

Direction des Études et Synthèses Économiques

G 2006 / 15

**Diversification, recentrage
et poids des activités de support
dans les groupes (1993-2000)**

Lucie GONZALEZ et Claude PICART

Document de travail



Institut National de la Statistique et des Études Économiques

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

*Série des documents de travail
de la Direction des Études et Synthèses Économiques*

G 2006 / 15

Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000)

Lucie GONZALEZ* et Claude PICART*

DÉCEMBRE 2006

Cette étude a été en partie effectuée lorsque les auteurs étaient affectés
à la Direction des Statistiques d'Entreprises.

Elle a été présentée au séminaire Recherche de l'INSEE en mai 2004
et au séminaire D3E en juin 2005.

Les auteurs remercient les discutants et participants à ces séminaires ainsi que
les rapporteurs anonymes de la revue *Économie et Statistique*.

* DARES 39-43 quai André Citroën, 75902 PARIS CEDEX 12

** Département des Études Économiques d'Ensemble - Division « Marchés et Stratégies d'Entreprise »
Timbre G230 - 15, bd Gabriel Péri - BP 100 - 92244 MALAKOFF

Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000)

Résumé

Le discours sur le recentrage des groupes est récurrent mais n'est pas étayé par de solides résultats empiriques en France. Il est en effet difficile de traduire la thématique du recentrage en indicateurs statistiques car la nomenclature d'activité capte mal des notions telles que le « cœur de métier » qui président aux logiques de recentrage. La nomenclature d'activité est cependant incontournable dès lors que l'on veut une analyse exhaustive portant sur l'ensemble des grands et moyens groupes. Cet article vise à surmonter ce constat d'inadéquation en apportant deux améliorations à l'outil de mesure. D'abord en isolant les activités de support - ou activités fonctionnelles - dont la présence ne relève pas de la diversification. Ensuite en corrigeant l'indicateur de diversité de manière à ce que, dans un groupe donné, une activité contribue d'autant plus à l'augmentation de la diversité qu'elle est, dans l'ensemble des grands groupes, moins fréquemment associée aux activités déjà présentes dans le groupe.

Il apparaît à cette aune que, hors activités fonctionnelles, les groupes sont relativement peu diversifiés sur le territoire français et que cette diversité évolue peu entre 1993 et 2000, certains groupes se diversifiant alors que d'autres se recentrent. Le poids des activités de support augmente au cours de la période, et ce d'autant plus que le groupe se diversifie et/ou s'internationalise.

Mots-clés : Diversification, recentrage, groupe d'entreprises, portefeuille d'activités

Corporate Product Diversification, Refocusing and Development of "Functional Businesses" in France (1993-2000)

Abstract

In spite of prevalent views among economists and business management experts in favour of "corporate focus" development strategies still lack empirical evidence. The concepts of diversification and product refocusing of firms' businesses are difficult to express with quantitative indicators, as the prevailing classification of economics activities hardly measures crucial notions such as "core businesses" or "core competencies". However, we cannot do without this classification of economic activities, as we aim at an exhaustive description of the degree of diversification of medium-sized and big firms. Thus the first objective of this paper is to improve existing nomenclature-based indexes of diversification in two ways: first, we identify "functional businesses" (whose presence in firms does not strictly correspond to diversification) and remove them from diversification indexes. Second, we incorporate a measure of product heterogeneity into our index of diversification in the following way: the more atypical the portfolio of businesses of a given firm is relatively to other firms in our database, the more diversified it is.

"Functional businesses" being removed, firms on French territory are not very diversified and this low average level of diversification did not change significantly between 1993 and 2000, as some firms diversified whereas others got more focused. The weight of "functional businesses" in multiple-output production has grown during the nineties, all the more as firms became more diversified and/or more international.

Keywords: Diversification, refocusing, business group, business portfolio

Classification JEL : F23 - L23

Sommaire

Introduction	5
I - L'omniprésence des activités fonctionnelles	7
<i>I.1 Identification et isolement des activités fonctionnelles</i>	<i>7</i>
<i>I.2 Même les groupes relativement petits exhibent des activités fonctionnelles</i>	<i>8</i>
<i>I.3 L'apparition d'activités fonctionnelles, prélude à l'externalisation ?</i>	<i>9</i>
II - Mieux mesurer la diversité en intégrant une nouvelle dimension : la cohérence du portefeuille d'activités du groupe	11
<i>II.1 Environ 3 emplois sur 4 dans les groupes au titre de leur activité principale</i>	<i>11</i>
<i>II.2 Mieux intégrer la notion de cohérence du portefeuille d'activités</i>	<i>12</i>
<i>II.3 S'affranchir des « proximités » associées à la nomenclature d'activité</i>	<i>13</i>
<i>II.4 Quatre indicateurs de diversité</i>	<i>14</i>
<i>II.5 Aspects sectoriels : les indicateurs construits permettent de réduire les biais liés à la nomenclature</i>	<i>15</i>
III - Un léger recentrage, hors activités fonctionnelles	17
<i>III.1 Très léger recentrage au niveau de l'ensemble des groupes</i>	<i>17</i>
<i>III.2 Recentrage pour les groupes de plus de 3 000 salariés</i>	<i>17</i>
<i>III.3 Un recentrage principalement dû au renouvellement démographique au sein des grands groupes</i>	<i>19</i>
<i>III.4 Activité principale et croissance interne et externe</i>	<i>20</i>
IV - Le développement des activités de support	23
<i>IV.1 L'essentiel de la « diversification » provient de la croissance du fonctionnel</i>	<i>23</i>
<i>IV.2 L'internationalisation renforce le poids des activités fonctionnelles en France</i>	<i>25</i>
Conclusion	27
Références bibliographiques	28
Annexe 1 : Identification des activités fonctionnelles	30
Annexe 2 : Introduction des « proximités » bilatérales dans l'indicateur de diversité	33
Annexe 3 : Les données	36
Annexe 4 - Caractéristiques et poids de la base longitudinale des groupes (BLG)	37
Annexe 5 : Comparaison des distributions des indicateurs de diversité en 1993 et en 2000	38

Encadré 1 : Les théories à l'épreuve du mouvement de diversification puis recentrage aux États-Unis¹

La théorie de l'agence est souvent mobilisée pour rendre compte du recentrage. Selon cette théorie, la divergence d'intérêts entre dirigeants et actionnaires peut conduire à une sur-diversification du point de vue des actionnaires, et ce par deux canaux :

1. les dirigeants préféreraient utiliser les « free cash flows » pour faire croître la taille de l'organisation qu'ils contrôlent au lieu de les restituer aux actionnaires sous forme de dividendes (Jensen, 1986) ;
2. la limitation des risques passerait par la diversification des activités de l'entreprise pour les dirigeants et par la diversification du portefeuille financier pour les actionnaires : l'optimum de diversification de la firme serait ainsi plus faible pour les actionnaires que pour les dirigeants (Batsch, 2002).

Aux États-Unis, la première vague de fusions et acquisitions dans les années 1960 s'est traduite par une phase de diversification des firmes alors que celle des années 1980 correspond à une phase de recentrage. Dans le cadre de la théorie de l'agence, cette seconde phase correspond à un réveil des actionnaires qui reprennent la main dans l'allocation des capitaux et corrigent les excès de la première phase. Cependant, considérer la première phase comme une manœuvre allant à l'encontre des intérêts des actionnaires, c'est oublier l'enthousiasme des marchés financiers à l'annonce des opérations de diversification dans les années 1960. On est alors amené à remettre en cause l'hypothèse d'efficacité des marchés financiers : ces derniers auraient évalué les opérations avec un modèle trop optimiste à l'égard de la diversification (Shleifer et Vishny, 1991).

Cet optimisme renvoie à la théorie des organisations. Williamson, à la suite des succès des managers dans la gestion des grandes firmes à structure multi-divisionnaire décentralisée - la « forme M » de l'historien américain des entreprises Alfred Chandler - pensait que le partage entre la firme et le marché (Coase) pouvait encore être déplacé au profit de la firme. Ce n'est qu'ex-post que cet optimisme a été démenti avec la révélation des coûts de la diversification : relation négative entre taille et mécanismes d'incitations, prédominance des critères financiers de contrôle quand taille et diversité augmentent, échec de l'équipe dirigeante à transférer ses compétences à d'autres logiques de marché.

Enfin, des facteurs institutionnels, et notamment la lutte *anti-trust*, ont accentué ce mouvement de balancier. En rendant difficiles les acquisitions de firmes du même secteur, la politique *anti-trust* des années 1960 a conduit les firmes déterminées à s'agrandir par croissance externe à se diversifier. De même, le relâchement de la politique *anti-trust* dans les années 1980 a permis le recentrage.

¹ Cet encadré s'appuie essentiellement sur l'article de Shleifer et Vishny (1991) et la revue de Batsch (2002).

Introduction

Les entreprises diversifiées sont souvent perçues de manière négative, comme en témoignent la décote imposée aux conglomérats sur les marchés boursiers² ou les discours récurrents sur le « recentrage sur le cœur de métier ». Déjà en 1986, Montmorillon notait que « la tendance au début des années 80 est au recentrage ». Certains refusent cependant un discours qui voudrait imposer une norme qui s'appliquerait uniformément à toutes les entreprises. Ainsi, Beffa (2002), PDG de Saint-Gobain, récusé l'idée de convergence vers un modèle unique et assume le caractère diversifié de son groupe. On peut voir dans cette thématique du recentrage un simple effet de mode, fréquent dans la littérature du management et de la stratégie et qui permet à Batsch (1993) de relativiser : « La rhétorique du recentrage ("il convient d'être fort sur ses points forts et de ne point s'embarrasser du reste...") [qui] s'impose aujourd'hui, avec la même force d'évidence qui recommandait hier la stratégie inverse ("il faut répartir les risques et se porter entrant sur les marchés prometteurs...") ».

Quelles sont, au-delà de ces discours, les évidences empiriques concernant le recentrage ? Il existe un certain consensus sur l'aller-retour diversification-recentrage aux États-Unis (*Encadré 1*). Il ne semble pas qu'un tel consensus existe à propos de la France. Les études disponibles concluent soit à un mouvement dominant de diversification (Amar, 1989³ ; Thollon-Pommerol, 1990⁴ ; Ganidis, 2004⁵), soit à la coexistence de mouvements de diversification et de mouvements de recentrage (Batsch, 1993). Cette divergence ne semble pas pouvoir être attribuée entièrement à des différences de champ : les périodes se recouvrent et au moins deux auteurs (Ganidis et Batsch) travaillent sur les plus grands groupes industriels (respectivement 48 et 61 groupes industriels). Ceci pose un problème de mesure qui sera au centre de notre étude.

Les trois études constatant une diversification s'appuient toutes sur la nomenclature d'activité (NAP⁶ ou NAF⁷) alors que Batsch part du découpage en terme d'activités effectué par les groupes dans leurs rapports annuels. Le problème des mesures de la diversité fondées sur une nomenclature d'activités est qu'elles ne permettent pas de distinguer entre les portefeuilles d'activités relevant d'une logique industrielle (intégration verticale, activités « liées ») de ceux relevant d'une logique conglomérale ou financière. Les discours sur la diversification et/ou le recentrage insistent en effet beaucoup sur la logique interne au portefeuille d'activités, une apparition de nouvelles activités pouvant être qualifiée de recentrage s'il s'agit d'activités appartenant au « cœur de métier » du groupe. Certaines études tentent d'isoler certaines formes de diversité en s'appuyant sur la notion de « filière » (Vassille, 1983). Mais cela ne permet d'identifier qu'un type de diversité en relation étroite avec l'activité principale, pour reprendre la typologie de Ganidis. Elle ignore notamment les stratégies d'utilisation des compétences liées à l'activité principale vers d'autres domaines, que cette compétence soit de nature technologique ou de nature « connaissances des marchés ». Le découpage effectué par les groupes eux-mêmes capte sans doute mieux ce qui est habituellement regroupé sous le vocable de « diversité liée » mais est sans doute contaminé par les stratégies de dévoilement de l'information des groupes ainsi que par l'hétérogénéité et la volatilité de ces pratiques déclaratives.

² Pour une vision critique de cette décote, voir Martin et Sayrak (2003).

³ L'étude porte sur 246 groupes industriels sur la période 1980-1985.

⁴ L'étude porte sur 319 groupes industriels sur la période 1974-1986.

⁵ Suivi de 48 grands groupes industriels sur longue période. Il conclut à une poursuite continue de la diversification sur l'ensemble du XX^{ème} siècle, quoique ralentie en période de crise.

⁶ Nomenclature d'Activités et de Produits, qui prévaut entre 1973 et 1992.

⁷ Nomenclature d'Activités Française, qui prévaut depuis 1993. Elle est codée sur 4 positions. Les regroupements de la NAF peuvent suivre deux logiques : ne retenir que les deux ou trois premières positions ou adopter les regroupements de la Nomenclature Économique de Synthèse (NES) en 114, 36 ou 16 postes.

Cette étude vise à clarifier la description de l'évolution des activités des groupes sur la période récente 1993-2000 : observe-t-on effectivement un recours massif à des stratégies de recentrage, tel que relayé notamment dans la presse ? Existe-t-il bien une stratégie majoritaire et dominante ou assiste-t-on à la coexistence d'une multiplicité de modèles de développement ? Ce travail de diagnostic pour la période récente s'appuie sur deux améliorations méthodologiques concernant la mesure de la diversité des activités. Nous proposons de garder comme point de départ la nomenclature d'activités, mieux appropriée au traitement statistique d'un grand nombre de groupes, tout en l'améliorant de deux manières. D'abord en calculant un indicateur de « proximités » entre les activités présentes au sein du groupe à partir de leurs fréquences d'apparitions conjointes au sein d'un même groupe. Ensuite en isolant des activités, que nous nommerons « fonctionnelles » (Galliano (1995) parle d'« activités-fonctions »), dont la présence, en deçà d'un certain poids, n'est pas le signe d'une diversité des activités. Ces activités sont de surcroît particulièrement intéressantes à analyser en soi : l'omniprésence dans les groupes de ces activités de support et leur développement marqué sur la période (de nature à biaiser l'évolution de la mesure dans le sens de la diversification) constituent un trait caractéristique majeur de l'évolution de la diversité des activités des groupes dans les années quatre-vingt-dix.

Une fois neutralisés ces deux biais de mesure (plus ou moins grande « proximité » des activités exercées au sein d'un groupe et présence d'activités « fonctionnelles »), cette étude conclut à une absence de diversification sur la période 1993-2000, voire un léger recentrage dans les grands groupes.

Pour mieux situer le rôle joué par l'introduction des « proximités » d'une part et de l'identification des activités fonctionnelles d'autre part, on peut considérer la constitution du portefeuille d'activités d'un groupe en deux étapes :

- Une étape de sélection des produits et des services proposés à la clientèle, les activités correspondantes pouvant être plus ou moins « liées » entre elles. De fait le groupe s'apparentera davantage à une unité recentrée, monolithique, ou à un conglomerat. L'introduction des proximités a précisément pour but de rapprocher les activités liées.
- À chacun de ces produits ou services est associée une filière de production caractérisée par sa chaîne de création de valeur. Pour chaque maillon de cette chaîne existe une possibilité d'arbitrage entre « faire » ou « faire faire », autrement dit entre intégration (verticale) de l'activité ou externalisation au marché. Les activités concernées peuvent être spécifiques à la filière ou non. Les activités fonctionnelles que nous identifions sont précisément les activités non spécifiques aux filières. Le fait que deux activités soient liées par intégration verticale est également pris en compte par l'introduction des proximités.

Les données utilisées ne concernent que le périmètre français des groupes⁸. C'est une importante limitation, pour l'interprétation en terme de stratégie de groupes, car les groupes sont de plus en plus internationalisés. Cette question de l'internationalisation des groupes sera cependant abordée, sans apporter de résultat tranché, à travers l'impact qu'elle peut avoir sur la diversification de leur portefeuille d'activités en France⁹ et son lien avec le développement des activités fonctionnelles.

⁸ Une autre limite vient de la définition du groupe à partir des liaisons financières. Ainsi, un sous-traitant qui travaillerait exclusivement pour un groupe ne sera pas pris en compte dans les indicateurs s'il n'est pas contrôlé financièrement par ce groupe.

⁹ Diversification et internationalisation peuvent aussi bien être complémentaires (mise en œuvre du même type de capacité d'adaptation à un environnement nouveau) que substitués (cette mise en œuvre requiert des ressources rares) (Ganidis, 2004).

I - L'omniprésence des activités fonctionnelles

1.1 Identification et isolement des activités fonctionnelles

D. Galliano, dans son étude des groupes industriels de l'agroalimentaire français (1995), souligne les difficultés que posent les activités de support lorsque l'on veut mesurer la diversité d'un groupe. Elle identifie cinq grandes familles d'« activités-fonctions » à exclure de l'analyse de la diversification, toutes de nature tertiaire : la fonction de *holding* ; les fonctions de nature financière (activités financières et assurances) ; les fonctions recherche et développement ou d'étude-conseil-services ; les fonctions liées à la gestion du mobilier et de l'immobilier ; la fonction commerciale. Une distinction de même type est établie par les autorités de réglementation américaines¹⁰.

L'Insee (1999) définit aussi, de manière un peu plus restrictive, des activités « auxiliaires », qui sont écartées lors du calcul de l'activité principale des entreprises (APE), caractérisées par les quatre points suivants :

1. « ces activités ne font pas l'objet de régulation par le marché;
2. les activités auxiliaires en appui à d'autres activités sont fréquentes dans le cadre de :
 - la logistique ;
 - la gestion ;
 - la mise à disposition de facteurs
3. ce sont des activités de services entrant en consommation intermédiaire, ce qui exclut les services immobilisables comme la recherche ;
4. ces activités des services doivent être habituelles dans le secteur d'activité : les cantines, le transport de personnel, la vente au détail ne sont donc pas des activités considérées comme auxiliaires mais comme secondaires (leur existence résulte d'un choix propre à l'entreprise) ».

La présence de ces activités « fonctionnelles » au sein des groupes ne traduit pas à proprement parler une diversification de ces groupes, d'autant plus que leur présence plus fréquente dans les grands groupes serait de nature à biaiser la mesure de la diversité. Il apparaît donc logique de ne pas les inclure dans le calcul de l'indicateur de diversité. Pour définir ces activités fonctionnelles, nous évitons de dresser une liste *a priori* qui comporterait une forte part de subjectivité ou de définir des critères conceptuels qu'il faudrait ensuite traduire en termes de liste d'activités. Une approche purement statistique, basée sur la fréquence empirique d'apparition des activités au sein des groupes, a été retenue. Ces activités sont toutes des activités de services, le commerce de gros étant l'activité fonctionnelle la plus importante en termes d'effectifs (voir *Annexe 1* « Identification des activités fonctionnelles » pour le détail de la méthode d'identification et la liste des activités fonctionnelles identifiées).

Naturellement, ces activités, généralement « fonctionnelles » au sein des groupes, peuvent constituer le cœur d'activité de certains groupes (par exemple, le commerce de gros ou l'informatique). Dans ce cas, elles ne doivent pas être écartées du calcul de l'indicateur. D'où la définition d'un seuil de poids dans le groupe au-dessus duquel une activité « fonctionnelle » sera prise en compte dans l'indicateur, comme une activité productive à part entière. Le seuil imposé est différent selon les activités (voir *Encadré 1*).

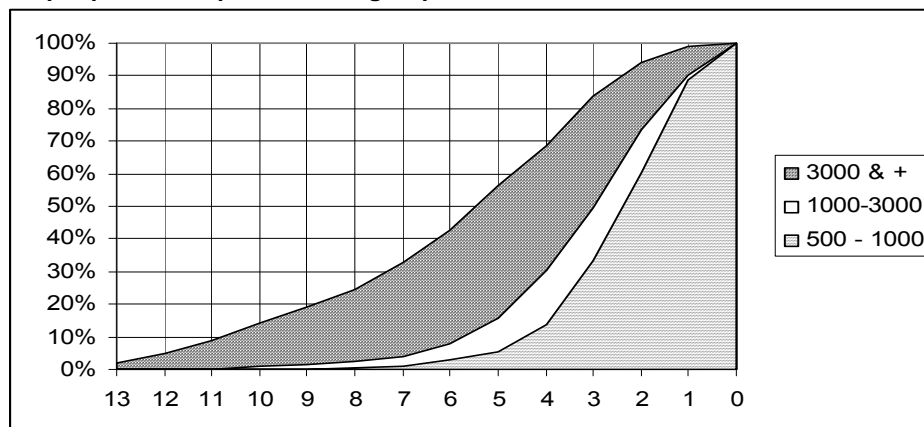
¹⁰ « FASB-SFAS n°14 & SEC regulation S-K require that firms report segment information for fiscal years ending after 1977. It defines an industry segment as "a component of an enterprise engaged in providing a product or service, or a group of related products or services primarily to unaffiliated customers (i.e., customers outside the enterprise) for a profit", cité par Shin & Stulz (1998).

Il faut bien garder à l'esprit que les activités fonctionnelles sont à penser comme des activités de support, d'appui aux activités productives, même si leur identification repose essentiellement sur leur « typicité », le fait que leur présence est « habituelle » au sein des groupes (voir la définition Insee ci-dessus). Cette construction présente certaines limites : par exemple, une activité fonctionnelle qui serait de plus en plus externalisée par les groupes risque de ne plus être identifiée comme fonctionnelle une fois que la majorité des groupes s'en sera séparé ; elle sera alors comptée comme une activité de diversification dans les groupes qui ne l'auront pas encore externalisée. La définition des activités fonctionnelles peut donc être fonction de la date d'observation. Toutefois, sur la période de l'étude, la liste des activités fonctionnelles définie à partir des données de 2000 est la même que celle définie à partir des données de 1993. Signalons enfin une autre limite : les groupes automobiles étant peu nombreux et le *commerce et réparation automobile* étant séparé du *commerce de gros* dans la nomenclature d'activités, l'activité *commerce et réparation automobile* n'est pas identifiée comme une activité fonctionnelle, ce qui conduit à surestimer la diversité des groupes automobiles.

1.2 Les activités fonctionnelles se trouvent aussi au sein des « petits » groupes

La plupart des groupes, même relativement petits, ont au moins une activité fonctionnelle. En 2000, moins de 5 % des grands groupes (plus de 3000 salariés) et moins de 15 % des petits groupes (de 500 à 1000 salariés) ne déclarent aucune activité fonctionnelle (*Graphique 1.1*). Si les petits groupes ont rarement plus de 2 ou 3 activités fonctionnelles, la majorité des grands groupes en a au moins 5.

Graphique 1.1 - Répartition des groupes selon le nombre d'activités fonctionnelles



Lecture : 70 % des groupes de 3000 salariés et plus ont au moins 4 activités fonctionnelles, 89 % des groupes de 500 à 1000 salariés en ont au moins une.

La plupart des activités de services aux entreprises (hors postes et télécommunications) sont logiquement parmi les activités fonctionnelles. Les plus fréquentes sont les activités juridiques, comptables et conseil de gestion, où sont classées les holdings (*Tableau 1.b de l'Encadré 1*). Le commerce de gros est également très répandu et représente à lui seul, en terme d'effectifs, près de la moitié des activités fonctionnelles. En 2000, le fort poids du commerce de gros explique la différence entre les groupes avec plus de 10 % de fonctionnel et les autres.

Alors que le commerce de gros est, par nature, surtout présent en tant qu'activité fonctionnelle dans les groupes industriels, les autres activités fonctionnelles sont au contraire légèrement plus présentes dans les groupes dont l'activité principale n'est pas industrielle.

Des branches en plein essor où l'offre est encore fractionnée

Si les activités définies comme fonctionnelles sont très présentes dans les groupes, l'emploi dans ces branches reste à hauteur de 70 % en dehors des groupes (d'au moins 500 salariés), avec une légère érosion entre 1993 (71 %) et 2000 (69 %). Les 30 % restant se partagent entre emploi au sein d'un groupe pour lequel cette activité est considérée comme fonctionnelle (16 %) et emploi au sein d'un groupe où cette activité est trop importante pour être considérée comme fonctionnelle (*Tableau 1.2*). Seule la « location sans opérateur » a son emploi concentré majoritairement dans les groupes. Les services informatiques, proches de la location sans opérateur en 1993, ont tendance à être proposés de plus en plus par des groupes spécialisés dans cette activité (*Graphique 1.3*).

Tableau 1.2 : Les activités fonctionnelles dans les groupes

	Pourcentage de groupes ayant l'activité fonctionnelle <u>en deçà</u> du seuil			Pourcentage de groupes ayant l'activité fonctionnelle <u>au-delà</u> du seuil		
	Nombre de salariés du groupe			Nombre de salariés du groupe		
	500-1000	1000-3000	Plus de 3000	500-1000	1000-3000	Plus de 3000
Seuil de 10 %						
52.4Z- Commerces de détail divers en magasin spécialisé	4	7	22	0,5	1,4	0,0
60.2L- Transports routiers de marchandises de proximité	5	6	18	0,7	0,2	0,8
65.2E- Organismes de placement en valeurs mobilières	11	19	39	0,0	0,0	0,0
67- Auxiliaires financiers et d'assurance	9	10	34	0,9	0,8	0,0
70- Activités mobilières	24	36	68	1,8	1,6	0,8
71- Location sans opérateur	11	11	34	1,1	1,6	0,4
72- Activités informatiques	5	14	30	4,5	4,5	4,0
74.8 - Services divers fournis principalement aux entreprises	25	33	63	1,6	2,7	2,4
80.4C - Formation des adultes et formation continue	3	6	18	0,4	0,4	0,0
Seuil de 20 %						
741- Activités juridiques	52	63	86	3,1	2,3	1,6
742- Activités d'architecture et d'ingénierie	6	8	35	0,9	1,0	0,8
745A- Sélection et mise à disposition de personnel	5	8	28	0,2	0,4	0,4
Seuil de 33 %						
51- Commerce de gros	46	54	77	12,4	8,8	4,4

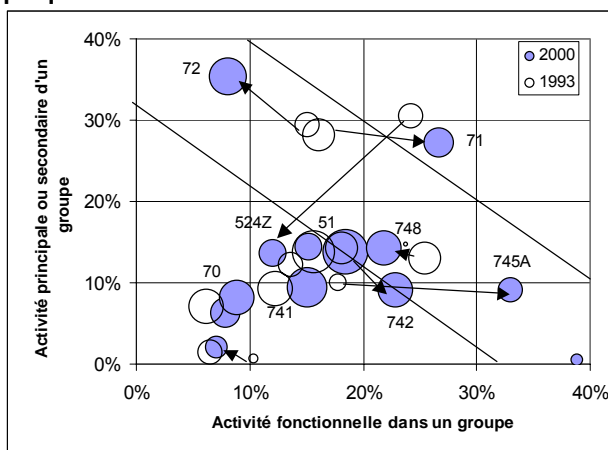
1.3 L'apparition d'activités fonctionnelles, prélude à l'externalisation ?

Les activités fonctionnelles ne font pas toujours partie du cœur de métier du groupe et les groupes peuvent envisager un arbitrage entre réalisation en interne et appel à une société spécialisée dans ces activités fonctionnelles. Dans le cadre d'un mouvement généralisé vers le recentrage, les activités fonctionnelles pourraient suivre le processus suivant : à partir d'une situation où le service correspondant à cette activité fonctionnelle (comptabilité, informatique) existe dans les entreprises du groupe mais sans être distingué en tant que branche, une première étape verrait la distinction de branches spécifiques au sein des entreprises, une seconde étape l'isolement de ces branches au sein d'entreprises distinctes mais appartenant au groupe, avec éventuellement regroupement des branches dispersées au sein des différentes entreprises en une seule entreprise spécialisée, et enfin, troisième et dernière étape, ces entreprises spécialisées dans les activités fonctionnelles quitteraient l'orbite du groupe. Il est difficile de suivre ce processus dans son intégralité et notamment la transformation correspondant à l'étape 1 n'est pas observable avec les données mobilisées ici : on peut juste constater l'existence de branches sans savoir s'il s'agit de création *ex nihilo* ou du repérage en tant que branche de services préexistants. La montée du poids des activités fonctionnelles dans les groupes, parallèle à leur

croissance dans l'ensemble de l'économie semble indiquer que, si un tel mouvement existe, on n'en est pas encore à la troisième étape. Il ne s'agit que d'un indice et pas d'une preuve car l'externalisation d'activités fonctionnelles par certains groupes pourrait être masquée par la distinction d'activités fonctionnelles au sein d'autres groupes ne faisant qu'entamer le processus. D'autres indices vont toutefois dans le même sens comme l'absence de spécificité des activités fonctionnelles dans les mouvements de cessions et acquisitions d'entreprises : de nombreux groupes achètent des entreprises qui sont ensuite classées dans leur portefeuille d'activité comme activités fonctionnelles : il s'agirait d'un mouvement inverse à l'externalisation, comme si les groupes cherchaient à acquérir des compétences spécifiques dans ces branches. Par contre, le passage de l'étape 1 à l'étape 2 s'observe plus nettement : 28 % des effectifs des activités fonctionnelles des groupes étaient en 1993 dans des entreprises pour lesquelles il ne s'agit pas de leur activité principale. Cette part est descendue à 21 % en 2000¹¹. Ce mouvement s'observe pour toutes les activités fonctionnelles sauf le transport routier de marchandises de proximité et la location sans opérateur.

Les services informatiques (72) semblent se distinguer par un net transfert de l'offre de l'activité fonctionnelle vers des groupes pour lesquels l'informatique représente une activité principale ou secondaire (voir Graphique 1.3). Le volume d'emploi informatique comme activité fonctionnelle d'un groupe baisse de 8 % alors que le volume d'emploi de la branche augmente de 80 % sur la période. Il y a pour cette activité quelques cas manifestes d'externalisation : un peu plus de 10 000 emplois de services informatiques ont été perdus entre 1993 et 2000 dans 5 grands groupes. Si l'on ne retient, pour simplifier, que les groupes pour lesquels l'informatique est une activité fonctionnelle en 1993 comme en 2000 et ceux pour lesquels l'informatique est une activité principale ou secondaire en 1993 comme en 2000, les premiers ont perdu 6 000 emplois dans cette activité, surtout par cessions (15 000), acquisition (5 000) et croissance interne (6 000) alors que les seconds en ont gagné 27 000, principalement par croissance interne. De plus sont apparus des groupes informatiques, à hauteur de 34 000 emplois dans l'informatique, hors de la base longitudinale (i.e. qui n'existaient pas en 1993). La base longitudinale des groupes permet de repérer 9 groupes informatiques de plus de 1 000 salariés créés par externalisation à partir d'un grand groupe au cours de la période.

Graphique 1.3 - Ventilation de l'offre d'activités fonctionnelles



La taille des cercles est proportionnelle aux effectifs

Légende : Les libellés des codes d'activité figurent dans le tableau 1.b de l'annexe 1

Note de lecture : En 1993, 15 % des effectifs de Informatique (72) se trouvent dans la partie fonctionnelle des groupes et 29 % en tant qu'activité principale ou secondaire d'un groupe, le solde (66 %) étant dans des entreprises indépendantes ou des micro-groupes. En 2000, 8 % des effectifs de Informatique (72) se trouvent dans la partie fonctionnelle des groupes et 36 % en tant qu'activité principale ou secondaire d'un groupe, le solde (66 %) étant dans des entreprises indépendantes.

¹¹ Par ailleurs, les entreprises des noyaux durs des groupes sont, toutes choses égales par ailleurs, plus monolithiques en termes d'activités que les entreprises indépendantes.

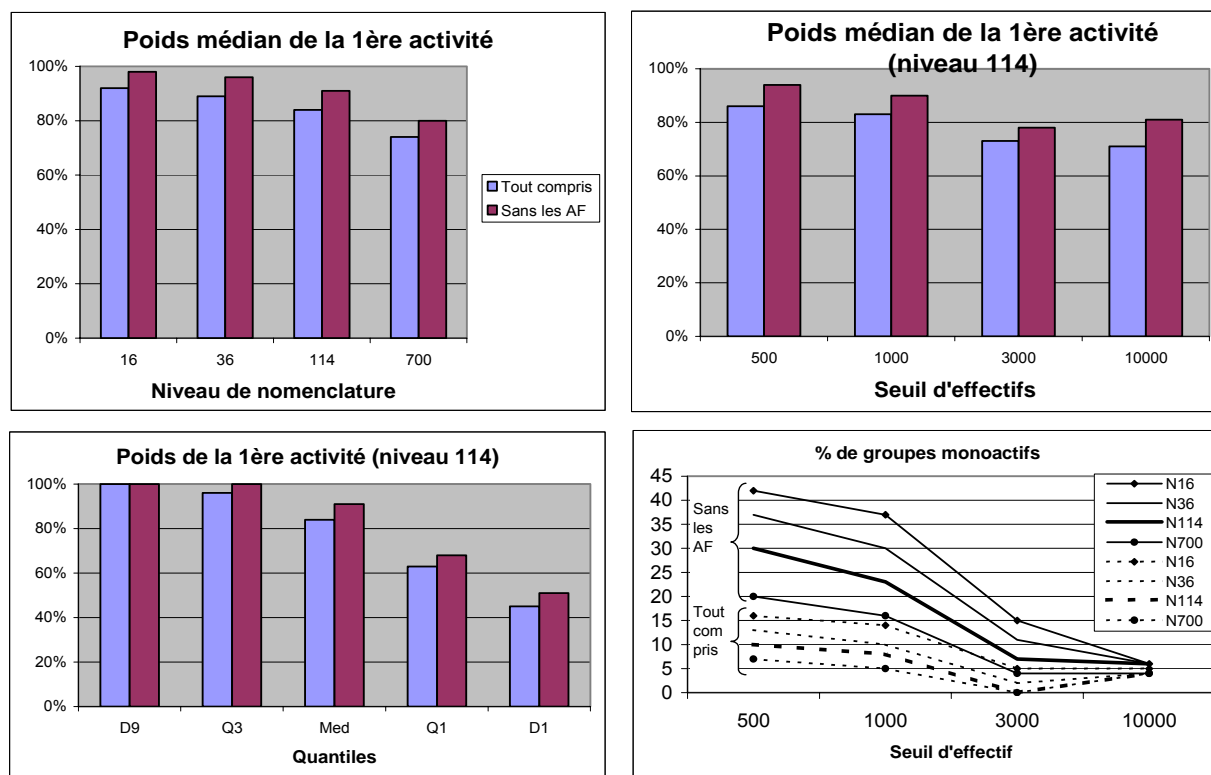
II - Mieux mesurer la diversité en intégrant une nouvelle dimension : la cohérence du portefeuille d'activités du groupe

En première approche, l'étude descriptive du poids de la première activité du groupe (son activité « principale »), décliné selon les différents niveaux d'agrégation de la nomenclature, permet de mettre en évidence la forte concentration des groupes sur la période d'étude. Une étude plus fine sera menée ensuite, à partir d'indicateurs de diversité corrigés, qui intègrent la dimension de cohérence des activités des groupes. Ceux-ci nous donnent une image plus précise des diversités relatives des groupes et permettent de corriger certains biais liés à la nomenclature.

II.1 Environ 3 emplois sur 4 dans les groupes au titre de leur activité principale

Si on définit l'activité principale au niveau 16 de la Nomenclature Économique de Synthèse (NES), celle-ci regroupe en moyenne 91 % des effectifs des groupes de la base (hors intérim). Cette part baisse si on descend à un niveau plus fin de la nomenclature : 77 %, 70 % et 61 % respectivement pour la NES en 36 et 114 postes et la NAF en 700 postes. Si on exclut les effectifs affectés à des activités fonctionnelles - à l'exception de celles incluses dans l'activité principale - de l'ensemble des effectifs, ce qui donne une mesure plus pertinente de la diversité des activités, ces chiffres sont tous à augmenter de 5 ou 6 points de pourcentage : par exemple, au sein des activités non fonctionnelles des groupes, l'activité principale au niveau 114 représente 76 % des effectifs. Une autre manière de présenter la ventilation des effectifs est de considérer que, toujours au niveau 114, sur 100 emplois, 70 sont dans l'activité principale, 8 dans des activités fonctionnelles et 22 dans des activités secondaires. Déjà en 1983, Vassille soulignait l'existence d'une « puissante logique industrielle » au sein des groupes : les trois quarts des 653 groupes sur lesquels porte son étude sont très peu diversifiés ou diversifiés dans une logique de filière.

Ces moyennes recouvrent des différences individuelles importantes. Cependant, d'une part les grands groupes ne sont pas beaucoup plus diversifiés que les autres, selon le critère du poids médian de la première activité et, d'autre part, il faut descendre au dernier décile pour voir le poids de l'activité principale descendre légèrement en dessous des 50 %. Il y a un nombre non négligeable de groupes mono-actifs, surtout si on exclut les activités fonctionnelles : 37 % des groupes de 1 000 à 3 000 salariés ont toutes leurs activités non fonctionnelles dans la même branche au niveau 16 de la nomenclature, et 23 % au niveau 114 (*Graphiques 2.1*).

Graphiques 2.1 - Poids de la 1^{ère} activité selon différents critères

Pour le graphique du quadrant sud-est :

En plein : hors activités fonctionnelles

En tirets : y compris activités fonctionnelles

Lecture : 70 % des groupes de 3000 salariés et plus ont au moins 4 activités fonctionnelles, 89 % des groupes de 500 à 1000 salariés en ont au moins une.

II.2 Mieux intégrer la notion de cohérence du portefeuille d'activités

Différents indicateurs, plus ou moins sophistiqués, sont utilisés pour mesurer la diversité des activités d'une unité économique (entreprise ou groupe d'entreprises) : poids de la première activité (activité de poids le plus important) comme ci-dessus, nombre de branches d'activités, indice de Herfindahl¹², indice d'entropie¹³, nombre équivalent (associé à l'indice d'entropie ou à l'indice d'Herfindahl)... Ils ont pour point commun de reposer sur au moins une des deux dimensions suivantes : les poids relatifs de chaque activité dans les effectifs (ou le chiffre d'affaires) et le nombre de branches d'activités différentes. Ces différents indicateurs sont fortement corrélés entre eux, notamment en rang.

Parmi les différentes mesures possibles de la diversité, l'indice de Herfindahl et l'indice d'entropie sont devenus des indices « classiques » de la diversité : tous deux dérivés de mesures traditionnelles de la concentration, ils intègrent simultanément ces deux dimensions (nombre d'activités et poids relatifs). Alors que l'indice de Herfindahl, particulièrement sensible aux poids importants, est privilégié pour la mesure de la concentration, l'indice d'entropie, où les activités de plus faibles poids sont mieux

¹² Indice de Herfindahl $H0 = 1 - \sum_{i \in I} (p_i)^2 = \sum_{j, k \in I, j \neq k} p_j \cdot p_k$ avec I l'ensemble des activités exercées par le groupe et p_i la part de l'activité i dans les effectifs de l'ensemble du groupe.

¹³ Indice d'entropie (ou de Theil) $E0 = - \sum_{i \in I} p_i \cdot \ln(p_i)$ (mêmes notations que pour l'indice de Herfindahl).

prises en compte, est souvent préféré pour mesurer la diversité (voir Thollon-Pommerol, 1990 et Jacquemin, 1975). Toutefois, l'appareil statistique étant moins précis dans les informations relatives aux branches de plus faibles poids, ce sera l'indice de Herfindahl qui sera retenu dans cette étude comme mesure de la diversité.

L'objectif de cette étude est le test de l'hypothèse de « recentrage » : prenant le contre-pied de la vague d'émergence de grands conglomerats dans les années 1960, les groupes auraient aujourd'hui tendance à se concentrer sur un nombre limité de « métiers ». Au-delà d'une spécialisation accrue des groupes sur un certain nombre de « produits », le recentrage relève surtout d'une recherche de cohérence¹⁴. Ce n'est donc pas le seul nombre d'activités différentes qui est la mesure pertinente de ce mouvement de recentrage, il faut également pouvoir intégrer une mesure de la cohérence entre les activités, c'est-à-dire de leur « proximité ». C'est cette troisième dimension qui est introduite dans les indicateurs corrigés de diversité proposés ici, en sus du nombre d'activités de l'entreprise et des poids relatifs de ses différentes branches.

II.3 S'affranchir des « proximités » associées à la nomenclature d'activité

Les indicateurs classiques mettent sur le même plan des portefeuilles d'activités ne présentant aucune synergie (par exemple : *Sidérurgie* et *Installation électrique*) et des portefeuilles d'activités visiblement complémentaires : par exemple, *l'Industrie des boissons* et le *Commerce de gros des boissons* ou encore la *Fabrication d'emballages en papier ou carton* et la *Fabrication d'emballages en plastique*. Ces indicateurs s'appuient sur un découpage de l'activité de l'entreprise en branches d'activité distinctes qui repose de façon cruciale sur la nomenclature d'activités adoptée (et le niveau d'agrégation de la nomenclature choisi). Certes, la notion de « proximité » entre activités ou d'association, « qui consiste à mettre dans la même rubrique les activités qui se retrouvent dans la même entreprise » (Guibert, Laganier et Volle, 1971) n'est pas absente dans le découpage en activités issu d'une nomenclature : on la retrouve comme critère de construction de l'arborescence qui lui est associée¹⁵. Nous avons cependant cherché à aller plus loin en introduisant dans l'indicateur des « proximités » bilatérales entre les activités.

Les logiques pouvant présider à l'association de deux activités au sein d'une même unité (entreprise ou groupe) sont nombreuses et difficiles à identifier : les activités peuvent être intégrées verticalement¹⁶ (l'une étant en amont de l'autre dans la chaîne de création de la valeur ajoutée), nécessiter les mêmes « inputs » (mêmes consommations intermédiaires, qualifications identiques de la main d'œuvre), être exercées au profit des mêmes clients, des mêmes fournisseurs, permettre des synergies dans les processus de production... Devant cette multiplicité des logiques possibles et la difficulté à les appréhender avec l'appareil statistique existant à l'aide d'un critère théorique « objectif »¹⁷, on a choisi un moyen indirect et empirique pour les repérer. Cette méthode s'appuie sur l'observation du comportement des groupes et repose sur l'hypothèse de rationalité des entrepreneurs : si deux activités sont fréquemment associées au sein d'une même unité, c'est qu'il doit exister une logique d'association sous-jacente, quelle qu'elle soit, qui justifie ce choix.

La fréquence empirique d'association de deux activités¹⁸ sera notre mesure de la « proximité » entre ces deux activités. Notons que cette « proximité » ne vaut que pour un couple d'activités donné. Elle n'a pas les propriétés d'une distance au sens mathématique : en particulier, elle n'est pas forcément transitive.

¹⁴ Sur le passage d'une logique « produit » à une logique « métier », voir de Montmorillon, 1986.

¹⁵ Son poids a été renforcé lors de la construction de la NAP (Nomenclature d'Activités et de Produits) (Quélenec, 1986).

¹⁶ Ce qui peut contribuer à réduire les coûts de transaction.

¹⁷ C'est une limite des nomenclatures notamment.

¹⁸ Calculée sur l'ensemble de la période d'étude.

Prenons l'exemple du « commerce et réparation automobile » et de « l'automobile », ces deux activités sont « éloignées » dans les nomenclatures d'activités et de produits, la première appartenant au Commerce et la seconde étant classée dans l'Industrie. Ces activités sont cependant souvent associées au sein des groupes : elles seront considérées comme « proches ».

Si l'application de la méthode à cet exemple apparaît donner des résultats conformes à « l'intuition » que l'on peut avoir de la proximité de ces deux activités, il faut noter que ce critère « rapproche » des activités simplement sur la base du fait que leur association est « répandue », « commune », et ne correspond donc pas forcément à des logiques productives. Deux activités sont proches si leur association est « normale », « répandue », « habituelle » ; elles seront éloignées si leur association est *atypique*¹⁹, différente de la *norme* collective. De fait un groupe sera d'autant plus diversifié qu'il associera des activités peu associées par les autres groupes, qu'il présentera une combinaison d'activités productives originale, qui peut d'ailleurs correspondre à la création de synergies originales, dont le groupe sait tirer avantage.

Les proximités sont estimées empiriquement par la fréquence d'association entre activités, sans préjuger de la rationalité sous-jacente. L'examen des libellés des couples d'activités effectivement rapprochées indique qu'il s'agit bien d'une logique de production ou de métier et non d'une *logique assurantielle* (ou encore *logique de portefeuille*, où deux activités seraient associées parce qu'elles suivraient des cycles économiques opposés, dans le but de « ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier »).

II.4 Quatre indicateurs de diversité

On obtient finalement un jeu de quatre indicateurs synthétiques de diversité, selon que l'on introduit ou non les « proximités », et selon que l'on retient ou non les activités « fonctionnelles » dans le portefeuille d'activités du groupe (voir *Tableau 2.2* ci-dessous). Ce sont ces indicateurs qui seront utilisés pour établir un diagnostic sur l'évolution de la diversité des groupes sur la période 1993-2000.

Tableau 2.2 – Quatre indicateurs de diversité

	Y compris fonctionnel	Hors fonctionnel
Indicateur de Référence	$H0 = \sum_{j,k \in I} p_j \cdot p_k$ $j \neq k$ $\sum_{i \in I} p_i = 1$	$H0Q = \sum_{j,k \in \text{Inonfonctionnel}} q_j \cdot q_k$ $j \neq k$ $\sum_{i \in \text{Inonfonctionnel}} q_i = 1$
Indicateur Corrigé des « proximités »	$H1 = \sum_{j,k \in I} (p_j \cdot p_k) \cdot (d_{jk})^2$ $j \neq k$ $\sum_{i \in I} p_i = 1$	$H1Q = \sum_{j,k \in \text{Inonfonctionnel}} (q_j \cdot q_k) \cdot (d_{jk})^2$ $j \neq k$ $\sum_{i \in \text{Inonfonctionnel}} q_i = 1$

Notations :

p_i = part de l'activité i dans les effectifs du groupe

q_i = part de l'activité i dans les effectifs du groupe (hors fonctionnel)

d_{jk} = « distance » entre les activités j et k , mesurée comme le complément à 1 de la « proximité » associée au couple d'activités ($j ; k$) (voir annexe 2 pour plus de précisions).

Note : $RH=H1/H0$ et $RHQ=H1Q/H0Q$ sont des indicateurs de la distance moyenne entre les activités du groupe.

¹⁹ En ce sens, les « proximités » entre les activités que l'on construit ici peuvent aussi s'interpréter comme une mesure de la « proximité » entre différents *marchés*. Deux marchés seront « proches », liés dans la mesure où de nombreux groupes se feront concurrence simultanément sur ces marchés.

L'ensemble de ces indicateurs repose sur les effectifs des groupes dédiés à chaque activité, pour lesquels la ventilation au niveau de chaque branche d'activité est disponible dans les données et qui présentent l'avantage d'être additifs, permettant donc d'éviter les doubles-comptes (voir *Annexe 3* sur Les données). La mesure de la diversité retenue ici peut donc présenter une vision biaisée, dans la mesure où elle privilégie en termes de poids les activités intensives en facteur travail au détriment d'activités plus capitalistiques.

II.5 Aspects sectoriels : les indicateurs construits permettent de réduire les biais liés à la nomenclature

L'utilité des indicateurs de diversité construits en tenant compte des activités fonctionnelles et de la proximité entre activités est manifeste lorsqu'on veut comparer les groupes de différents secteurs d'activité. Les modifications apportées aux indicateurs standards permettent en effet de corriger les biais liés à la nomenclature et aboutissent à une image des diversités relatives des groupes des différents secteurs d'activité sensiblement différente de celle issue de l'indice de Herfindahl standard (*Tableau 2.3*). L'exemple le plus frappant est celui des groupes de la construction qui semblent très diversifiés avec le Herfindahl standard (H0). Ils le sont beaucoup moins avec les indicateurs corrigés H0Q ou H1Q, qui tiennent compte des « proximités » entre activités. Il s'agit en effet d'un secteur pour lequel la nomenclature (NAF) est très détaillée au niveau 700, ce qui augmente artificiellement l'indicateur standard H0. Les niveaux relativement peu élevés des indicateurs de distance entre les activités (ratios $RH=H1/H0$ et $RHQ=H1Q/H0Q$) des groupes de la construction le confirment.

Tableau 2.3- Indicateurs médians de diversité en 2000 par activité principale du groupe

Activité Principale du groupe	Nombre de groupes	H0	H0Q	H1	H1Q	RH	RHQ
Agroalimentaire	113	0.40	0.29	0.11	0.09	0.34	0.46
Biens de consommation	147	0.40	0.31	0.12	0.10	0.36	0.44
Automobile	30	0.26	0.25	0.15	0.15	0.54	0.54
Biens d'équipement	120	0.45	0.36	0.18	0.18	0.46	0.58
Biens intermédiaires	301	0.48	0.40	0.19	0.17	0.43	0.56
Énergie	10	0.53	0.42	0.16	0.15	0.35	0.35
Construction	46	0.62	0.57	0.10	0.09	0.20	0.20
Commerce	235	0.44	0.38	0.13	0.10	0.35	0.44
Transport	69	0.53	0.46	0.10	0.09	0.24	0.22
Activités financières	44	0.18	0.11	0.04	0.02	0.27	0.22
Activités immobilières	13	0.15	0.14	0.02	0.01	0.11	0.12
Services aux entreprises	167	0.20	0.11	0.06	0.03	0.34	0.37
Services aux particuliers	52	0.35	0.31	0.11	0.10	0.30	0.37
Éducation, santé, action sociale	18	0.01	0.00	0.00	0.00	0.49	0.60
« Conglomérat industriel »	28	0.79	0.74	0.44	0.44	0.56	0.63
« Conglomérat de services »	22	0.78	0.73	0.35	0.35	0.43	0.45
« Conglomérat »	1	0.81	0.77	0.64	0.66	0.79	0.86
Ensemble	1416	0.42	0.35	0.13	0.11	0.38	0.44

Groupes de plus de 500 salariés hors intérim et Grandes Entreprises Nationales

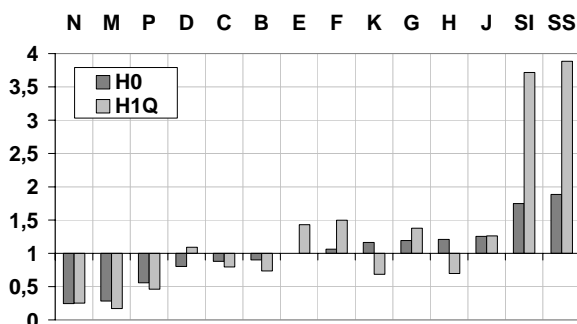
RH et RHQ ne sont calculés que quand le dénominateur est non nul

Note : on définit comme conglomérat (de niveau X de la nomenclature) tout groupe dont aucune activité (au niveau X) ne totalise plus de la moitié des effectifs (hors activités fonctionnelles). Si plus de la moitié des effectifs sont dans l'industrie (respectivement dans la finance ou dans les services) alors il s'agit d'un conglomérat industriel « SI » (respectivement financier (« SF ») ou de services (« SS »)). Sinon, il s'agit d'un conglomérat pur (« ZZ »).

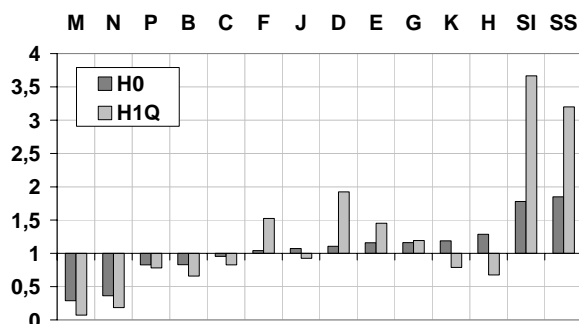
Si l'on considère les niveaux de diversité des groupes par secteurs d'activité en NES 16²⁰ en 1993 et 2000, deux secteurs tertiaires se distinguent par leur faible diversité médiane : les Services aux entreprises et les Activités immobilières. On peut inclure également dans cet ensemble les Services aux particuliers pour l'année 1993 (graphiques 2.4 et 2.5). Les groupes identifiés comme conglomérats, conglomérats industriels (SI) et conglomérats de services (SS), présentent naturellement une diversité bien supérieure à la médiane. Ce diagnostic établi à partir de l'indicateur classique H0 n'est pas remis en cause par l'utilisation de l'indicateur alternatif H1Q, à ceci près que la diversité accrue des conglomérats est beaucoup plus prononcée avec le second indicateur ; en 2000, les faibles diversités relatives sont aussi plus marquées.

C'est pour les secteurs de diversité intermédiaire qu'apparaissent des différences entre les hiérarchies établies selon H0 et selon H1Q. Ainsi, si l'on prend comme référence H1Q, relativement aux autres secteurs d'activité, la diversité semble sous-évaluée dans les Biens d'équipement et les Biens intermédiaires, l'Industrie automobile (surtout en 2000²¹), et dans une moindre mesure l'Énergie. Elles seraient en revanche surestimée dans la Construction, le Transport, et dans une moindre mesure dans les Biens de consommation et l'Industrie agroalimentaire.

Graphique 2.4 – Rapport à la médiane de la diversité des différents secteurs avec l'indicateur classique H0 et l'indicateur alternatif H1Q (année 1993)



Graphique 2.5 – Rapport à la médiane de la diversité des différents secteurs avec l'indicateur classique H0 et l'indicateur alternatif H1Q (année 2000)



Note de lecture : La diversité de la construction (H) en 1993 vaut 1,2 fois la valeur médiane selon H0 et 70 % de la valeur médiane selon H1Q.

Notes : B : agroalimentaire ; C : biens de consommation ; D : automobile ; E : biens d'équipement ; F : biens intermédiaires ; G : énergie ; H : construction ; J : commerce ; K : transport ; L : activités financières ; M : activités immobilières ; N : services aux entreprises ; P : services aux particuliers.

SI : conglomérat industriel – SS : conglomérat de services

Le secteur de l'agriculture (A) ne figure pas dans cet histogramme car la base ne comporte que deux groupes de ce secteur. Les groupes d'un secteur donné sont ceux dont l'activité principale est dans le secteur considéré en 1993 et/ou en 2000.

²⁰ Si une activité regroupe plus de 50% des effectifs du groupe, c'est son activité principale. Sinon, le groupe est classé comme conglomérat.

²¹ La forte diversité au sens de H1Q pour l'automobile s'explique par le fait que l'activité Commerce et réparation automobile n'est pas une activité fonctionnelle. Ceci provient du fait que la commercialisation automobile fait l'objet d'un poste séparé à un niveau assez agrégé de la nomenclature d'activités. On peut aussi y voir une limite du calcul des « proximités » (et de l'identification des activités fonctionnelles) fondé en grande partie sur la « typicité » des combinaisons productives.

III - Un léger recentrage, hors activités fonctionnelles²²

III.1 Très léger recentrage au niveau de l'ensemble des groupes

L'indicateur standard de diversité (H0) est stable sur la période 1993-2000 (*Tableau 3.1*), en médiane comme en moyenne pondérée. Les indicateurs corrigés, hors activités fonctionnelles (qui sont en forte expansion sur la période) et/ou intégrant la cohérence du portefeuille d'activités (indicateurs alternatifs H0Q, H1 et H1Q), sont eux aussi stables en médiane. Cette stabilité vaut pour l'ensemble de la distribution (*Tableau 3.2*)

Tableau 3.1 – Évolutions 1993-2000 des diversités moyenne et médiane de l'ensemble des groupes

	Médianes		Moyennes pondérées(*)	
	1993	2000	1993	2000
H0	0,45	0,45	0,59	0,57
H0Q	0,39	0,38	0,55	0,51
H1	0,16	0,16	0,30	0,27
H1Q	0,13	0,13	0,29	0,26
H1/H0	0,41	0,38	0,48	0,45
H1Q/H0Q	0,47	0,46	0,52	0,50

Tableau 3.2 - Stabilité de l'ensemble de la distribution de l'indicateur H1Q

	1 ^{er} décile	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^{ème} quartile	9 ^{ème} décile
1993	0	0,03	0,13	0,27	0,43
2000	0	0,03	0,13	0,28	0,44

III.2 Recentrage pour les groupes de plus de 3 000 salariés

Toutefois, en moyenne pondérée, la diversité décroît faiblement entre 1993 et 2000. Cette différence entre médiane et moyenne s'interprète comme une tendance au recentrage qui ne concernerait que les grands groupes, ce que confirme le *Tableau 3.3*. En effet, le très léger recentrage observé au niveau de l'ensemble des groupes de la base masque des différences entre les groupes de plus de 3 000 salariés et ceux ayant entre 500 et 3 000 salariés. En statique comparative²³, l'ensemble des indicateurs est en baisse, -en médiane comme en moyenne pondérée- pour les « grands » groupes alors qu'ils sont très stables pour les groupes plus petits (*Tableaux 3.3 et 3.4*).

²² L'ensemble des évolutions indiquées dans les tableaux de cette partie a fait l'objet de tests statistiques concluants (test de Wilcoxon et test de la médiane notamment).

²³ En coupe transversale (statique), on compare la diversité des « grands » groupes (d'au moins 3 000 salariés) de 1993 à celle des « grands » groupes (d'au moins 3 000 salariés) de 2000. Dans l'approche au niveau individuel, on suit le devenir de la diversité des « grands » groupes de 1993, dont la taille a pu passer en dessous du seuil de 3 000 entre 1993 et 2000 et qui ne font donc pas forcément encore partie des « grands » groupes en 2000. L'écart entre les deux approches provient donc de l'évolution de la diversité des entrants et des sortants de la catégorie des grands groupes.

Tableau 3.3 – Baisse des diversités moyenne et médiane des grands groupes de plus de 3 000 salariés

	Médianes			Moyennes pondérées(*)		
	1993	2000	1993-2000	1993	2000	1993-2000
H0	0,68	0,60	↓	0,66	0,63	↓
H0Q	0,62	0,57	↓	0,62	0,57	↓
H1	0,27	0,23	↓	0,34	0,31	↓
H1Q	0,26	0,22	↓	0,34	0,30	↓
H1/H0	0,47	0,45	↓	0,50	0,47	↓
H1Q/H0Q	0,52	0,52	=	0,53	0,51	↓

(*) par le poids des groupes en termes d'effectifs

Notes : les groupes d'intérim, EDF, La Poste et la SNCF ont été exclus des calculs

H1/H0 et H1Q/H0Q sont des indicateurs de la distance moyenne entre les activités du groupe.

Tableau 3.4 – Stabilité des diversités moyenne et médiane des groupes entre 500 et 3 000 salariés

	Médianes			Moyennes pondérées(*)		
	1993	2000	1993-2000	1993	2000	1993-2000
H0	0,40	0,41	=	0,42	0,42	=
H0Q	0,34	0,34	=	0,37	0,36	=
H1	0,14	0,14	=	0,19	0,19	=
H1Q	0,10	0,11	=	0,17	0,17	=
H1/H0	0,39	0,37	↓	0,41	0,40	=
H1Q/H0Q	0,44	0,44	=	0,46	0,46	=

(*) par le poids des groupes en termes d'effectifs

Notes :

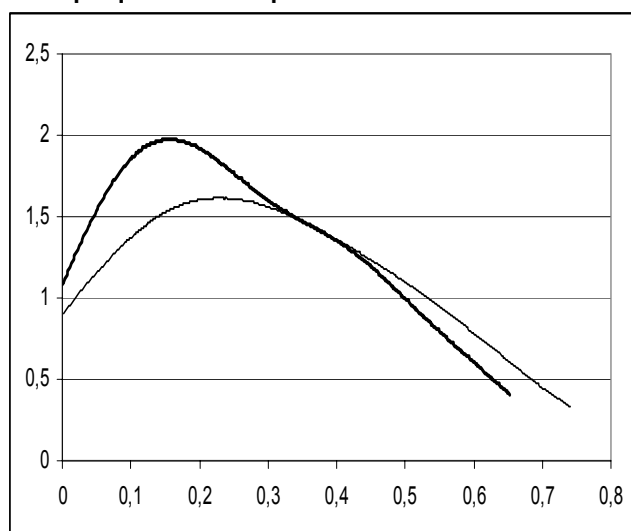
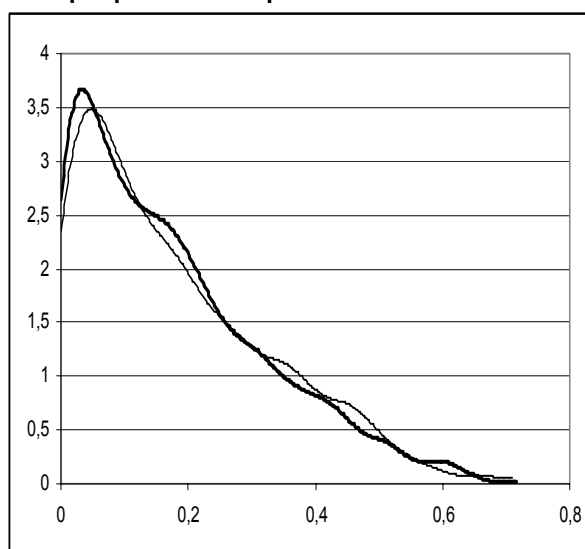
groupes entre 500 et 3 000 salariés

les groupes d'intérim, EDF, La Poste et la SNCF ont été exclus des calculs)

H1/H0 et H1Q/H0Q sont des indicateurs de la distance moyenne entre les activités du groupe

Le léger recentrage observé pour les seuls grands groupes est confirmé par les fonctions de densité. En 2000, beaucoup plus de groupes ont une diversité faible, avec une agglomération plus marquée autour de la valeur 0,2 (*Graphiques 3.5 et 3.6*).

Fonction de densité pour l'indicateur H1 (en coupe)

Graphique 3.5 - Groupes d'au moins 3 000 salariés**Graphique 3.6 - Groupes entre 500 et 3 000 salariés**

En gras : indicateur H1 en 2000

En fin : indicateur H1 en 1993

III.3 Un recentrage principalement dû au renouvellement démographique au sein des grands groupes

Au niveau individuel, on observe un phénomène de « retour à la moyenne », avec des corrélations significativement négatives entre les niveaux des indicateurs en 1993 et leur évolution sur la période 1993-2000²⁴. De la même manière, on n'observe pas de renforcement de tendance entre les sous-périodes 1993-1996 et 1996-2000 : les évolutions lors des deux sous-périodes de la diversité hors fonctionnel (H0Q), de la distance moyenne entre les activités hors fonctionnel (RHQ=H1Q/H0Q) et de la part du fonctionnel dans les effectifs du groupe sont corrélées négativement (Tableau 3.7).

Tableau 3.7 - Corrélations entre les évolutions des sous-périodes 1993-1996 et 1996-2000

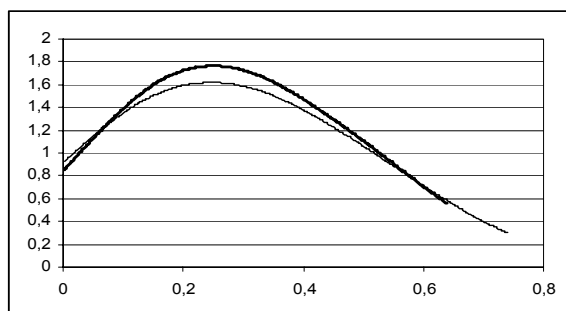
Diversité hors fonctionnel	-0,19 (<0,001)
Distance moyenne entre les activités (hors fonctionnel)	-0,25 (<0,001)
Part du fonctionnel dans les effectifs du groupe	-0,39 (<0,001)

Entre parenthèses, seuil de significativité.

Au niveau individuel, les mouvements de recentrage sont aussi fréquents que les mouvements de diversification, y compris pour les grands groupes. Il n'apparaît donc pas de mouvement dominant. Comme on l'a vu plus haut, en statique comparée, les grands groupes de plus de 3 000 salariés se sont légèrement recentrés entre 1993 et 2000. Si l'on considère les grands groupes de 1993, leur diversité médiane est stable sur la période. D'ailleurs, si l'on examine l'évolution de la diversité des groupes qui avaient au moins 3000 salariés en 1993, la médiane des évolutions individuelles de H1Q entre 1993 et 2000 est très légèrement positive (0.0006). Il apparaît donc que le mouvement de recentrage parmi les grands groupes provient du renouvellement démographique : les entrants dans la classe des grands groupes (groupes petits ou moyens en 1993 dont les effectifs ont crû pour dépasser le seuil de 3 000 salariés en 2000) sont plus recentrés en 2000 que les groupes qui sont grands sur les deux périodes (Graphiques 3.8).

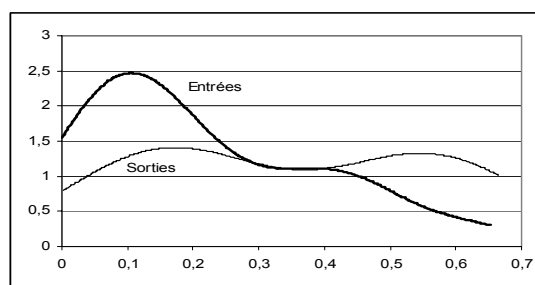
**Graphiques 3.8 – Fonction de densité pour l'indicateur H1
Groupes de plus de 3 000 salariés - Impact des entrées-sorties**

Groupes de plus de 3 000 salariés en 1993 ET en 2000



En gras : H1 en 2000
En fin : H1 en 1993

Groupes entrants et sortants de la catégorie des grands groupes entre 1993 et 2000



En gras : densité pour 2000 des groupes de moins de 3 000 salariés en 1993 et de plus de 3 000 salariés en 2000 (ENTREES)
En fin: densité pour 1993 des groupes de plus de 3 000 salariés en 1993 et de moins de 3 000 salariés en 2000 (SORTIES)

²⁴ Il n'est pas possible d'identifier dans le phénomène de « retour à la moyenne » la part qui relève d'erreurs de mesure. Si ces erreurs de mesure sont aléatoires, elles n'affectent pas le diagnostic d'ensemble. Elles affecteraient par contre une mesure de type flux brut (somme des valeurs absolues des évolutions de l'indice de diversification).

III.4 Activité principale et croissance interne et externe

Les évolutions individuelles de la diversité des activités des groupes décrites sont le résultat de mouvements de croissances interne et externe.

Les 1 420 groupes suivis (hors Grandes Entreprises Nationales et entreprises de travail temporaire) passent de 3,9 millions de salariés en 1993 à 4,5 millions en 2000, soit une croissance de 630 000 emplois (*Tableau 3.9*). Cette croissance provient à hauteur de 150 000 des emplois créés en interne par les entreprises du groupe et à hauteur de 480 000 du solde des acquisitions (1,3 million) et cessions²⁵. Cette dominance de la croissance externe s'observe sur les effectifs cumulés (*tableau3.9.a*) mais pas sur les médianes des évolutions : on retrouve la spécificité des grands groupes qui privilégient la croissance externe (Picart, 2004).

Tableaux 3.9 - Mode de croissance selon la stabilité de l'activité principale

3.9.a Évolution agrégée						
	Nombre de groupes	Effectifs 1993 (milliers)	Croissance interne	Croissance externe		
				Acquisitions	Cessions	Solde
TOTAL	1420	3891	4%	34%	22%	12%
Même AP	1130	2628	8%	31%	14%	17%
Chgt AP	122	165	-5%	43%	23%	20%
AP -> Cong	59	116	8%	86%	21%	65%
Cong -> AP	49	299	-4%	19%	43%	-24%
Conglomérat	60	684	-6%	42%	43%	-1%

AP : activité principale

Note : la base longitudinale groupe ayant un fichier d'entreprises non ventilées en branche, la ventilation groupes dans les différentes catégories diffère légèrement de celle de l'Encadré 3.

Lecture : Les 1420 groupes du champ de l'étude avaient 3,9 millions de salariés en 1993. Leurs effectifs ont crû de 16 %, dont 4 % par croissance interne et 12 % par croissance externe.

3.9.b Évolutions médianes					
	Nombre de groupes	Croissance interne	Croissance externe		
			Acquisitions	Cessions	Solde*
TOTAL	1420	12%	19%	3%	7%
Même AP	1130	15%	14%	2%	5%
Chgt AP	122	5%	46%	13%	16%
AP -> Cong	59	15%	98%	17%	84%
Cong -> AP	49	-2%	12%	43%	-20%
Conglomérat	60	-3%	38%	21%	8%

Note : Le solde de croissance externe est le solde médian et non pas le solde des médianes

La croissance interne est plus faible et le volume de cessions et acquisitions est logiquement plus fort quand le groupe change d'activité principale (sur le changement d'activité principale voir l'Encadré 2). Le passage à la forme conglomérale se fait surtout par de très fortes acquisitions alors que les conglomérats qui se recentrent le font surtout par cessions.

Le volume des cessions et acquisitions est nettement plus élevé pour les activités secondaires que pour l'activité principale (*Tableau 3.10*).

²⁵ Sur l'utilisation de la BLG pour le partage entre croissance interne et croissance externe, voir Picart (2004).

Encadré 2 - Le changement d'activité principale

	Niveau 16	Niveau 36	Niveau 114
Permanence de l'activité principale	89 %	86 %	77 %
Changement d'activité principale	6 %	7 %	10 %
Évolution vers conglomérat	2 %	3 %	5 %
Conglomérat se recentrant vers une AP	2 %	2 %	4 %
Permanence en tant que conglomérat	1 %	2 %	6 %

AP : activité principale

Plus de trois groupes sur quatre, au niveau 114 de la NES, ont la même activité principale, représentant plus de 50 % des effectifs, en 2000 comme en 1993. Ils ont globalement un niveau de diversité stable alors que ceux qui évoluent vers le conglomérat (aucune activité n'atteint 50 % des effectifs en 2000) accroissent logiquement leur niveau de diversité et inversement pour les conglomérats de 1993 qui retrouvent une activité principale en 2000. Le cas des groupes changeant d'activité principale (10 % des groupes au niveau 114) constitue une illustration de ce que L. Batsch (2002) appelle le recentrage par mutation. Leur diversité, supérieure à la moyenne en 1993, diminue entre 1993 et 2000 et l'indicateur de permanence du portefeuille d'activité²⁶ est très bas : 19 % contre 83 % pour ceux qui ne changent pas d'activité principale ou 62 % pour les conglomérats. Près de la moitié de ces changements d'activité principale se font au sein du commerce (20 %) ou vers le commerce (19 %) - il s'agit alors surtout de groupes étrangers - ou, plus rarement du commerce vers une autre activité (9 %).

Il s'agit de groupes plus petits que la moyenne (1 600 salariés en 1993 en moyenne contre une moyenne de 3 200 pour l'ensemble) mais à croissance très rapide (+ 88 % en 7 ans). Le désengagement de l'activité principale se fait surtout par croissance interne négative alors que le développement dans les activités qui, en 1993 sont encore secondaires, se fait à la fois par une croissance interne vigoureuse et de nombreuses acquisitions.

Tableau 3.10 – Croissance comparée de l'activité principale et des activités secondaires

3.10.a Évolution agrégée

	Nbre groupes	Activité principale (AP)				Activités secondaires			
		Effectifs 1993 (milliers)	Croissance interne	Croissance externe		Effectifs 1993 (milliers)	Croissance interne	Croissance externe	
				Acquisitions	Cessions			Acquisitions	Cessions
Stabilité AP	957	1721	7%	20%	6%	224	16%	87%	62%
Chgt AP	36	24	-55%	4%	29%	9	75%	227%	103%

Champ : Groupes qui, en 1993 et 2000, avaient une activité principale au niveau 114 représentant plus de 50 % des effectifs (993 groupes). La base longitudinale groupe ayant un fichier d'entreprises non ventilées en branche, on a imposé comme restriction supplémentaire que l'activité principale du groupe calculée à partir de cette base soit la même que celle calculée en tenant compte de la ventilation par branche.

Lecture : Parmi ces groupes, ceux qui ont conservé la même activité principale avaient 1,7 millions de salariés dans leur activité principale en 1993. Les effectifs de leur activité principale ont crû de 21 % (7 + (20 - 6)), dont 7 % par croissance interne et 14 % par croissance externe. Les activités secondaires de ces groupes ont crû de 41 %, dont 16 % par croissance interne et 25 % par croissance externe.

²⁶ L'indicateur de permanence des activités est défini comme $\sum \text{Max}(p_{i1993}, p_{i2000})$ avec p_{i1993} : poids de l'activité i en 1993. Cet indicateur vaut 1 si toutes les activités du groupe ont évolué de manière homothétique et 0 si aucune des activités de 1993 n'est présente dans le groupe en 2000.

3.10.b Évolutions médianes

	Nb groupes	Activité principale (AP). Médiane			
		Croissance interne	Croissance externe		
			Acquisitions	Cessions	Solde
Stabilité AP	957	16%	4%	0	0,4%
Chgt AP	36	-33%	0	0	0

Champ : Groupes qui, en 1993 et 2000, avaient une activité principale au niveau 114 représentant plus de 50 % des effectifs (993 groupes). Cette activité doit être de plus la même que l'on calcule par branche ou en se limitant à l'APE des entreprises

Lecture : Parmi ces groupes, 50% de ceux qui ont conservé la même activité principale ont connu une croissance interne de leurs entreprises ayant l'activité principale du groupe au moins égale à 16% alors que la moitié de ceux qui ont changé d'activité principale ont connu une décroissance interne de leurs effectifs dans leur activité principale de 1993 d'au moins 33%. Le solde de croissance externe est le solde médian et non pas le solde des médianes.

Au total, sur le champ de l'ensemble des groupes pérennes de plus de 500 salariés et pour la période 1993-2000, la diversité est stable. On ne retrouve donc pas le mouvement dominant de diversification mis en évidence par les travaux de Amar (1989), Thollon-Pommerol (1990) et Ganidis (2004) sur des périodes certes différentes, notamment d'un point de vue conjoncturel (respectivement 1980-1985 ; 1974-1986 ; tendance sur le XX^{ème} siècle), et un champ plus restreint, celui des grands groupes industriels.

Seul un léger recentrage ressort pour les grands groupes de plus de 3 000 salariés, qui s'explique essentiellement par le renouvellement démographique de ces grands groupes, les entrants étant plus recentrés que les autres.

Ce diagnostic de stabilité globale de la diversité ne suffit pas pour invalider l'idée d'une tendance de fond au recentrage, puisqu'elle a lieu dans un contexte conjoncturel particulièrement porteur, favorable aux stratégies d'expansion des groupes. Diversification et recentrage coexistent au sein de notre population de groupes pérennes. Ce constat est compatible avec l'existence d'un « optimum de diversification »²⁷, propre à chaque groupe et variable dans le temps, les groupes sous-diversifiés se diversifiant et les groupes sur-diversifiés se spécialisant, afin d'approcher le point où avantages (économies d'envergure, réduction du risque, conversion vers des marchés plus porteurs que le métier d'origine, mise en œuvre de synergies...) et inconvénients (dispersions des ressources et de la direction, perte de compétence, investissement dans des activités à faible rentabilité, complication de la gouvernance...) de la diversification s'équilibrent.

Si le constat d'absence de recentrage reste en partie incertain (il faudrait une période d'analyse plus longue), un résultat relativement net se dégage de notre étude : les activités de support sont de plus en plus visibles dans les groupes.

²⁷ Voir Batsch (2002).

IV - Le développement des activités de support

IV.1 L'essentiel de la « diversification » provient de la croissance du fonctionnel

La cohérence du portefeuille des activités des groupes hors activités fonctionnelles (mesurée par le ratio $RHQ=H1Q/H0Q$, qui est un indicateur de la « distance » moyenne entre les activités du groupe) est stable en médiane et en moyenne sur la période 1993-2000. Si la cohérence y compris activités fonctionnelles (mesurée par le ratio $RH=H1/H0$) augmente en moyenne et en médiane sur la période, c'est donc uniquement du fait de la croissance des activités fonctionnelles, par construction très « proches » des autres activités des groupes.

L'évolution de la part du fonctionnel (hors commerce de gros) dans les groupes entre 1993 et 2000 va de pair avec celle de la diversité sur la période et, de manière moins nette, celle de la « distance » moyenne entre les activités du groupe (encadré 3) : lorsqu'un groupe se diversifie et que son portefeuille d'activités devient plus hétérogène, il a besoin de plus d'activités de support²⁸. Le poids du fonctionnel en France croît moins pour les groupes étrangers en 1993 et 2000 que pour les groupes qui sont français les deux années : on peut émettre l'hypothèse que la croissance du fonctionnel liée à la diversification se fait plutôt dans le pays « d'origine » du groupe.

Les activités fonctionnelles sont renforcées dans les conglomérats, ce qui confirme leur rôle de support (Tableau 4.1). Il n'est cependant pas exclu que pour des conglomérats, une activité dite fonctionnelle dont le poids est inférieur au seuil de 10, 20 ou 30 % selon les activités fonctionnelles, ne fasse pas partie de la diversification (d'un point de vue conceptuel, une branche est fonctionnelle si elle produit des services pour le groupe). Les données ne permettent pas de trancher.

Tableau 4.1– Des activités fonctionnelles renforcées dans les conglomérats

Activité Principale du groupe	Nombre de groupes	Poids moyen du fonctionnel (en %)	
		hors commerce de gros	commerce de gros
Agroalimentaire	113	2,3	8,5
Biens de consommation	147	3,9	7,1
Automobile	30	6,3	0,7
Biens d'équipement	120	4,1	3,3
Biens intermédiaires	301	4,2	8,3
Énergie	10	4,2	4,2
Construction	46	7,6	0,4
Commerce	235	2,9	5,7
Transport	69	4,5	1,0
Activités financières	44	5,9	0,2
Activités immobilières	13	4,6	0,0
Services aux entreprises	167	6,5	0,8
Services aux particuliers	52	6,4	0,1
Éducation, santé, action sociale	18	0,7	0,0
« Conglomérat industriel »	28	9,7	7,0
« Conglomérat de services »	22	9,8	1,6
« Conglomérat »	1	ns	ns
Ensemble	1 416	4,9	2,7

Note : on définit comme conglomérat (de niveau X de la nomenclature) tout groupe dont aucune activité (au niveau X) ne totalise plus de la moitié des effectifs (hors activités fonctionnelles). Si plus de la moitié des effectifs sont dans l'industrie (respectivement dans la finance ou dans les services) alors il s'agit d'un « conglomérat industriel » (respectivement « financier » ou « de services »). Sinon, il s'agit d'un « conglomérat » pur.

²⁸ Il a été vérifié que ce n'est pas un artefact statistique dû aux seuils de détermination d'une activité potentiellement fonctionnelle comme fonctionnelle pour un groupe donné : supprimer ces seuils ne relèverait que marginalement la part des activités fonctionnelles dans les groupes à activité marginale majoritaire.

Encadré 3 :
Modéliser l'évolution de la part des activités fonctionnelles

L'évolution de la part des activités fonctionnelles est une variable qui prend ses valeurs entre -1 et +1, avec un point d'accumulation en 0 pour les groupes qui n'ont pas d'activité fonctionnelle. L'application des MCO à une telle variable peut conduire à des résultats biaisés. La difficulté de cette estimation est liée au fait qu'un grand nombre de groupes n'ont aucune activité fonctionnelle. C'est pourquoi l'estimation sera conduite directement à partir des niveaux en 1993 et 2000 dans une modélisation inspirée d'un modèle Tobit bivarié. Les paramètres d'intérêt concernant l'évolution de la part d'activités fonctionnelles en sont déduits.

Le système suivant décrit la dynamique d'évolution entre les dates 1 et 2 de la part d'activités fonctionnelles au sein d'une entreprise i .

$$Y_{1,i}^* = X_{1,i}\beta_1 + \varepsilon_{1i}$$

$$Y_{2,i}^* = X_{1,i}\beta_2 + W_i\alpha + \varepsilon_{2i}$$

W_i correspond à l'évolution de certaines des variables X_i

$Y_{t,i}^*$ est une variable latente. Elle correspond à la propension de l'entreprise à avoir des activités fonctionnelles, cette variable peut prendre n'importe quelle valeur réelle. Lorsque cette variable est positive, elle est alors égale à la part d'activités fonctionnelles observée $Y_{t,i}$. Lorsqu'elle est négative, seule l'absence d'activités fonctionnelles peut être constatée. Par construction, la borne 1 n'est jamais atteinte. C'est pourquoi nous n'effectuons pas une transformation logarithmique de cette variable et conservons la valeur directement observée.

L'intérêt à modéliser la dynamique sur deux périodes de la propension de l'entreprise à avoir des activités fonctionnelles est que l'on peut examiner son évolution.

Si on impose $\beta_2 = \beta_1$, alors $E_i^* = Y_{2,i}^* - Y_{1,i}^* = W_i\alpha + \varepsilon_{2,i} - \varepsilon_{1,i}$

ε_1 et ε_2 suivent une loi normale bivariée avec un coefficient de corrélation ρ .

La procédure QLIM de SAS permet une estimation directe des paramètres.

Modélisation du poids des activités fonctionnelles hors commerce de gros en 2000

	Modèle contraint $\beta_2 = \beta_1$	Modèle non contraint
Diversité hors fonctionnel en 1993 (H0Q)	0.04***	0.05***
Évolution de cette diversité	0.02***	0.03***
Distance incalculable en 1993 (diversité nulle)	-0.014**	-0.008
Distance moyenne entre activités en 1993	0.006	0.015*
Évolution de cette distance	0.010	0.016**
Effectifs en 1993 (en log)	0.007***	0.006***
Évolution des effectifs (log du rang relatif)	0.008***	0.007***
TG étrangère (oui/non)	-0.01***	
TG étrangère en 1993 comme en 2000		-0.015***
Industrie en 1993	-0.016***	-0.017***
Commerce en 1993	-0.008*	-0.011**
Services aux entreprises en 1993	Ns	0.008
ρ	0.38***	0.39***

1188 groupes ayant au moins 500 salariés en 1993 ou en 2000, après élimination des 4% avec les évolutions des effectifs les plus extrêmes.

Le poids des activités fonctionnelles, hors commerce de gros, est corrélé positivement avec la diversité du groupe et sa taille, mesurée par ses effectifs en France. Il est corrélé négativement au contrôle par une tête de groupe étrangère. Les modèles contraints et non contraints donnent des résultats voisins, la seule différence notable concernant l'effet de la distance moyenne entre activités, qui n'apparaît significative que dans le modèle non contraint.

Si on veut interpréter les résultats en évolution, on constate dans un premier temps que l'évolution du poids des activités fonctionnelles est corrélée positivement à l'évolution de la diversité. Dans un second temps, on constate que le coefficient associé à l'évolution (0.03) est inférieur à celui associé au niveau en 1993 (0.05). Cet écart est significatif, il mesure en fait l'impact sur la variable dépendante en 2000 du niveau de la variable explicative en 1993 une fois pris en compte son niveau en 2000. Le coefficient apparaît comme significatif dans une variante où les variables explicatives apparaissent uniquement en niveau. Il peut s'interpréter soit comme un retard à l'ajustement à l'évolution de la diversité, soit comme une erreur de mesure sur le niveau de diversité (il y a moins de chance qu'une mesure élevée de la diversité en 2000 relève de l'erreur de mesure si la mesure est déjà élevée en 1993).

Le coefficient de corrélation est logiquement positif puisqu'il inclut un effet fixe lié aux caractéristiques inobservables du groupe. Si on décompose les $\varepsilon_{t,i}$ en une composante fixe, μ_i , suivant une loi normale de variance σ_μ , et une composante variable $\eta_{t,i}$, suivant une loi normale de variance σ_η ²⁹ avec $\eta_{t,i}$ orthogonale à μ_i , alors

$$\rho = \frac{\text{Cov}(\mu_i + \eta_{1i}, \mu_i + \eta_{2i})}{\sigma_\mu^2 + \sigma_\eta^2} = 1 + \frac{\sigma_\eta^2}{\sigma_\mu^2 + \sigma_\eta^2} (\rho' - 1) \text{ avec } \rho' \text{ le coefficient de corrélation entre } \eta_{1,i} \text{ et } \eta_{2,i}$$

La valeur relativement faible de ρ (0.4) peut alors s'interpréter soit en termes de retour à la moyenne (ρ' négatif) soit en termes de faible variance de l'effet fixe par rapport à l'effet temporel. La régression directe de l'évolution de la part des activités fonctionnelles sur son poids en 1993 - non présentée car biaisée à cause des valeurs nulles - laissait voir un fort effet de retour à la moyenne.

IV.2 L'internationalisation renforce le poids des activités fonctionnelles en France

Le lien entre diversification et internationalisation est, du point de vue théorique, ouvert. L'ouverture à d'autres activités ou à d'autres pays nécessite à la fois des compétences et des ressources. Si l'aspect compétence (vue ici comme un bien non rival au sein de l'entreprise) l'emporte, alors diversification et internationalisation sont *complémentaires*. Les compétences développées pour l'une, par exemple la diversification, facilitent la mise en œuvre de l'autre, dans cet exemple l'internationalisation. Si l'aspect « ressources » (en quantités limitées) l'emporte, alors diversification et internationalisation sont *substitués*. La thématique du recentrage, couplée à celle de la mondialisation, pousse vers une vision en terme de substitués : le grand groupe qui pouvait être leader sur plusieurs activités sur son territoire national doit, quand les marchés deviennent mondiaux, restreindre le nombre de ses activités afin de pouvoir atteindre la taille critique dans les activités qu'il décide de conserver. Ganidis (2004) conclut à la prédominance de la logique de substitution mais ses résultats, qui portent sur un échantillon de 42 groupes, ne sont pas statistiquement significatifs.

La présente étude ne peut aborder cette question que de manière tronquée, l'information dans les fichiers Lifi étant restreinte à la partie française des groupes. La nature de l'activité des groupes à l'étranger n'est pas connue et leur poids ne peut

²⁹ On fait l'hypothèse simplificatrice, justifiée par la proximité entre les estimations empiriques de σ_{ε_1} et σ_{ε_2} , que $\sigma_{\eta_1} = \sigma_{\eta_2}$.

être évalué que pour les sociétés cotées pour lesquelles on dispose de comptes consolidés³⁰, ce qui permet de calculer un *taux d'internationalisation*, rapport entre la masse salariale du groupe en France (données fiscales SUSE) et sa masse salariale mondiale³¹. Pour les autres groupes ne sont connus que le nombre de filiales de premier rang à l'étranger ainsi que les pays d'implantation. Or l'évolution du nombre de filiales à l'étranger ne constitue pas un bon *proxy*, sur le champ des sociétés cotées, de l'évolution du taux d'internationalisation et on ne peut donc pas étendre l'analyse aux groupes non cotés. Ce n'est donc que l'impact de l'internationalisation sur la diversité des activités en France qui peut être analysé. Un transfert de certaines activités à l'étranger, neutre sur la diversité du groupe, se traduit par une réduction de ses activités en France.

Sur les 163 groupes cotés retenus dans l'échantillon³², il n'apparaît pas de lien entre évolution de la diversité et évolution de l'internationalisation. Les principales variables expliquant l'évolution de la diversité sont le niveau de la diversité en 1993 - corrélation négative : phénomène de retour à la moyenne - et l'évolution de la taille de la partie française - corrélation positive toujours observée entre croissance et diversification. En tenant compte de ces effets, on ne parvient pas à mettre en évidence un lien significatif entre internationalisation et diversification. En revanche, l'évolution du poids des activités fonctionnelles, hors commerce de gros, semble s'accroître, toutes choses égales par ailleurs, avec l'internationalisation, ce qui conforte la vision des activités fonctionnelles comme activités de support (tableau 4.2).

Ce résultat s'interprète aisément : les activités fonctionnelles sont des activités de support dont certaines (administration d'entreprise, ingénierie, formation...) peuvent être menées à partir du territoire d'origine du groupe à destination de l'ensemble du groupe. Il est confirmé en utilisant le simple fait de détenir des filiales à l'étranger sur l'ensemble des petits et moyens groupes français³³ (651 observations). Ceux qui n'ont pas de filiales à l'étranger, ni en 1993 ni en 2000, développent beaucoup moins leurs activités fonctionnelles.

Tableau 4.2 Régression de l'évolution de la part des activités fonctionnelles hors commerce de gros (1993-2000)

	Coefficient estimé	Écart-type	T Value	significativité
Constante	0,0308	0,0241	1,28	0,2032
Effectifs en 1993				
Moins de 500	0,0025	0,0138	0,18	0,8548
500-1000	-0,0044	0,0085	-0,52	0,6043
1000-3000	-0,0148	0,0081	-1,82	0,0705
Plus de 3000	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Croissance des effectifs (en France)	0,0009	0,0038	0,24	0,8076
Évolution (1993/2000) du taux d'internationalisation	0,0472	0,0165	2,86	0,0048
Taux d'internationalisation en 1993	0,0280	0,0158	1,77	0,0782
Poids du fonctionnel (hors commerce de gros) en 1993	-0,3947	0,0896	-4,40	<0,0001

³⁰ Base Cofisem.

³¹ Pour plus d'éléments sur le calcul du taux d'internationalisation, voir Picart 2003.

³² Sur critères de présence des informations en 1993 et 2000, de qualité de la continuité économique du groupe et après élimination des valeurs extrêmes et des groupes sous contrôle étranger.

³³ Les grands groupes ont pratiquement tous des filiales à l'étranger.

Conclusion

Le diagnostic proposé ici sur l'évolution de la diversité des groupes dans les années 1990 repose sur la constitution d'un échantillon de taille relativement importante, de près de 1500 groupes. Outre sa grande taille, cet échantillon possède deux caractéristiques originales : l'aspect longitudinal (qui repose sur des critères de continuité des groupes) et la précision apportée par la mobilisation de données au niveau des branches d'activité. En outre, des modifications ont été apportées au découpage en activités directement dérivé de la nomenclature par l'introduction des « proximités » entre les activités dans l'indicateur de diversité et l'identification d'activités « fonctionnelles ».

Un léger recentrage des portefeuilles d'activités des groupes sur le territoire français se serait opéré dans les années 1990. Ce recentrage est un peu plus prononcé pour les grands groupes que pour les autres et lié au renouvellement démographique, les « entrants » parmi les grands groupes présentant un portefeuille d'activités plus recentré. L'absence de mouvement d'ensemble de diversification dans une conjoncture favorable semble plaider en faveur d'une réorientation de longue période vers le recentrage³⁴. Le discours sur la tendance au recentrage n'est donc pas contredit, mais, comme l'a déjà souligné Batsch, il ne doit pas être vu comme un modèle unique de spécialisation, puisque coexistent groupes en recentrage et groupes se diversifiant. Ces mouvements vers plus ou moins de diversité sont compatibles avec l'existence d'un « optimum de diversification » propre à chaque groupe, où avantages et inconvénients de la diversification s'équilibrent. La question de l'efficacité de la stratégie adoptée n'est d'ailleurs pas abordée ici et reste entière. Un autre prolongement possible de l'étude serait l'analyse du lien entre la structure du groupe (au sens de l'identification de « sous-groupes » mère-filles d'entreprises) et l'organisation du groupe selon ses différents « métiers » (activités) et les activités fonctionnelles assurées en interne.

L'essentiel de la diversification « apparente » des groupes provient du fort développement des activités fonctionnelles au sein des groupes sur la période. Ce constat est décalé par rapport à de nombreux discours autour de l'externalisation de ces activités. Un tel mouvement ne s'observe pas, sauf dans les services informatiques. Deux tendances peuvent contrecarrer un éventuel mouvement d'externalisation : d'une part, les groupes isolent peut-être plus qu'avant leurs activités fonctionnelles dans des filiales spécialisées, ce qui fait qu'on peut mieux les mesurer. D'autre part, certaines de ces activités fonctionnelles sont stratégiques pour les groupes et, loin de les externaliser, ils les renforcent pour accompagner leur internationalisation.

L'insuffisance des données qui nous restreint à la partie française des groupes empêche toute vision globale de la stratégie des groupes, qui sont pourtant de plus en plus internationalisés. Le lien entre diversification et internationalisation reste d'ailleurs complexe et difficile à appréhender.

³⁴ Cette conjoncture particulièrement favorable rend d'ailleurs délicate la comparaison avec les études antérieures.

Références bibliographiques

Amar M. (1989), « Resserrement du tissu industriel », Les entreprises à l'épreuve des années 18 – Étude du système productif français, Insee, août.

Batsch L. (2002), « Le recentrage : une revue », www.dauphine.fr/cereg/Cahiers/200207.pdf

Batsch L. (1993), La croissance des groupes industriels, Economica.

Batsch L. (1993), « La diversité des activités des groupes industriels – une approche empirique du recentrage », Revue d'économie industrielle, n°66, 4^{ème} trimestre, p.33-50.

Beffa J.L. (2002), « Building a profit strategy : a case study of the Saint-Gobain group », Centre Saint-Gobain pour la recherche en économie, novembre 2002.

Camus B. et Rousset M. (1980), « La polyvalence des entreprises », Économie et statistique, n°125, Insee, septembre 1980, p.3-14.

Fligstein N. (1992), The Transformation of Corporate Control, Harvard University Press, 1992.

Galliano D. (1995), Les groupes industriels de l'agroalimentaire français, INRA Éditions, Economica.

Ganidis B. (2004), Stratégies de diversification des grands groupes industriels en France, Éditions Eska, Paris.

Gouriéroux C. (1993), Mesures d'inégalités, de pauvreté et de concentration, notes de cours de 2^{ème} année d'Ensaé pour l'année scolaire 1993-1994.

Guibert B., Laganier J. et Volle M. (1971), « Essai sur les nomenclatures industrielles », Économie et Statistique, n°20, p.23-36.

Insee (1999), « Des unités statistiques pour représenter l'économie », Insee Méthodes, n°90.

Insee (1979), Les entreprises françaises – Concentration et grandes entreprises des secteurs et des branches, Les Collections de l'Insee, série E, n°64, juin.

Jacquemin A. (1975), « Une mesure entropique de la diversification des entreprises », Revue Économique, septembre, p.834-838.

Jensen M. (1986), « Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers », American Economic Review, 76, p.323-329

Martin J. D. et Sayrak A. (2003), « Corporate diversification and shareholder value: a survey of recent literature », Journal of Corporate Finance, vol.9, n°1, p.37-57.

Monfort J. et Dutailly J.-C. (1983), « Les filières de production », Archives et documents, n°67, Insee, février.

Monfort J. (1983), « A la recherche des filières de production », Économie et Statistique, n°151, Insee, janvier, p.3-12.

Montgomery C. A. (1994), "Corporate Diversification", The Journal of Economic Perspectives, Summer 94, vol.8, n°3, p.163-178.

de Montmorillon B. (1986), Les groupes industriels, analyse structurelle et stratégique, Economica.

de Montmorillon B. (1989), « Vers une reformulation de la théorie du groupe », Revue d'économie industrielle, n°47, 1^{er} trimestre, p.14-26.

Penrose E. (1995), The theory of the Growth of the Firm, Oxford University Press.

Picart C. (2006) « La base longitudinale des groupes » Document de travail DESE, à paraître

Picart C. (2004), « Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet » , Économie et Statistique, n°371, Insee, p.89-108.

Picart C. (2003), « La remontée de l'endettement des grands groupes français à la fin des années 1990 » Économie et Statistique, n°363-364-365, Insee, p.207-234.

Quélenec M. (1986), « Les statistiques d'entreprises », Collections de l'Insee, Série E 101, juin.

Shin H. H. et Stulz R. (1998), « Are internal markets efficient? », Quarterly Journal of Economics, n°113, p.531-552.

Shleifer A. et Vishny R. (1991), « Takeovers in the '60s and the '80s: evidence and implications », Strategic Management Journal, Vol. 12, 51 - 59

Thollon-Pommerol V. (1990), « Les groupes et la déformation du système productif », Économie et Statistique, n°229, Insee, février, p.21-28.

Thollon-Pommerol V. (1982), « Les groupes privés et publics », Économie et Statistique, n°147, Insee, septembre, p.3-19.

Vassille L. (1983), « Stratégies de diversification des groupes de sociétés », Contribution à la 9^{ème} journée d'étude des centrales de bilan.

Vergeau E., Chabanas N. (1997), «Le nombre de groupes d'entreprises a explosé en 15 ans », Insee Première, n°553, Insee, novembre.

Annexe 1 : Identification des activités fonctionnelles

Identification des activités fonctionnelles

Si certaines activités, comme par exemple la formation, peuvent *a priori* être classées comme fonctionnelles, il n'existe pas de critère permettant de distinguer, au simple examen de leur libellé, les activités fonctionnelles des non fonctionnelles. Des critères quantitatifs s'imposent. La fréquence d'apparition au sein des groupes s'impose évidemment comme le premier critère. A l'aune de critères quantitatifs, le commerce de gros apparaît toujours dans les premières positions. S'agit-il d'une activité fonctionnelle ou d'un cas d'intégration verticale plus fréquent que les autres ? D'un point de vue sémantique, le débat est ouvert. Mais comme la définition de l'activité fonctionnelle est ici purement opératoire et repose sur des critères quantitatifs, on les inclura le plus souvent dans les activités fonctionnelles. Comme seuls les grands groupes affichent assez souvent leurs activités fonctionnelles en tant que branche, il vaut mieux calculer cette fréquence sur ces seuls grands groupes (on retient les 500 premiers). Par exemple, les activités immobilières, présentes dans 88 % des très grands groupes (de 10 000 salariés et plus), n'apparaissent que dans 27 % des groupes de 500 à 1000 salariés.

La fréquence ne suffit pas : par exemple, la *Transformation des matières plastiques* (« 25.2 ») est plus fréquente que les *Auxiliaires d'assurance* (« 67.2 ») et presque aussi fréquente que les *Activités mobilières pour compte propre* (« 70.1 »). Une telle activité industrielle serait pourtant difficilement acceptée comme fonctionnelle. Ce qui la distingue des deux autres activités, c'est qu'elle apparaît relativement souvent avec un poids non négligeable (supérieur à 33 %) dans les effectifs du groupe. Le ratio entre la fréquence d'apparition avec un poids inférieur à 33 % et la fréquence d'apparition avec un poids supérieur à 33 % est utilisé comme critère de discrimination. Il est couplé avec un seuil de fréquence de l'activité parmi les 500 premiers groupes, seuil plus élevé pour le niveau 2 de la nomenclature (20%) que pour le niveau 4 (10%).

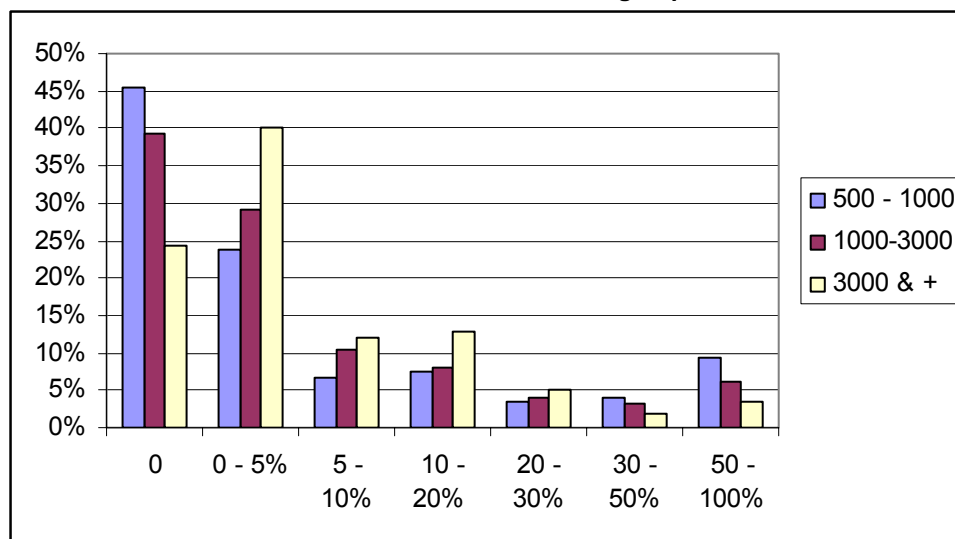
Le découpage au niveau 4 est parfois très fin. Par exemple, le *Commerce de gros de biens de consommation non alimentaires* (« 51.5 ») est fréquent parmi les grands groupes mais chacune de ses 11 subdivisions (par exemple *Commerce de gros de jouets*, « 51.4R ») est relativement rare. Si on appliquait le critère de fréquence au niveau 4 de la nomenclature, seule la subdivision « Autres » (« 51.4S ») passe le seuil. Il ne serait pas logique de ne retenir comme fonctionnel au sein du 51.4 que le poste "divers". Une approche descendante est donc retenue, en commençant par le niveau 2 de la nomenclature : un poste au niveau 2 de la nomenclature est retenu si : a/ il satisfait aux deux critères quantitatifs définis au paragraphe précédent ; b/ aucune subdivision de niveau 3 ou 4 n'est déclarée comme non fonctionnelle. Une activité est déclarée comme non fonctionnelle si le ratio défini ci-dessus est inférieur à 3 avec, au dénominateur, au moins 3 groupes où l'activité a un poids supérieur à 33 %. Avec ces différents seuils, les activités rares car définies à un niveau très fin comme le *Commerce de jouet* ne sont pas directement classées comme fonctionnelles ou non fonctionnelles. Elles le sont indirectement : pour être classé comme fonctionnel, il suffit que le niveau supérieur de la nomenclature le soit et qu'aucun poste de même niveau et appartenant au même poste de niveau supérieur ne soit déclaré non fonctionnel.

Les activités fonctionnelles retenues selon ces critères sont listées dans le *Tableau 1.b* ci-dessous.

Une même activité : fonctionnelle pour certains groupes, un métier pour d'autres

Certains petits groupes sont spécialisés dans des activités classées comme fonctionnelles. En effet, le classement d'une branche en activité fonctionnelle ne signifie pas que toute l'offre pour cette branche relève de l'intra-groupe. Par exemple, si trois grands groupes sur quatre ont une activité commerce de gros, 9 % des petits groupes sont spécialisés dans le commerce de gros. Ces chiffres sont respectivement un sur trois et 4 % pour les services informatiques.

Graphique 1.a - Distribution du poids du commerce de gros en fonction de la taille du groupe



Lecture : 13 % des groupes de plus de 3000 salariés ont une activité de commerce de gros représentant entre 10 et 20 % des effectifs

Pour un groupe spécialisé dans une activité fonctionnelle, cette branche ne doit évidemment pas être considérée comme fonctionnelle. Cela pose immédiatement une question de seuil : à partir de quel poids dans un groupe une activité fonctionnelle n'est-elle plus considérée comme une activité fonctionnelle pour le groupe considéré ? Un critère simple issu du constat ci-dessus propose de fixer ce seuil de telle manière que, pour la tranche immédiatement en dessous du seuil la fréquence soit plus forte pour les très grands groupes et que, pour la tranche au-dessus, elle soit plus forte pour les petits groupes. Le graphique 1.a illustre cette démarche pour le *Commerce de gros*. Avec les tranches 5 %-10 %, 10 %-20 %, 20 %-33 % et 33 %-50 %, cela donne les seuils figurant dans le *Tableau 1.b* ci-dessous. On fait l'hypothèse qu'en deçà de ces seuils, les activités fonctionnelles sont uniquement à destination du groupe et non pas du marché extra-groupe³⁵.

³⁵ Les activités fonctionnelles tournées vers l'intérieur de l'entreprise ne sont pas isolées en tant que branche d'activité dans les comptes de l'entreprise. Une activité n'apparaît que si elle est tournée vers le marché, qui peut être en partie ou complètement de l'intra-groupe.

Tableau 1.b – Liste des activités fonctionnelles identifiées (et seuils)

Seuil de 10 %	
52.4Z	- Commerces de détail divers en magasin spécialisé
60.2L	- Transports routiers de marchandises de proximité
65.2E	- Organismes de placement en valeurs mobilières
67	- Auxiliaires financiers et d'assurance
70	- Activités mobilières
71	- Location sans opérateur
72	- Activités informatiques
74.8	- Services divers fournis principalement aux entreprises
80.4C	- Formation des adultes et formation continue
Seuil de 20 %	
74.1	- Activités juridiques, comptables et conseil de gestion
74.2	- Activités d'architecture et d'ingénierie
74.5A	- Sélection et mise à disposition de personnel
Seuil de 33 %	
51	- Commerce de gros
<i>Note : cette liste a été établie pour l'année 2000. Travailler à partir de l'année 1993 conduit à une liste quasi identique.</i>	

Annexe 2 : Introduction des « proximités » bilatérales dans l'indicateur de diversité

Principe de calcul des « proximités »

On cherche à modifier l'indice de diversité en tenant compte des « distances » entre les différentes branches d'activités présentes au sein d'un groupe. Le calcul de ces distances repose sur les fréquences d'association empiriques des activités au sein d'un même groupe.

Pour un couple d'activités donné $\{a,b\}$, le principe de calcul de la proximité associée est le suivant, divers seuils – non détaillés ici - étant imposés aux paramètres entrant dans le ratio afin de garantir la stabilité de la mesure :

$$prox\{a,b\} = \frac{n_{a\&b}}{\min(n_a, n_b)} = 1 - d_{ab}$$

avec n_a (resp. n_b) le nombre de fois où l'activité a (resp. b) est présente dans un groupe et $n_{a\&b}$ le nombre de fois où les activités a et b sont présentes simultanément au sein d'un même groupe.

La proximité entre deux activités a et b est donc mesurée par le rapport entre le nombre d'unités (groupes ou entreprises) au sein desquelles ces activités sont associées et le minimum du nombre d'unités mono-actives ou pluriactives où l'une ou l'autre des activités a ou b sont présentes. Prendre le minimum au dénominateur permet de compenser de trop grands écarts dans les occurrences des activités i et j , par exemple dans le cas d'une association entre une activité fonctionnelle (très fréquente par définition) et une activité non fonctionnelle. On impose un seuil minimum pour les occurrences des 2 activités (n_i et n_j au moins égaux à 5 pour une année donnée).

On voit que le degré de proximité mesuré décroît d'autant que les 2 activités apparaissent indépendamment l'une de l'autre. La mesure de la proximité prend ses valeurs entre 0 et 1. Elle est maximale et égale à 1 pour une même activité ou des activités qui n'apparaissent qu'associées ; elle est nulle pour deux activités jamais associées (ou lorsque les 2 activités et leurs associations sont trop peu représentées pour que le chiffre obtenu ait un sens). On obtient la « distance » entre les deux activités en retranchant 1 à la mesure de la « proximité ».

Le champ sélectionné pour le calcul est l'ensemble des groupes hors microgroupes, soit les groupes qui comptent au moins 500 salariés. Il est possible en théorie que des proximités soient nulles. Il faut noter cependant que, du fait que l'on calcule les proximités sur l'ensemble des groupes hors microgroupes pour les utiliser pour un sous-ensemble, les 500 plus grands groupes, les proximités seront par construction non nulles en pratique (sauf dans le cas d'activités très rares qui ne dépassent pas les seuils minimaux). Les calculs des « proximités » ont été menés sur l'ensemble des années 1993-2000 en imposant des seuils minimaux, afin d'éviter une généralisation inappropriée pour des couples d'activités dont les occurrences sont très faibles³⁶.

³⁶ Quand, pour une activité donnée au niveau le plus fin de la nomenclature (niveau à 4 chiffres), le nombre d'occurrences dans les données est trop faible, on remonte au niveau supérieur (niveau à 3 chiffres, voire à 2 chiffres).

Quelques éléments descriptifs sur les couples d'activités « proches »

Si l'on considère l'ensemble des couples d'activités théoriquement possibles, 86 % des couples fonctionnelle-fonctionnelle ont une proximité associée non nulle³⁷ pour seulement 22 % des couples productive-productive et 50 % des couples fonctionnelle-productive³⁸.

Lorsque deux activités productives (non fonctionnelles³⁹) sont « rapprochées » (proximité du couple non nulle), c'est le plus souvent (dans les trois-quarts des cas) avec des activités de premières positions de NAF différentes. De la même manière, lorsque deux activités fonctionnelles sont associées, dans plus de la moitié des cas, elles ne font pas partie du même code NAF sur une position. Ceci s'explique évidemment par le fait qu'il y a beaucoup plus de possibilités au départ de s'associer avec des activités de premières positions différentes. Néanmoins, on voit que les « proximités » calculées ne sont pas restreintes à celles que l'on aurait obtenues en utilisant uniquement les différents niveaux d'agrégation de la nomenclature.

Le niveau médian des proximités non nulles est de 13 % (voir Tableau 2.a). Il est plus élevé lorsque le couple d'activités comprend une activité fonctionnelle (médiane de 20 % pour un couple fonctionnelle-fonctionnelle et de 17 % pour un couple fonctionnelle-productive) que lorsque les deux activités sont productives (médiane de 10 %). Les proximités médianes sont également nettement plus élevées pour des activités qui ont en commun les mêmes 2 ou 3 premières positions de la NAF (resp. 26 % et 25 %) que celles qui n'ont en commun qu'une ou aucune position (resp. 15 % et 12 %).

Tableau 2.a – Distribution des proximités non nulles (proximités exprimées en pourcentage)

Moyenne	20,8 %
Écart-type	20,9 %
D1	2,2 %
Q1	5,5 %
Q2	13,5 %
Q3	28,8 %
D9	51,7 %

L'introduction des « proximités » dans l'indicateur de diversité conduira donc à rapprocher presque systématiquement les couples d'activités fonctionnelles, une fois sur deux en moyenne les couples « fonctionnelle-productive » contre une fois sur cinq seulement, et en sus moins fortement, les couples « productive-productive ». Prenons l'exemple du décolletage (« 28.5C »), secteur bien connu dans la littérature sur les districts industriels. Secteurs industriels voisins (« 28.7G », visserie et boulonnerie, à 70%, 273C ; 273E, 273J à 53%, 285D, mécanique générale à 50%) et activités fonctionnelles (516E et 516, dans le commerce de gros à 53% et 50%) se disputent les premières places en termes de proximité avec le décolletage. Il faut remonter au niveau 2 de la nomenclature pour que le décolletage soit regroupé avec son secteur industriel le plus proche. Viennent ensuite le 355Z (fabrication de matériel de transport n.c.a.) avec 48%, et le 741J (holding) avec 43%. Il faut attendre la 45ème place, avec un taux de 21%, pour trouver le traitement et revêtement des métaux, 285A, situé au même niveau 3 de la nomenclature.

³⁷ La proximité est *nulle* lorsque les activités ne sont jamais associées au sein des groupes ou lorsque les apparitions d'une des activités ou de l'association sont trop peu fréquentes.

³⁸ A la restriction près que les activités « fonctionnelles » peuvent être fonctionnelles pour certains groupes et productives pour d'autres (voir les seuils de l'Encadré 1).

³⁹ Sur les 674 activités qui apparaissent au moins une fois dans les fichiers entre 1993 et 2000, 16 % sont « fonctionnelles » et 84 % sont « productives ».

L'exemple du 01.1A – « Culture de céréales ; cultures industrielles »

A titre d'illustration des « proximités », considérons le cas de l'activité productive 01.1A (« Culture de céréales ; cultures industrielles »⁴⁰).

Les proximités les plus fortes sont observées dans les associations avec des activités fonctionnelles : 74 % pour le 74.1J (holding) qui arrive en tête, entre 64 % et 27 % pour de multiples activités de commerce de gros, des activités mobilières, de services divers aux entreprises, de transport et de sélection et mise à disposition de personnel.

Avec des proximités de 25 % arrivent ensuite des activités productives de même NAF sur 3 positions : 01.1C (« Culture de légumes ; maraîchage »), 01.1D, (« Horticulture ; pépinières »), 01.1F (« Culture fruitière »). Les proximités avec d'autres activités de même NAF sur 2 ou 3 positions sont beaucoup plus faibles (inférieures à 9 %).

Dans la tranche de proximités en dessous, on retrouve des activités fonctionnelles (notamment informatiques autour de 18 % et encore du commerce de gros) ainsi que des activités productives plus éloignées dans la nomenclature, notamment 15.8 (« Autres industries alimentaires », dont « Fabrication de sucre » et « Pâtisserie ») et 1.9 (« Industrie des boissons », dont « Production d'eaux de vie naturelles » et « fabrication de spiritueux ») et 73.1Z (« Recherche-développement en sciences physiques et naturelles ») et 23.1Z (« Cokéfaction »).

Introduction des « proximités » dans l'indice de Herfindahl

L'indice de Herfindahl classique H_0 peut être réécrit ainsi:

$$H_0 = 1 - \sum_{i \in I} (p_i)^2 = \sum_{\substack{i, j \in I \\ i \neq j}} p_i \cdot p_j$$

Cette reformulation de l'indice de Herfindahl nous permet d'introduire les « proximités bilatérales » de la façon suivante, pour constituer notre indicateur de diversité :

$$H_1 = \sum_{\substack{i, j \in I \\ i \neq j}} p_i \cdot p_j \cdot (1 - p_{ij})^2 = \sum_{\substack{i, j \in I \\ i \neq j}} p_i \cdot p_j \cdot (d_{ij})^2$$

avec d_{ij} la « distance » correspondant au complément à 1 de la « proximité » entre les activités i et j . On choisit de prendre d^2 afin d'accentuer les différences en termes de proximité⁴¹, les proximités étant relativement peu élevées (voir la distribution du *Tableau 2.a*).

Outre sa simplicité, l'intérêt de cet indicateur corrigé vient de son lien direct avec l'indice de Herfindahl classique.

⁴⁰ Le 01.1A comprend :

- la culture des céréales : blé, seigle, orge, avoine, maïs, riz, etc.
- les cultures industrielles de plein champ des climats tempérés ou tropicaux :
 - . pommes de terre, légumes secs, betteraves, cannes à sucre, tabac, houblon, hévéa, chicorée industrielle, topinambours, etc.
 - . plantes oléagineuses (tournesol, colza, soja, arachide,...), textiles (coton, lin,...), plantes fourragères, médicinales et aromatiques
 - . racines et tubercules à forte teneur en amidon ou en insuline
 - . matières végétales à usage principalement pharmaceutique ou insecticide, parasiticide ou similaire.

⁴¹ Les résultats de cette étude sont robustes, que l'on choisisse d , d^2 ou d^3 .

Annexe 3 : Les données

Sélection et suivi des groupes : la base longitudinale des groupes (BLG)⁴²

Le suivi des groupes - pour être plus précis de la partie française des groupes - sur une période de 7 ans (1993 - 2000) nécessite un critère de continuité qui s'affranchisse de la tête de groupe, trop mouvante. C'est l'objet de la BLG qui utilise des critères de continuité économique calculés à partir des effectifs salariés des entreprises des groupes (pour une présentation de la BLG, voir Picart, 2004). Cette base fournit des critères de qualité de continuité qui permet, pour les analyses économétriques en évolution, d'exclure les groupes qui auraient connu de trop fortes discontinuités (par exemple des groupes qui rachètent d'autres groupes plus importants qu'eux en terme d'effectifs sur le territoire français). On n'a retenu que les groupes qui ont au moins une fois 500 salariés sur la période, ce qui exclut les microgroupes. Pour les analyses en statique ne sont retenus que les groupes d'au moins 500 salariés l'année considérée, afin d'éviter des biais indésirables : comme il y a plus de groupes de moins de 500 salariés en 1993 et franchissant le seuil par la suite que l'inverse, et comme les groupes les plus petits sont moins diversifiés, retenir l'ensemble de l'échantillon pour comparer en statique 1993 et 2000 conduit à conclure à tort à une augmentation de la diversité. L'échantillon retenu couvre 85 % des effectifs salariés des groupes (pour des comparaisons entre groupes de l'échantillon et groupes hors échantillon voir l'Annexe 4).

Les données « branches »

La liste des groupes pérennes et de leurs entreprises en 1993 et 2000 est appariée avec les fichiers FUTE (Fichiers Unifiés Total Entreprises) et FTR (Format Tout Réel) pour récupérer les intitulés des différentes branches d'activité de ces entreprises (codées en 700 postes dans la Nomenclature d'Activités Françaises, « NAF 700 » dans la suite). Faute d'information supplémentaire, on suppose que les petites entreprises du FTR (moins de 20 salariés) sont mono-actives.

En effet, lorsqu'une entreprise est pluriactive, on dispose de données d'enquête (issues des Enquêtes Annuelles d'Entreprises) où le chiffre d'affaires et les effectifs de l'entreprise sont répartis entre les différentes « branches d'activité », définies comme des « unités de production homogène », en référence à une nomenclature d'activité, la NAF 700. Cette dernière est en vigueur depuis 1993, ce qui rend impossible une éventuelle extension de l'étude à la période antérieure à 1993, le découpage en activités étant crucial en la matière et le saut réel entre les nomenclatures NAP (Nomenclature d'Activités et de Produits, remplacée par la NAF en 1993) et NAF. Notons que le découpage en activités issu de la nomenclature ne coïncide pas forcément avec les « marchés pertinents » tels que les identifie l'entreprise (ou le groupe). On adoptera cependant faute de mieux le découpage correspondant à la NAF 700, celui-ci étant modifié à la marge toutefois dans la définition des « proximités » (voir le corps du texte).

Ces données ont été appariées avec le fichier des groupes pérennes. Des « branches de groupe » ont été construites, qui correspondent à des segments de production homogènes du point de vue de l'activité pour le groupe.

Les chiffres d'affaires présentent l'inconvénient de ne pas être additifs au niveau du groupe (en cas d'achats intra-groupes par exemple). On privilégie donc au niveau du groupe la variable d'effectifs (effectifs nets de la mise à disposition de personnel) qui ne comporte pas ce risque de créer des doubles-comptes.

⁴² Pour plus de détail, voir Picart (2006).

Annexe 4 - Caractéristiques et poids de la base longitudinale des groupes (BLG)

Les groupes de la base longitudinale des groupes (BLG, groupes pérennes sur la période 1993-2000) regroupent les trois quarts des groupes, soit 85 % des effectifs des groupes. Les groupes de la BLG sont en moyenne de plus grande taille que les autres groupes recensés dans les fichiers Liaisons Financières (Lifi). Le rapport de taille s'accroît sur la période.

La diversité moyenne des groupes de la BLG est supérieure à celle des autres groupes. Si l'on élimine les activités fonctionnelles du calcul de la diversité, les groupes hors BLG apparaissent plus diversifiés en moyenne que les groupes de la BLG en 1993 et diversifiés de la même manière en 2000. Le poids des activités fonctionnelles est donc plus élevé pour les groupes de la BLG.

Entre 1993 et 2000, la diversité moyenne y compris fonctionnel augmente pour les deux types de groupes. Hors fonctionnel, elle augmente pour les groupes BLG et diminue pour les autres groupes.

La diversité médiane y compris fonctionnel des groupes de la BLG est plus élevée que celle des autres groupes en 1993 et en 2000. En revanche, la diversité médiane hors fonctionnel des groupes de la BLG est plus faible que celle des autres groupes en 1993 et en 2000, même si l'écart se réduit entre 1993 et 2000.

Entre 1993 et 2000, la diversité médiane augmente pour les groupes de la BLG alors qu'elle diminue pour les autres groupes (voir tableaux ci-dessous).

Tableau I - Poids dans l'ensemble des groupes et caractéristiques des groupes de la BLG

	En 1993	En 2000
Nombre de groupes BLG	1 453 (77 %)	1 453 (76 %)
Nombre de groupes hors BLG	442 (23 %)	458 (24 %)
Poids des groupes BLG dans les effectifs	85 %	86 %
Effectif salarié moyen des groupes BLG	3 178	3 985
Effectif salarié moyen des groupes hors BLG	1 927	2 017
Diversité moyenne des groupes BLG	0,37 (0,30*)	0,40 (0,33*)
Diversité moyenne des groupes hors BLG	0,34 (0,35*)	0,35 (0,33*)
Diversité médiane des groupes BLG	0,36 (0,26*)	0,41 (0,32*)
Diversité médiane des groupes hors BLG	0,30 (0,37*)	0,36 (0,34*)

* Diversité hors fonctionnel

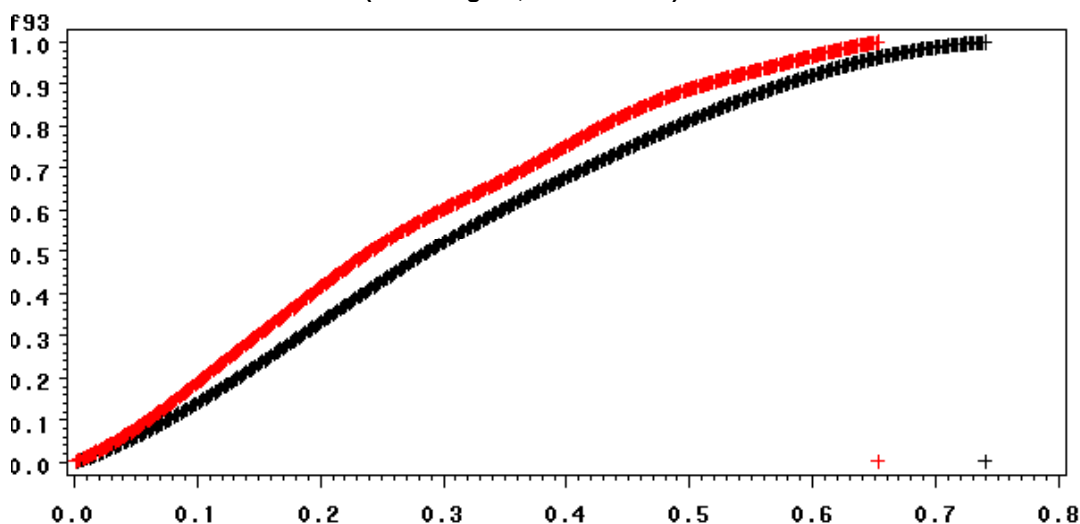
Tableau II - Comparaison des groupes de la BLG avec les autres groupes

Taille du groupe (nombre de salariés)	1993		2000	
	BLG	Autres	BLG	Autres
Diversité médiane				
500-1000	0,25 47 %	0,07 54 %	0,26 42 %	0,17 57 %
1000-3000	0,42 36 %	0,33 36 %	0,37 39 %	0,31 30 %
Plus de 3000	0,57 17 %	0,65 10 %	0,54 19 %	0,46 13 %
Part médiane du fonctionnel				
500-1000	0,001	0,000	0,007	0,001
1000-3000	0,007	0,05	0,008	0,006
Plus de 3000	0,023	0,021	0,024	0,23
Nombre de groupes	1032	430	1322	453

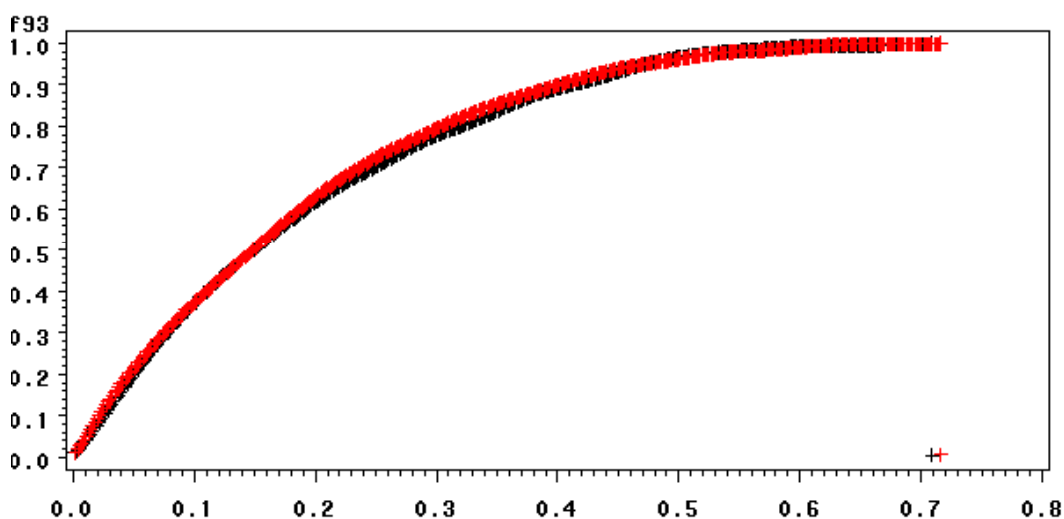
Annexe 5 : Comparaison des distributions des indicateurs de diversité en 1993 et en 2000

L'objectif de l'étude est de tester la validité de l'hypothèse d'un mouvement généralisé de recentrage des groupes sur la période 1993-2000. Traduit en termes statistiques, cela revient à comparer la distribution de la diversité de la sous-population des groupes en 1993 à la distribution de la diversité de la sous-population des groupes en 2000. L'analyse des fonctions de répartition construites pour l'indicateur H1 pour 1993 et 2000 (graphiques ci-dessous) suggère que la sous-population des grands groupes en 2000 a tendance à avoir une diversité plus faible que celle des grands groupes en 1993. En revanche, les différences en termes de position n'apparaissent pas significatives lorsque l'on considère l'ensemble des groupes⁴³.

Fonction de répartition de H1 pour grands groupes de plus de 3 000 salariés
(2000 en gris ; 1993 en noir)



Fonction de répartition de H1 pour les groupes entre 500 et 3000 salariés
(2000 en gris ; 1993 en noir)



⁴³ Ces conclusions tirées de l'observation graphique sont confirmées par la mise en œuvre de tests de position non paramétriques : test de Wilcoxon et test de la médiane