

Une façon d'avancer dans cette clarification est de parler de la croissance externe *des groupes*. A condition naturellement d'avoir une conception suffisamment nette de la notion de groupe, l'adjonction de cette qualification précise considérablement l'approche de la croissance externe. En effet toute opération qui sera conduite dans le périmètre d'un groupe sera considérée, par définition, comme «interne», même s'il s'agit d'une opération de restructuration impliquant des investissements financiers plus ou moins considérables. Dans cette hypothèse en effet, le but des opérations n'est qu'une redistribution des actifs sous un contrôle inchangé, celui de la société mère du groupe.

Il en va autrement des opérations qui mettent en jeu simultanément deux (ou plusieurs) groupes de sociétés. Celles ci établissent des relations nouvelles dans le contrôle des actifs réels (qu'ils soient industriels, bancaires ou financiers). Dès lors, on peut parler de croissance externe lorsqu'*une opération à caractère juridico-financier permet à un groupe d'exercer un nouveau pouvoir sur des actifs réels dont la gestion lui échappait jusqu'alors, ou lui échappe encore.*

Cette définition nous aide à mieux comprendre pourquoi il peut être insuffisant de se référer à la notion vague de «croissance externe des firmes», expression que pourtant de nombreux économistes utilisent sans aucune méfiance. Ils ne voient pas ce faisant que la firme moderne est souvent captive d'un réseau plus vaste formant «groupe», et dont la stratégie globale s'applique à chacune des entités constituantes.

L'approche ainsi définie autorise à détailler le contenu des opérations de croissance externe. Afin de faire mieux apparaître leur contenu propre, nous exposerons d'abord ce que l'on peut appeler, par opposition, le opérations de croissance interne des groupes. Mais ce deux types d'opérations ne sont véritablement interprétables qu'au regard des stratégies qui les motivent.