produit et la consommation intermédiaire intra-branche du produit.

Et ces échanges, qui sont hors marché, n'ont guère de signification économique. Ils devraient donc être préalablement éliminés, car ils conduisent à une représentation non pertinente de la réalité économique.

Cette réalité sur le territoire économique est identique lorsqu'une des deux filiales en jeu est sur le territoire économique et l'autre en dehors : on retrouve les échanges internationaux intra-groupe qui sont certes analysés dans des études ad hoc pluriannuelles, mais non isolés dans les statistiques annuelles. On sait qu'ils représentent environ 1/4 à 1/3 des importations ou exportations en moyenne, la situation variant selon les catégories de produits. Ces produits sont conservés dans les analyses de compétitivité, dans les calculs de prise en compte de l'impact des fluctuations de change, alors qu'ils ne représentent en aucune manière des transactions commerciales.

²⁷ : qui sont versés par débit du compte de passif.

²⁸ : et éventuellement d'extrapolations spécifiques comme pour les comptes d'exploitation par branche



De même, l'analyse des relations inter-entreprises comme la sous-traitance ne peut se faire avec pertinence si on ne sépare pas la sous-traitance qui a un sens économique (entre sociétés qui n'appartiennent pas à un même groupe) et celle qui n'a qu'une existence légale (intra-groupe).

De la même façon, les analyses de palmarès d'exportation doivent être faites au niveau des groupes (ce que fait effectivement la Douane).

Pour certaines catégories de services, certes très limités en nombre, les prestations intra-groupe peuvent même être très importantes par rapport au total des transactions.

Enfin, la limitation au territoire national « déforme » considérablement la structure économique de la production : les groupes majoritairement français ont tendance à conserver sur le territoire national des activités à haute valeur ajoutée (plutôt concentrées vers les services) et réaliser à l'extérieur les activités à basse valeur ajoutée (plutôt concentrées vers l'industrie). Or ces services localisés en France sont hors marché, car vendus en intra-groupe à des groupes majoritairement industriels si on examine leur activité mondiale. Rien ne garantit qu'ils survivraient à une cession des activités industrielles à des tiers. Etant de nature différente, ils devraient être isolés dans les statistiques.

III- Autonomie des différentes unités

Cette étude de l'importance des conséquences de l'organisation des sociétés en groupes d'entreprises au travers des statistiques diffusées et des analyses économiques peut nous permettre de reprendre la question fondamentale de l'autonomie des unités en présence. Depuis longtemps, l'Union Européenne a défini l'entreprise à partir du concept d'autonomie, plus particulièrement pour l'affectation des ressources courantes. En toute rigueur, il n'existe pas de correspondance légale à ce concept, et il ne pourrait être connu que par une enquête spécifique²⁹..

Quels sont les candidats naturels au titre d'unité statistique de référence ? ce sont l'unité légale - l' « entreprise » actuelle des statisticiens, le groupe d'entreprises et le sous-groupe.

Disons pour simplifier que l'unité légale « société » n'est pas très convaincante en terme d'autonomie dès qu'il s'agit d'une unité contrôlée par un groupe. Par le raisonnement tout d'abord : il serait très étonnant que le propriétaire majoritaire de la société, qui a le pouvoir de nomination des dirigeants, reste spectateur. On constate dans le cas français que la plupart des détentions majoritaires sont très largement majoritaires (taux proches de 100%), que beaucoup de cas sont des détentions à 100% (voir annexe 7). Le contrôle est en général sans partage.

Par ailleurs, les témoignages de la nécessité de dépasser le cadre de la société sont nombreux :

- la fiscalité admet la consolidation des résultats imposables - à condition que le taux de détention dépasse 95%- entre sociétés (résidentes) d'un même groupe
- le droit de la concurrence européen considère les groupes d'entreprises pour déterminer s'il y a position dominante ou pas (voir annexe 3)
- les comptables ont retenu depuis longtemps les comptes consolidés - qui reprennent les comptes de l'ensemble des sociétés du groupe - pour représenter plus fidèlement le poids économique de la société consolidante qui représente également l'ensemble du groupe.

²⁹ : enquête qui ne serait pas forcément triviale, le concept d'autonomie de décision étant assez délicat à manier dans un fonctionnement collectif, et relèverait sans doute d'une approche sociologique.



- c'est également l'information exigée par les marchés financiers pour les sociétés cotées, qui sont ainsi appréhendées comme un « ensemble économique » global.
- la Commission Européenne a recommandé de prendre en compte l'ensemble du groupe pour déterminer la taille des entités économiques, refusant de considérer une filiale d'un grand groupe comme une PME (voir annexe 2)
- la gestion prudentielle des assurances et des banques au niveau européen a conduit à s'intéresser et à définir les conglomérats/ groupes financiers et les dispositions relatives à leur surveillance (voir annexe 4).

Récemment, l'Autorité des Marchés Financiers a rappelé à l'occasion d'une décision un certain nombre de principes généraux qu'illustre la consolidation des comptes au sein d'un groupe, notamment en ce qui concerne l'intégration globale (voir annexe 6).

On y trouve une expression de la subordination claire et nette des filiales à l'actionnaire majoritaire - dans le cas de groupe d'entreprise avec intégration globale, et donc la désignation du groupe d'entreprise comme le niveau d'autonomie de référence. Rappelons également que, comme indiqué ci-dessus, la détention à plus de 50% des actions est largement dominante au sein des filiales de groupes : on est donc bien majoritairement dans ce cas.

Notons également qu'il ne faut pas simplifier à l'extrême la situation, en supposant que le contrôle légal d'une société implique la possibilité automatique d'en diriger l'intégralité du fonctionnement. La problématique du contrôle réel de l'entreprise par l'actionnaire existe : c'est un des thèmes de la gouvernance d'entreprise, que l'on peut prendre sous l'angle économique, légal ou médiatique (les détournements de fonds, comptes non fidèles et autres dont nous parlent les médias). Signalons également que la situation est complexe, puisque la forme juridique de société anonyme limitant la responsabilité des actionnaires, il existe des cas plus ou moins débattus (cf. cas Metaleurop actuellement en jugement) dans lesquels le groupe d'entreprise peut « redonner une autonomie légale » à certaines filiales, au moins dans certains domaines (en matière de droit social, les marges de manœuvre semblent en partie encadrées).

Il faut également noter que si le droit comptable suppose la responsabilité par défaut au niveau du groupe, rien n'empêche que l'actionnaire majoritaire décide de laisser une autonomie de fait à un sous-groupe ou une filiale. Sur une plage plus ou moins large. Pour être plus précis, les analystes de l'organisation de l'entreprise comme E.O. Williamson³⁰ expliquent que le but de la structure de groupe est de laisser les décisions de gestion courante au niveau des filiales et de prendre les décisions stratégiques au niveau du groupe.

Pour nous, statisticiens publics, toute la question devient donc de savoir si les sujets qui nous intéressent relèvent de la gestion courante ou de la stratégie. Il semble fort que nos préoccupations soient beaucoup plus du second type que du premier.

Les normes en matière de comptabilité consolidée fournissent également un autre éclairage. Elles traitent de l'obligation d'informer les actionnaires des têtes de groupes consolidantes de la comptabilité des subdivisions des groupes. Les nouvelles normes internationales (IFRS) traitent explicitement de ce sujet³¹ en mettant à jour des normes précédentes qui existent depuis plus de 20 ans. La norme IAS 14 distingue comme critère pertinent, au plan sectoriel comme géographique, le critère de différence de rendement et de risque de l'activité par rapport aux autres activités du groupe. A aucun moment il n'est fait référence au concept d'autonomie.

³⁰ : *"The economic institutions of capitalism"*, chapter 11, The modern corporation, Free Press, 1985

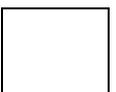
³¹ : voir <http://www.iasplus.com/standard/ias14.htm>



O.E. Williamson s'étend longuement dans l'ouvrage cité plus haut sur l'hostilité historique des autorités de la concurrence américaine vis-à-vis des groupes diversifiés (en tous cas à la date de parution de l'ouvrage). Il rapporte qu'elles estimaient que de tels groupes pouvaient adosser un sous-groupe peu rentable à une activité beaucoup plus rentable, et donc gagner artificiellement une situation monopolistique dans l'activité où ils sacrifiaient leurs marges. Sans prendre position sur le caractère systématique de telles pratiques, l'analyse révèle bien la différence entre un acteur mono-activité et un sous-groupe d'un groupe diversifié. Là encore sans exclure que si le groupe se comporte de façon neutre vis-à-vis d'un sous-groupe, ce dernier se retrouve de fait dans une situation réelle très peu différente d'autres acteurs mono-activité du même secteur. Les analystes financiers s'efforcent également de prendre en compte la probabilité d'abandon par un groupe d'entreprise d'un de ses sous-groupes (ou d'une de ses filiales) en difficulté. Un des conférenciers a déploré, lors du séminaire DSE de décembre 2004, que la Banque de France ne prenne pas en compte les relations intra-groupes dans la cotation des entreprises.

Il semble également, ce que pourra confirmer le GT du CNIS, qu'une pratique de gestion des groupes diversifiés soit de gérer les sous-groupes sectoriels comme des unités indépendantes, de façon à encourager leur dynamisme concurrentiel. Et que le risque omniprésent de restructuration en cas de rentabilité insuffisante soit un facteur de pression très fort sur les dirigeants des sous-groupes.

Un autre élément à prendre en compte relève de la gouvernance d'entreprise : il existe un débat - déjà cité par Williamson, et qui a été ranimé avec l'éclatement de la bulle financière au début des années 2000- sur la gestion des risques. Les analystes financiers semblent donner une plus-value de cotation aux groupes non diversifiés car ces derniers leur permettent d'optimiser mieux leur portefeuille. Toutefois, les dirigeants d'entreprises - et apparemment certains économistes - arguent du coût prohibitif des faillites ou restructurations violentes des groupes, pour expliquer que les groupes non-spécialisés ne conduisent pas à un optimum social. Ce qui veut bien dire que dans un tel schéma, il n'y a pas indépendance entre les sous-groupes. Le thème de la gouvernance montre également qu'une vision manichéenne de notre sujet n'est pas adaptée.



Annexes

Annexe 1 : Glossaire statistique

unité légale : entité juridique impliquée dans la production économique. Il peut s'agir d'une personne physique opérant en son nom propre, ou d'une personne morale (société, association, etc....).

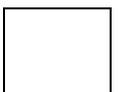
groupe d'entreprises : entité juridique formée par un ensemble de sociétés qui sont soit des sociétés contrôlées par une même société, soit cette société contrôlante. Contrôler une société, c'est avoir le pouvoir de nommer la majorité des dirigeants. Le contrôle d'une société A par une société B peut être direct (la société B est directement détentrice de la majorité des droits de vote au conseil d'administration de A) soit indirect (B a le contrôle de sociétés intermédiaires C, voir 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). Comme dans tout vote, la majorité peut être absolue ou relative. Un groupe peut être dit « familial » si c'est une même personne physique - voir une famille - qui possède le contrôle majoritaire. La statistique française ne connaît pas ces 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.

entreprise statistique : construction intellectuelle par la communauté des statisticiens, qui regroupe des unités légales de façon à constituer ainsi une unité qui bénéficie d'une certaine autonomie, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Pour une définition stricte, voir le règlement EU n° 696/93. En pratique, il s'agirait de filiales de groupe d'entreprises³², et qui détiennent les différents facteurs de production pour un même métier au sein du groupe d'entreprises. Ont particulièrement vocation à être regroupées au sein d'entreprises statistiques les filiales de groupes dont les ventes sont totalement destinées à d'autres sociétés du groupe. La détermination des entreprises statistiques nécessite des informations organisationnelles qui ne sont pas à disposition du statisticien (circuits de décision internes, circuits d'approvisionnement et de commercialisation, affectation exclusive de certains actifs matériels ou immatériels démembrés sous forme de filiale indépendante, prêt de personnel intra-groupe, etc....).

sous-groupe : ensemble de sociétés d'un groupe qui sont identifiées par le groupe comme formant un tout « homogène » au regard d'un critère. Les deux principaux sont la territorialité (on parle du sous-groupe France d'un groupe mondial) ou l'activité exercée (l'activité transport de Veolia, l'activité téléphonie de Bouygues). Si le critère géographique est objectivable par le statisticien, le critère d'activité ne l'est pas - c'est le groupe qui est seul capable de distinguer de tels sous-groupes.

branche opérationnelle de groupe : partie d'un groupe d'entreprise qui exerce une même activité, en général avec une certaine autonomie. Une branche opérationnelle peut être un rassemblement d'unités légales, mais elle peut aussi n'inclure qu'une ou des parties d'unité(s) légale(s).

³² : à l'heure actuelle, les textes interprétatifs de la TF européenne sur les unités statistiques ont restreint ces regroupements au cas de filiales à 100%, ne prévoient pas la possibilité de découper des unités légales de groupes pour n'en affecter qu'une partie à une entreprise.



Note : les trois concepts de sous-groupe, de branche opérationnelle et d'entreprise statistique sont très voisins. Ils ne le sont pas stricto sensu pour le statisticien, mais le monde de l'entreprise pour lequel les concepts de sous-groupe ou de branche opérationnelle ne sont pas normalisés ne verrait sans doute pas d'objection à une assimilation de ces trois notions dans la statistique officielle.

périmètre d'un groupe (respectivement sous-groupe): désigne l'ensemble des sociétés d'un groupe (resp. sous-groupe). A noter l'usage impropre de périmètre.

consolidation : action qui consiste à créer les comptes d'un ensemble de sociétés (un groupe ou un sous-groupe) en éliminant les flux ou les avoirs/dettes internes à cet ensemble.

statistique d'entreprise - statistique de l'appareil productif : l'appellation habituelle de « statistique d'entreprise » est ambiguë à partir du moment où on traite d'autres unités statistiques. Le pluriel notamment (les statistiques d'entreprises désignant uniquement les statistiques fondées sur l'unité entreprise - qui est actuellement une unité légale sauf pour deux exceptions). Statistique de l'appareil productif ne présente pas cet inconvénient, mais le terme recouvre sémantiquement la production des autres secteurs institutionnels (ménages, administrations, institutions financières). Pour les ménages, la majeure partie correspond aux entreprises individuelles et elle est de fait incluse. Pour les institutions financières, elles sont en théorie incluses et réalisées principalement par d'autres services (SESOF notamment). On emploie dans cette note l'un ou l'autre terme pour désigner les statistiques fondées sur les différentes unités.



Annexe 2: Extrait de la RECOMMANDATION DE LA COMMISSION du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises

[notifiée sous le numéro C(2003) 1422]

On reproduit ici les deux articles de l'annexe à la recommandation qui définissent les types d'unités considérés. On trouve à l'article 3 une définition de l'autonomie qui distingue les groupes des unités légales hors-groupes (avec considération des nombreux cas à la limite). A l'article 6, on trouve une définition par itération de la consolidation.

Article 3

Types d'entreprises pris en considération pour le calcul de l'effectif et des montants financiers

1. Est une «entreprise autonome» toute entreprise qui n'est pas qualifiée comme entreprise partenaire au sens du paragraphe 2 ou comme entreprise liée au sens du paragraphe 3.

2. Sont des «entreprises partenaires» toutes les entreprises qui ne sont pas qualifiées comme entreprises liées au sens du paragraphe 3 et entre lesquelles existe la relation suivante: une entreprise (entreprise en amont) détient, seule ou conjointement avec une ou plusieurs entreprises liées au sens du paragraphe 3, 25 % ou plus du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise (entreprise en aval).

Une entreprise peut toutefois être qualifiée d'autonome, donc n'ayant pas d'entreprises partenaires, même si le seuil de 25 % est atteint ou dépassé, lorsque l'on est en présence des catégories d'investisseurs suivants, et à la condition que ceux-ci ne soient pas, à titre individuel ou conjointement, liés au sens du paragraphe 3 avec l'entreprise concernée:

- a) sociétés publiques de participation, sociétés de capital à risque, personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital à risque (*business angels*) qui investissent des fonds propres dans des entreprises non cotées en bourse, pourvu que le total de l'investissement desdits *business angels* dans une même entreprise n'excède pas 1 250 000 euros;
- b) universités ou centres de recherche à but non lucratif;
- c) investisseurs institutionnels y compris fonds de développement régional;
- d) autorités locales autonomes ayant un budget annuel inférieur à 10 millions d'euros et moins de 5 000 habitants.

3. Sont des «entreprises liées» les entreprises qui entretiennent entre elles l'une ou l'autre des relations suivantes:

- a) une entreprise a la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés d'une autre entreprise;
- b) une entreprise a le droit de nommer ou de révoquer la majorité des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise;
- c) une entreprise a le droit d'exercer une influence dominante sur une autre entreprise en vertu d'un contrat conclu avec celle-ci ou en vertu d'une clause des statuts de celle-ci;
- d) une entreprise actionnaire ou associée d'une autre entreprise contrôle seule, en vertu d'un accord conclu avec d'autres actionnaires ou associés de cette autre entreprise, la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés de celle-ci. Il y a présomption qu'il n'y a pas d'influence dominante, dès lors que les investisseurs énoncés au paragraphe 2, deuxième alinéa,



ne s'immiscent pas directement ou indirectement dans la gestion de l'entreprise considérée, sans préjudice des droits qu'ils détiennent en leur qualité d'actionnaires ou d'associés.

Article 6

Détermination des données de l'entreprise

1. Dans le cas d'une entreprise autonome, la détermination des données, y compris l'effectif, s'effectue uniquement sur la base des comptes de cette entreprise.

2. Les données, y compris l'effectif, d'une entreprise ayant des entreprises partenaires ou liées, sont déterminées sur la base des comptes et autres données de l'entreprise, ou — s'ils existent — des comptes consolidés de l'entreprise, ou des comptes consolidés dans lesquels l'entreprise est reprise par consolidation.

Aux données visées au premier alinéa sont agrégées les données des éventuelles entreprises partenaires de l'entreprise considérée, situées immédiatement en amont ou en aval de celle-ci. L'agrégation est proportionnelle au pourcentage de participation au capital ou des droits de vote (le plus élevé de ces deux pourcentages). En cas de participation croisée, le plus élevé de ces pourcentages s'applique.

Aux données visées aux premier et deuxième alinéas sont ajoutées 100 % des données des éventuelles entreprises directement ou indirectement liées à l'entreprise considérée et qui n'ont pas déjà été reprises dans les comptes par consolidation.

3. Pour l'application du paragraphe 2, les données des entreprises partenaires de l'entreprise considérée résultent des comptes et autres données, consolidés s'ils existent, auxquelles sont ajoutées 100 % des données des entreprises liées à ces entreprises partenaires, sauf si leurs données ont été déjà reprises par consolidation.

Pour l'application du paragraphe 2, les données des entreprises liées à l'entreprise considérée, résultent de leurs comptes et autres données, consolidés s'ils existent. À celles-ci sont agrégées proportionnellement les données des éventuelles entreprises partenaires de ces entreprises liées, situées immédiatement en amont ou en aval de celles-ci, si elles n'ont pas déjà été reprises dans les comptes consolidés dans une proportion au moins équivalente au pourcentage défini au paragraphe 2, deuxième alinéa.

4. Lorsque les comptes consolidés ne font pas apparaître l'effectif d'une entreprise donnée, le calcul de celui-ci s'effectue en agréant de façon proportionnelle les données relatives aux entreprises avec lesquelles cette entreprise est partenaire, et par addition de celles relatives aux entreprises avec lesquelles elle est liée.



Annexe 3 - droit de la concurrence européen

On a reproduit ici des extraits des pages du site Web de la Commission qui ont trait au contrôle des positions dominantes (notification des opérations de concentration). On y remarque la prise en compte très claire des groupes d'entreprises comme entité pertinente.

Concurrence Anti-trust

CHAPITRE I

Sections concernant les parties, leurs groupes et l'accord (à remplir pour toutes les notifications)

Section 1

Identité des entreprises ou personnes présentant la notification

- 1.1. Veuillez énumérer les entreprises pour le compte desquelles la notification est présentée, en indiquant leur dénomination légale ainsi que leur nom commercial, abrégé ou couramment utilisé (s'il est différent de la dénomination légale).
- 1.2. Si la notification est présentée pour le compte d'une seule entreprise ou d'une partie seulement des entreprises parties à l'accord objet de la notification, veuillez confirmer que les autres entreprises ont été informées, et indiquer si elles ont reçu une copie de la notification où les informations confidentielles et les secrets d'affaires auront, le cas échéant, été supprimés (1) (en ce cas, il y a lieu d'annexer à la notification une copie de la version corrigée de la notification qui aura été communiquée aux autres parties).
- 1.3. Si une notification collective a été présentée, un mandataire commun (2) a-t-il été désigné (3)?
 - Dans l'affirmative, veuillez fournir les informations demandées aux points 1.3.1 à 1.3.3.
 - Dans la négative, veuillez donner des informations sur les personnes qui ont été mandatées par chacune des parties à l'accord, en précisant qui elles représentent.
- 1.3.1. Nom du mandataire.
- 1.3.2. Adresse du mandataire.
- 1.3.3. Numéros de téléphone et de télécopieur du mandataire.
- 1.4. En cas de désignation d'un ou de plusieurs mandataire(s), il y a lieu de joindre à la notification l'autorisation écrite d'agir pour le compte de l'entreprise ou des entreprises présentant la notification.

Section 2

Renseignements sur les parties et les groupes auxquels elles appartiennent

- 2.1. Indiquez le nom et l'adresse des parties à l'accord notifié ainsi que le pays du siège social.
- 2.2. Indiquez la nature de l'activité de chacune des parties.



- 2.3. Pour chacune des parties, indiquez le nom de la personne à contacter, ainsi que ses nom, adresse, numéro de téléphone et de télécopieur, et sa situation dans l'entreprise.
- 2.4. Indiquez l'identité des groupes auxquels appartiennent les parties. Indiquez les secteurs d'activité de ces groupes ainsi que le chiffre d'affaires mondial de chaque groupe [\(4\)](#).

CHAPITRE II

Sections concernant le marché en cause (à remplir pour toutes les notifications, sauf pour celles visant les entreprises communes structurelles pour lesquelles un traitement accéléré a été demandé)

Section 7

Membres d'un groupe opérant sur les mêmes marchés que les parties

- 7.1. Pour chacune des parties à l'accord faisant l'objet de la notification, prière de dresser la liste de toutes les entreprises appartenant au même groupe:
 - 7.1.1. qui opèrent sur le(s) marché(s) de produits en cause;
 - 7.1.2. qui opèrent sur des marchés voisins du ou des marchés de produits en cause (c'est-à-dire qui exercent des activités portant sur des produits et/ou services qui sont imparfaitement ou seulement partiellement substituables à ceux couverts par votre définition);

Ces entreprises doivent être identifiées même si elles vendent le produit ou le service en question dans des espaces géographiques différents de ceux où opèrent les parties à l'accord objet de la notification. Veuillez indiquer pour chaque membre du groupe le nom, le lieu du siège, le produit manufacturé et le champ géographique d'activité.



Annexe 4 : Surveillance bancaire des groupes d'entreprises

DIRECTIVE 2002/87/CE DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL
du 16 décembre 2002 relative à la surveillance complémentaire des établissements de crédit, des
entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement appartenant à un conglomérat
financier,
et modifiant les directives 73/239/CEE, 79/267/CEE, 92/49/CEE, 92/96/CEE, 93/6/CEE et
93/22/CEE du Conseil et les directives 98/78/CE et 2000/12/CE
du Parlement européen et du Conseil

LE PARLEMENT EUROPÉEN ET LE CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE,
vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment son article 47, paragraphe 2,
vu la proposition de la Commission (1), vu l'avis du Comité économique et social (2), après
consultation du Comité des régions, vu l'avis de la Banque centrale européenne (3), statuant
conformément à la procédure prévue à l'article 251 du traité (4), considérant ce qui suit:

(1) La législation communautaire actuelle contient un jeu complet de règles organisant la surveillance prudentielle des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement sur une base individuelle, ainsi que la surveillance prudentielle des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement appartenant respectivement à un groupe bancaire et/ou d'entreprises d'investissement ou à un groupe d'assurance, c'est-à-dire un groupe exerçant des activités financières homogènes.

(2) L'évolution récente des marchés financiers a conduit à la création de **groupes financiers**, appelés 'conglomérats financiers'^a, qui fournissent des produits et des services relevant de différents secteurs desdits marchés financiers. Il n'existe encore aucune forme de **surveillance prudentielle consolidée** des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement appartenant à ce type de conglomérat, notamment en ce qui concerne la solvabilité et la concentration des risques au niveau du conglomérat, les **transactions intragroupe**, les modalités de gestion interne des risques au niveau du conglomérat et l'honorabilité et la compétence de la direction. Certains conglomérats financiers comptent parmi les plus grands groupes financiers qui exercent leur activité sur les marchés financiers et fournissent des services au niveau mondial. Si ces conglomérats, et plus précisément les établissements de crédit, les entreprises d'assurance et les entreprises d'investissement qui en font partie, étaient confrontés à des difficultés financières, le système financier pourrait en être gravement perturbé, avec des répercussions négatives sur les déposants, les preneurs d'assurance et les investisseurs.

(3) Le plan d'action pour les services financiers présenté par la Commission énumère un certain nombre d'actions nécessaires pour achever le marché unique des services financiers et il annonce l'établissement d'une législation prudentielle complémentaire des conglomérats financiers, en vue de combler les lacunes de l'actuelle législation sectorielle et de porter remède aux risques prudentiels additionnels, de manière à garantir une surveillance saine des groupes financiers exerçant des activités transsectorielles. Un objectif aussi ambitieux ne pourra être atteint que par étapes. L'instauration d'une surveillance complémentaire pour les établissements de crédit, les entreprises d'assurance et les entreprises d'investissement appartenant à un conglomérat financier constitue l'une de ces étapes.

(4) D'autres instances internationales sont également convenues de la nécessité d'élaborer un régime prudentiel approprié pour les conglomérats financiers.



(5) Pour être efficace, la surveillance complémentaire des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement appartenant à un conglomérat financier devrait s'appliquer à la totalité des conglomérats dont les activités financières transsectorielles sont importantes, ce qui est le cas lorsque certains seuils sont atteints, quelle qu'en soit la structure. Elle devrait couvrir toutes les activités financières répertoriées par la législation financière sectorielle, ainsi que toutes les entités exerçant ce type d'activités à titre principal, y compris les sociétés de gestion de portefeuille.

(6) Les décisions visant à ne pas inclure une entité particulière dans le champ d'application de la surveillance complémentaire devraient être adoptées en examinant, entre autres, si cette entité relève ou non de la surveillance consolidée du groupe au titre des règles sectorielles.

(7) Les autorités compétentes devraient pouvoir évaluer, sur une base consolidée, la situation financière des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement appartenant à un conglomérat financier, notamment en ce qui concerne leur solvabilité (y compris l'élimination du double emploi d'instruments de fonds propres), les concentrations de risques et les transactions intragroupe.

(8) Les conglomérats financiers sont souvent gérés sur la base de leurs branches d'activité, qui ne coïncident pas intégralement avec les structures juridiques de conglomérat. Pour tenir compte de cette tendance, il convient de développer les règles concernant la direction, en particulier en ce qui concerne la gestion des compagnies financières holdings mixtes.

(9) Tous les conglomérats financiers assujettis à une surveillance complémentaire devraient disposer d'un coordinateur désigné parmi les autorités compétentes concernées.

(10) Les tâches de coordinateur ne devraient pas affecter les tâches et les responsabilités des autorités compétentes telles qu'elles sont prévues par les règles sectorielles.

(11) Les autorités compétentes concernées, et notamment le coordinateur, devraient avoir les moyens d'obtenir, de la part des entités appartenant à un conglomérat financier, ou d'autres autorités compétentes, les informations nécessaires à l'accomplissement de leur mission de surveillance complémentaire.

(12) Il est primordial de renforcer la coopération entre les autorités chargées de la surveillance des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement, notamment par la mise en place d'accords de coopération spéciaux entre les autorités chargées de la surveillance d'entités appartenant à un même conglomérat financier.

(13) Les établissements de crédit, les entreprises d'assurance et les entreprises d'investissement ayant leur siège dans la Communauté peuvent faire partie d'un conglomérat financier dont le siège est situé hors de la Communauté. Ces entités réglementées devraient être également assujetties à un régime de surveillance complémentaire approprié et équivalent qui vise les mêmes objectifs et les mêmes résultats que les dispositions de la présente directive. A cette fin, la transparence des règles et l'échange d'informations avec les autorités des pays tiers sur tous les éléments pertinents revêtent une grande importance.

(14) Un régime de surveillance complémentaire équivalent et approprié ne peut être envisagé que si les autorités de surveillance du pays tiers ont accepté de coopérer avec les autorités



compétentes concernées pour ce qui est des moyens d'exercer une surveillance complémentaire des entités réglementées d'un conglomérat financier et des objectifs pour y parvenir.

(15) La présente directive n'impose pas aux autorités compétentes de divulguer au comité des conglomérats financiers des informations qui sont soumises à une obligation de confidentialité au titre de la présente directive ou d'autres directives sectorielles.

(16) Etant donné que l'objectif de l'action envisagée, à savoir la mise en place de règles concernant la surveillance prudentielle des établissements de crédit, des entreprises d'assurances et des entreprises d'investissement appartenant à un conglomérat financier, ne peut pas être réalisé de manière suffisante par les Etats membres et peut donc, en raison des dimensions ou des effets de l'action envisagée, être mieux réalisé au niveau communautaire, la Communauté peut prendre des mesures, conformément au principe de subsidiarité consacré à l'article 5 du traité. Conformément au principe de proportionnalité tel qu'énoncé audit article, la présente directive n'excède pas ce qui est nécessaire pour atteindre cet objectif. Etant donné que la présente directive définit des normes minimales, les Etats membres peuvent adopter des règles plus rigoureuses.

(17) La présente directive respecte les droits fondamentaux et les principes énoncés dans la charte des droits fondamentaux de l'Union européenne.

(18) Il y a lieu d'arrêter les mesures nécessaires à la mise en oeuvre de la présente directive en conformité avec la décision 1999/468/CE du Conseil du 28 juin 1999 fixant les modalités de l'exercice des compétences d'exécution conférées à la Commission (1).

(19) Des orientations techniques et des dispositions d'application relatives aux règles énoncées dans la présente directive peuvent, occasionnellement, être nécessaires pour tenir compte des évolutions nouvelles sur les marchés financiers. La Commission devrait donc être habilitée à adopter des dispositions d'application, pourvu qu'elles ne modifient pas les éléments essentiels de la présente directive.

On trouve à l'article 2 un certain nombre de définitions, dont :

9) **'entreprise mère'**^a: une entreprise mère au sens de l'article 1er de la septième directive 83/349/CEE du Conseil du 13 juin 1983 concernant les comptes consolidés (1) ou toute entreprise qui, de l'avis des autorités compétentes, exerce effectivement une influence dominante sur une autre entreprise;

10) **'filiale'**^a: une filiale au sens de l'article 1er de la directive 83/349/CEE ou toute entreprise sur laquelle, de l'avis des autorités compétentes, une entreprise mère exerce effectivement une influence dominante; toutes les filiales d'une filiale sont également considérées comme filiales de l'entreprise mère;

12) **groupe'**^a: un groupe d'entreprises composé d'une entreprise mère, de ses filiales et des entités dans lesquelles l'entreprise mère ou ses filiales détiennent une participation, ainsi que des entreprises liées l'une à l'autre par une relation au sens de l'article 12, paragraphe 1, de la directive 83/349/CEE;

b) un **contrôle'**^a, à savoir la relation entre une entreprise mère et une filiale, dans tous les cas visés à l'article 1er, paragraphes 1 et 2, de la directive 83/349/CEE, ou une relation similaire



entre toute personne physique ou morale et une entreprise; toute filiale d'une filiale est également considérée comme une filiale de l'entreprise mère qui est à la tête de ces entreprises.



Annexe 5 : continuité économique des unités

Continuité des entreprises indépendantes :

Comme pour les unités légales (auxquelles elles sont identiques dans ce cas), on doit gérer la continuité des entreprises en cas de restructuration : fusion, scission, apports à d'autres sociétés, immobilisation par apport d'autres sociétés.

Les principes étant de plusieurs ordres : pour travailler au niveau statistique agrégé, on considère les enveloppes de restructurations qui sont identiques avant et après la restructuration. Si on veut faire un suivi micro-économique et étudier l'évolution au cours du temps d'une cohorte, il faut distinguer croissance interne et croissance externe, et adopter un « seuil » de tolérance pour la continuité élémentaire. Prenons un exemple : si l'entreprise A en se scinde en B et C au 31/12/n, on pourra dire que B (respectivement C) est le successeur de A si B (resp. C) représente au moins 90% de A. Evidemment, le seuil de 90% est arbitraire, et le choix de la variable retenue pour mesurer ce pourcentage (emploi, valeur ajoutée, immobilisations, chiffre d'affaires, masse salariale) l'est aussi. Notons également que l'on pourrait envisager de faire une étude en cohorte en ne considérant que les enveloppes qui comprennent tous les mouvements sur la période s'ils ne déforment pas trop la population, ou encore en chaînant des mesures d'évolution sur courte période.

Continuité des entreprises statistiques :

Formellement, une entreprise statistique (« branche opérationnelle » dans le vocabulaire des entreprises) est la plus petite réunion de plusieurs filiales à 100% d'un groupe, dont les activités sont interconnectées, et qui permet de définir un unité autonome.

On peut donc la noter $A \cup B \cup C$, \cup étant le symbole de l'union ensembliste. Au 31/12/n il peut y avoir une réorganisation du groupe, qui consiste à isoler (resp. absorber) des activités autrefois intégrées dans ladite entreprise statistique (resp. non intégrées).

Dans le premier cas, notre unité devient $A \cup B \cup D$, avec $C = D \cup E$

De la même façon que pour une entreprise indépendante, pour le calcul de statistiques agrégées en évolution on travaillera à partir des enveloppes $(A_n \cup B_n \cup C_n$ en n et $A_{n+1} \cup B_{n+1} \cup D_{n+1} \cup E_{n+1}$ en $n+1$).

Là encore, pour étudier les cohortes et distinguer croissance interne et croissance externe, on peut utiliser un raisonnement par seuil. Dans le cas où l'entreprise statistique ne représente qu'un sous-ensemble du groupe, il faut sans doute aussi distinguer selon que les sociétés qui sont cédées (resp. absorbées) restent (resp. proviennent) ou pas du groupe.

Continuité des groupes :

C'est encore analogue, à la différence près que la dimensionnalité de ces unités est supérieure : en plus de la liste des unités légales qui composent le groupe, le taux de détention est important. La variété des mouvements de déformation des groupes au cours du temps est plus grande. Le traitement, bien que reposant sur la même idée, est formellement plus complexe.

Pour une description plus complète mais néanmoins simplifiée, on se reportera à l'encadré 3 de l'article « *Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet* », C.Picart, Eco & Stat n°371, 2004).



Annexe 6 : Extrait de la décision AMF VIVENDI-MESSIER du 3 Novembre 2004

1. SUR LES PRINCIPES DIRECTEURS DE LA REGLEMENTATION SUR LES COMPTES CONSOLIDES

Considérant que la loi n° 85-11 du 3 janvier 1985 relative aux comptes consolidés, dont les dispositions ont été insérées dans les articles L. 233-16 et suivants du Code de commerce, venait consacrer une évolution des règles de l'information comptable née avec la loi du 24 juillet 1966 et tendant à mieux appréhender l'unité économique constituée par une société mère et ses filiales;

qu'elle a été l'occasion, comme en témoignent les travaux parlementaires, « *à la fois de coordonner notre modernisation du droit des sociétés avec les directives européennes et d'adapter cette modernisation à la vraie réalité française* » (M. Pierre Bourguignon, Rapporteur, J.O. Assemblée Nationale, séance du 11 octobre 1984) en soumettant à une obligation de consolidation des comptes toute société qui exerce sur une autre un contrôle « exclusif » ou « conjoint », ou encore « une influence notable », la méthode à utiliser devant être, respectivement, l'intégration globale, l'intégration proportionnelle ou la mise en équivalence ; qu'il s'agissait de mettre en place un dispositif contraignant et cohérent, destiné à l'information des associés et des créanciers, qui auraient ainsi accès à une « *image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble économique constitué par les entreprises comprises dans la consolidation* » (Robert Badinter, exposé des motifs, J.O. Assemblée Nationale, séance du 11 octobre 1984);

que ce souci de communiquer aux actionnaires « *un simple document d'information* » distinct des bilans soumis à leur approbation (*ibid.*) a conduit le législateur à adopter des règles strictes, mais aussi simples que possible, destinées à unifier et à clarifier la présentation des comptes consolidés;

que c'est en considération d'un tel objectif qu'il convient d'examiner l'article L. 233-16 du Code de commerce, dont le contenu a été précisé par le règlement n° 99-02 du Comité de réglementation comptable homologué le 22 juin 1999 ;

- Le contrôle exclusif :

Considérant que le « *contrôle exclusif* » d'une société impliquant une consolidation par intégration globale résulte nécessairement, en vertu du II de l'article L. 233-16 dudit code, soit de « *la détention directe ou indirecte de la majorité des droits de vote* » (1°) soit de « *la désignation, pendant deux exercices successifs, de la majorité des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance* » cette désignation étant présumée lorsque la société « *a disposé au cours de cette période d'une fraction supérieure à 40 % des droits de vote, et qu'aucun autre.....ne détenait une fraction supérieure à la sienne* » (2°), soit, enfin, du « *droit d'exercer une influence dominante sur une entreprise en vertu d'un contrat ou de clauses statutaires* » (3°) ;

qu'à partir de ces critères alternatifs, la loi établit une hiérarchie entre ces trois formes de contrôle, chacune excluant en principe les deux autres, comme le font ressortir les travaux parlementaires (cf. notamment les déclarations de Robert Badinter au J.O du Sénat, séance du 12 décembre 1984, pages 4463 et 4464) ;



Considérant que la détention de la majorité des droits de vote est la forme la plus achevée et la moins contestable du contrôle exclusif ; qu'elle est en principe incompatible avec le contrôle visé au 2° et subordonné à la détention, par une autre société, de droits de vote au moins équivalents ; qu'elle n'est dès lors susceptible d'être remise en cause que par une convention donnant à un associé minoritaire « *l'influence dominante* » visée au 3° de l'article L. 233-16-II et définie par l'article 1002 du règlement n°99-02 susvisé ;

Considérant que ce dernier texte subordonne l'exercice d'une influence dominante, non seulement au « *pouvoir de diriger les politiques financière et opérationnelle d'une entreprise* », exigé pour caractériser chacune des trois formes de contrôle « *exclusif* », mais aussi à « *la possibilité d'utiliser ou d'orienter l'utilisation des actifs de la même façon que ses propres actifs* »... c'est-à-dire de se comporter comme si la société « *sous influence* » était la sienne propre ;

Considérant, en conséquence, que le contrôle exclusif résultant de la détention de la majorité des droits de vote ne peut être remis en cause que par une convention **privant l'associé majoritaire** de la direction financière et opérationnelle ainsi que **de l'utilisation et de l'orientation des actifs de l'entreprise au profit d'un minoritaire** qui disposerait de ces pouvoirs de manière prédominante ; qu'en dehors de cette hypothèse où le minoritaire pourrait lui imposer ses décisions, l'associé disposant de la majorité des droits de vote est réputé exercer un contrôle exclusif le contraignant à une consolidation par intégration globale ;



Annexe 7 : simulation de pourtour des groupes selon le taux de contrôle retenu

Le taux de contrôle majoritaire retenu actuellement dans la statistique de groupe est 50%, taux de la majorité absolue au conseil d'administration. Le seuil de 95% est le taux de détention minimum exigé par la loi pour bénéficier du régime de l'intégration fiscale, qui correspond grosso modo à la possibilité de compenser les bénéfices et les pertes entre sociétés d'un même ensemble avant soumission à l'impôt sur les sociétés.

On constate que sur le plan économique (variable emploi, proxy de la valeur ajoutée), plus de 80% de l'emploi des groupes relève de sous-groupes bénéficiant de l'intégration fiscale. 55% des emplois sont situés dans des sous-groupes possédant la totalité des filiales.

Simulation de contour des groupes avec différents niveaux de contrôle	Taux de contrôle minimal (direct ou indirect)				
	100%	95%	90%	70%	50%
Nombre de sociétés concernées	39 332	85 453	89 451	98 240	143 446
Effectifs de ces sociétés (millions)	4,8	7,2	7,3	7,6	8,7
EBE de ces sociétés (milliards €)	679,1	742,0	743,5	747,5	756,0
Nombre de têtes de groupes	9 690	17 380	18 032	19 074	30 175

Source : Insee (Lifi + Diane 2001, Suse)



Annexe 8 : L'entente entre filiales d'un groupe n'est pas présumée par le droit français

Article L420-1

(Loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 art. 52 Journal Officiel du 16 mai 2001)

Sont prohibées même par l'intermédiaire direct ou indirect d'une société du groupe implantée hors de France, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions, notamment lorsqu'elles tendent à :

- 1° Limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;
- 2° Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;
- 3° Limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;
- 4° Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

