



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

NOTE

pour le Groupe de travail CNIS
Statistiques fondées sur les groupes d'entreprises
et leurs sous-groupes

Dossier suivi par :
Raoul Depoutot
Tél. : 01 41 17 52 45
Fax : 01 41 17 65 20
Messagerie : raoul.depoutot@insee.fr
definitions et concepts v4 modifiée définitive.doc

Paris, le 27 octobre 2006
N° 56/E240

Objet : Statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes - Définition des unités statistiques et de concepts communs aux différents sous-groupes - version 4 modifiée

1- LE SYSTEME PRODUCTIF OBJET DU GROUPE DE TRAVAIL :

Il est proposé de considérer le secteur des entreprises de l'industrie, du commerce et des services. Sont donc exclus :

- le secteur de l'agriculture, principalement en raison de la spécificité de son dispositif statistique
- l'activité des administrations publiques.

Note : les sociétés contrôlées par les administrations publiques, au premier rang desquelles les entreprises contrôlées par l'Etat, ne font pas partie des administrations publiques et sont intégrées au domaine d'investigation du groupe de travail¹.

2- LA DÉFINITION DE L'ENTREPRISE

On tente de résumer ci-après l'approche de l'entreprise sous deux angles : juridique et économique. Dans les deux cas, le défi est immense : la littérature est abondante, et les approches diverses : diverses en droit parce que les différents domaines du droit traitent différemment la question, diverses en économie parce que les différentes écoles portent des regards complémentaires.

¹ : la statistique publique française a une longue expérience via le RECME (répertoire des entreprises contrôlées majoritairement par l'état). Le principe de base consiste à considérer séparément chaque groupe de sociétés dont l'actionnaire majoritaire est l'Etat (SNCF, EDF, etc.). C'est également le cas de sociétés qui peuvent être contrôlées par les collectivités locales.

2.1 : la définition juridique :

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.

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 Robé²:

"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."

Si le groupe de sociétés n'existe pas directement en droit, son existence est néanmoins prise en compte dans plusieurs domaines pour dépasser la correspondance univoque entre entreprise et société, et intégrer une possibilité de correspondance entre l'employeur et un ensemble de sociétés contrôlées par l'une d'elles. C'est notamment le cas en matière de droit du travail, avec la création du concept **d'unité économique et sociale** :

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.³*

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 Rozenblum⁴. 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

² « 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>

³ source : site du ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement

⁴ Cass.Crim., 4fév. 1985, Rev.Soc. 1985, note Bouloc ; R.T.D. com. 1985, note Bouzet



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.⁵

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 Robé⁶ :

*« 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 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 autocrésés par chaque entreprise. 5[...] 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. °*

JP Robé⁷ signale que la confusion permanente qui existe en français entre les termes « société » et « entreprise » existe aussi en anglais entre les termes corporation et company.

Note : 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.

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

⁵ : 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).

⁶ : « *L'entreprise en droit* », *Que sais-je ?* n°3442 (1999).

⁷ JP Robé est avocat international aux barreaux de Paris et de New-York.



indépendante une profession non salariée, des personnes morales de droit public ou de droit privé, des institutions et services de l'Etat 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.

2.2 : la définition économique [version provisoire]

On peut sans doute résumer à l'extrême les travaux économiques sur ce sujet en utilisant soit les travaux de Alchian et Demsetz⁸, soit les travaux de Jensen et Meckling⁹.

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 davantage l'organisation des entreprises, on peut reprendre l'analyse de E.O. Williamson¹⁰ en la résumant. 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

⁸ : Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972), « Production, Information costs and Economic organisation ». American Economic Review LXII, n°5 (December):777-795

⁹ : 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

¹⁰ : Williamson O.E., « The economic institutions of capitalism :firms, markets and relational contracting » - chapter 11 *The modern Corporation*, New York : Free Press, 1985



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...).

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 historiquement¹¹ 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 »¹², 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

¹¹ : essentiellement avant l'avènement de l'ère contemporaine de l'information

¹² : The Journal of Finance vol. 54, n°2 (Apr.,1999), 471-517



– 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. »¹³

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. Jacquemin¹⁴

"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" ...

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 fusion¹⁵.

En résumé, on peut dire que si l'entreprise est définie comme un nœud de contrats 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.

Note : quelle unité utilisent les comptes nationaux ?

Le système de comptabilité nationale des Nations Unies (SCN), qui est la base du Système européen de Comptes (SEC) considère comme unité d'analyse l'Unité d'activité économique locale (UAEL), c'est à dire le découpage de chaque

¹³ : 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]

¹⁴ Encaoua D. and Jacquemin A. « Organisational efficiency and monopoly power : the case of French industrial groups »(European Economic Review,1982, 19 :25-51

¹⁵ : 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>



« établissement » selon les différentes activités exercées. 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, comme l'ensemble des flux des comptes nationaux, réputés être évalués aux prix de marché.

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.¹⁶

2.3 : la définition statistique

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.

¹⁶ : [source](#) : Web INSEE- tableaux comptabilité nationale annuelle - « Pour comprendre ces tableaux »



3- LA DÉFINITION DES GROUPES

On propose de distinguer les définitions légales des définitions statistiques.

3.1 : les définitions juridiques :

On constate 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.

3.1.1 : définition du groupe par le code du travail (extrait article L 439-1, paragraphe II):

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.

3.1.2 : définition du contrôle du Code de commerce (articles L233-1 et L 233-3) :

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.

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

1° 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 ;

2° 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 ;

3° 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 :

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

2° 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 ;

3° 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.

3.1.3 : 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 CRC¹⁷, 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 ».

On notera que 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.

3.1.4 : 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.*

¹⁷ voir http://www.minefi.gouv.fr/directions_services/CNCompta/rcrc_modif/99_02_modifie.pdf



3.2 : définition statistique :

On constate qu'à ce jour les statisticiens utilisent le terme de « groupe d'entreprises ». Ce terme est malheureux dans la perspective du groupe de travail CNIS, 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 membres d'un groupe.

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.

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 des précisions 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 complète¹⁸.

3.2.2 : définition française :

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) 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).

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 faible¹⁹.

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 vote) mais uniquement de la majorité relative (c'est à dire qu'un actionnaire dispose de 40% à 50% des droits de vote et aucun autre actionnaire ne dispose de plus de 50%). Les résultats des estimations sont fournis ci-après.

Il en existe deux types :

- des sociétés contrôlées à la majorité relative 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.

¹⁸ : des simulations effectuées sur les déclarations auprès des greffes des tribunaux de Commerce montrent que cette source est très incomplète.

¹⁹ : en 2003, les groupes emploient 7,9 millions de salariés (hors salariés sous contrat d'intérim). Les JV représentent 2 % de cet emploi.



- 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.

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 qui sont elles-mêmes tête d'un groupe, on a classé l'ensemble dans le secteur qui correspond à l'activité principale de ce groupe - qui est en fait un sous-groupe « contrôlé à la majorité relative »²⁰.
- Pour les autres sociétés contrôlées à la majorité relative, selon la pratique usuelle²¹.

N e s 1 6	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 (2).....	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

3.3: 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 :

²⁰ : selon nos estimations, ces sous-groupes emploient environ 200 000 personnes.

²¹ selon nos estimations, ces sociétés emploient environ 50 000 personnes



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- AUTRES CONCEPTS EN MATIÈRE D'ENTREPRISES ET DE STATISTIQUES DE GROUPES D'ENTREPRISES (OU DE GROUPES DE SOCIÉTÉS)

4.1 : territorialité :

Pour la statistique relative aux groupes de sociétés, le territoire de définition devrait être le monde (par analogie à la pratique comptable). Toutefois, cette connaissance pose des problèmes en pratique :

- il est difficile de recenser directement les filiales au niveau monde entier pour définir directement le groupe

- en cas d'utilisation du périmètre de consolidation pour définir le groupe statistique :

- en pratique, il est difficile de connaître l'ensemble des filiales et participations (dans les comptes publiés)
- la consolidation n'est pas obligatoire en dessous d'une certaine taille
- la consolidation sur le territoire national n'est pas obligatoire dès lors que le groupe réalise une consolidation à un niveau géographique supérieur.

En particulier, la sous-consolidation sur des périmètres géographiques particuliers n'est pas obligatoire.

Le projet de règlement amendant le règlement européen en matière de répertoire statistiques définit de nouvelles unités :

*Les **groupes multinationaux d'entreprises** sont des groupes d'entreprises qui possèdent au moins deux entreprises ou unités légales situées dans deux pays différents.*

*Les **groupes d'entreprises tronqués** sont les entreprises et les unités légales d'un groupe d'entreprises qui sont résidentes dans un même pays. Cette troncature peut ne comprendre qu'une unité si les autres sont résidentes d'un autre pays. Une entreprise peut être un groupe d'entreprise tronqué ou une partie de celui-ci.*

Il faut mettre en perspective ces définitions avec le règlement 696/93 définissant aux unités statistiques, qui précise :

Une unité peut être topographiquement identifiée. On distingue le local, le régional, le national, le communautaire et le mondial.

La conséquence de cette mention est que l'entreprise telle que définie par le règlement 696/93 peut être soit mondiale, soit communautaire soit nationale, régionale ou locale selon les besoins de la statistique. Plus précisément, si la plus petite combinaison d'unités légales jouissant d'une certaine autonomie met en œuvre un ensemble d'unités légales situées dans des pays différents, l'entreprise est définie à un niveau supranational (qui peut être communautaire ou même mondial). Par contre, pour les besoins de la statistique nationale, on peut être amené à ne considérer que les unités légales d'une entreprise ainsi définie au niveau mondial, et mettre ainsi en avant le concept **d'entreprise tronquée**, par opposition à **l'entreprise multinationale**. A titre d'exemple, on connaît par la presse des entreprises industrielles dont le processus de production central est éclaté territorialement, mais totalement cohérent et indissociable sur le plan économique.



4.2 : l'activité principale :

L'activité principale d'un groupe peut en théorie se déterminer de la même façon que pour une entreprise :

- on ne considère que les flux extra-groupe
- on détermine pour chaque type d'activité extra-groupe l'importance économique (effectif occupé, chiffre d'affaires)
- on détermine l'activité majoritaire selon les mêmes algorithmes que pour une entreprise indépendante.

Mais il n'y a pas de relation simple entre l'activité principale des filiales et l'activité principale du groupe, de la même façon qu'il n'y en a pas entre l'activité principale d'une société et celle de ses établissements .

A noter que la partie d'un groupe située sur le territoire national pourrait dans cette logique être qualifiée aussi par l'APE du groupe au niveau mondial 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 du groupe renforce la pertinence des analyses liées au marché, alors que les activités des 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 entreprises est sans doute nécessaire et cette observation doit sans doute être menée quelle que soit la stratégie d'organisation choisie par l'entreprise : internalisée/ externalisée, filialisée/ non filialisée.

4.3 : nationalité du groupe d'entreprises :

La recommandation européenne en la matière consiste à considérer 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 cité plus haut) 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, il faut bien constater que par exemple un nombre croissant de groupes de sociétés sont majoritairement bi-nationaux, mais que 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 (Arcelor²², EADS, Dexia...).

Il semble que le critère du lieu d'implantation du siège ne corresponde pas nécessairement au «vécu» du groupe et peut-être que l'interrogation directe du groupe est la meilleure solution pour l'attribution d'une nationalité en statistique. Des procédures par exception doivent dans tous les cas être retenues.

4.4 : 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, qui sont moins de 1000 représentent en France environ 20% des salariés du secteur ICS).

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.

4.5 : le caractère patrimonial d'un groupe d'entreprises :

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.

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

²² : la nationalité du futur groupe MITTAL-ARCELOR sera-t-elle plus facile à déterminer ?



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.

4.6 : l'identité d'un groupe de sociétés :

Un groupe de sociétés n'est pas une personne morale. Parler de son identité n'est donc pas simple, puisque le droit ne la constitue pas. Or cette identité est essentielle pour procéder à des études 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 disposent à ce jour d'une situation totalement expérimentale. Il existe à notre connaissance UNE étude économique publiée en France sur ce sujet.²³ . 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 sont en cours²⁴.

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.

²³ voir Claude Picart, « *Le tissu productif : renouvellement à la base, stabilité au sommet* », Economie et statistique n°371, 2004

²⁴ : voir C. Picart, document de travail Insee sur la *Base Longitudinale des groupes*, à venir



4.7 : sous-groupes et branches opérationnelles (ou divisions) :

Ces concepts ne sont pas actuellement normalisés par la statistique. Ils font partie du vocabulaire des entreprises. On pense pouvoir les définir comme suit.

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 critères rencontrés 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 (ou division): 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). C'est l'analogue d'une branche dans une entreprise indépendante qui exerce plusieurs activités.

La différence principale entre les deux concepts est que pour constituer la branche opérationnelle le groupe peut considérer seulement des parties de sociétés, et s'appuyer sur la comptabilité analytique des sociétés « découpées » pour établir les comptes de la branche.

4.8 : retour sur le concept d'autonomie ou d'indépendance

L'analyse économique de l'entreprise - il s'agit d'ailleurs dans l'économie la plus traditionnelle de l'entrepreneur plus que de l'entreprise - repose sur le concept de décision, ce qui suppose évidemment une indépendance ou une autonomie pour pouvoir effectuer un choix.

La recommandation de la Commission Européenne du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises C(2003)/1422 définit le caractère d'autonomie d'une entreprise (voir en annexe). Il est proposé de retenir ce même qualificatif d'**autonome** plutôt qu'**indépendant**, dont on sait qu'il est encore plus fort dans l'acception géopolitique.

Par contre, les termes de la recommandation doivent être précisés, pour lever l'ambiguïté qui règne dans le texte entre le concept juridique, qui aurait requis d'utiliser les mots sociétés, groupes de sociétés, voire de personne morale ou physique et le concept économique d'entreprise.

Dans le contexte de ce groupe de travail, une société hors groupe et a fortiori un entrepreneur individuel sont autonomes²⁵ - et même indépendants. Un groupe de sociétés contrôlées constitue un système économique autonome et même indépendant, puisqu'il prend librement ses décisions dans les structures de gouvernance appropriées. Une société²⁶ contrôlée au sein d'un groupe ne l'est très

²⁵ : pour être plus précis, ils le sont tant qu'ils ne sont pas dans une procédure de redressement judiciaire.

²⁶ : à l'exception du cas singulier où une société représente à elle seule une branche opérationnelle du groupe.



vraisemblablement pas en général (voire à ce propos la citation de Jean-Philippe Robé) :

"Pour ce qui est des sociétés filiales, leurs dirigeants n'ont aucune autonomie, et lorsqu'ils "prennent" (formellement) des décisions, ils ne le font pas sur la base de l'intérêt de la société qu'ils "dirigent". Les décisions leurs sont imposées d'en haut, en fonction de ce que l'on peut penser être l'intérêt autodéfini de l'entreprise, dont la société qu'ils "dirigent" n'est qu'une composante."

L'assimilation d'une société filiale de groupe à une entreprise est donc dans ces conditions hautement improbable.

Par contre, au sein du groupe, une branche opérationnelle, un sous-groupe, une division sont autonomes dans la mesure où la mise en évidence publique de ce type de structure par le groupe d'entreprise correspond bien à cette même préoccupation. L'autonomie ne va pas jusqu'à l'indépendance, parce que le rôle d'actionnaire du groupe au sein de la gouvernance du sous-groupe fixe des limites à cette autonomie (particulièrement en matière financière).

5 : Perspectives d'évolution de la définition de l'entreprise dans la statistique publique française

5.1 : logique de la définition

Il est montré plus haut que la conception juridique ou comptable de l'entreprise considère que suivant les sujets le support juridique à considérer peut être soit une société, soit un groupe de sociétés ou un sous-ensemble du groupe de société.

La statistique doit donc dépasser la correspondance biunivoque entre personnalité légale et entreprise pour les sociétés qui font partie d'un groupe.

Il faut très probablement aller vers un système d'information utilisant de façon systématique **deux niveaux d'analyse** :

- un niveau proche de l'activité économique qui se situe dans la sphère « réelle ». C'est le niveau de ce que les économistes théoriciens des organisations appellent les divisions pour les unités multifonctionnelles (type M). C'est encore plus vrai pour les différents domaines d'activité des conglomerats, 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**

On procéderait toutefois à une restriction pour des raisons de simplicité: dans le cas des groupes de sociétés, on se limiterait à la partie du groupe qui correspond aux acteurs contrôlés exclusivement ou conjointement au sein du périmètre de consolidation²⁷. 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

²⁷ : statistiquement, le poids économique des sociétés qui sont des participations de groupes est relativement faible : cela représente environ 300 000 salariés.



plus récents elle s'analyserait dans des problématiques de gestion des risques comme les alliances).

Il s'ensuivrait que les *unités statistiques intermédiaires* et *globales* seraient définies spontanément en ne tenant pas compte du critère de résidence des unités juridiques qui la composent. La partie située sur le territoire national serait dans un certain nombre de cas, très fréquents sinon systématiques pour les plus grandes entreprises, des unités statistiques tronquées.

Comment appeler ces *unités statistiques intermédiaires et globales* ?

Etant donné que ces entités sont façonnées par le système productif, le plus sage est peut-être de s'en inspirer : quand on consulte les sites Web ou les plaquettes des sociétés cotées, on constate que l'unité statistique globale est le plus souvent appelée « groupe », et que l'unité intermédiaire est souvent appelée « métier », « pôle », « entreprise », « division » mais aussi ...« groupe » !

La statistique publique pourrait envisager de retenir le terme « **entreprise** » pour cette unité intermédiaire et de conserver le terme « **groupe d'entreprise** » pour les unités statistiques globales²⁸.

Note : le cas particulier des groupes de sociétés qui à l'examen ne correspondent qu'à une seule unité statistique intermédiaire est un cas particulier. Il partage avec les sociétés hors groupe d'être, quand on le considère globalement et non pas société par société, indépendant. On pourrait donc réserver le terme « groupe d'entreprises » au cas que les mathématiciens appellent « non dégénéré », c'est à dire où le groupe d'entreprises ne se réduit pas une seule entreprise qui lui est égale.

Au-delà de la dénomination des entités élémentaires, le statisticien doit aussi communiquer sur les populations qu'il considère. Ainsi, l'ensemble des unités statistiques décrivant les entreprises au niveau le plus élevé serait composé de « *groupes d'entreprises* » pour les entreprises utilisant un support juridique de type « groupes de sociétés » et d'« entreprises indépendantes »²⁹. Cet ensemble, intitulé « ensemble des groupes d'entreprises et des entreprises indépendantes » serait adapté par exemple à l'étude de la rentabilité, des comportements de distribution de dividendes aux actionnaires, etc... Il pourrait évidemment être partitionné selon l'activité principale - à un niveau peu détaillé - ou selon la classe de taille.

Une seconde population de référence consisterait à considérer l'ensemble des acteurs économiques au niveau d'analyse où l'activité économique productive est la plus pertinente, donc à l'ensemble des entreprises (appelées « *non indépendantes* » ou « *liées* ») au sein des groupes de sociétés complété par l'ensemble des entreprises indépendantes. Le terme *ensemble des entreprises* suffirait donc.

²⁸ : Une autre solution envisageable serait d'appeler « entreprise » le groupe de sociétés, et « unité d'activité économique » l'unité statistique intermédiaire.

²⁹ ces dernières incluraient donc trois catégories :

- 1- les groupes de sociétés constituant une seule division opérationnelle.
- 2- les sociétés qui ne sont pas constituées en groupes de sociétés
- 3- les entreprises personnes physiques



Il restera aussi à définir, à l'issue du travail des différents sous-groupes, quels produits statistiques sont attendus par les utilisateurs pour chacune de ces populations.

5.2 Quelques exemples à partir d'informations publiques :

Si on reporte au site du groupe Bouygues³⁰ <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, Acieroid, 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.

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 secondaire. 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 Renault³¹ 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-SYNTHELABO³² 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 et il y aurait donc une seule unité statistique intermédiaire, identique à l'unité statistique globale.

³⁰ On reprend entre guillemets les termes trouvés sur le site du groupe.

³¹ voir http://www.renault.com/renault_com/fr/main/20_FINANCE/

³² voir http://www.sanofi-aventis.com/investors/p_investors.asp



5.3 : compléments sur la définition de l'unité statistique intermédiaire :

Ont particulièrement vocation à être regroupées avec d'autres sociétés au sein des *unités statistiques intermédiaires* les filiales de groupes dont les ventes sont principalement destinées à d'autres sociétés du groupe. La détermination de ces unités 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....).

La définition des *unités statistiques intermédiaires* à partir des unités légales d'un groupe est appelée « profilage » par les statisticiens.

Formellement, les comptes d'une unité statistique intermédiaire s'obtiennent par une sorte de sous-consolidation par intégration globale au sein des groupes.

Alors que les unités légales (sociétés) filiales d'un groupe peuvent avoir des achats/ventes intra-groupe représentant une proportion très importante de leurs achats / ventes totaux, il ne doit pas en être de même de telles unités statistiques intermédiaires, car des relations intra-groupe fortes mettraient en question fortement leur autonomie de décision.

5.4 : quelques cas particuliers dans la définition des unités statistiques globales et intermédiaires:

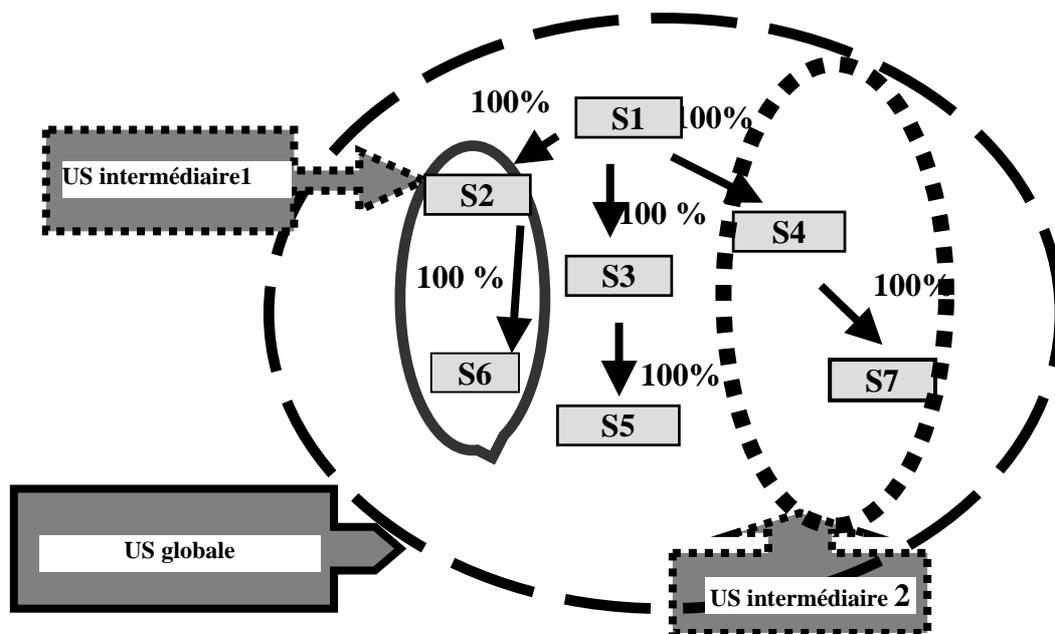
La définition européenne ne prévoit pas explicitement la possibilité de « découper » des unités légales de groupes pour n'en affecter qu'une partie à une entreprise. Elle est également muette sur ce cas en matière de groupe d'entreprise. Or, ne pas procéder au découpage pose des problèmes techniques dans deux cas bien connus :

5.4.1- les joint-ventures : par définition, on ne peut pas choisir d'actionnaire dominant et rattacher ces sociétés (qui ont parfois elles-mêmes des sous-groupes) à un des deux (ou davantage) actionnaires. Les laisser hors-groupes ne restituerait pas une image fidèle de l'économie. C'est pourquoi il semble que la meilleure solution soit celle de l'intégration proportionnelle, développée par la profession comptable.

5.4.2- les filiales exerçant des activités auxiliaires pour plusieurs unités statistiques intermédiaires du groupe :

Si on considère l'exemple représenté ci-dessous, les sociétés S3 et S5 ne sont incluses dans aucune entreprise (où les flèches symbolisent le taux de détention).





US : Unité Statistique

Dans l'hypothèse où les sociétés S3 et S5 seraient des sociétés qui n'opèrent pas sur le marché (la majorité de leurs ventes étant réalisées en interne au groupe) et où S1 serait une pure holding, on souhaite pouvoir représenter l'économie à l'aide des concepts d'*unités statistiques intermédiaires* ainsi isolées au sein du groupe (entreprises 1 et 2) en perturbant le moins possible l'ensemble.

On a le choix entre deux solutions :

- soit considérer que l'économie comprend dans le périmètre de ce groupe deux US intermédiaires 1 et 2, et ajouter les 3 sociétés S1, S3 et S5 comme si elles étaient indépendantes - on considèrerait donc 5 US intermédiaires au sein de ce groupe.
- soit consolider les sociétés S1, S3 et S5 avec chacune des US intermédiaires 1 et 2 proportionnellement à la part de l'activité qu'elles réalisent respectivement avec ces deux US intermédiaires - on ne considèrerait donc que 2 US intermédiaires au sein du groupe.

La seconde solution est celle qui donne l'image la plus fidèle de l'économie, car elle retrace bien le rôle auxiliaire de ces activités. Le cas typique en pratique concerne des services de type informatique ou gestion de personnel.

5.4.3- les filiales relevant du secteur financier (banque, assurance) :

Pour les mêmes raisons que celles qui font que le groupe de travail a traité séparément le secteur financier de son domaine d'investigation, le périmètre des groupes devra isoler ces activités, et considérer ces filiales financières comme des éléments pour définir des US intermédiaires du secteur financier quand bien même elles ne travaillent que pour le compte du groupe. L'ensemble des activités non financières pourrait être consolidé à un niveau intermédiaire « ensemble hors



financier ». Les normes comptables de consolidation imposent d'ailleurs de consolider séparément les filiales relevant d'activités financières.



Annexe 1 : Illustration des différents concepts d'unité statistique

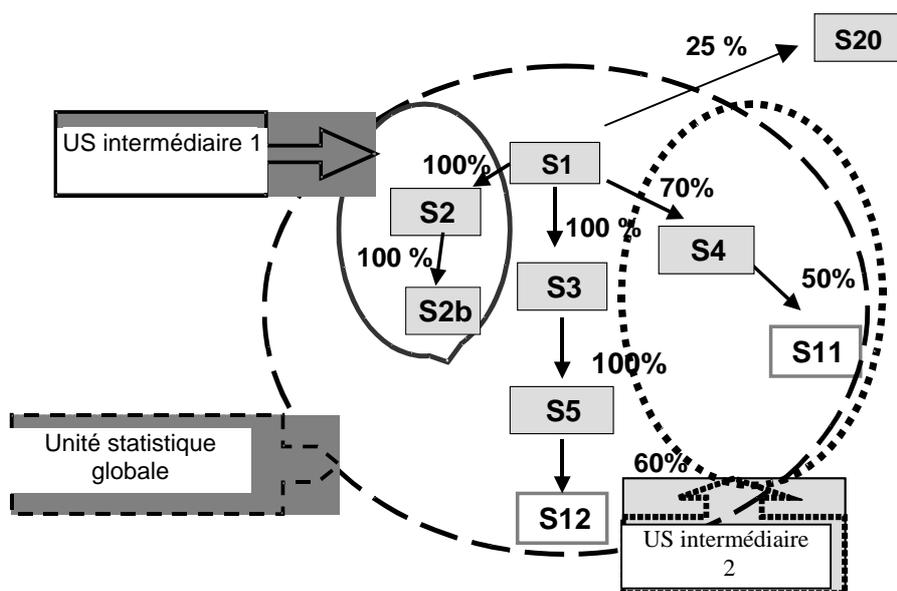
On fournit ci-après quelques visualisations des différents concepts d'unités statistiques intermédiaires, de sous-groupe ou de groupe d'entreprise.

Les sociétés sont représentées par des rectangles et des numéros du type S1, ... Sn.

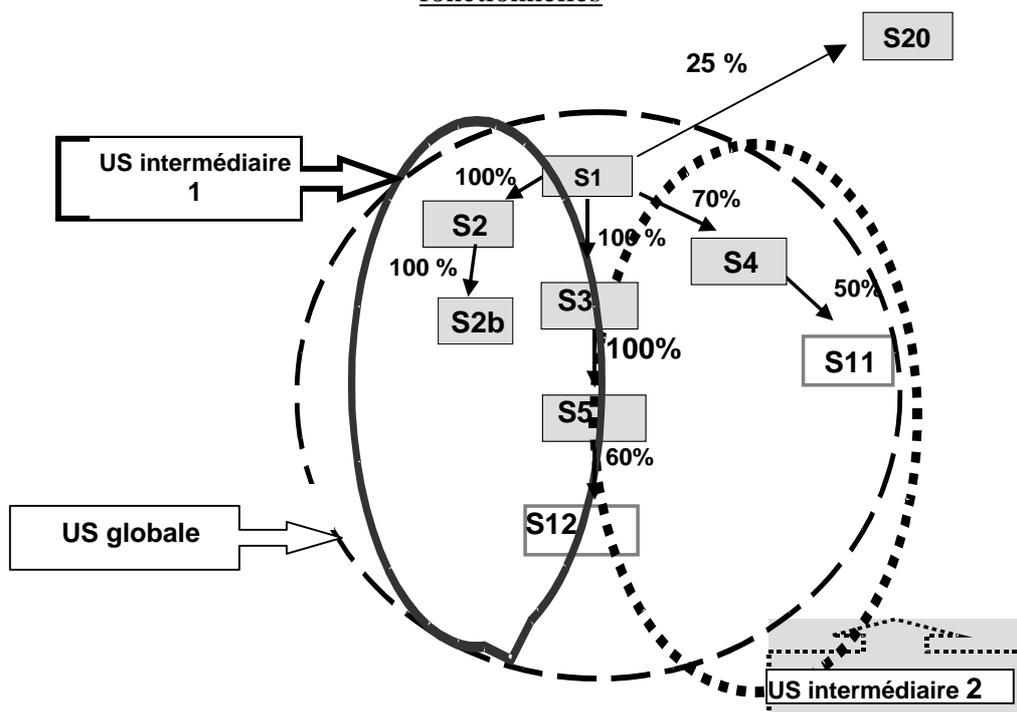
Les flèches simples représentent la détention d'un certain pourcentage des droits de vote à l'AG des actionnaires de la société vers laquelle est pointée la flèche.

Les flèches doubles représentent des flux économiques (achats, ventes de marchandises), permettant de visualiser la différence entre l'intra-groupe et l'extra-groupe.

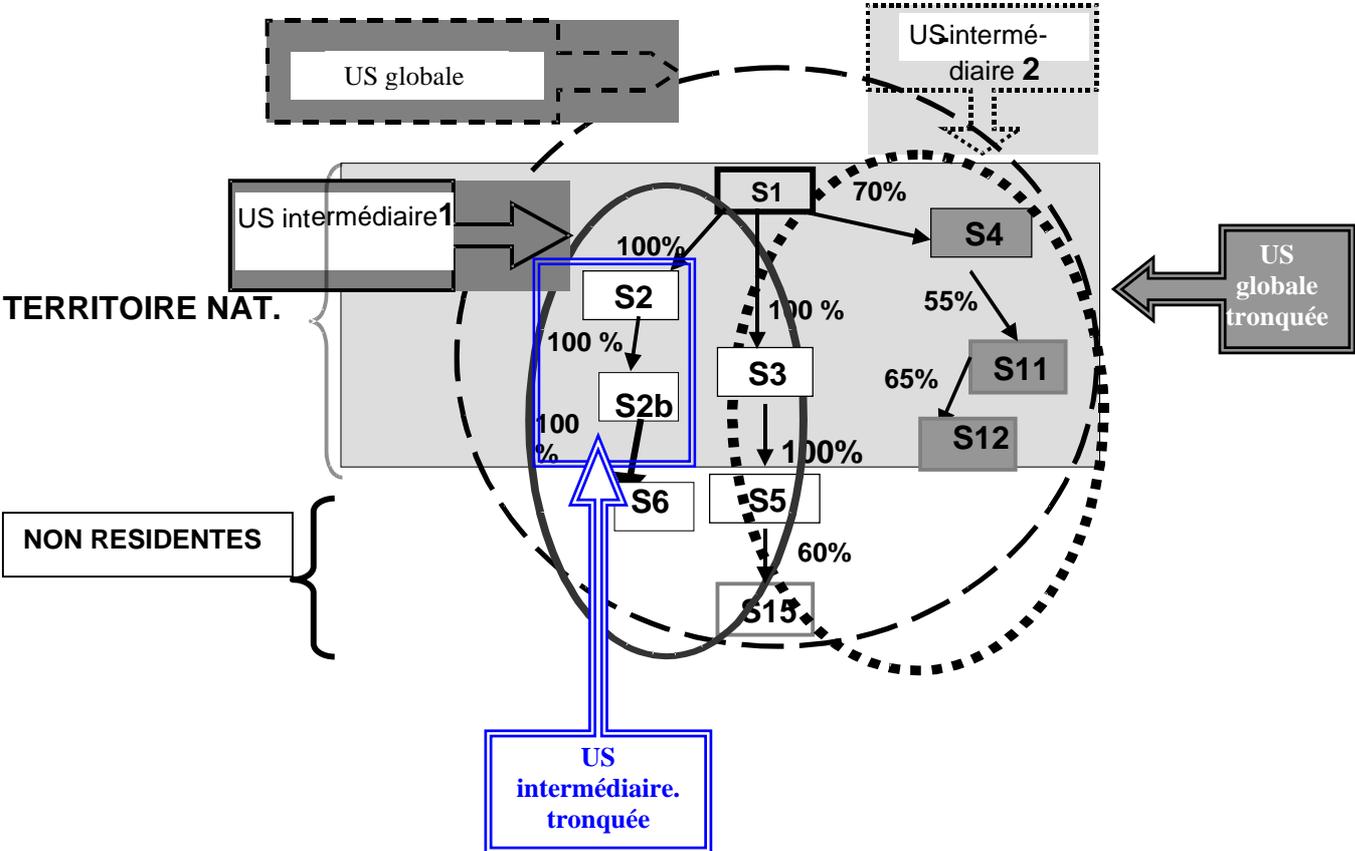
graphique 1 : découpage du groupe de sociétés en US intermédiaire sans ventilation des sociétés fonctionnelles



graphique 2 : découpage du groupe en US intermédiaire avec ventilation des sociétés fonctionnelles



graphique 3 : Influence du découpage territorial sur la représentation des 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 agrégeant 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 : 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'arrêt, 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.

