

Que deviennent les entreprises acquises par des groupes ?

Richard Duhautois et Héloïse Petit



Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rei/5701>
DOI : 10.4000/rei.5701
ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2013
Pagination : 113-144
ISBN : 9782804185701
ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Richard Duhautois et Héloïse Petit, « Que deviennent les entreprises acquises par des groupes ? », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 144 | 4e trimestre 2013, mis en ligne le 01 décembre 2015, consulté le 02 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/rei/5701> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.5701>

QUE DEVIENNENT LES ENTREPRISES ACQUISES PAR DES GROUPES ?

Richard Duhautois (CEE, Université Paris Est Marne-la-Vallée, Érudite, TEPP)
Héloïse Petit (CES, Université Paris I et CEE)

 **Mots clés :** Groupes, rachat d'entreprise, doubles différences.

 **Keywords:** Business Groups, Trajectory of Firms, Difference-in-Differences.

1. INTRODUCTION

Depuis le milieu des années 2000, des travaux de plus en plus nombreux critiquent le manque d'entreprises de taille moyenne dans le tissu productif français (Passet et du Tertre, 2005 ; Betbèze et Saint Étienne, 2006 ; Artus 2011). Qu'on la compare à l'Allemagne ou aux États-Unis, la France ne manquerait ni de très petites entreprises ni de grands groupes, mais d'unités indépendantes de taille intermédiaire. La nouvelle classification des tailles d'entreprises utilisée par l'INSEE (depuis le décret du 18 décembre 2008) accentue encore cette dualité du tissu productif français en mettant en exergue la présence de 200 grands groupes employant près du tiers des salariés français en 2009 (Béguin, Hecquet et Lemasson, 2012).

Reste à expliquer ce constat. Pourquoi la France aurait-elle moins d'entreprises de taille intermédiaire ? Plusieurs réponses sont possibles (Roos, 2006). On peut y voir l'effet de différences de composition sectorielle des tissus productifs ou la conséquence d'un défaut de croissance des micro-entreprises françaises. Ça pourrait être également la conséquence des stratégies de croissance des grands groupes : ceux-ci, en rachetant les unités de tailles moyennes les plus dynamiques, les empêcheraient de croître en tant qu'unités indépendantes. Si ces stratégies d'absorption peuvent poser problème en ce qu'elles « masquent » statistiquement la présence d'unités de taille intermédiaires en France, certains vont jusqu'à les accuser de brider la croissance potentielle des PME (Artus, 2011). Une telle hypothèse montre aujourd'hui la nécessité de mieux comprendre les situations de rachat d'entreprises indépendantes par les groupes.

S'ils sont rares, certains travaux empiriques se sont intéressés aux rachats d'entreprises par les groupes (Boccaro, 1998 ; Picart, 2004 ; Nefussi, 2007). Comparant les entreprises absorbées à celles qui restent indépendantes, ils ont montré que les groupes absorbent plutôt les sociétés les plus dynamiques. Après le rachat, ces travaux montrent que l'appartenance à un groupe peut avoir un effet bénéfique sur la croissance des entreprises. En statique, on constate que les filiales de groupe ont, en moyenne, une productivité du travail supérieure à celle des entreprises indépendantes (Accardo et Cordellier, 2013). Ces premiers résultats nous permettent de poser l'hypothèse suivante : si les groupes rachètent plutôt les entreprises à forts potentiels, ils leur fournissent également les conditions d'une croissance accentuée.

C'est cette hypothèse que nous interrogerons en mobilisant une base de données et une méthodologie originales. Lorsqu'ils étudient la dynamique post-rachat, les travaux précédents ne permettent pas de contrôler du fait que les entreprises absorbées étaient les plus dynamiques. C'est ce que nous nous proposons de faire ici.

Nous utilisons une base de données constituée à partir de l'appariement de deux sources administratives (SUSE et les Fichiers Stock DEMO) et d'une enquête (LIFI). Notre analyse porte sur les entreprises indépendantes de moins de 500 salariés rachetées au début des années 2000 (2001, 2002

et 2003), pour lesquelles nous avons des informations sur leur trajectoire trois ans avant et trois ans après le rachat.

Puisque les entreprises qui sont rachetées par des groupes n'ont pas les mêmes caractéristiques que celles qui ne le sont pas, nous mobilisons une méthode permettant de contrôler ces différences. Le fait d'observer les entreprises dans le temps nous permet d'utiliser une méthode d'appariement en doubles différences et par là de comparer des trajectoires d'entreprises « à différences de départ données ». Cette méthode permet de tenir compte des caractéristiques observables et inobservables des entreprises qui sont rachetées dans l'estimation de l'effet spécifique du rachat sur la dynamique des entreprises rachetées. L'analyse des trajectoires d'entreprises avant et après leur rachat nous permet à la fois une meilleure connaissance des profils d'entreprises absorbées et des conséquences de cette absorption sur leur trajectoire.

Notre étude montre d'abord que ce sont bien, toutes choses égales par ailleurs, les entreprises les plus productives et les plus dynamiques qui sont rachetées. Ensuite, en contrôlant ce décalage initial, nous montrons que la trajectoire des entreprises absorbées se démarque de celle des entreprises qui restent indépendantes en étant plus dynamique. Ce résultat se confirme pour toutes les entreprises de moins de 500 salariés, quelle que soit la tranche de taille d'entreprise considérée.

La section 2 expose le contexte de dynamique du tissu productif dans lequel prennent place les pratiques de rachat d'entreprises par les groupes. La section 3 est consacrée à la présentation des données mobilisées et de premiers éléments de statistiques descriptives. Elle est suivie de la présentation de notre démarche empirique (section 4) et enfin de l'analyse de nos résultats d'estimation (section 5). Enfin, la section 6 conclut l'article.

2. LES GROUPES AU CŒUR DE LA DYNAMIQUE DU TISSU PRODUCTIF

Un groupe d'entreprises est un ensemble de sociétés contrôlées, directement ou indirectement, par une même société. Le contrôle de la tête de

groupe passe par la détention du capital social des filiales¹. Le rôle historiquement important des systèmes de participations croisées dans les grandes entreprises françaises fait de la présence des groupes une caractéristique typique du tissu productif. Ils occupent une place fondamentale en termes de production et d'emploi. En 2009, environ 5 % des entreprises appartiennent à un groupe, près de 60 % des salariés du secteur privé travaillent dans l'une d'elles et 70 % de la valeur ajoutée est créée dans les entreprises appartenant à un groupe (Levratto, 2012).

Depuis les années 1980, le nombre de groupes et d'entreprises appartenant à un groupe a fortement augmenté (voir tableau A1 en annexe pour la période récente et Duhautois, Levratto, Petit, 2014 pour une analyse sur longue période). Cet accroissement est surtout le fait de la multiplication des microgroupes recensés. On peut douter que la diffusion des microgroupes traduise un véritable renouvellement des formes d'organisation de la production : on a probablement dans de nombreux cas un changement de statut sans modification de la structure productive sous-jacente ou une meilleure couverture du système statistique (Duhautois, Levratto et Petit, 2014). Toutefois, même si l'on exclut les microgroupes, il reste vrai que la part de l'emploi dans les groupes s'est accrue depuis les années 1980. On peut bien parler d'un phénomène de « concentration financière » du tissu productif comme le faisait Picart (2004).

En parallèle, depuis les années 1980, le tissu productif français est marqué par l'accroissement du nombre de petites unités : très petites et moyennes entreprises. C'est ce que traduit en partie la diffusion des microgroupes. La encore, on pourrait reprendre l'expression de Claude Picart (2004) quand il parle de « déconcentration productive ». Ce double mouvement de multiplication des petites unités et de croissance des grands groupes se traduit aujourd'hui par un tissu productif nettement dual (Béguin, Hecquet et Lemasson, 2012). Dans ce contexte, la démographie des petites entreprises et les mouvements aux frontières des groupes constituent les deux foyers de la dynamique du tissu productif français. Un groupe est une entité

1 Une société en contrôle une autre lorsqu'elle détient plus de 50 % des voix en assemblée générale des actionnaires. Il est d'usage, empiriquement, d'assimiler ce seuil à la détention de 50 % du capital social d'une entreprise (faisant ainsi fi des situations potentielles de droits de votes multiples).

qui évolue au gré de son environnement économique et de sa stratégie. Le nombre de filiales d'un groupe diminue et augmente sans arrêt.

Un groupe peut croître de deux façons. Soit via une stratégie de croissance interne, en créant une entreprise *ex nihilo* directement au sein du groupe. Soit via une stratégie de croissance externe, en rachetant une entreprise existante. Si cette situation est souvent qualifiée d'absorption, soulignons que l'entreprise absorbée garde son identité juridique, seul change son lien financier.

La création *ex nihilo* comporte un certain nombre de risques et représente un investissement conséquent. Au contraire, racheter une entreprise existante permet à un groupe de sélectionner celle qui lui semble suffisamment stable pour perdurer. Cette croissance externe permet à un groupe d'étendre son activité ou bien de renforcer sa présence sur un marché en absorbant un concurrent (Picart, 2004). On peut également y voir une stratégie financière visant à faire remonter des flux de capitaux des filiales vers la maison mère (Picart, 2006 ; Hamelin, 2011). Du côté de l'entreprise qui intègre le groupe, la structure en groupe lui permet de bénéficier d'avantages financiers (Picart, 2004 ; Kremp et Sevestre, 2000). Elle peut également servir d'appui à des stratégies de rationalisation de la production ou de mise en commun de services (Loiseau, 2001 ; Gonzalez et Picart, 2007).

S'ils restent épars, différents éléments empiriques nous permettent de préciser le poids des groupes dans la dynamique du tissu productif. La forte variabilité annuelle des frontières de l'emploi dans les grands groupes constitue un premier élément (Duhautois, Levratto et Petit, 2014). La littérature sur les fusions-acquisitions (F&A) apporte des informations complémentaires. Bunel, Duhautois et Gonzalez (2009) montrent que, dans trois cas sur quatre, le processus de fusion et acquisition fait intervenir une entreprise appartenant à un groupe. Ces opérations renforcent la place des groupes dans l'économie française, puisque les entreprises bénéficiaires appartiennent un peu plus souvent à un groupe que les entreprises cédantes. Lorsque les bénéficiaires et les cédantes appartiennent toutes deux à un groupe, les F&A ont plus souvent lieu entre entreprises du même groupe (opération intragroupe) qu'entre entreprises appartenant à des groupes différents (opération intergroupe).

Reste qu'il est nécessaire de distinguer le cas des absorptions par un groupe de celui des F&A au sens propre du terme. Les F&A sont des opérations de croissance externe pour une entreprise qui passe par la prise de contrôle partielle ou totale d'une entreprise dite « cédante » par une entreprise dite « bénéficiaire ». Les contours de l'identité juridique de l'entreprise cédante sont modifiés, contrairement aux situations de rachat.

3. LES DONNÉES

3.1. Les sources

Les données utilisées dans cet article proviennent de trois sources statistiques : une enquête et deux fichiers administratifs.

L'enquête « liaisons financières » (LIFI) cherche à identifier les groupes de sociétés opérant en France. L'enquête interroge toutes les entreprises qui correspondent à au moins une des caractéristiques suivantes : elles doivent avoir un chiffre d'affaires supérieur à 60 millions d'euros, un effectif salarié de plus de 500 salariés, être contrôlées directement par une entreprise étrangère ou avoir un montant de participation supérieur à 1,2 million d'euros. L'enquête LIFI ne couvre pas les très petites entreprises, mais est complétée par des données extérieures (Diane par exemple). Dans cet article, nous utilisons les fichiers annuels entre 1998 et 2006. Le nombre d'entreprises appartenant à un groupe varie de 90 000 en 1998 à 242 000 en 2006. Cette forte variation est notamment due à la récupération de microgroupes (avec Diane) : en effet, l'effectif moyen des groupes passe de 13 000 salariés à moins de 9 000 salariés entre 1998 et 2006 (voir tableau A1 en annexe).

Nous utilisons également les fichiers administratifs FICUS, qui proviennent du Système Unifié des Statistiques d'Entreprise (SUSE) élaboré par l'INSEE. Il s'agit d'une base comptable d'entreprises qui résulte de l'exploitation de deux sources d'information : une source fiscale qui rassemble les déclarations des entreprises auprès de la Direction générale des Finances publiques (DGFIP) d'une part, des informations issues des enquêtes annuelles d'entreprise (EAE) d'autre part. Les fichiers FICUS couvrent l'ensemble des entreprises imposées aux bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et aux bénéfices non commerciaux (BNC). Sont exclues

les micro-entreprises, les entreprises imposées aux bénéficiaires agricoles et les exploitations agricoles soumises aux BIC. Les fichiers FICUS comprennent des informations sur les caractéristiques structurelles des entreprises (taille, secteur d'activité, etc.) et leurs performances économiques (variables issues du compte de résultat et du bilan). Les fichiers FICUS contiennent environ 2,5 millions d'entreprises chaque année et nous les mobilisons également entre 1998 et 2006.

Enfin, le fichier Stock DEMO recouvre l'ensemble des entreprises existantes sur la période de l'étude et est composé de plus de 6 millions d'entreprises. Les fichiers Stock DEMO nous permettent de suivre une entreprise sur l'ensemble de la période et nous donnent surtout l'information sur la date de création et la date de disparition des entreprises.

3.2. L'appariement

Dans cet article, nous étudions les situations de rachat d'une entreprise indépendante par un groupe, les stratégies de croissance externe. Plus précisément, nous nous concentrons sur les entreprises indépendantes qui sont rachetées par des groupes en 2001, 2002 et 2003 pour la première fois. Prendre trois années nous permet de vérifier la constance et la robustesse des résultats. Ainsi, nous construisons trois bases de données appariées entre les enquêtes LIFI, les fichiers FICUS et les fichiers stocks DEMO dans lesquelles nous pouvons suivre les trajectoires d'entreprises pendant sept ans : trois ans avant l'année de l'absorption, l'année de l'absorption et trois ans après. Par exemple, les entreprises indépendantes absorbées en 2001 sont indépendantes en 1998, 1999 et 2000 et restent dans le groupe en 2002, 2003 et 2004. Ceci nous permet de cerner les profils d'établissements et leur dynamique en amont et en aval du rachat. Ces entreprises sont comparées à des entreprises similaires mais qui n'ont pas été absorbées par un groupe. La contrainte est que les entreprises absorbées ont au moins trois ans d'existence et qu'elles ne changent pas de groupes les trois années suivantes. Ces entreprises sont comparées à des entreprises similaires mais qui n'ont pas été absorbées par un groupe. Nous construisons donc trois fichiers d'entreprises indépendantes sur les mêmes périodes pour pouvoir comparer les trajectoires des deux types d'entreprises.

Dans chaque fichier, nous ne gardons que les entreprises dont la date de création est renseignée (en appariant avec les fichiers Stock DEMO). Si cette date de création est supérieure à l'année d'apparition de l'entreprise, on fixe la date de création l'année d'apparition. On supprime toutes les entreprises agricoles pour travailler sur le champ Industrie, Construction, Commerce et Services. Enfin, on se restreint aux entreprises de moins de 500 salariés, car les entreprises de plus de 500 salariés appartiennent déjà quasiment toutes à un groupe.

Le tableau 1 présente quelques statistiques descriptives sur ces bases de données. En 2001 et 2002, nous observons un peu plus de 6 000 entreprises qui ont été absorbées (et sont présentes sur les trois années précédant et suivant le rachat) et environ 3 800 en 2003. La faiblesse du nombre d'entreprises absorbées en 2003 s'explique par la conjoncture économique moins bonne cette année-là. Environ 1 million d'entreprises restent indépendantes et sont pérennes sur les mêmes périodes (soit 1998-2004, 1999-2005 et 2000-2006). Les entreprises qui restent indépendantes peuvent se retrouver dans les trois fichiers. Les caractéristiques des entreprises et les résultats d'estimations sont très similaires pour les trois échantillons. Pour plus de clarté, dans la suite du texte, seuls les résultats concernant l'échantillon des absorbées en 2002 seront présentés et commentés. Les résultats pour les autres années sont disponibles en annexe.

Tableau 1. Nombre d'observations par échantillon

	Absorbées en 2001	Indépendantes entre 1998 et 2004	Absorbées en 2002	Indépendantes entre 1999 et 2005	Absorbées en 2003	Indépendantes entre 2000 et 2006
Ensemble des entreprises	6 038	1 000 624	6 348	977 289	3 760	961 433
Décomposition par taille						
moins de 10 salariés	3 603	933 004	3 226	910 659	1 859	896 749
entre 10 et 19 salariés	1 035	43 787	1 192	44 141	730	42 768
entre 20 et 49 salariés	1 031	20 653	1 504	19 598	913	19 198
entre 50 et 499 salariés	369	3 180	426	2 891	258	2 718

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés. Taille mesurée en n-1.

3.3. Variables utilisées et caractérisation des entreprises

Les variables utilisées illustrent les caractéristiques structurelles des entreprises (tableau 2) et leur performance économique (tableau 3).

Dans la première catégorie de variables, on utilise le secteur d'activité, la catégorie juridique, l'âge et la taille de l'entreprise. Le secteur d'activité est divisé en 4 classes : l'industrie, la construction, le commerce et les services. La taille des entreprises est également décrite en 4 classes : moins de 10 salariés, entre 10 et 19 salariés, entre 20 et 49 et entre 50 et 499. Les entreprises de 500 salariés ou plus sont exclues de l'étude, car très peu sont indépendantes et il devient non pertinent et méthodologiquement problématique de comparer l'effet d'être racheté par un groupe pour ces entreprises. On décompose l'âge de l'entreprise en 4 classes : de 3 à 6 ans, de 7 à 11 ans, de 12 à 20 ans et plus de 20 ans. Enfin, on décompose les catégories juridiques des entreprises en 3 : les entrepreneurs individuels, les sociétés anonymes et le reste des sociétés.

Le tableau 2 présente la répartition des entreprises en fonction de ces variables pour les échantillons des entreprises absorbées par un groupe en 2002 et de celles qui sont restées indépendantes. La répartition des entreprises par âge est très similaire pour les entreprises absorbées et pour celles qui restent indépendantes. La plupart des entreprises absorbées sont des sociétés anonymes alors que parmi les entreprises qui restent indépendantes se trouvent de nombreux entrepreneurs individuels. Les entreprises rachetées appartiennent plus souvent aux secteurs de l'industrie ou du commerce. Par taille, on constate que les entreprises absorbées sont sur-représentées parmi les plus grandes. De fait, la taille moyenne des entreprises absorbées est d'environ 20 salariés contre un peu plus de 3 pour les entreprises indépendantes.

Tableau 2. Caractéristiques structurelles des entreprises rachetées et indépendantes

		Absorbées en 2002	Indépendantes de 1999 à 2005
Age de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	24.6	23.6
	Entre 7 et 11 ans	24.4	26
	Entre 12 et 20 ans	30.3	34.5
	Plus de 20 ans	20.7	15.8
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0.1	57
	Sociétés anonymes	99.3	41.3
	Autres sociétés	0.6	1.7
Taille de l'entreprise	Moins de 10 salariés	55.4	93.9
	Entre 10 et 19 salariés	18.3	4.1
	Entre 20 et 49 salariés	21.1	1.7
	Entre 50 et 499 salariés	5.2	0.2
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	19.6	10.9
	Construction	8.2	15.1
	Commerce	30.6	25
	Services	41.5	49
<i>Entreprises de moins de 10 salariés</i>			
Age de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	33.6	24.4
	Entre 7 et 11 ans	28.4	26.3
	Entre 12 et 20 ans	24.5	34.4
	Plus de 20 ans	13.5	15
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	1.3	60.7
	Sociétés anonymes	98.1	37.6
	Autres sociétés	0.7	1.8
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	11.9	9.9
	Construction	5.2	14.5
	Commerce	31.9	25
	Services	50.9	50.3
<i>Entreprises entre 10 et 19 salariés</i>			
Age de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	19.1	14.6
	Entre 7 et 11 ans	22.1	24.1
	Entre 12 et 20 ans	35.7	37
	Plus de 20 ans	23.2	24.3

Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0.3	8.8
	Sociétés anonymes	99.6	88.6
	Autres sociétés	0.1	2.6
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	23.7	21.2
	Construction	11.4	21.2
	Commerce	32.8	22.2
	Services	32.1	35.3

Entreprises entre 20 et 49 salariés

Age de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	13.7	10.5
	Entre 7 et 11 ans	20	20
	Entre 12 et 20 ans	36.3	37
	Plus de 20 ans	30	32.5
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0	3.3
	Sociétés anonymes	99.4	94.5
	Autres sociétés	0.6	2.2
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	29.7	24.8
	Construction	11.6	20.4
	Commerce	27.2	17.9
	Services	31.5	36.7

Entreprises entre 50 et 499 salariés

Age de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	10.3	9.8
	Entre 7 et 11 ans	16.4	18.5
	Entre 12 et 20 ans	37.6	33.8
	Plus de 20 ans	35.7	37.9
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0	2.2
	Sociétés anonymes	99.1	87.4
	Autres sociétés	0.9	10.4
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	27.9	23.9
	Construction	11.5	10.6
	Commerce	20.4	11.4
	Services	39.9	54.1

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés. Taille mesurée en n-1.

Le décalage de taille entre entreprises rachetées et indépendantes, tout comme le fait que les secteurs d'activité et les catégories juridiques soient également porteurs de nettes différences de tailles nous conduit à choisir d'analyser séparément les entreprises selon 4 catégories de taille différentes : les moins de 10 salariés, celles avec entre 10 et 19 salariés, entre 20 et 49 et enfin entre 50 et 500 (voir tableau 2). On voit alors que les différences sectorielles entre entreprises rachetées et indépendantes sont plus marquées parmi les grandes entreprises, mais globalement symétriques entre les différents groupes de taille. Finalement, un décalage important apparaît surtout pour les plus petites entreprises : parmi les entreprises avec moins de 10 salariés, celles qui restent indépendantes sont plus anciennes et ont plus souvent le statut d'entrepreneur individuel.

Ensuite, nous construisons deux indicateurs de performances économiques des entreprises :

- le taux de rentabilité : $R_t = \frac{EBE_t}{I_{c,t} + I_{ic,t} + BFR_t}$ avec EBE l'excédent brut d'exploitation, I_c et I_{ic} les immobilisations corporelles et incorporelles, et BFR le besoin en fonds de roulement. L'indice t indique l'année ;
- la productivité apparente du travail : $P_w = \frac{VA_t}{EFFTOT_t}$ avec VA la valeur ajoutée et $EFFTOT$ l'effectif total de l'entreprise.

Le tableau 3 présente la distribution du taux de rentabilité et de la productivité apparente du travail pour les entreprises absorbées et les entreprises restées indépendantes. Pour chaque type d'entreprises, le tableau 3 donne les trois quartiles la première année et la dernière année d'observation. Toutes tailles confondues, les entreprises rachetées par des groupes sont moins rentables et ont une productivité du travail plus élevée, que ce soit en amont ou en aval du rachat. Derrière ce résultat se cache un effet « taille d'entreprise », car la rentabilité économique décroît en moyenne avec la taille. Si on enlève les entreprises de moins de 10 salariés, la distribution de la rentabilité économique des entreprises non absorbées devient quasiment identique à celle des entreprises absorbées. Comme précédemment, le décalage entre les entreprises rachetées et les autres prend une forme spécifique dans le groupe des entreprises de moins de 10 salariés.

Tableau 3. Productivité apparente du travail et rentabilité économique des entreprises rachetées et indépendantes

		Absorbées en 2002		Indépendantes de 1999 à 2005	
		1999	2005	1999	2005
Ensemble					
Rentabilité économique	Q1	0,02	-0,01	0,13	0,1
	Médiane	0,19	0,12	0,37	0,3
	Q3	0,48	0,34	1,14	1
Productivité du travail	Q1	30,3	33,5	26,7	29,5
	Médiane	41,2	46	37,7	43,3
	Q3	57,6	64,8	55	65,5
Entreprises de moins de 10 salariés					
Rentabilité économique	Q1	-0,04	-0,04	0,13	0,09
	Médiane	0,14	0,09	0,39	0,32
	Q3	0,45	0,33	1,23	1,09
Productivité du travail	Q1	27,5	32,8	26,5	29,2
	Médiane	42	48,9	38	44
	Q3	63,4	73,8	56,2	67
Entreprises entre 10 et 19 salariés					
Rentabilité économique	Q1	0,08	0,01	0,09	0,04
	Médiane	0,23	0,15	0,21	0,15
	Q3	0,55	0,37	0,45	0,34
Productivité du travail	Q1	32,5	34,2	27,8	31,5
	Médiane	42,8	47,1	35,6	41,2
	Q3	57,3	63,7	46,8	54,9
Entreprises entre 20 et 49 salariés					
Rentabilité économique	Q1	0,1	0,03	0,09	0,03
	Médiane	0,24	0,15	0,2	0,13
	Q3	0,47	0,36	0,41	0,33
Productivité du travail	Q1	31,5	33,9	27,9	31,3
	Médiane	40,3	43,6	35,2	40,4
	Q3	53,3	59,2	44,8	52,5
Entreprises de 50 salariés ou plus					
Rentabilité économique	Q1	0,08	0,04	0,08	0,03
	Médiane	0,18	0,14	0,2	0,14
	Q3	0,43	0,29	0,48	0,4
Productivité du travail	Q1	29,7	32,9	26,7	29,4
	Médiane	36,9	41,2	34,9	39,6
	Q3	48,1	53,9	44,9	52,2

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

Au-delà de ces comparaisons à une date donnée, on peut imaginer que les entreprises rachetées sont choisies en fonction de leur dynamique de croissance. On compare alors la croissance des effectifs et de la productivité au cours des trois années précédant le rachat (tableau 4). « Toutes choses égales par ailleurs », les entreprises absorbées par un groupe ont une croissance de l'emploi plus importante que les entreprises indépendantes. Et c'est particulièrement vrai pour les très petites entreprises. On ne peut conclure de façon aussi directe concernant la croissance de la productivité. Prises dans leur ensemble, les entreprises rachetées et celles qui restent indépendantes ont des dynamiques de productivité similaires. Mais, dans le détail, on se rend compte que les résultats varient selon les tailles et selon les années considérées (voir tableau 4 et annexe).

Tableau 4. Dynamique initiale des entreprises rachetées et indépendantes

	Absorbées en 2002	Indépendantes de 1999 à 2005
Ensemble des entreprises		
Croissance des effectifs	24,40 %	10,10 %
Croissance de la productivité	16,10 %	16,70 %
Décomposition par tailles		
<i>Entreprises de moins de 10 salariés</i>		
Croissance des effectifs	42,20 %	9,50 %
Croissance de la productivité	18,40 %	16,80 %
<i>Entreprises entre 10 et 19 salariés</i>		
Croissance des effectifs	24,40 %	10,30 %
Croissance de la productivité	9,50 %	18,20 %
<i>Entreprises entre 20 et 49 salariés</i>		
Croissance des effectifs	16,40 %	10,60 %
Croissance de la productivité	14,40 %	17,10 %
<i>Entreprises entre 50 et 499 salariés</i>		
Croissance des effectifs	28,30 %	13,10 %
Croissance de la productivité	19,70 %	13,50 %

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

Sur la base de ces premiers éléments d'analyse, nous proposons une stratégie économétrique nous permettant d'étudier, toutes choses égales par ailleurs, le lien entre les différentes caractéristiques d'entreprise et la

probabilité qu'elle soit rachetée d'une part et l'impact du fait d'avoir été racheté sur la dynamique ultérieure que connaît l'entreprise d'autre part.

4. STRATÉGIE ÉCONOMÉTRIQUE

Afin d'analyser l'effet spécifique de l'absorption d'entreprises indépendantes par un groupe sur l'évolution de l'emploi, nous mobilisons une méthode d'appariement sur le score de propension². La méthode mobilisée consiste à construire, pour chaque entreprise qui est absorbée, une entreprise jumelle ou contrefactuelle ayant des caractéristiques observables similaires, et qui n'est pas absorbée. La construction des contrefactuels est élaborée à partir des entreprises qui restent indépendantes sur une période de 7 ans (entre 1998 et 2004, entre 1999 et 2005 et entre 2000 et 2006). En comparant l'emploi et la performance économique des deux groupes d'entreprises, en ayant contrôlé les caractéristiques observables, on peut déterminer l'effet de l'absorption.

Ainsi, dans notre base de données, nous avons deux types d'entreprises : celles qui sont « traitées », absorbées en 2001, 2002 ou 2003 (pour lesquelles une variable binaire $AB=1$) et celles « non traitées », non absorbées ($AB=0$). L'effet de l'absorption sur l'emploi et la performance est mesuré à travers le résultat y_i . Chaque entreprise a deux résultats potentiels : y_0 (si $AB=0$) et y_1 (si $AB=1$). L'effet de l'absorption ($C = y_1 - y_0$) est inobservable et individuel (et par conséquent sa distribution n'est pas identifiable) car y_0 et y_1 ne sont jamais observés simultanément. Seul le résultat réalisé est observé.

Nous notons Y_i le vecteur des variables de résultat. Seul le couple (Y, AB) est observé pour une entreprise. Néanmoins, lorsque les variables de résultat latentes sont indépendantes de l'affectation au traitement ($(y_0, y_1) \perp AB$), autrement dit lorsque l'affectation au traitement est aléatoire, alors l'effet moyen sur les traités $C_{traités} = E[(y_0, y_1) / AB = 1]$ peut être identifié. Cette propriété d'indépendance est très rarement vérifiée. Elle signifierait en l'occurrence que la probabilité d'être rachetée soit distribuée aléatoirement parmi les entreprises. Une démarche possible est alors de construire un groupe de contrôle de telle sorte que la distribution d'un ensemble de caractéristiques observables (variables de contrôle X) soit la même que dans le groupe

² Pour une présentation, voir notamment Givord (2010) et Brodaty, Crépon et Fougère (2007).

des entreprises ayant été absorbées. On peut ainsi réduire le biais de sélection. La condition d'identification est alors moins restrictive et conditionnellement à cet ensemble de variables observables, la propriété d'indépendance doit être vérifiée $(y_0, y_1) \perp AB / X$. Les variables de contrôle X mobilisées dans notre analyse sont présentées en détail un peu plus loin. Lorsque beaucoup de variables de contrôle sont prises en compte, trouver un contrefactuel à chaque individu traité peut être problématique. Or l'indépendance conditionnelle à l'ensemble des variables X est équivalente à l'indépendance par rapport au score de propension $P(X)$ qui constitue un résumé unidimensionnel des variables d'appariement et qui estime la probabilité d'être exposé au traitement, conditionnellement à ces variables (Rubin et Rosenbaum, 1983) : $(y_0, y_1) \perp AB / X$. Dans la littérature, il existe plusieurs méthodes d'appariement sur le score de propension. Caliendo et Kopeinig (2008) recommandent d'utiliser différents estimateurs et, si l'on retrouve des résultats similaires, l'approche retenue n'a pas d'importance. Ainsi, nous avons mis en place deux stratégies : la méthode du plus proche voisin (« nearest-neighbor ») et l'appariement par la méthode du rayon (« radius matching ») et nous obtenons des résultats très proches. Dans les tableaux de résultats, nous reportons ceux obtenus à partir du « radius matching » avec un rayon égal à 0.001.

Un biais de sélection peut également être dû à la présence de caractéristiques inobservables affectant à la fois le traitement et les variables de résultat. La mobilisation de données de panel nous permet de contrôler de la présence de tels effets fixes inobservables grâce à un raisonnement en double différences. Nous utilisons donc un modèle de sélection en doubles différences (voir Heckman, Ichimura et Todd, 1997 ; Heckman, Ichimura, Smith et Todd, 1998). En mobilisant cette méthode, nous considérons la variable de résultat en variation entre deux dates (première différence) et nous la comparons entre deux groupes d'entreprises, celui des traitées et celui des non traitées (deuxième différence). Cette méthode consiste ainsi à analyser l'effet de l'absorption sur les variations d'emploi. L'estimateur de l'effet du traitement sur les traités est supposé respecter l'hypothèse de support commun.

La démarche empirique comprend deux étapes. La première étape consiste en l'estimation du score de propension à partir d'un modèle Probit. On s'intéresse à trois cas de « traitées » : les entreprises qui sont absorbées en 2001, en 2002 et 2003 et qui sont présentes trois ans avant et trois ans après. Dans les trois cas, les non traitées sont celles qui restent indépendantes respectivement entre 1998 et 2004, entre 1999 et 2005 et entre 2000 et 2006, c'est-à-dire que les trois fichiers sont centrés sur la date d'absorption des traités.

Nous retenons trois catégories de variables de contrôle : les caractéristiques structurelles de l'entreprise (taille, secteur d'activité, âge), des indicateurs de performances économiques (la rentabilité économique et la productivité apparente du travail). Nous introduisons également des indicatrices temporelles pour contrôler l'effet du cycle économique. Toutes les variables sont calculées pour la période de base. Lors de cette étape, nous réalisons un test qui analyse les différences standardisées. Le test utilisé calcule pour chaque variable de contrôle les moyennes des traités et celles des non traités et ainsi la réduction du biais de sélection associée à la différence des différences de moyennes avant et après appariement.

Lors de la deuxième étape, l'effet moyen du traitement sur la différence des variations d'effectifs pour les traités et le groupe de contrôle est estimé (ATT). Même si les tableaux de résultats ne présentent que la méthode du rayon, nous avons testé la robustesse des résultats par la méthode du plus proche voisin en « one-to-one matching » avec et sans remplacement. Nous imposons également une distance maximale entre les scores de propension des traités et leurs plus proches voisins en la faisant varier. On estime les écarts-types avec et sans bootstrap, les écarts-types étant très proches dans les deux méthodes.

5. RÉSULTATS D'ESTIMATION

5.1. Quelles entreprises ont la plus forte probabilité d'être rachetées ?

On estime (avec un modèle Probit) la probabilité pour une entreprise d'être rachetée par un groupe en introduisant les variables de contrôle décrivant la structure et la performance économique de l'entreprise. Le tableau 5 présente les résultats pour l'échantillon 1999-2005, pour les différents groupes de taille d'entreprise (un tableau équivalent pour les autres années se trouve en annexe, tableau A5). Les variables sont mesurées la première année : 1998 pour les données de 2001, 1999 pour les données de 2002 et 2000 pour les données de 2003. La seule exception concerne la taille de l'entreprise qui est prise au moment du rachat, mais cela ne change rien car, comme le fichier est cylindré, ce serait une simple translation.

Tableau 5. Probabilité d'être racheté par un groupe en 2002

	Entreprises de moins de 10 salariés		Entreprises de 10 à 19 salariés		Entreprises de 20 à 49 salariés		Entreprises de 50 salariés et plus	
	Coefficient	Ecart-type	Coefficient	Ecart-type	Coefficient	Ecart-type	Coefficient	Ecart-type
Productivité apparente du travail								
1er quartile	Ref		Ref		Ref		Ref	
2ème quartile	-0,204***	0,020	0,059	0,042	0,127***	0,042	0,137	0,084
3ème quartile	-0,069***	0,020	0,266***	0,039	0,250***	0,041	0,100	0,087
4ème quartile	0,168***	0,019	0,448***	0,039	0,470***	0,040	0,289***	0,085
Rentabilité économique								
1er quartile	Ref		Ref		Ref		Ref	
2ème quartile	-0,140***	0,017	-0,160***	0,037	-0,060	0,040	-0,041	0,081
3ème quartile	-0,105***	0,019	-0,154***	0,037	-0,002	0,039	-0,087	0,082
4ème quartile	-0,021	0,023	-0,057	0,036	0,031	0,040	-0,126	0,085
Age de l'entreprise								
Entre 3 et 6 ans	Ref		Ref		Ref		Ref	
Entre 7 et 11 ans	-0,101***	0,017	-0,209***	0,040	-0,214***	0,048	-0,175	0,112
Entre 12 et 20 ans	-0,147***	0,018	-0,234***	0,038	-0,280***	0,045	-0,118	0,103
Plus de 20 ans	-0,044*	0,022	-0,274***	0,042	-0,355***	0,047	-0,280***	0,107
Catégorie juridique de l'entreprise								
Entreprise Individuelle	Ref		Ref		Ref		Ref	
Sociétés anonymes	1,620***	0,058						
Autres sociétés	0,914***	0,085						
Effectif	0,023***	0,001	0,016***	0,001	0,011***	0,001	0,002***	0,001
Secteur d'activité de l'entreprise								
Industrie	Ref		Ref		Ref		Ref	
Construction	-0,266***	0,033	-0,279***	0,044	-0,297***	0,044	-0,095	0,102
Commerce	0,009	0,022	0,097***	0,035	0,133***	0,038	0,263***	0,090
Services	0,067***	0,021	-0,136***	0,034	-0,141***	0,035	-0,237***	0,072

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

Sans surprise, les caractéristiques structurelles des entreprises jouent un rôle déterminant dans le fait d'être rachetée par un groupe. Au sein de chacune des catégories, toutes choses égales par ailleurs, la probabilité d'être rachetée par un groupe croît avec la taille, ce qui correspond aux résultats de Nefussi (2007). Les résultats mettent également en évidence des différences sectorielles : les entreprises industrielles sont plus absorbées que les autres et, elles s'opposent particulièrement à celles de la construction. Les entreprises du secteur des services sont légèrement moins absorbées que les entreprises de l'industrie, mais la différence n'est pas toujours significative. Les entreprises du commerce sont en revanche très propices au rachat, même plus que l'industrie pour les entreprises de tailles supérieures à 10 salariés. La variable de catégorie juridique n'est introduite que pour l'analyse du groupe des moins de 10 salariés, étant donné sa faible variance sur le reste de l'échantillon. Elle joue alors un rôle fondamental et souligne que ce sont surtout les sociétés anonymes qui sont rachetées par les groupes. En ce qui concerne l'âge, l'analyse toutes choses égales par ailleurs fait ressortir la spécificité des entreprises les plus jeunes (entre 3 et 6 ans) : elles ont une plus forte probabilité d'être rachetées, quelle que soit leur taille.

En termes de performance, des différences importantes apparaissent entre les groupes de taille d'entreprise. Alors que les rachetées ne diffèrent pas des indépendantes en termes de rentabilité pour les plus de 20 salariés, elles s'en démarquent plutôt par leur faible rentabilité parmi les entreprises plus petites. Concernant la productivité apparente du travail, elle est significativement plus élevée parmi les entreprises rachetées : ce sont même des entreprises appartenant plutôt au quartile supérieur de la distribution. C'est donc finalement bien plus leur productivité que leur rentabilité qui différencie les entreprises absorbées des indépendantes. On peut rapprocher ce résultat de celui de Nefussi (2007) soulignant que les entreprises absorbées sont plus fréquemment dans les secteurs de haute technologie.

La situation des moins de 10 salariés se démarque du reste. Parmi elles, les entreprises avec un niveau élevé de productivité apparente du travail sont plus souvent rachetées, mais également celles avec un niveau particulièrement faible. On peut donc penser qu'il existe parmi les très petites entreprises des profils d'entreprises rachetées (avec à la fois une faible rentabilité et une faible productivité) correspondant à un potentiel de croissance plutôt qu'à des performances avérées.

L'estimation du probit fournit la première étape pour l'estimation de l'impact du rachat sur la trajectoire ultérieure de l'entreprise. Dans la seconde étape, une fois les caractéristiques observables et inobservables des entreprises contrôlées (par la différence), les probabilités estimées sur les traitées et les non traitées sont récupérées afin d'estimer l'effet de l'absorption sur l'emploi des entreprises. Le tableau 6 présente les variations de l'emploi avant et après appariement pour les entreprises absorbées en 2002 (voir tableau A6 en annexe pour les autres années). La première colonne du tableau donne la moyenne de la variation de l'emploi pour les entreprises absorbées (environ 3 salariés pour les 10 à 19 salariés et 21 pour les plus de 50). Les variations avant et après appariement sont identiques car chaque entreprise absorbée a trouvé une entreprise non absorbée similaire. La deuxième colonne donne la moyenne de la variation de l'emploi pour les entreprises non absorbées avant et après appariement : avant appariement, cela correspond à la moyenne empirique (autour de 11 salariés pour les entreprises de plus de 50 salariés) et après appariement, cela correspond à la moyenne des entreprises ayant les mêmes caractéristiques que les entreprises absorbées (autour de 10 salariés équivalents aux entreprises absorbées). La troisième colonne correspond à la différence entre ces deux dernières colonnes et la quatrième aux écarts-types calculés (ici non bootstrappés). Ainsi, pour les plus de 50 salariés, la différence de variation nette de l'emploi entre les entreprises absorbées et les entreprises qui restent indépendantes est de 10,5 salariés si on ne prend pas en compte les caractéristiques des entreprises. En prenant des entreprises avec des caractéristiques équivalentes, la différence est encore plus élevée (avec plus de 11,7) et significative.

Quel que soit le groupe de taille d'entreprises, l'appariement fait apparaître un écart positif et significatif : avoir été racheté a un impact positif sur la croissance de l'emploi dans les trois ans qui suivent le rachat. Ce résultat se confirme sur nos trois échantillons (voir tableau A6 pour les entreprises rachetées en 2001 et 2003). La croissance des entreprises paraît clairement stimulée par l'entrée dans un groupe, du moins au cours des trois années post-rachat.

Tableau 6. Impact d'être racheté par un groupe sur la variation de l'emploi en 2002

	Absorbées	Non absorbées	Différence	Écart-type
Entreprises de moins de 10 salariés				
Avant appariement	1,71	0,17	1,54***	0,05
Après appariement (ATT)	1,82	0,14	1,68***	0,21
Entreprises de 10 à 19 salariés				
Avant appariement	3,04	1,19	1,85***	0,23
Après appariement (ATT)	3,06	1,27	1,79***	0,40
Entreprises de 20 à 49 salariés				
Avant appariement	4,61	2,74	1,87***	0,41
Après appariement (ATT)	4,65	2,47	2,18***	0,54
Entreprises de 50 salariés ou plus				
Avant appariement	21,15	10,65	10,5***	3,92
Après appariement (ATT)	21,72	10,00	11,72***	3,13

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

6. CONCLUSION

Alors que les stratégies de rachat d'entreprises de la part des groupes sont parfois accusées d'entraver la dynamique de croissance des PME françaises, nos estimations nous ont permis de montrer que, suite au rachat, les entreprises absorbées se démarquent au contraire par une croissance plus dynamique. L'écart est significatif et résiste à l'utilisation d'une méthode d'estimation par appariement en double différence qui permet de contrôler du fait que les entreprises rachetées ont, dès le départ, des caractéristiques particulières. Les stratégies de rachat des PME par les groupes, loin de brider leur croissance, apparaissent plutôt comme un facteur de dynamisation, du moins dans les trois ans qui suivent le rachat.

Les débats récents sur la place des entreprises de taille intermédiaire dans le tissu productif français et ses causes soulignent la méconnaissance de la dynamique des groupes et le besoin de nouvelles recherches qui en découle.

Concernant les stratégies de rachat, les travaux de Hamelin (2011) ou Picart (2006) montrent que le rachat d'une entreprise indépendante peut

être guidé par les flux de capitaux potentiels que le groupe peut en tirer. L'analyse des trajectoires d'entreprises en termes de rentabilité financière ou de distribution de dividendes constitue alors un prolongement possible de cette étude.

On pourrait aussi s'intéresser plus en détail aux flux de salariés. Lorsqu'un groupe rachète une entreprise, les effectifs de l'ensemble du groupe peuvent être affectés de différentes manières : le groupe peut se séparer d'une partie des salariés pour les remplacer par ceux de l'entreprise acquise ; le groupe peut au contraire envoyer certains salariés dans la nouvelle entreprise. En fait, il existe une multitude de possibilités pour le groupe et la main-d'œuvre est affectée selon les besoins du groupe. Nous avons pu montrer que les entreprises acquises par un groupe sont les plus dynamiques (en termes de croissance des effectifs) avant et après leur acquisition, relativement à celles qui restent indépendantes, ce qui pourrait signifier que le groupe envoie une partie de ses salariés dans les entreprises acquises. Delarre et Duhautois (2004) montrent que les mobilités intra-groupes représentent environ 15 % de l'ensemble des mobilités emploi-emploi. Ces mobilités concernent en grande partie les cadres d'entreprises : un quart des cadres ou des ingénieurs quittent une entreprise pour retrouver un emploi au sein du groupe. À ce stade, seul un nouveau travail d'appariement des bases de données (avec le panel DADS) nous permettrait de suivre la trajectoire des salariés dans les groupes et de vérifier si les stratégies de rachat s'accompagnent ou non de flux de salariés d'encadrement.

Plus généralement, le poids des groupes différencie nettement la France des économies anglo-saxonnes, mais on retrouve des phénomènes de groupes dans quelques pays, asiatiques et sud-américains notamment (Colpan, Hikino et Lincoln, 2010). Il serait alors pertinent de mettre en regard les dynamiques d'absorption mises en évidence ici avec ce qui peut se passer dans ces pays. C'est en tout cas une piste possible pour mieux creuser l'hypothèse d'un manque d'entreprises de taille intermédiaire dans notre pays.

BIBLIOGRAPHIE

- ACCARDO J., CORDELLIER C. (2013), « Les entreprises indépendantes d'un groupe : un renouvellement continu et important », *Insee Première*, n° 1438.
- ARTUS P. (2011), « Le mal français : l'absorption des PME innovantes et exportatrices par les grands groupes ? », *Flash Économie*, Natixis, n° 473.
- BÉGUIN J.-M., HECQUET V. et LEMASSON J. (2012), « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait – Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première*, n° 1399.
- BOCCARA F. (1998), « Emploi : Mythe des PME et réalités des groupes », *Économie et Statistique*, n° 319/320, pp. 207-218.
- BRODATY T., CRÉPON B. et FOUGÈRE D. (2007), « Les méthodes micro-économétriques d'évaluation et leurs applications aux politiques de l'emploi », *Économie et Prévision*, n° 177, pp. 93-118.
- BUNEL M., DUHAUTOIS R. et GONZALEZ L. (2009), « Types de fusions-acquisitions et évolution de l'emploi des entreprises restructurées : illustration à partir de données françaises d'entreprises (2000-2004) », *Travail et Emploi*, n° 117.
- CALIENDO M. & KOPENING S. (2005), "Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching", IZA DP, n° 1588.
- COLPAN A. M., HIKINO T., & LINCOLN J. R. (2010), *The Oxford Handbook of Business Groups*, Oxford University Press.
- DELARRE S. et DUHAUTOIS R. (2004), « La mobilité intra-groupe : un double cloisonnement local », *Économie et Statistique*, n° 369-370.
- DUHAUTOIS R., LEVRATTO N. et PETIT H. (2014), « Au-delà de la tertiarisation : 30 ans de modifications du tissu productif », Document de travail du CEE, à paraître.
- GIVORD P. (2010), « Méthodes économétriques pour l'évaluation des politiques publiques », Document de travail de l'Insee, n° 2010/08.
- GONZALEZ L. et PICART C. (2007), « Diversification, recentrage et poids des activités de support dans les groupes (1993-2000) », *Économie et Statistique*, n° 405/406, pp. 77-97.
- HAMELIN A. (2009), "Small business groups enhance performance and promote stability, not expropriation. Evidence from French SMEs", *Journal of Banking and Finance*, n° 35, pp. 613-626.
- HECKMAN J., ICHIMURA H., & TODD P. (1997), "Matching as an Econometric Evaluation Estimator", *Review of Economic Studies*, vol. 65, n° 2, pp. 261-294.
- HECKMAN J., ICHIMURA H., SMITH J., & TODD P. (1998), "Characterizing Selection Bias Using Experimental Data", *Econometrica*, vol. 66, n° 5, pp. 1017-1098.
- KREMP E. et SEVESTRE P. (2000), « L'appartenance à un groupe facilite le financement des entreprises », *Économie et Statistique*, n° 336.
- LEVRATTO N. (2012), « Les groupes d'entreprises : entre exception théorique et règle managériale », *Revue de Droit du Travail*, Dalloz, octobre 2012.
- LOISEAU H. (2001), « Des groupes de la taille d'une PME. Un phénomène en plein essor », *INSEE Première*, n° 764.
- NEFUSSI B. (2007), « Les groupes absorbent des sociétés à fort potentiel », *INSEE Première*, n° 1144.
- PASSET O. et du TERTRE R. (2005), « Promouvoir un environnement financier favorable au développement de l'entreprise », Rapport du groupe Astypaléa, CAS.

- PICART C. (2006), « La place des groupes dans le tissu productif : d'une croissance extensive à une croissance intensive », in H. Petit et N. Thévenot (Eds.), *Les nouvelles frontières du travail subordonné*, Paris, La Découverte.
- PICART C. (2004), « Le tissu productif : renouvellement à la base et stabilité au sommet », *Économie et Statistique*, n° 371.
- ROSENBAUM P. R. & RUBIN D. B. (1983), "The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects", *Biometrika*, vol. 70, n° 1, pp. 41-55.
- ROOS W. (2006), « Quelle politique publique en faveur des PME : analyse économique », in J.-P. Betbèze et C. Saint-Étienne, *Une stratégie PME pour la France*, Rapport du CAE, pp. 125-147.

ANNEXES

Tableau A1. Entreprises appartenant à un groupe

Année	Nombre d'entreprises appartenant à un groupe	Effectif moyen	Écart-type	Minimum	Maximum
1998	90 315	13 826	30 843	0	285 730
1999	169 870	10 044	27 532	0	287 966
2000	172 345	9 720	26 039	0	304 025
2001	183 543	9 387	25 911	0	306 329
2002	193 894	8 461	23 356	0	306 607
2003	198 118	9 043	25 513	0	314 409
2004	213 078	8 492	24 339	0	298 349
2005	242 399	7 698	23 227	0	300 000
2006	254 716	8 969	27 192	0	334 239

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

Tableau A2. Caractéristiques structurelles des entreprises rachetées et indépendantes

		Absorbées en 2001	Indépendantes de 1998 à 2004	Absorbées en 2003	Indépendantes de 2000 à 2006
Âge de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	24	24,8	19,8	20
	Entre 7 et 11 ans	27,4	26,7	25,3	26,8
	Entre 12 et 20 ans	30,8	33,8	33,4	35,7
	Plus de 20 ans	17,9	14,6	21,5	17,5
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0,1	57	0,1	56
	Sociétés anonymes	99	41,2	99,3	42,3
	Autres sociétés	0,9	1,8	0,6	1,7
Taille de l'entreprise	Moins de 10 salariés	63,4	93,8	52,3	93,8
	Entre 10 et 19 salariés	16	4	19,7	4,2
	Entre 20 et 49 salariés	16	1,9	22,4	1,8
	Entre 50 et 499 salariés	4,6	0,3	5,6	0,2
	Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	19,8	11,3	18,9
	Construction	6,5	15,2	9,1	15
	Commerce	31,2	25,3	32,7	24,6
	Services	42,5	48,2	39,2	49,7
<i>Entreprises de moins de 10 salariés</i>					
Âge de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	29,6	25,6	28,3	20,6
	Entre 7 et 11 ans	29,9	27	29,7	27,1
	Entre 12 et 20 ans	28	33,6	27,7	35,6
	Plus de 20 ans	12,6	13,8	14,4	16,7
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0,1	60,7	0,4	59,6
	Sociétés anonymes	98,7	37,6	98,8	38,7
	Autres sociétés	1,2	1,7	0,9	1,7
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	14,4	10,1	12,6	9,9
	Construction	4,5	14,8	5,4	14,5
	Commerce	32,5	25,3	33,6	24,6
	Services	48,5	49,5	48,3	50,8
<i>Entreprises entre 10 et 19 salariés</i>					
Âge de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	15,9	14,9	14,3	12,5
	Entre 7 et 11 ans	27,1	25,1	20,6	23,6
	Entre 12 et 20 ans	34,8	36,6	41,2	38
	Plus de 20 ans	22,2	23,4	24	25,9

Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0	8,3	0,1	8
	Sociétés anonymes	99,8	89,1	99,8	89,6
	Autres sociétés	0,2	2,6	0,1	2,4
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	28,4	21,9	22,1	21
	Construction	9,7	20,6	11,4	21
	Commerce	28,6	23	35,6	22,4
	Services	33,2	34,4	31	35,4
Entreprises entre 20 et 49 salariés					
Âge de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	16,4	11	9,8	9
	Entre 7 et 11 ans	21,1	20,3	23,1	19,4
	Entre 12 et 20 ans	36,2	37,4	38,2	37,2
	Plus de 20 ans	26,3	31,2	28,9	34,3
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0	2,8	0	2,6
	Sociétés anonymes	99,6	95,1	99,3	94,9
	Autres sociétés	0,4	2,1	0,7	2,5
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	27,5	25,6	26,9	23,9
	Construction	11,3	19,7	14,7	20,3
	Commerce	30,8	18,9	28,7	18,4
	Services	30,4	35,6	29,5	37,3
Entreprises entre 50 et 499 salariés					
Âge de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	13,6	10,6	9,7	8,9
	Entre 7 et 11 ans	20,9	17,3	15,1	17,8
	Entre 12 et 20 ans	32,3	33,5	35,7	32,6
	Plus de 20 ans	33,3	38,1	39,5	40,8
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	0	1,7	0	1,9
	Sociétés anonymes	99,5	89,2	99,6	89,6
	Autres sociétés	0,5	9,2	0,4	8,6
Secteur d'activité de l'entreprise	Industrie	27,4	25	27,9	23,4
	Construction	6,5	10,7	9,7	10,6
	Commerce	18,7	11,8	24,4	11,7
	Services	47,2	52,4	38	54,2

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés. Taille mesurée en n-1.

Tableau A3. Productivité apparente du travail et rentabilité économique des entreprises rachetées et indépendantes

	Absorbées en 2001		Indépendantes de 1998 à 2004		Absorbées en 2003		Indépendantes de 2000 à 2006		
	1998	2004	1998	2004	2000	2006	2000	2006	
Ensemble									
Rentabilité économique	Q1	0	-0,02	0,12	0,1	0,04	-0,01	0,14	0,07
	Médiane	0,16	0,11	0,35	0,3	0,21	0,12	0,4	0,29
	Q3	0,41	0,31	1,07	1	0,51	0,34	1,2	1
Productivité du travail	Q1	28,1	30,8	26	28,6	31,6	34,1	27	29,9
	Médiane	38,3	43,2	36,5	42	42,3	47,5	38,7	44
	Q3	54,5	62,6	52,8	63	59	68,2	56,8	67
Entreprises de moins de 10 salariés									
Rentabilité économique	Q1	-0,05	-0,04	0,13	0,09	-0,03	-0,05	0,15	0,07
	Médiane	0,12	0,09	0,38	0,32	0,17	0,08	0,42	0,31
	Q3	0,4	0,31	1,15	1,05	0,5	0,32	1,29	1,08
Productivité du travail	Q1	27	30,3	25,5	28,1	30,3	32,5	27	29,4
	Médiane	39	44,4	37	42,4	44,3	50	39	44,4
	Q3	57,6	67	54	65	65,3	78,3	58	68,5
Entreprises entre 10 et 19 salariés									
Rentabilité économique	Q1	0,05	0,01	0,09	0,04	0,09	0,01	0,1	0,03
	Médiane	0,19	0,13	0,2	0,15	0,24	0,15	0,23	0,4
	Q3	0,43	0,31	0,43	0,35	0,52	0,38	0,49	0,34

Productivité du travail	Q1	28,9	31	27,8	31,1	38,8	36,5	29,1	32,2
	Médiane	38,1	43,2	34,7	40,5	43,3	49,1	37,2	42,4
	Q3	52,3	61	43,6	53,6	58,1	68,9	48,9	56,8
Entreprises entre 20 et 49 salariés									
Rentabilité économique	Q1	0,08	0,02	0,08	0,04	0,12	0,04	0,1	0,04
	Médiane	0,21	0,13	0,19	0,14	0,25	0,16	0,22	0,14
	Q3	0,44	0,32	0,38	0,33	0,55	0,36	0,47	0,32
Productivité du travail	Q1	29,4	30,8	28,2	30,7	32,3	34,6	28,9	32,8
	Médiane	37,3	40,9	34,4	39,4	41,4	45,3	36,2	42,2
	Q3	50,2	53,7	43,1	50,9	55,3	58,1	46,4	55
Entreprises de 50 salariés ou plus									
Rentabilité économique	Q1	0,06	0,03	0,07	0,03	0,09	0,02	0,08	0,03
	Médiane	0,19	0,14	0,18	0,14	0,2	0,13	0,21	0,14
	Q3	0,38	0,29	0,42	0,37	0,45	0,29	0,52	0,33
Productivité du travail	Q1	31,3	33	27,8	29,1	29,8	33,5	37,2	30,6
	Médiane	37,7	43,3	34,8	39,1	37,2	42,8	35,4	40,8
	Q3	51	60,4	44,7	51,9	47,6	56,3	45,6	53,7

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

Tableau A4. Dynamique initiale des entreprises rachetées et indépendantes

	Absorbées en 2001	Indépendantes de 1998 à 2004	Absorbées en 2003	Indépendantes de 2000 à 2006
Ensemble des entreprises				
Croissance des effectifs	27,00 %	13,00 %	15,30 %	4,60 %
Croissance de la productivité	17,20 %	16,00 %	18,00 %	17,00 %
Décomposition par tailles				
<i>Entreprises de moins de 10 salariés</i>				
Croissance des effectifs	48,70 %	12,80 %	24,30 %	2,70 %
Croissance de la productivité	22,40 %	15,90 %	25,60 %	16,90 %
<i>Entreprises entre 10 et 19 salariés</i>				
Croissance des effectifs	32,20 %	12,10 %	13,50 %	7,10 %
Croissance de la productivité	14,80 %	18,80 %	8,10 %	17,40 %
<i>Entreprises entre 20 et 49 salariés</i>				
Croissance des effectifs	17,90 %	12,70 %	12,50 %	6,90 %
Croissance de la productivité	11,10 %	16,30 %	12,50 %	19,10 %
<i>Entreprises entre 50 et 499 salariés</i>				
Croissance des effectifs	24,50 %	17,50 %	16,40 %	8,10 %
Croissance de la productivité	18,70 %	10,30 %	27,70 %	15,20 %

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

Tableau A5. Probabilité d'être racheté par un groupe en 2001 et 2003

		Entreprises de moins de 10 salariés		Entreprises de 10 à 19 salariés		Entreprises de 20 à 49 salariés		Entreprises de 50 salariés et plus	
		Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type
2001									
Productivité apparente du travail	1er quartile	Ref		Ref		Ref		Ref	
	2ème quartile	-0,177***	0,020	-0,085***	0,041	-0,057	0,046	0,112	0,089
	3ème quartile	-0,034*	0,019	0,055	0,039	0,062	0,045	0,249***	0,088
	4ème quartile	0,172***	0,018	0,234***	0,038	0,262***	0,043	0,404***	0,086
Rentabilité économique	1er quartile	Ref		Ref		Ref		Ref	
	2ème quartile	-0,188***	0,016	-0,162***	0,038	-0,137***	0,044	-0,103***	0,085
	3ème quartile	-0,146***	0,019	-0,103***	0,038	-0,091**	0,044	-0,065	0,083
	4ème quartile	-0,088***	0,023	-0,159***	0,038	-0,041	0,043	-0,208**	0,086
Âge de l'entreprise	Entre 3 et 6 ans	Ref		Ref		Ref		Ref	
	Entre 7 et 11 ans	-0,047***	0,016	-0,014	0,043	-0,205***	0,051	-0,110	0,105
	Entre 12 et 20 ans	-0,032*	0,017	-0,089**	0,041	-0,283***	0,048	-0,244**	0,099
	Plus de 20 ans	-0,020	0,022	-0,112**	0,046	-0,374***	0,052	-0,324***	0,102
Catégorie juridique de l'entreprise	Entreprise Individuelle	Ref							
	Sociétés anonymes	1,812***	0,083						
	Autres sociétés	1,287***	0,096						
Effectif		0,031***	0,001	0,009***	0,001	0,009***	0,001	0,001**	0,001
	Industrie	Ref		Ref		Ref		Ref	
	Construction	-0,366***	0,032	-0,353***	0,047	-0,220***	0,050	-0,365***	0,127
Secteur d'activité de l'entreprise	Commerce	-0,043***	0,020	-0,015	0,037	0,210***	0,041	0,199**	0,093
	Services	-0,007	0,019	-0,111***	0,034	-0,097**	0,039	-0,065	0,072

2003		Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref
Productivité apparente du travail	1er quartile	Ref	0,026	-0,005	0,049	0,100**	0,050	0,083	0,101
	2ème quartile	-0,228***	0,029	0,196***	0,046	0,236***	0,049	0,158	0,101
	3ème quartile	0,142***	0,023	0,349***	0,045	0,435***	0,047	0,213**	0,100
Rentabilité économique	1er quartile	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref
	2ème quartile	-0,110***	0,021	-0,135***	0,044	-0,057	0,047	-0,039	0,096
	3ème quartile	-0,056**	0,023	-0,095**	0,043	0,005	0,046	-0,068	0,097
Âge de l'entreprise	4ème quartile	-0,005	0,029	-0,093**	0,044	0,031	0,047	0,033	0,099
	Entre 3 et 6 ans	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref
	Entre 7 et 11 ans	-0,071***	0,022	-0,149***	0,052	-0,023	0,061	-0,216	0,138
Catégorie juridique de l'entreprise	Entre 12 et 20 ans	-0,106***	0,022	-0,103**	0,048	-0,145**	0,058	-0,147	0,126
	Plus de 20 ans	-0,039	0,028	-0,203***	0,052	-0,282***	0,060	-0,288**	0,129
	Entreprise Individuelle	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref
Effectif	Sociétés anonymes	1,750***	0,113						
	Autres sociétés	1,181***	0,134						
	Industrie	0,026***	0,002	0,018***	0,002	0,009***	0,001	0,001***	0,000
Secteur d'activité de l'entreprise	Construction	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref	Ref
	Commerce	-0,272***	0,040	-0,228***	0,053	-0,205***	0,051	-0,087	0,124
	Services	0,019	0,027	0,151***	0,042	0,173***	0,044	0,324***	0,102
		0,027	0,026	-0,086**	0,042	-0,185***	0,042	-0,264***	0,086

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.

Tableau A6. Impact d'être racheté par un groupe sur la variation de l'emploi en 2001 et 2003

	Absorbées	Non absorbées	Différence	Écart-type
Entreprises absorbées en 2001				
Entreprises de moins de 10 salariés				
Avant appariement	1,96	0,22	1,74***	0,04
Après appariement (ATT)	2,08	0,19	1,89***	0,28
Entreprises de 10 à 19 salariés				
Avant appariement	3,95	1,44	2,51***	0,28
Après appariement (ATT)	3,95	1,36	2,59***	0,42
Entreprises de 20 à 49 salariés				
Avant appariement	5,09	3,34	1,76***	0,50
Après appariement (ATT)	5,17	3,10	2,07***	0,66
Entreprises de 50 salariés ou plus				
Avant appariement	23,01	13,95	9,06***	2,74
Après appariement (ATT)	23,33	15,62	7,71**	3,87
Entreprises absorbées en 2003				
Entreprises de moins de 10 salariés				
Avant appariement	1,1	0,05	1,05***	0,06
Après appariement (ATT)	1,48	0	1,48***	0,28
Entreprises de 10 à 19 salariés				
Avant appariement	1,78	0,85	0,93***	0,30
Après appariement (ATT)	1,78	0,62	1,16***	0,42
Entreprises de 20 à 49 salariés				
Avant appariement	3,57	1,82	1,75***	0,52
Après appariement (ATT)	3,57	1,80	1,77***	0,76
Entreprises de 50 salariés ou plus				
Avant appariement	15,93	7,54	8,39**	2,55
Après appariement (ATT)	16,25	5,94	10,31**	2,48

Sources : Lifi, Ficus et Stock Démo.

Champs : entreprises de moins de 500 salariés.