

# Des groupes de la taille d'une PME

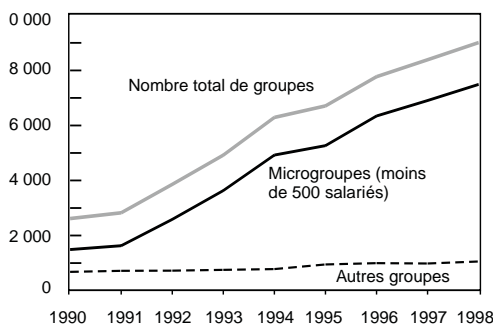
## Un phénomène en plein essor

Hervé Loiseau, division Synthèse des statistiques d'entreprises, Insee

**L**e groupe d'entreprises n'est plus l'apanage des très grandes unités : les petites et moyennes entreprises se sont aussi approprié ce mode de structuration et de fonctionnement. Entre 1990 et 1998, le nombre de groupes de la taille d'une PME – ou "microgroupes" – a augmenté de 6 000. Ce choix d'organisation est un moyen pour le chef d'entreprise d'accompagner les mutations que rencontre sa société, notamment d'assurer sa transmission dans de meilleures conditions. L'essor des microgroupes traduit aussi l'attrait des investisseurs étrangers pour les petites ou moyennes entreprises françaises. La structure des microgroupes peut être très complexe, alliant plusieurs niveaux de contrôle et une implantation dans plusieurs domaines d'activité.

Il n'est guère possible d'évoquer les groupes d'entreprises sans penser aux multinationales. Par la notoriété mondiale de leurs produits ou l'importance des fusions acquisitions qu'elles réalisent, ces firmes internationales occupent

### ① Explosion du nombre de microgroupes



Source : enquêtes Lifi 1990-1998, Insee

le devant de la scène. Mais, à côté de cette réalité, coexiste un phénomène nouveau et remarquable : la multiplication du nombre de groupes dont la taille ne dépasse pas celle d'une PME, 500 salariés.

En 1998, l'enquête Liaisons financières (cf. *Pour comprendre ces résultats*) recense 6 000 microgroupes de plus qu'en 1990. Cette explosion est la principale cause de l'augmentation du nombre de groupes (graphique 1). Fin 1998, sur les 9 000 groupes dénombrés en France, plus de 80 % sont des microgroupes.

Sur le territoire national, ces petites structures emploient 1,1 million de salariés et réalisent 4,7 % de la valeur ajoutée des entreprises, toutes tailles confondues, hors administration et agriculture. Un microgroupe rassemble 3,8 entreprises en moyenne.

### Une PME sur huit appartient à un microgroupe

L'explosion du nombre de microgroupes coïncide avec l'entrée massive des entreprises de moins de 500 salariés dans la sphère des groupes. Certes ces entreprises sont depuis longtemps présentes au sein des groupes, mais, à partir de 1990, leur présence s'est renforcée tout en changeant de nature.

En 1998, une PME sur quatre dépend d'un groupe, contre une sur dix en 1990 (cf. encadré). Mais, surtout, ces PME sont de plus en plus insérées dans de petites structures. Entre 1990 et 1998, le nombre de PME dépendant d'un microgroupe a été multiplié par cinq, alors que celui des PME intégrées dans un groupe de plus de 500 salariés a doublé (tableau). Désormais, les microgroupes rassemblent près de la moitié des PME dépendant d'un groupe, contre un quart en 1990. Ainsi, même pour les petites unités, la configuration "groupe" devient la forme de structuration et de fonctionnement de l'activité économique.

Cette organisation des entreprises de moins de 500 salariés sous forme de groupe répond à trois principales motivations des chefs d'entreprise : le développement, la rationalisation et la transmission.

INSEE  
PREMIERE

## Développer et rationaliser son activité grâce au groupe

La création d'une ou de plusieurs entités nouvelles et la composition d'un groupe sont souvent motivées par une stratégie de croissance : nouvelle(s) implantation(s) géographique(s), développement de nouvelles activités. Sur la période 1990-1998, la majorité des microgroupes qui apparaissent chaque année possèdent au moins une entreprise créée depuis moins de deux ans (*graphique 2*). Une telle croissance externe présente l'avantage de cantonner les risques, par rapport à une croissance interne à l'entreprise, puisque la structure groupe permet de se séparer d'une entreprise en difficulté sans engager la responsabilité de toutes les entreprises du groupe.

La structuration en groupe peut aussi être la marque d'une volonté de rationalisation de l'organisation. Parvenue à un certain degré de diversification, une entreprise peut trouver avantage dans la répartition de ses activités en plusieurs entreprises de plus petite taille.

Dans tous ces cas, la création d'entreprise(s) et la structuration en groupe permettent d'introduire une plus grande souplesse dans la gestion, tout en maintenant une unité de direction.

## Le groupe facilite la transmission

Transmettre son entreprise dans les meilleures conditions constitue une autre motivation pour adopter une structure de groupe. Entre 1990 et 1998, près d'un quart des entreprises de moins de 500 salariés devait changer de propriétaire,

du fait du vieillissement de la population des chefs d'entreprise. Or, au cours de cette période, un nouveau microgroupe sur cinq était composé d'une holding, tête du groupe, et d'une seule filiale (*graphique 3*). De tels microgroupes correspondent à des structures légales facilitant la transmission des entreprises. Cette structure holding-entreprise familiale bénéficie d'une fiscalité alléger : en particulier, l'imposition de la plus-value lors de la cession de titres apportés à la holding est exonérée pour une succession ou une donation, sous certaines conditions. Par ailleurs, la constitution d'une holding permet, malgré la division du capital entre les héritiers, de préserver l'unité de direction de l'entreprise sous la conduite du successeur désigné. Cette structure peut aussi concerner plusieurs entreprises, familiales ou non.

En 1988, les dispositions fiscales relatives à l'impôt sur les sociétés ont généralisé un dispositif jugé bien souvent favorable par les entreprises.

Jusqu'en 1988, le principe de personnalité de l'impôt obligeait les entreprises d'un même groupe à être redevables de l'impôt sur les sociétés indépendamment les unes des autres. Toutefois, le régime d'intégration des filiales pouvait être accordé par agrément ministériel. Depuis 1988, l'intégration fiscale des

filiales ne nécessite plus d'agrément. Ce régime optionnel permet à la société mère d'être seule redevable de l'impôt sur les sociétés pour l'ensemble du groupe (cf. *Pour comprendre ces résultats*). Très schématiquement, cela signifie que si dans un groupe certaines sociétés sont bénéficiaires et d'autres déficitaires, l'impôt n'est dû que sur la somme des bénéfices et des pertes. La gestion du paiement de l'impôt ne pose donc plus aux groupes les problèmes de trésorerie spécifiques qui existaient dans le régime précédent. À ce titre, la mise en place du régime d'intégration fiscale a pu lever un obstacle important à la constitution de groupes, notamment pour les petites entités soumises à l'impôt sur les sociétés.

L'adhésion à ce régime a été massive et croissante : entre 1988 et 1998, le nombre de groupes fiscaux, de toutes tailles, ayant opté pour ce régime a décuplé.

## Un investissement étranger croissant

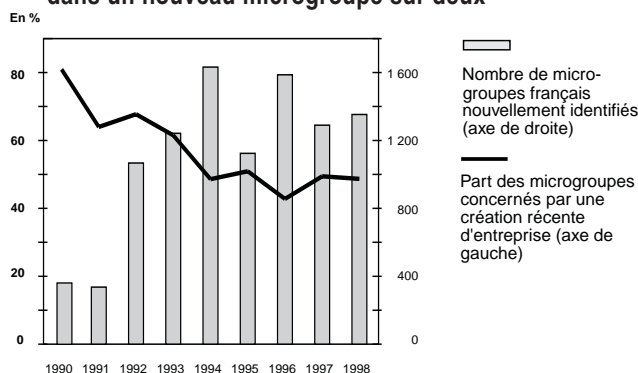
Un autre phénomène a contribué à l'explosion du nombre de microgroupes durant ces dix dernières années : l'internationalisation de l'économie.

### Les PME françaises dans les groupes

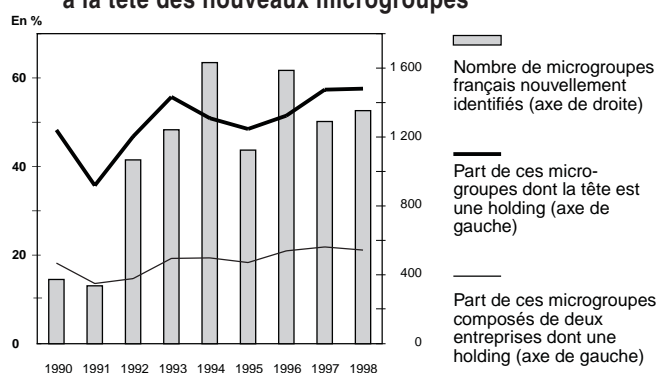
Nombre de PME...	1990	1994	1998
... dans des microgroupes	2 180	6 623	9 822
... dans des groupes de plus de 500 salariés	6 161	8 807	11 148
... hors groupes (indépendantes)	70 545	62 770	63 496
Total	78 886	78 200	84 466

Source : Insee

### ② Création d'entreprises dans un nouveau microgroupe sur deux



### ③ Une majorité de holdings à la tête des nouveaux microgroupes



Champ des graphiques 2 et 3 : microgroupes français.

Sources : Base longitudinale pour l'étude de la démographie des entreprises (Bled) 1989-1998, Lifi 1990-1998, Insee

### Lifi : une enquête à seuil

L'enquête Liaisons financières (Lifi) interroge systématiquement les entreprises qui disposent d'un portefeuille de plus de 8 millions de francs de titres de participations, emploient plus de 500 salariés ou réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions de francs. (cf. *Pour comprendre ces résultats*). Par construction, elle ne couvre pas l'ensemble des entreprises et elle sous-estime donc le nombre d'entreprises de petite taille dépendant d'un groupe.

Une estimation réalisée sur une région française a montré que l'enquête Lifi décelait environ les deux tiers des entreprises dépendant d'un groupe. Celles qui échappent à l'enquête sont surtout des petites unités : elles occupent, sur cette région, environ un sixième des effectifs salariés des groupes. En moyenne, elles emploient 25 salariés, alors que les entreprises identifiées par Lifi en occupent 71.

Le nombre de microgroupes implantés en France est donc lui aussi sous-estimé dans les statistiques Lifi. La plupart des moins importants, c'est-à-dire ceux dont aucune entreprise – y compris la tête de groupe – ne répond aux seuils de l'enquête, échappent au champ couvert par Lifi. Toutefois, si l'enquête atténue l'ampleur du phénomène "microgroupes", elle permet néanmoins d'en saisir la tendance.

L'implantation étrangère en France s'est fortement développée au début des années 1990 et a particulièrement ciblé les petites et moyennes entreprises. Entre 1990 et 1998, le nombre de groupes étrangers s'implantant sur le territoire national à travers une ou plusieurs PME a quadruplé. Ces groupes étrangers sont considérés dans cette étude comme des microgroupes, parce que seuls leurs effectifs en France sont pris en compte. Certains d'entre eux, sont, de par leurs effectifs internationaux, des groupes plus importants (cf. *Pour comprendre ces résultats*).

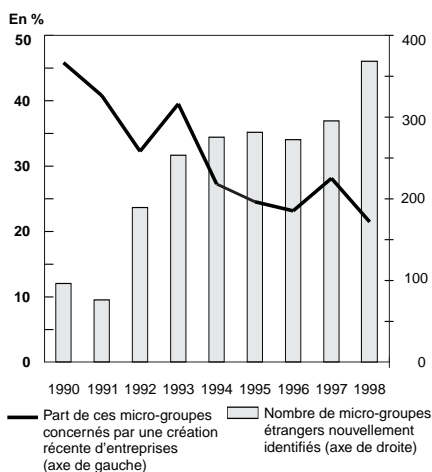
Les autorités françaises et les directives européennes ont encouragé l'implantation des investisseurs extra-communautaires : depuis janvier 1990, ils n'ont plus besoin

d'autorisation préalable pour racheter une petite ou moyenne entreprise.

L'implantation étrangère de microgroupes en France a, de plus en plus, privilégié le rachat d'entreprises, au détriment de la création. Si, en 1990, 40 % de ces implantations s'accompagnaient d'au moins une création d'entreprise, cette part s'est réduite progressivement pour ne plus représenter que 20 % en 1998 (*graphique 4*).

Contrairement à la création d'entreprises, le rachat permet de s'implanter plus rapidement dans un pays puisqu'il rend immédiatement disponibles un outil de production et, la plupart du temps, des personnels opérationnels. Il permet en outre de profiter des réseaux de l'entreprise et ainsi d'accéder plus rapidement au marché local.

#### ④ Nouveaux microgroupes étrangers : de moins en moins de créations d'entreprises



Sources : Base longitudinale pour l'étude de la démographie des entreprises (Bled) 1989-1998, Lifi 1990-1998, Insee

#### Quatre classes de microgroupes

Malgré leur petite taille, les microgroupes n'ont pas tous des structures simples. Le nombre d'entreprises qu'ils contrôlent varie entre deux et quatre-vingt-dix et la structure la plus complexe atteint onze niveaux de contrôle en cascade. Cependant, cette diversité est surtout due à quelques structures atypiques : les microgroupes présents en 1998 rassemblent, en grande majorité, peu d'entreprises. Un tiers n'est composé que de deux entités et 80 % possèdent au plus cinq entreprises. Une analyse, portant sur le nombre d'entreprises et les activités exercées, par grands domaines (industrie, com-

merce, services aux entreprises,...), permet de classer les microgroupes français en quatre classes : les **microgroupes-entreprises** sont composés de deux entreprises dont la tête est une holding ou une société pouvant être considérée comme une holding et dont la seule activité réelle relève de l'entreprise contrôlée ; les **microgroupes monovalents** sont implantés dans un seul domaine d'activité ; les **microgroupes bivalents** sont implantés dans deux domaines d'activité ; enfin, les **microgroupes polyvalents** sont implantés dans trois domaines d'activité ou plus.

Les **microgroupes-entreprises** représentent 18 % des microgroupes français et sont principalement implantés dans le secteur industriel (46 % d'entre eux) et dans le commerce (33 %). Ces entités rassemblent principalement des structures dans lesquelles une société holding a été superposée à une seule entreprise. Les **groupes monovalents** possèdent en moyenne 3,7 entreprises et représentent 28 % des microgroupes français. Ils sont implantés dans les secteurs de l'industrie (33 %), du commerce (26 %) et des services aux entreprises (15 %). Ils correspondent surtout à des entreprises qui ont soit rationalisé leur organisation, soit recherché une croissance externe (création ou rachat).

La plupart des **groupes bivalents** (35 % des microgroupes) sont des entités qui ont rationalisé leur organisation dans le cadre d'une optimisation financière (création d'une société immobilière qui gère les locaux des entreprises du groupe, création d'une société de services aux entreprises du groupe), ou bien diversifié leurs activités afin de soutenir l'activité principale du groupe (création d'une société commerciale ou de services). Ils possèdent, en moyenne, 4,5 entreprises et associent des activités industrielles et commerciales (18 % d'entre eux), industrielles et de services aux entreprises (16 %), commerciales et de services aux entreprises (11 %), commerciales et immobilières (10 %) et industrielles et immobilières (9 %).

Les **groupes polyvalents** (19 % des microgroupes) sont des entités plus complexes, qui possèdent en moyenne 8,3 entreprises et qui allient à la fois rationalisation de l'organisation productive et optimisation financière. Près de 40 % de ces microgroupes sont implantés à la fois dans l'industrie et le commerce.

## Différents stades de développement ?

Bien qu'ils soient implantés dans plusieurs domaines d'activité, les groupes bivalets et polyvalents sont essentiellement organisés autour d'un domaine principal. Pour 78 % des microgroupes bivalets et 57 % des groupes polyvalents, un seul domaine rassemble en effet plus de 80 % des effectifs du groupe. Pour ces structures, la ou les activités associées apparaissent plutôt comme "satellites" et ont pour fonction soit de concourir au bon développement de l'activité principale, soit d'optimiser l'organisation interne du groupe.

Cette concentration autour d'un domaine rappelle l'origine des microgroupes. En effet, beaucoup de ces structures se sont constituées autour d'une petite ou moyenne entreprise spécialisée dans un métier de base. Une analyse temporelle permettrait de mieux comprendre la dynamique de développement de ces entreprises. Elle permettrait, peut-être aussi, de voir dans les quatre classes définies ci-dessus, les différentes étapes de ce développement.

## Pour comprendre ces résultats

Contrairement aux entreprises qui le composent, le groupe n'a pas de personnalité juridique et donc pas de définition légale universellement reconnue. Le droit des sociétés, le droit comptable, le droit fiscal retiennent chacun une définition des groupes en rapport avec leur champ d'application. Pour leurs besoins propres, les statisticiens définissent les groupes comme des ensembles dépendant, par des relations patrimoniales, d'un même centre de décision appelé tête de groupe.

Le présent article s'appuie sur les résultats de l'enquête "Liaisons financières" (Lifi). Cette enquête interroge chaque année, depuis

1979, des entreprises sur leurs actionnaires et sur leurs participations. À partir de ces liens financiers, les statisticiens établissent, de proche en proche, le contour des groupes et identifient les têtes de groupe.

L'enquête est réalisée auprès des entreprises françaises qui possèdent plus de 8 millions de titres de participations, emploient plus de 500 salariés ou réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions de francs. Ces seuils permettent d'identifier un très grand nombre de groupes. Néanmoins, des groupes de petite taille échappent à l'enquête.

Par ailleurs, la connaissance des entreprises implantées hors du territoire national est imparfaite, à la fois en termes de liens financiers et de données économiques. De ce fait, les statisticiens ne peuvent établir des résultats que sur la partie française des groupes internationaux. En effet, pour les groupes étrangers, seuls les actionnaires directs sont identifiés grâce à l'enquête. Pour la plupart des grands groupes, les statisticiens rattachent ces actionnaires à la tête de groupe. Mais ils ne peuvent pas le faire pour les groupes moins importants. De même, pour les groupes français, l'enquête ne permet d'identifier que les filiales étrangères qui sont liées à des entreprises françaises. Les sociétés étrangères détenues par ces filiales ne sont donc pas recensées.

Ainsi certains groupes, français ou étrangers, qualifiés de "micro" dans cet article, ne le seraient plus si, à leur effectif salarié en France était ajouté celui qu'ils emploient à l'étranger.

### Définitions :

**Tête de groupe** : entreprise qui contrôle au moins une autre entreprise et qui n'est elle-même contrôlée par aucune autre entreprise. Le contrôle est défini par la détention de plus de 50 % des voix en assemblée d'actionnaires.

**Microgroupe français** : groupe d'entreprises dont l'effectif total, en France, est inférieur à 500 salariés et dont la tête est une entreprise française.

**Microgroupe étranger** : groupe d'entreprises dont l'effectif total, en France, est inférieur à 500 salariés et dont la tête est une entreprise étrangère.

**PME (petite et moyenne entreprise)** : entreprise dont l'effectif est compris entre 20 et 499 salariés.

**Holding** : société sans activité "productive" significative et dont les activités sont liées à la possession ou au contrôle du capital social d'autres entreprises. Dans l'étude, seules les holdings têtes de groupe sont prises en compte. À ce titre, elles interviennent dans la gestion des entreprises qu'elles contrôlent.

**Groupe fiscal** : groupe d'entreprises, constitué d'une société mère et de ses filiales, ayant opté pour le régime d'intégration fiscale. Pour pouvoir bénéficier de ce régime, la société mère du groupe ne doit pas être détenue, directement ou indirectement, à plus de 95 % par une autre entreprise. Le capital des filiales doit être détenu, directement ou indirectement, à au moins 95 % par la société mère. De plus, ce régime ne concerne que les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés. La notion de groupe fiscal est donc plus restrictive que celle de groupe "statistique". Un groupe "statistique" peut ne pas être un groupe fiscal, mais il peut aussi contenir plusieurs groupes fiscaux.

## Pour en savoir plus

"Emploi : mythe des PME et réalités des groupes", F. Boccara, *Économie et Statistique*, n° 319-320, décembre 1998, Insee.

"Le nombre de groupes d'entreprises a explosé en 15 ans", N. Chabanas et E. Vergeau, *Insee première*, n° 553, novembre 1997, Insee.

"Fiscalité et vie des entreprises", *Les notes bleues de Bercy*, n° 68, du 1<sup>er</sup> au 15 août 1995.

"Les groupes et la déformation du système statistique", V. Thollon-Pommerol, *Économie et Statistique*, n° 229, février 1990, Insee.

INSEE PREMIÈRE figure dès sa parution sur le site Internet de l'Insee : [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

## BULLETIN D'ABONNEMENT A INSEE PREMIERE

**A RETOURNER A : INSEE-CNGP, B.P. 2718, 80027 AMIENS CEDEX 01**

OUI, je souhaite m'abonner à INSEE PREMIÈRE - Tarif 2001

1 an, 60 numéros = 530 F (France)  
80,80 €

663 F (Europe)  
101,07 €

827 F (Reste du monde)  
126,08 €

Nom ou raison sociale : \_\_\_\_\_ Activité : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_

Ci-joint mon règlement en Francs par chèque à l'ordre de l'INSEE : \_\_\_\_\_ F.

Date : \_\_\_\_\_ Signature \_\_\_\_\_

**Direction Générale :**  
18, Bd Adolphe-Pinard  
75675 Paris cedex 14  
**Directeur de la publication :**  
Paul Champsaur  
**Rédacteur en chef :**  
Daniel Temam  
**Rédacteurs :** J.-W. Angel,  
R. Baktavatsalou, C. Dulon,  
A.-C. Morin, B. Ouvré  
**Maquette :** P. T.  
Code Sage IP01764  
ISSN 0997 - 3192  
© INSEE 2001

