

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

Lucie Gonzalez* et Claude Picart**

Vaut-il mieux devenir encore meilleur sur ce qu'on sait le mieux faire ou au contraire « ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier » ? Faire ou faire faire : vaut-il mieux maîtriser l'ensemble de la chaîne de production ou se concentrer sur quelques activités-clés et sous-traiter les maillons les moins stratégiques ? Ces choix déterminent la composition du portefeuille d'activités d'un groupe et caractérisent son mode de développement : diversification ou recentrage. La stratégie choisie par le groupe peut varier dans le temps et selon les acteurs. La réponse à ces questions pourrait en particulier ne pas être forcément la même du point de vue des dirigeants ou de celui des actionnaires.

Le rôle accru des marchés financiers pousserait au recentrage des groupes sur leur cœur de métier. Est-ce bien la stratégie effectivement adoptée par les groupes en France sur la période récente ? Il est difficile de construire des indicateurs statistiques pour mesurer ce phénomène car les nomenclatures d'activité captent mal les notions, telle le « cœur de métier », qui président aux logiques de recentrage. Cet article vise à surmonter ce constat d'inadéquation entre nomenclatures et concepts en proposant deux améliorations des outils de mesure. D'abord, en isolant les activités de support - ou activités fonctionnelles - dont le développement ne relève pas d'une véritable diversification. Ensuite, en tenant compte de la plus ou moins grande cohérence entre les différentes activités du groupe : la diversité du groupe sera réduite lorsque ses activités se retrouvent souvent associées de la même façon dans d'autres groupes. L'analyse porte sur près de 1500 groupes, de plus de 500 salariés.

Il apparaît à cette aune que, hors activités fonctionnelles, les groupes sont relativement peu diversifiés sur le territoire français et que la diversité moyenne évolue peu entre 1993 et 2000 : certains groupes se diversifient, alors que d'autres se recentrent. Les activités de support, déjà très présentes en 1993, voient leur poids augmenter au cours de la période, et ce d'autant plus que le groupe se diversifie et/ou s'internationalise.

* Lucie Gonzalez appartient à la Mission Analyse Économique de la Dares.

** Claude Picart appartient à la division Marchés et Stratégies d'Entreprises de l'Insee.

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

Les auteurs remercient les lecteurs anonymes de la revue pour leurs précieux commentaires ainsi que Vincent Thollon-Pommerol et Sébastien Roux.

La diversification est souvent perçue de manière négative comme en témoignent la décote imposée aux conglomérats sur les marchés boursiers (1) ou les propos récurrents en faveur du « recentrage sur le cœur de métier ». Déjà en 1986, de Montmorillon notait que « la tendance au début des années 1980 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, récuse l'idée de convergence vers un modèle unique et assume le caractère diversifié de son groupe. On peut y voir 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... ») ».

Quels sont, au delà de ces discours, les résultats empiriques concernant le recentrage ? Il existe un certain consensus sur l'aller-retour diversification-recentrage aux États-Unis (2). 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, 1989 (3) ; Thollon-Pommerol, 1990 (4) ; Ganidis, 2004 (5)) 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 cette étude.

Les trois études constatant une diversification s'appuient toutes sur la nomenclature d'activité (NAP (6) ou NAF (7)) 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 raisonnements sur la diversification et/ou le recentrage insistent en effet beaucoup sur l'existence d'une 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 « connaissance des marchés ». Le découpage effectué par les groupes eux-mêmes capte sans doute mieux ce qui est habituellement regroupé sous l'appellation 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.

Préalable à une analyse de la relation entre diversité des activités et performance du groupe (non abordée ici), 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 à des stratégies de recentrage ? Existe-t-il bien une stratégie majoritaire ou assiste-t-on à la coexistence d'une multiplicité de schémas de développement ? Ce travail de diagnostic s'appuie sur deux améliorations méthodologiques concernant la mesure de la diversité des activités exercées par les groupes. Nous proposons de garder comme point de départ le découpage en activités de la nomenclature officielle, mieux approprié 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 d'un groupe, d'autant plus élevé que les activités se retrouvent fréquemment associées dans d'autres groupes. Ensuite en isolant des activités, que nous nommerons « fonctionnelles » (Galliano (1995) parle

1. Pour une vision critique de cette décote, cf. Martin et Sayrak (2003).

2. Ce point est développé dans l'encadré 1 de Gonzalez et Picart (2006).

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^e 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 (« niveau 2 » ou « niveau 3 ») ou adopter les regroupements de la Nomenclature Économique de Synthèse (NES) en 114, 36 ou 16 postes.

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 : 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 1990.

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 à un léger recentrage dans les grands groupes.

Pour mieux situer le rôle joué par l'introduction des proximités d'une part et par l'identification des activités fonctionnelles d'autre part, on peut schématiquement 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 corres-

Encadré 1

LES DONNÉES

Sélection et suivi des groupes : la *Base longitudinale des Groupes (BLG)*

Un groupe est défini comme l'ensemble des entreprises détenues directement ou indirectement à plus de 50 % par une société mère, tête de groupe ; la société mère n'est détenue majoritairement, ni directement ni indirectement, par aucune autre société. L'enquête sur les liaisons financières (*Lif*) permet de définir chaque année le contour des groupes. Chaque groupe est alors identifié par le numéro Siren de sa tête de groupe.

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 *Base longitudinale des Groupes* qui utilise des critères de continuité économique calculés à partir des effectifs salariés des entreprises des groupes (pour une présentation de la *BLG*, cf. 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 termes 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 micro-groupes. 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, cf. Gonzalez et Picart, 2006).

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 pluri-active, 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, qui laisse la place à 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 homogène du point de vue de l'activité pour le groupe.

Le chiffre d'affaires présente l'inconvénient de ne pas être additif au niveau du groupe (en cas d'achats intragroupes 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.

pondantes pouvant être plus ou moins « liées » entre elles. De fait le groupe s'apparentera davantage à une unité recentrée, monolithique, ou à un conglomérat. 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.

Au final, on peut répartir les activités d'un groupe en trois catégories : les activités fonctionnelles ; les activités liées, relevant du cœur de métier du groupe ; et les activités non liées, qui accroissent significativement la diversité du groupe. La frontière entre activités liées et non liées reste relative puisqu'il existe un continuum de proximité entre les activités. Le cas limite est celui des conglomérats, peu nombreux en France.

Les données utilisées (cf. encadré 1) ne concernent cependant que le périmètre français des groupes⁸. C'est une importante limitation, pour l'interprétation en terme de stratégie de groupes, car ces derniers 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.

L'omniprésence des activités fonctionnelles

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 américaines (10).

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 et 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 forte diversité 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 concep-

8. Une autre limite vient de la définition du groupe à partir des liaisons financières (cf. encadré 1). 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 substituts (cette mise en œuvre requiert des ressources rares) (Ganidis, 2004).

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 et Stulz (1998).

tuels qu'il faudrait ensuite traduire en termes de liste d'activités. Une approche purement statistique a été retenue : elle repose sur la fréquence d'apparition de ces activités au sein des groupes. Les activités fonctionnelles sont toutes des activités de services, le *Commerce de gros* étant l'activité fonctionnelle la plus importante en termes d'effectifs (pour le détail de la méthode d'identification et la liste des activités fonctionnelles identifiées, cf. encadré 2).

Le repérage des activités fonctionnelles est parfois délicat. Premièrement, des 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). On suppose que c'est le cas lorsque le poids de l'activité en question est supérieur à un seuil, fixé séparément pour chaque activité (cf. encadré 2).

Deuxièmement, il faut bien garder à l'esprit que les activités fonctionnelles sont à voir comme des activités de support, d'appui aux activités productives, même si leur identification repose essentiellement sur le fait que leur présence est

Encadré 2

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 sont nécessaires. La fréquence d'apparition au sein des groupes s'impose évidemment comme le premier critère. À 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 inclura le plus souvent le *Commerce de gros* 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 les 2 premières positions (niveau 2) de la nomenclature : un poste au niveau 2 de la nomenclature est retenu si :

- il satisfait aux deux critères quantitatifs définis au paragraphe précédent ;
- 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 gros 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 se présentent ainsi, avec l'indication des seuils. Cette liste a été établie pour l'année 2000. Travailler à partir de l'année 1993 conduit à une liste quasi identique.

Au 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



« 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 non liée dans les groupes qui ne l'auront pas encore externalisée. La définition des activités fonctionnelles est donc fonction de la date d'observation. En ce qui concerne 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. 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.

Même les groupes relativement petits ont des activités fonctionnelles

La plupart des groupes, même relativement petits, ont au moins une activité fonctionnelle. En 2000, moins de 5 % des grands groupes (groupes comptant 3 000 salariés et plus) et moins de 15 % des petits (groupes comptant de 500 à 1 000 salariés) ne déclarent aucune activité fonctionnelle (cf. graphique I). Si les petits groupes ont rarement plus de 2 ou 3 activités fonctionnelles, la majorité des grands groupes en a au moins 5.

La plupart des activités de services aux entreprises (hors postes et télécommunications) sont

Encadré 2 (suite)

72 - Activités informatiques

74.8 - Services divers fournis principalement aux entreprises 80.4C - Formation des adultes et formation continue

Au 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

Au seuil de 33 %

51 – Commerce de gros

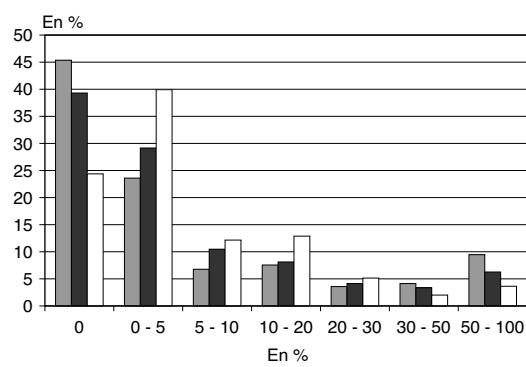
Une même activité : fonctionnelle pour certains groupes, un métier pour d'autres

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*.

Pour un groupe spécialisé dans une activité fonctionnelle, cette activité doit être considérée comme relevant du métier du groupe. 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. Avec les tranches 5 %-10 %, 10 %-20 %, 20 %-33 % et 33 %-50 %, cela donne les seuils figurant dans la liste ci-dessus (pour le cas du *Commerce de gros* cf. graphique). 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-groupe. 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 complièrement de l'intra-groupe.

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.

Champ : groupes d'au moins 500 salariés.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

logiquement parmi les activités fonctionnelles. Les plus fréquentes sont les activités juridiques, comptables et conseil de gestion, où sont classés les *holdings* (cf. encadré 2). Le commerce de gros 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.

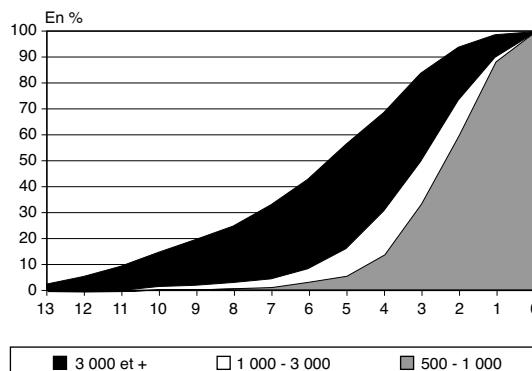
Alors que le commerce de gros est, par nature, surtout présent en tant qu'activité fonctionnelle dans les groupes industriels, les autres activités fonctionnelles sont au contraire légèrement plus présentes dans les groupes dont l'activité principale n'est pas industrielle.

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

Pour certaines activités fonctionnelles, existe un arbitrage entre faire et faire faire. Il est intéressant à ce titre d'examiner comment est répartie la production de ces services entre les différents acteurs : les branches fonctionnelles des groupes, les moyens ou grands groupes spécialisés dans ces activités et les entreprises indépendantes ou les petits groupes.

L'emploi relatif à la production de ces activités fonctionnelles est 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 % restants 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

Graphique I
Répartition des groupes selon le nombre d'activités fonctionnelles



Lecture : 70 % des groupes de 3 000 salariés et plus ont au moins 4 activités fonctionnelles, 89 % des groupes de 500 à 1 000 salariés en ont au moins une.

Champ : groupes d'au moins 500 salariés en France en 2000.
Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

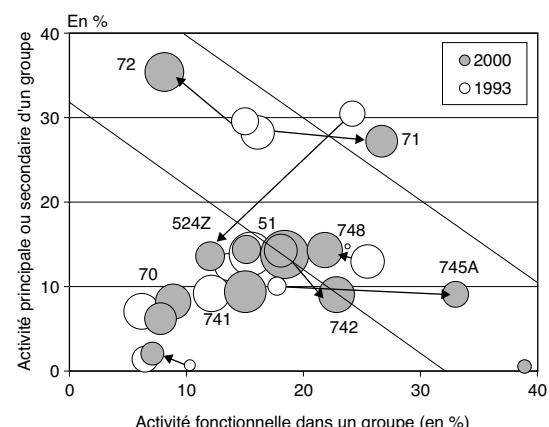
trop importante pour être considérée comme fonctionnelle (cf. tableau 1). Une exception, la *Location sans opérateur* dont l'emploi est concentré majoritairement dans les groupes. Les services informatiques, proches de la *Location sans opérateur* en 1993, ont tendance à être proposés de plus en plus par des groupes spécialisés dans cette activité (cf. graphique II) (11).

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 homogénéité des groupes sur la période d'étude. Une étude plus

11. Sur l'apparition d'activités fonctionnelles comme prélude à l'externalisation, cf. Gonzalez et Picart (2006).

Graphique II
Ventilation de l'offre d'activités fonctionnelles



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 de 56 %, non représenté sur le graphique, 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 (56 %) étant dans des entreprises indépendantes.

La taille des cercles est proportionnelle aux effectifs.
51 – Commerce de gros ; 52.4Z – Commerces de détail divers en magasin spécialisé ; 70 – Activités mobilières ; 71 – Location sans opérateur ; 72 – Activités informatiques ; 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 ; 74.8 – Services divers fournis principalement aux entreprises

Champ : entreprises soumises au régime d'imposition du bénéfice réel normal.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

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.

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 étudiés (hors intérim). Cette part baisse mécaniquement si on

descend à un niveau plus détaillé de la nomenclature. Elle reste cependant relativement élevée : 77 %, 70 % et 61 % respectivement pour la NES en 36 et 114 postes et la NAF en 700 postes (cf. graphique III-A). Si l'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,

**Tableau 1
Proportion (en %) de groupes ayant l'activité fonctionnelle...**

A - ... en deçà du seuil, selon le nombre de salariés du groupe

	De 500 à 1000	De 1000 à 3 000	Plus de 3 000
Seuil de 10 %			
Commerce de détail divers en magasin spécialisé	4	7	22
Transports routiers de marchandises de proximité	5	6	18
Organismes de placement en valeurs mobilières	11	19	39
Auxiliaires financiers et d'assurance	9	10	34
Activités mobilières	24	36	68
Location sans opérateur	11	11	34
Activités informatiques	5	14	30
Services divers fournis principalement aux entreprises	25	33	63
Formation des adultes et formation continue	3	6	18
Seuil de 20 %			
Activités juridiques	52	63	86
Activités d'architecture et d'ingénierie	6	8	35
Sélection et mise à disposition de personnel	5	8	28
Seuil de 33 %			
Commerce de gros	46	54	77

B - ... au-delà du seuil, selon le nombre de salariés du groupe

	De 500 à 1000	De 1000 à 3 000	Plus de 3 000
Seuil de 10 %			
Commerce de détail divers en magasin spécialisé	0,5	1,4	0,0
Transports routiers de marchandises de proximité	0,7	0,2	0,8
Organismes de placement en valeurs mobilières	0,0	0,0	0,0
Auxiliaires financiers et d'assurance	0,9	0,8	0,0
Activités mobilières	1,8	1,6	0,8
Location sans opérateur	1,1	1,6	0,4
Activités informatiques	4,5	4,5	4,0
Services divers fournis principalement aux entreprises	1,6	2,7	2,4
Formation des adultes et formation continue	0,4	0,4	0,0
Seuil de 20 %			
Activités juridiques	3,1	2,3	1,6
Activités d'architecture et d'ingénierie	0,9	1,0	0,8
Sélection et mise à disposition de personnel	0,2	0,4	0,4
Seuil de 33 %			
Commerce de gros	12,4	8,8	4,4

Lecture : parmi les groupes de plus de 3 000 salariés, 77 % ont une activité de Commerce de gros dont le poids est inférieur à 33 % (cette activité sera donc considérée comme fonctionnelle pour ces groupes) ; 4,4 % des groupes de plus de 3 000 salariés exercent une activité de Commerce de gros qui occupe plus de 33 % de ses effectifs (cette activité de service ne sera donc pas considérée comme fonctionnelle pour ces groupes).

*Champ : groupes, hors micro-groupes de moins de 500 salariés, pérennes sur la période 1993-2000.
Source : Fute, BRN, Lifi, Insee ; calculs des auteurs.*

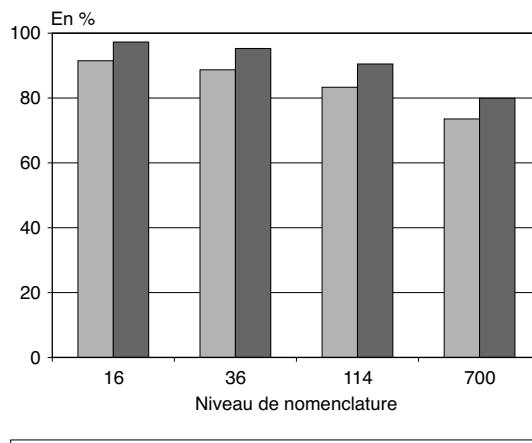
sur 100 emplois, 70 sont dans l'activité principale, 8 dans des activités fonctionnelles et 22 dans des activités secondaires. Déjà en 1983, Vassille soulignait l'existence d'une « puissante logique industrielle » au sein des groupes : les trois quarts des 653 groupes sur lesquels porte son étude sont 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

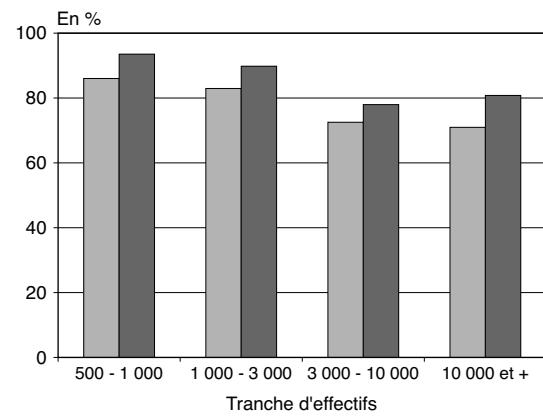
diversifiés que les autres, selon le critère du poids médian de la première activité ; d'autre part, seuls un peu plus de 10 % des groupes ont une activité principale qui regroupe moins de 50 % des effectifs (cf. graphiques III-B et III-C). Il y a un nombre non négligeable de groupes mono-actifs, surtout si l'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 (cf. graphique III-D).

Graphique III
Poids de la première activité selon différents critères

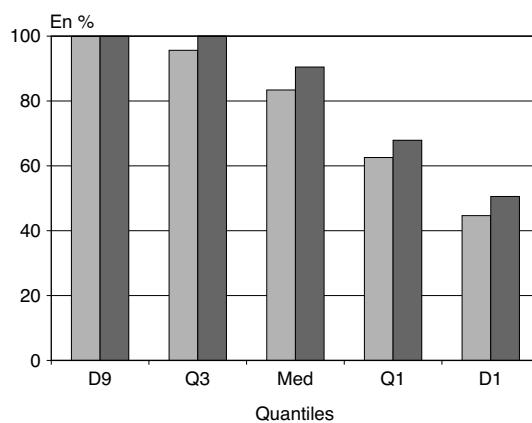
A – Poids médian de la 1^{ère} activité



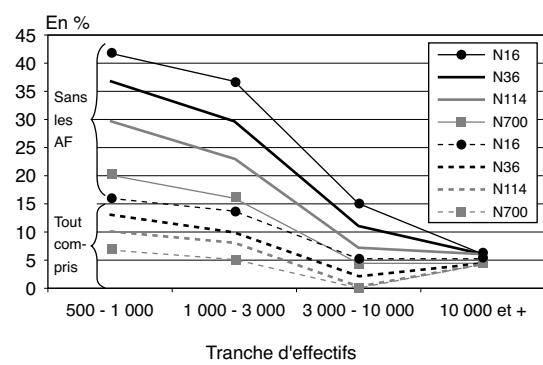
B – Poids médian de la 1^{ère} activité (niveau 114)



C – Poids de la 1^{ère} activité (niveau 114)



D – % de groupes monoactifs



Lecture : le poids médian de la première activité est le seuil x tel que la moitié des groupes ont une activité regroupant au moins x % des effectifs.

A : au niveau 114 de la NES, ce seuil est de 84 %. Il est, toujours en NES114, de 91 % si on rapporte la première activité du groupe à ses effectifs hors activités fonctionnelles.

B : Au niveau 114 de la nomenclature, le seuil est de 73 % pour les groupes de 3000 à 10000 salariés.

C : 25 % (Q1) des groupes ont moins de 63 % de leurs effectifs dans leur activité au niveau NES114 de plus grand poids.

D : Seuls 8 % des groupes de 1000 à 3000 salariés ont tous leurs salariés regroupés dans la même activité au niveau 114 de la NES. Si on exclut les activités fonctionnelles, cette part monte à 23 %.

Champ : groupes d'au moins 500 salariés.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

Mieux intégrer la notion de cohérence du portefeuille d'activités

Différents indicateurs sont utilisés pour mesurer la diversité des activités d'une unité économique (entreprise ou groupe d'entreprises) : le poids de la première activité (activité de poids le plus important) comme ci-dessus, le nombre de branches d'activités, l'indice de Herfindahl (12), l'indice d'entropie (13), le nombre équivalent associé à l'indice d'entropie ou à l'indice d'Herfindahl (14). Ils ont pour point commun de reposer sur une au moins 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 usuels 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 prises en compte, est souvent préféré pour mesurer la diversité (cf. 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 conglomérats 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 cohérence (15). 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 du groupe et des poids relatifs de ses différentes branches.

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 associée (16). 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 verticalement (17) (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 de logiques possibles et la difficulté à les appréhender avec l'appareil statistique existant à l'aide d'un critère théorique « objectif » (18),

12. Indice de Herfindahl $H_0 = 1 - \sum_{i \in I} (p_i)^2$ 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) $E_0 = -\sum_{i \in I} p_i \cdot \ln(p_i)$ (mêmes notations que pour l'indice de Herfindahl).

14. Pour un indicateur donné, Herfindahl ou entropie, le nombre équivalent correspond au nombre d'activités de poids égal qui donneraient le même niveau de diversité.

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

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

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

18. C'est une limite des nomenclatures notamment.

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 activités (19) 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.

Prenons l'exemple des activités *Commerce et réparation automobile* et *Automobile*. Elles 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*, 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 (20).

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 »).

Quatre indicateurs de diversité

On obtient finalement un jeu de quatre indicateurs synthétiques de diversité, selon que l'on introduise ou non les proximités, et selon que l'on retienne ou non les activités fonctionnelles dans le portefeuille d'activités du groupe (cf. tableau 2). Ce sont ces indicateurs qui seront utilisés pour établir un diagnostic sur l'évolution de la diversité des groupes sur la période 1993-2000.

L'ensemble de ces indicateurs reposent 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 (cf. encadré 3). La mesure de la diversité retenue ici peut donc présenter une vision biaisée, dans la mesure où elle priviliege en termes de poids les activités intensives en facteur travail au détriment d'activités plus capitalistiques.

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, incluant les activités fonctionnelles. L'exemple le plus frappant est celui des groupes de la construction qui semblent très diversifiés avec l'indice de Herfindahl standard H_0 . Ils le sont beaucoup moins avec les indicateurs corrigés H_C et H_C^* , 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 H_0 . Les niveaux relativement peu élevés des indicateurs de distance entre les activités (ratios $RH = H_C / H_0$ et $RH^* = H_C^* / H_0^*$) des groupes de la construction le confirment (21).

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

20. 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.

21. Pour plus de détail sur les aspects sectoriels, cf. Gonzalez et Picart (2006).

Tableau 2
Diversité des groupes, distance moyenne entre leurs activités

A - Quatre indicateurs de diversité

Activités fonctionnelles...	... incluses	... non incluses
Indicateur de référence	$H_0 = \sum_{\substack{j,k \in I \\ j \neq k}} p_j \cdot p_k$ $\sum_{i \in I} p_i = 1$	$H_0^* = \sum_{\substack{j,k \in I \text{ non fonctionnel} \\ j \neq k}} q_j \cdot q_k$ $\sum_{i \in I \text{ non fonctionnel}} q_i = 1$
Indicateur corrigé des proximités	$H_C = \sum_{\substack{j,k \in I \\ j \neq k}} (p_j \cdot p_k) \cdot (d_{jk})^2$ $\sum_{i \in I} p_i = 1$	$H_C^* = \sum_{\substack{j,k \in I \text{ non fonctionnel} \\ j \neq k}} (q_j \cdot q_k) \cdot (d_{jk})^2$ $\sum_{i \in I \text{ non fonctionnel}} q_i = 1$

B - Deux indicateurs de distance moyenne entre les activités d'un groupe

Activités fonctionnelles...	... incluses	... non incluses
Indicateur	$RH = \frac{H_C}{H_0}$	$RH^* = \frac{H_C^*}{H_0^*}$

Lecture : I est l'ensemble des activités exercées par le groupe ;
 p_i est la part de l'activité i dans les effectifs du groupe (cf. encadré 2) ;
 q_i est la part de l'activité i dans les effectifs du groupe hors activités fonctionnelles ;
 d_{jk} est la « distance » entre les activités j et k , mesurée comme le complément à 1 de la « proximité » associée au couple d'activités (j, k) (cf. encadré 3).
 H_0 est l'indice de Herfindahl classique (cf. note 12)

Encadré 3

**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. Pour un couple d'activités donné (i, j) le principe de calcul de la proximité associée est le suivant :

$$prox(i, j) = \frac{n_{i\&j}}{\min(n_i, n_j)} = 1 - d_{ij}$$

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

La proximité entre deux activités i et j 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 pluri-actives où l'une ou l'autre des activités i ou j 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 apparaissent toujours associées l'une à l'autre ; 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 à 1 la mesure de la proximité.

Tableau A
Proximités, distances : exemples

n_i	7	7	7	14	5
n_j	5	5	5	10	5
$n_{i\&j}$	2	5	0	2	5
Proximité $prox(i, j)$	0,4	1	0	0,2	1
Distance d_{ij}	0,6	0	1	0,8	0



Un léger recentrage, hors activités fonctionnelles (22)

L'indicateur standard de diversité (H_0) est stable sur la période 1993-2000 (cf. tableau 3), en médiane comme en moyenne pondérée. Les trois indicateurs alternatifs (H_0^* , H_C et H_C^*) sont eux aussi stables en médiane. Cette stabilité vaut pour l'ensemble de la distribution (cf. tableau 4).

Recentrage pour les groupes de plus de 3 000 salariés

Toutefois, en moyenne pondérée, les indicateurs alternatifs baissent faiblement sur la période. Cette différence entre médiane et moyenne s'interprète comme une tendance au recentrage qui ne concernerait que les grands groupes,

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).

Tableau 3
Évolutions de 1993 à 2000 des diversités médiane et moyenne de l'ensemble des groupes

	Médianes		Moyennes (pondérées)	
	1993	2000	1993	2000
Sans correction des proximités				
Y compris activités fonctionnelles (H_0)	0,45	0,45	0,59	0,57
Hors activités fonctionnelles (H_0^*)	0,39	0,38	0,55	0,51
Avec correction des proximités				
Y compris activités fonctionnelles (H_C)	0,16	0,16	0,30	0,27
Hors activités fonctionnelles (H_C^*)	0,13	0,13	0,29	0,26
Indicateurs de distance moyenne entre activités des groupes				
H_C/H_0	0,41	0,38	0,48	0,45
H_C^*/H_0^*	0,47	0,46	0,52	0,50

Lecture : la diversité moyenne s'obtient en pondérant l'indicateur relatif à un groupe par le nombre de salariés du groupe.
Champ : groupes, hors microgroupes de moins de 500 salariés, pérennes sur la période 1993-2000.

Source : Fute, BRN, Ifi, Insee.

Encadré 3 (suite)

Le champ sélectionné pour le calcul est l'ensemble des groupes hors micro-groupes, soit les groupes qui comptent au moins 500 salariés. 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 faibles. 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).

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 :

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

avec d_{ij} la distance correspondant au complément à 1 de la proximité entre les activités i et j . Les proximités étant relativement peu élevées (pour la distribution des proximités, cf. Gonzalez et Picart, 2006), on choisit de prendre d^2 afin d'accentuer les différences en termes de proximité. Les résultats de cette étude sont robustes, que l'on choisisse d , d^2 ou d^3 .

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

ce que confirme le tableau 5. En effet, le très léger recentrage observé au niveau de l'ensemble des groupes étudiés masque des différences entre les groupes de plus de 3 000 salariés et ceux ayant entre 500 et 3 000 salariés. En statique comparative (23), l'ensemble des indicateurs sont en baisse, - en médiane comme en moyenne pondérée - pour les « grands » groupes alors qu'ils sont très stables pour les groupes plus petits (cf. tableaux 5 et 6).

Le léger recentrage observé pour les seuls grands groupes est confirmé par les fonctions de densité. En 2000, beaucoup plus de grands groupes ont une diversité faible, avec une agglomération plus marquée autour de la valeur 0,2 (cf. graphiques IV-A et IV-B).

Un recentrage uniquement dû au renouvellement démographique au sein des grands groupes

Au niveau individuel, on observe un phénomène de « retour à la moyenne », avec des cor-

rélations significativement négatives entre les niveaux des indicateurs en 1993 et leur évolution sur la période 1993-2000 (24). 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 (H_0^*), de la distance moyenne entre les activités hors fonctionnel H_C^*/H_0^* et de la part du fonctionnel dans les effectifs du groupe sont corrélées négativement (cf. tableau 7).

23. En statique comparative, 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.

24. Il n'est pas possible d'identifier dans le phénomène de « retour à la moyenne » la part qui relève d'erreurs de mesure.

Tableau 4
La stabilité de la distribution de l'indicateur de diversité hors activités fonctionnelles avec correction des proximités (H_C^*)

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

Lecture : en 2000, la valeur médiane de la diversité, telle que la mesure l'indicateur, est de 0,13, comme en 2000.

Champ : groupes hors microgroupes de moins de 500 salariés, pérennes sur la période 1993-2000.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

Tableau 5
Des diversités moyenne et médiane des grands groupes de plus de 3 000 salariés en baisse de 1993 à 2000

	Médianes			Moyennes (pondérées)		
	1993	2000	1993-2000	1993	2000	1993-2000
Sans correction des proximités						
Y compris activités fonctionnelles (H_0)	0,68	0,60	↓	0,66	0,63	↓
Hors activités fonctionnelles (H_0^*)	0,62	0,57	↓	0,62	0,57	↓
Avec correction des proximités						
Y compris activités fonctionnelles (H_0)	0,27	0,23	↓	0,34	0,31	↓
Hors activités fonctionnelles (H_C^*)	0,26	0,22	↓	0,34	0,30	↓
Indicateurs de distance moyenne entre activités des groupes						
H_C/H_0	0,47	0,45	↓	0,50	0,47	↓
H_C^*/H_0^*	0,52	0,52	=	0,53	0,51	↓

Lecture : la diversité moyenne s'obtient en pondérant l'indicateur relatif à un groupe par le nombre de salariés du groupe.

Champ : groupes de plus de 3 000 salariés ; les groupes d'intérim, EDF, La Poste et la SNCF ont été exclus des calculs en raison de leur nature particulière et de l'impact qu'ils auraient eu compte tenu du faible nombre de groupes entrant dans le champ des plus de 3 000 salariés.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

Au niveau individuel, les mouvements de recentrage sont aussi fréquents que les mouvements de diversification, y compris pour les grands groupes (25). 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 H_C^*

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 moins diversifiés en 2000 que les

25. Les évolutions individuelles de la diversité des activités des groupes décrites sont le résultat de mouvements de croissances interne et externe. Pour plus d'information sur ce point, cf. Gonzalez et Picart (2006).

Tableau 6
Des diversités moyenne et médiane des groupes de 500 à 3 000 salariés stables de 1993 à 2000

	Médianes			Moyennes (pondérées)		
	1993	2000	1993-2000	1993	2000	1993-2000
Sans correction des proximités						
Y compris activités fonctionnelles (H_0)	0,40	0,41	=	0,42	0,42	=
Hors activités fonctionnelles (H_0^*)	0,34	0,34	=	0,37	0,36	=
Avec correction des proximités						
Y compris activités fonctionnelles (H_C)	0,14	0,14	=	0,19	0,19	=
Hors activités fonctionnelles (H_C^*)	0,10	0,11	=	0,17	0,17	=
Indicateurs de distance moyenne entre activités des groupes						
H_C/H_0	0,39	0,37	↓	0,41	0,40	=
H_C^*/H_0^*	0,44	0,44	=	0,46	0,46	=

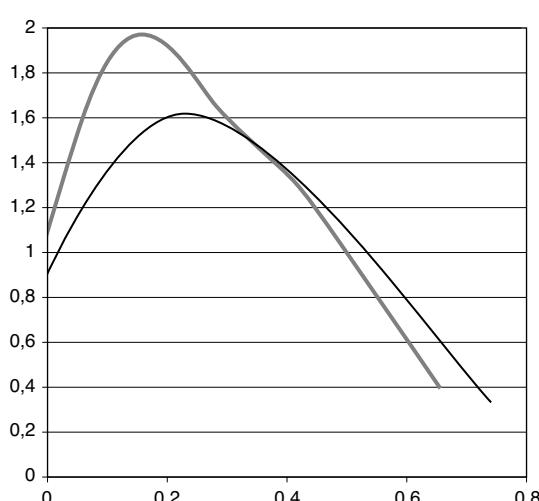
Lecture : la diversité moyenne s'obtient en pondérant l'indicateur relatif à un groupe par le nombre de salariés du groupe.

Champ : groupes de 500 à 3 000 salariés ; les groupes d'interim, EDF, La Poste et la SNCF ont été exclus des calculs en raison de leur nature particulière et de l'impact qu'il auraient en compte tenu du faible nombre de groupes entrant dans le champ des plus de 3 000 salariés.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

Graphique IV
Fonction de densité pour l'indicateur H_C (statique comparée)

A - Groupes d'au moins 3 000 salariés



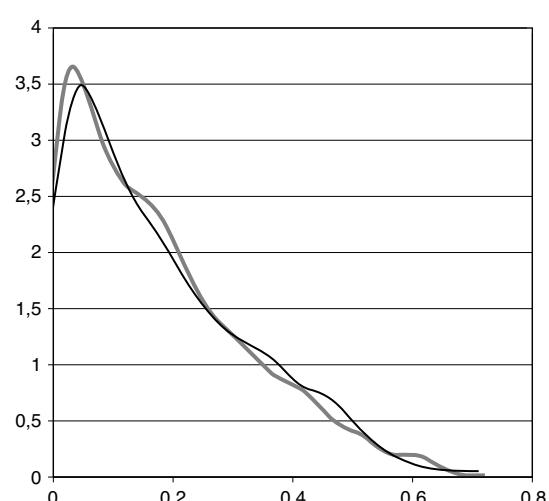
Trait gras : indicateur H_C en 2000.

Trait fin : indicateur H_C en 1993.

Lecture : l'indicateur H_C , qui inclut les activités fonctionnelles, incorpore une correction pour proximité (cf. tableau 2).

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

B - Groupes entre 500 et 3 000 salariés



groupes qui sont grands sur les deux périodes (cf. graphique V).

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^e 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 moins diversifiés 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 diversité » (26), 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

26. Cf. Batsch (2002).

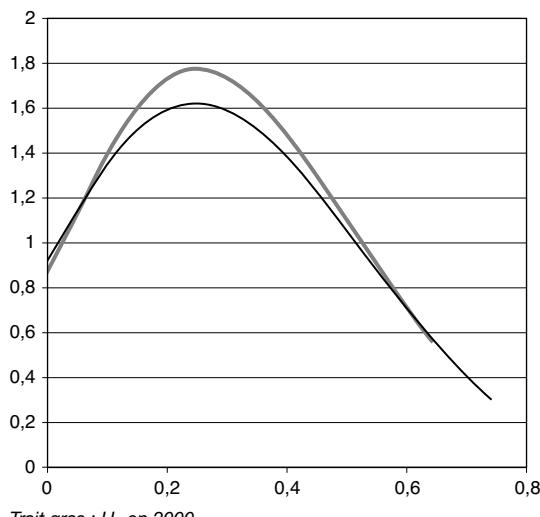
Tableau 7
Corrélations entre les évolutions des sous-périodes 1993-1996 et 1996-2000 de...

... la diversité hors activités fonctionnelles (H_0^*)	- 0,19 (< 0,001)
... la distance moyenne entre les activités hors activités fonctionnelles ($RH^* = H_C^*/H_0^*$)	- 0,25 (< 0,001)
... la part des activités fonctionnelles dans les effectifs du groupe	- 0,39 (< 0,001)

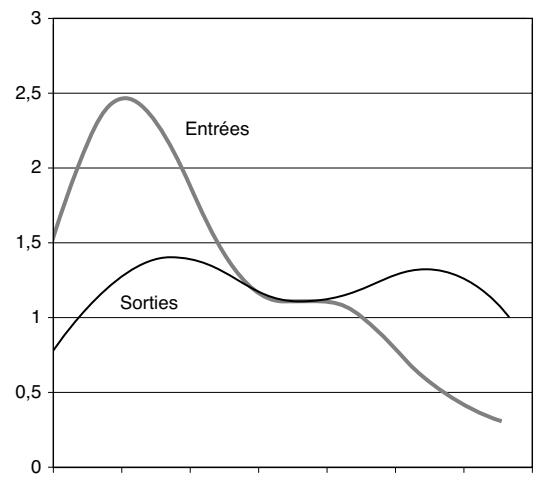
Lecture : la corrélation entre l'évolution de la diversité hors activités fonctionnelles sur la période 1993-1996 et son évolution sur la période 1996-2000 est significativement négative (au seuil de 0,1 %) et égale à - 0,19.
Entre parenthèses, le seuil de significativité.

Graphique V
Fonction de densité pour l'indicateur H_c
Groupes de plus de 3 000 salariés - Impact des entrées-sorties

A - Groupes de plus de 3 000 salariés en 1993 et en 2000



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



Lecture : l'indicateur H_c , qui inclut les activités fonctionnelles, incorpore une correction pour proximité (cf. tableau 2).
Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

de compétence, investissement dans des activités à faible rentabilité, complication de la gouvernance...) de la diversité s'équilibrent.

Le développement des activités de support

Si l'on conserve les activités fonctionnelles, entre 1993 et 2000, le ratio H_C^*/H_0^* diminue en moyenne et en médiane, ce qui s'interprète comme une augmentation de la cohérence. Ceci provient en fait de la croissance des activités fonctionnelles, puisque la distance entre activités hors fonctionnel (H_C^*/H_0^*) est stable en médiane et en moyenne. 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 (cf. annexe) : lorsqu'un groupe se diversifie et que son portefeuille d'activités devient plus hétérogène, il a besoin de plus d'activités de support. 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 émet-

tre l'hypothèse que la croissance du fonctionnel lié 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 (cf. tableau 8). Ces groupes plus diversifiés auraient besoin de plus d'activités fonctionnelles pour répondre à leurs besoins de coordination (27). 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.

L'internationalisation renforce le poids des activités fonctionnelles en France

Le lien entre diversification et internationalisation est, du point de vue théorique, ouvert.

27. 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.

Tableau 8
Des activités fonctionnelles renforcées dans les conglomérats (1)

Activité Principale du groupe	Nombre de groupes	Poids moyen du fonctionnel hors commerce de gros (en %)	Poids moyen du commerce de gros (en %)
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
Energie	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 « pur »	1	n.s.	n.s.
Ensemble	1 416	4,9	2,7

(1) On définit comme conglomérat tout groupe dont aucune activité selon la Nomenclature économique de synthèse en 16 postes 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 ».

Lecture : dans les groupes agroalimentaires (113 groupes), les activités fonctionnelles hors commerce de gros représentent en moyenne 2,3 % des effectifs et le commerce de gros, 8,5 %.

Champ : groupes hors microgroupes de moins de 500 salariés, pérennes sur la période 1993-2000.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

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 *substituts*. La thématique du recentrage, couplée à celle de la mondialisation, pousse vers une vision en terme de substituts : 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 48 groupes, ne sont pas statistiquement significatifs. L'éventuel lien entre recentrage et internationalisation peut aussi être justifié en termes de taille de marché. Dans une économie relativement fermée, un grand groupe peut être *leader* sur plusieurs marchés alors que quand le marché devient mondial, il doit restreindre sa diversité pour ne garder que les activités pour lesquelles il peut espérer être parmi les acteurs qui comptent.

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 être évalué que pour les sociétés cotées pour lesquelles on dispose de comptes consolidés (28), 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 mondiale (29). 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'échantillon (30), 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, le 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 (cf. tableau 9).

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 français (31) (651 observations). Ceux qui n'ont pas de filiales à l'étranger, ni en 1993 ni en 2000, développent beaucoup moins leurs activités fonctionnelles.

* *

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. Cet échantillon de grande taille possède deux autres 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.

28. Base Cofisem.

29. Pour plus d'éléments sur le calcul du taux d'internationalisation, cf. Picart (2003).

30. 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.

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

Tableau 9

Facteurs influençant l'évolution de la part des activités fonctionnelles hors commerce de gros (1993-2000)

	Coefficient	Student	Significativité
Constante	0,0308	1,28	0,203
Effectifs en 1993			
Moins de 500 salariés	0,0025	0,18	0,855
De 500 à 1000 salariés	- 0,0044	- 0,52	0,604
De 1000 à 3000 salariés	- 0,0148	- 1,82	0,070
Plus de 3000 salariés	Réf.	Réf.	Réf.
Croissance des effectifs (en France)	0,0009	0,24	0,808
Évolution (1993/2000) du taux d'internationalisation	0,0472	2,86	0,005
Taux d'internationalisation en 1993	0,0280	1,77	0,078
Poids du fonctionnel (hors commerce de gros) en 1993	- 0,3947	- 4,40	< 0,0001

Lecture : le poids des activités fonctionnelles dans le groupe en 1993 a un effet négatif (- 0,3947) sur l'évolution de ce poids des activités fonctionnelles entre 1993-2000. Cet effet est significatif : la probabilité qu'il soit nul, dans le cadre du modèle testé, est inférieure à 1 sur 10 000. On observe ainsi un phénomène de « retour à la moyenne ».

Champ : groupes hors microgroupes de moins de 500 salariés, pérennes sur la période 1993-2000.

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

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 moins diversifié. L'absence de mouvement d'ensemble de diversification dans un contexte de croissance *a priori* favorable semble plaider en faveur d'une réorientation de longue période vers le recentrage (32). 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 diversité » propre à chaque groupe, où avantages et inconvénients de la diversité 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.

En ce qui concerne les groupes qui se diversifient, l'essentiel de cette diversification provient du fort développement des activités fonctionnelles en leur sein sur la période. Ce constat est décalé par rapport à beaucoup de choses qui se disent autour de l'externalisation de ces activités. Un tel mouvement ne s'observe pas, sauf dans les services informatiques. Deux tendances peuvent contre carre 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 vue globale de la stratégie des groupes, qui sont pourtant de plus en plus internationalisés. Le lien entre diversification et internationalisation reste difficile à appréhender. □

32. Cette conjoncture particulièrement favorable rend d'ailleurs difficile la comparaison avec les études antérieures.

BIBLIOGRAPHIE

- Amar M. (1989),** *Resserrement du tissu industriel, Les entreprises à l'épreuve des années 80*, Étude du système productif français, Insee.
- Batsch L. (2002),** « Le recentrage : une revue », www.dauphine.fr/cereg/Cahiers/200207.pdf.
- Batsch L. (1993),** *La croissance des groupes industriels*, Économica.
- Batsch L. (1993),** « La diversité des activités des groupes industriels : une approche empirique du recentrage », *Revue d'économie industrielle*, n° 66, 4^e trimestre, pp. 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.
- Camus B. et Rousset M. (1980),** « La polyvalence des entreprises », *Économie et Statistique*, n° 125, pp. 3-14.
- Fligstein N. (1992),** *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press.
- Galliano D. (1995),** *Les groupes industriels de l'agroalimentaire français*, Inra Éditions, Économica.
- Ganidis B. (2004),** *Stratégies de diversification des grands groupes industriels en France*, Éditions Eska, Paris.
- Gonzalez L. et Picart C. (2006),** « Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000) », *document de travail*, Dese, Insee, n° G2006/15.
- Gouriéroux C. (1993),** *Mesures d'inégalités, de pauvreté et de concentration*, notes de cours de 2^e année d'Ensaï pour l'année scolaire 1993-1994.
- Guibert B., Laganier J. et Volle M. (1971),** « Essai sur les nomenclatures industrielles », *Économie et Statistique*, n° 20, pp. 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.
- Jacquemin A. (1975),** « Une mesure entropique de la diversification des entreprises », *Revue Économique*, vol. 26, n° 5, pp. 834-838.
- 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, pp. 37-57.
- Monfort J. (1983),** « À la recherche des filières de production », *Économie et Statistique*, n° 151, pp. 3-12.
- Montgomery C.A. (1994),** « Corporate Diversification », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n° 3, pp. 163-178.
- Montmorillon (de) B. (1986),** *Les groupes industriels, analyse structurelle et stratégique*, Économica.
- Montmorillon (de) B. (1989),** « Vers une reformulation de la théorie du groupe », *Revue d'Économie industrielle*, n° 47, pp. 14-26.
- Penrose E. (1995),** *The Theory of The Growth of The Firm*, Oxford University Press.
- Picart C. (2004),** « Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet », *Économie et Statistique*, n° 371, pp. 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, pp. 207-231.
- Quélenne M. (1986),** « Les statistiques d'entreprises », *Collections de l'Insee*, Série E 101.
- Shin H.H. et Stulz R. (1998),** « Are Internal Markets Efficient ? », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, n° 2, pp. 531-552.
- Shleifer A. et Vishny R. (1991),** « Takeovers in the '60s and the '80s : Evidence and Implications », *Strategic Management Journal*, vol. 12, n° S2, pp. 51-59.
- Thollon-Pommerol V. (1990),** « Les groupes et la déformation du système productif », *Économie et Statistique*, n° 229, pp. 21-28.
- Thollon-Pommerol V. (1982),** « Les groupes publics et privés », *Économie et Statistique*, n° 147, pp. 3-19.
- Vassile L. (1983),** « Stratégies de diversification des groupes de sociétés », Contribution à la 9^e Journée d'étude des Centrales de bilan.
- Vergeau E. et Chabanas N. (1997),** « Le nombre de groupes d'entreprises a explosé en 15 ans », *Insee Première*, n° 553.

ANNEXE

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. Un grand nombre de groupes n'ayant aucune activité fonctionnelle, cette variable prend souvent la valeur 0. L'application des moindres carrés ordinaires à une telle variable peut conduire à des résultats biaisés. C'est pourquoi l'estimation sera conduite directement à partir des niveaux mesurés en 1993 et 2000 dans un cadre inspiré 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 de l'évolution de la part d'activités fonctionnelles au sein d'une entreprise i entre les dates 1 et 2 (ici 1993 et 2000).

$$\begin{cases} Y_{1i}^* = X_{1i}\beta_1 + \varepsilon_{1i} \\ Y_{2i}^* = X_{1i}\beta_2 + W_i\alpha + \varepsilon_{2i} \end{cases}$$

ε_{1i} et ε_{2i} suivent une loi normale bivariée avec un coefficient de corrélation ρ ;

$W_i = X_{2,i} - X_{1,i}$ et W_i correspond à l'évolution de certaines des variables X_i ;

$Y_{t,i}^*$ est la variable latente. Elle correspond à la propension de l'entreprise à avoir des activités fonctionnelles. Lorsque cette variable est positive, elle est égale à la part d'activités fonctionnelles observée $Y_{t,i}$. Lorsqu'elle

est négative, seule l'absence d'activité fonctionnelle peut être constatée.

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

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

Le poids des activités fonctionnelles, hors commerce de gros, apparaît corrélé positivement avec la diversité du groupe et sa taille, mesurée par ses effectifs en France (cf. tableau). Il est corrélé négativement au contrôle par une tête de groupe étrangère. On constate ensuite, 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. L'écart 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 chances qu'une mesure élevée de la diversité en 2000 relève de l'erreur de mesure si la mesure est déjà élevée en 1993.

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

Variable explicative	Coefficient (et significativité)
Indicateur H_0^* de diversité, hors activités fonctionnelles, sans correction des proximités	
Valeur en 1993 de l'indicateur de diversité	0,05***
Évolution de cette diversité	0,03***
Variable de distance	
Diversité nulle en 1993	n.s.
Distance moyenne $RH^* = H_C^*/H_0^*$ entre activités en 1993	0,015*
Évolution de cette distance	0,016**
Effectifs	
Effectifs en 1993 (en log)	0,006***
Évolution des effectifs	0,007***
La « Tête de groupe » est...	
... étrangère en 1993 comme en 2000	- 0,015***
Indicatrices sectorielles	
Industrie en 1993	- 0,017***
Commerce en 1993	- 0,011**
Service aux entreprises en 1993	n.s.
p	0,39***

Lecture : sont présentés dans ce tableau l'estimation des paramètres de la seconde équation : $Y_{2,i}^ = X_{1,i}\beta_2 + W_i\alpha + \varepsilon_{2i}$ estimée simultanément avec la première. Les β_2 concernent la situation en 1993 alors que les α concernent l'évolution de cette situation entre 1993 et 2000.*

Estimation par la procédure QLIM de SAS.

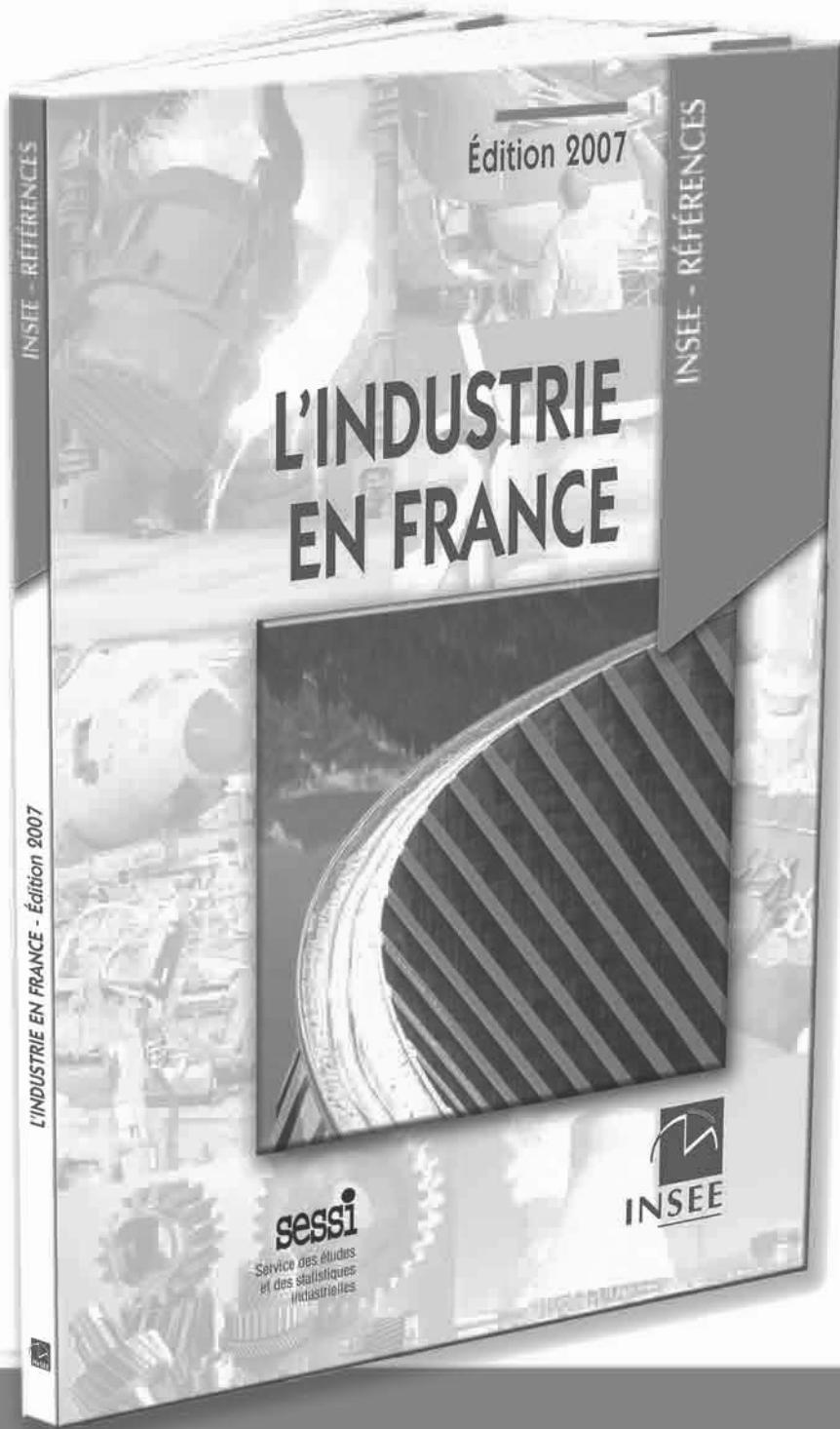
**** : significatif à 1 % ; ** : significatif à 5 % ; * : significatif à 10 %. n.s. : non significatif.*

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

Source : Fute, BRN, Lifi, Insee.

L'activité industrielle en France

- > Un dossier consacré aux prix de l'énergie notamment de l'électricité dans le contexte de la libéralisation des marchés...
- > Des fiches thématiques sur l'emploi, les échanges extérieurs, la compétitivité...



En vente en librairie,
à l'Insee et sur www.insee.fr

15 € - Collection Insee-Références


INSEE