

Focus : France

Une reprise fragile mais amorcée

International Business Report 2010

Sommaire

- 2 Introduction
- 4 Les PME beaucoup plus confiantes en ce qui concerne l'accès au crédit
- 6 Une augmentation des salaires envisagée avec prudence par les dirigeants français
- 8 Une association évidente entre niveau de stress des dirigeants et taux de croissance
- 10 La fiscalité n'est pas un critère prépondérant dans la prise de décision d'investir à l'étranger
- 11 Nombre de dirigeants de PME prévoient une opération de croissance externe d'ici 2012
- 12 IFRS pour PME : une attente mitigée en Europe
- 13 Les marchés émergents : moteurs de la reprise économique mondiale



La récession en France a été beaucoup moins prononcée que dans d'autres pays et d'après les projections du FMI, l'économie française enregistrerait une croissance de 1,4 % en 2010 et de 1,6 % en 2011. Même si ces prévisions montrent une reprise un peu plus rapide que pour l'ensemble de la zone euro, la persistance d'un chômage élevé et un rééquilibrage nécessaire des finances publiques en France pourraient avoir un impact négatif sur la demande.

Les indicateurs clés du Fonds Monétaire International sont les suivants :

Schéma 1 : Principaux indicateurs économiques et projections à 5 ans

	Réel			Projections					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (variation en %)	3,3	0,1	-2,5	1,4	1,6	1,8	2,0	2,1	2,1
Demande intérieure (variation en %)	3,3	0,4	-2,4	1,1	1,5	1,7	1,9	2,1	2,1
Investissement intérieur brut (en % du PIB)	22,2	22,0	19,0	19,5	19,9	20,1	20,2	20,4	20,6
Exportations (variation en %)	2,5	-0,8	-12,2	6,8	3,3	3,5	3,6	3,7	3,8
Importations (variation en %)	5,7	0,3	-10,6	5,1	2,6	2,9	3,3	3,6	3,8
Balance commerciale	-2,1	-3,0	-2,5	-1,9	-1,8	-1,7	-1,7	-1,6	-1,6

Source : FMI, juillet 2010.

Impact sur les PME françaises

Le baromètre *International Business Report 2010* de Grant Thornton International évalue les attitudes et les attentes des entreprises à capitaux privés mondiales depuis plus de 15 ans. Pour l'édition 2009-2010, son panel était composé de 7 400 entreprises privées à travers 36 pays représentant 81 % du PIB mondial.

L'étude met en exergue un léger regain d'optimisme des dirigeants de PME françaises quant aux perspectives économiques 2010.

Schéma 2 : Indicateurs clés

France comparé à la moyenne européenne	2008 France	2009 France	2010 France	2010 Europe
Perspectives économiques sur les 12 prochains mois Pourcentage du rapport moyen de dirigeants indiquant être optimistes contre ceux indiquant être pessimistes	+35 %	+60 %	-13 %	+7 %
Perspectives d'embauches Pourcentage du rapport moyen de dirigeants indiquant vouloir recruter contre ceux indiquant vouloir réduire leur effectif	+19 %	-19 %	-10 %	-1 %
Freins au développement Baisse du carnet de commandes Formalités administratives (bureaucratie, réglementation)	+38 % +24 %	+58 % +35 %	+48 % +34 %	+41 % +34 %

Source : Grant Thornton IBR 2010

L'étude de Grant Thornton montre que 29 % des dirigeants d'entreprises françaises interrogés sont optimistes quant aux perspectives économiques nationales pour 2010, contre 11 % pour 2009.

7 % des dirigeants français interrogés pensent que la reprise économique est d'ores et déjà engagée, 54 % pensent que la croissance reviendra en 2010 et un peu moins du tiers (29 %) la voient repartir plutôt l'an prochain.

De plus, 77 % des répondants français pensent que leur chiffre d'affaires augmentera ou restera au même niveau en 2010, tout comme leurs effectifs (74 %).

Au niveau européen, la pôle position est composée de la Pologne (dont 61 % des dirigeants interrogés sont optimistes et seul pays de l'Union européenne avec une croissance positive en 2009), de l'Allemagne (58 %) et de la Suède (48 %). Viennent ensuite le Royaume-Uni (à 47 %) et les Pays-Bas (à 42 %) qui seront, à n'en pas douter, les moteurs de la croissance de la zone européenne.

Pour ce qui concerne plus globalement l'international, le taux d'optimisme moyen parmi les dirigeants de PME s'élève à 51 % en 2010 contre 31 % en 2009. L'Inde (87%), le Chili (86%) et l'Australie (84 %) sont les pays dont les dirigeants manifestent le plus d'optimisme quant à leur économie. A contrario, les dirigeants japonais (5 %), espagnols (15 %), danois (23 %) et irlandais (24 %) sont les plus nettement pessimistes pour ce qui concerne les aptitudes de développement de leurs marchés en 2010.

L'optimisme des dirigeants interrogés montre clairement l'amorçage d'un rebond économique

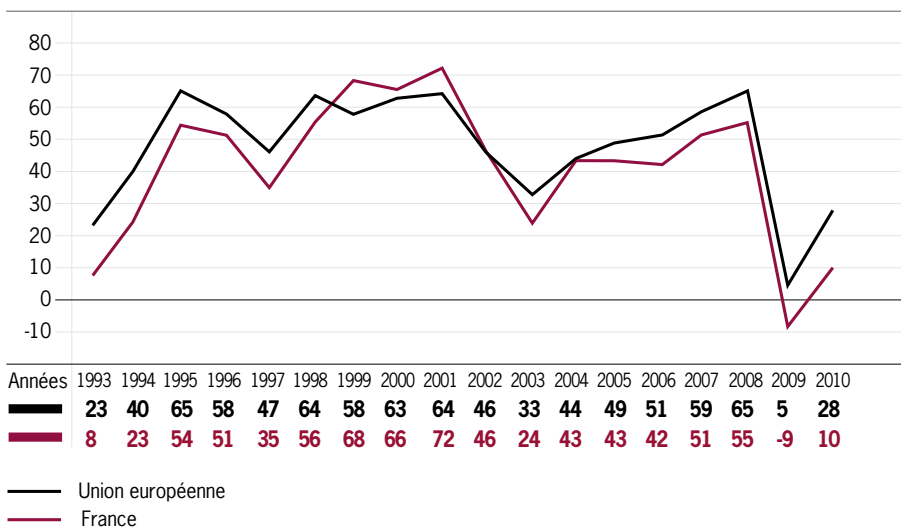
Schéma 3 : Perspectives économiques sur les 12 prochains mois : 2003-2010
 Pourcentage du rapport moyen de dirigeants indiquant être optimistes contre ceux indiquant être pessimistes



Source : Grant Thornton IBR 2010

Schéma 4 : Prévisions de chiffre d'affaires : 1993-2010

Pourcentage du rapport moyen de dirigeants indiquant être optimistes contre ceux indiquant être pessimistes



Source : Grant Thornton IBR 2010

mondial. Les économies qui ont le plus souffert de la récession, telles l'Espagne, le Japon, l'Irlande ou encore l'Islande, demeurent encore pessimistes mais ne tarderont pas, si cela se confirme, à bénéficier de l'influence de leurs voisins européens et des pays à plus forte croissance.

Il est intéressant de noter que, comparés aux prévisions de croissance du FMI, les pays qui ont le moins souffert de la récession, tels l'Australie, la Chine, l'Inde, le Vietnam ou encore le Brésil, le Canada et la Nouvelle-Zélande, figurent sans surprise dans le Top 10 des pays les plus optimistes.

Leurs entreprises sont à même de mieux évaluer leur avenir économique et avec plus de précision que le FMI. Les gouvernements espèrent que les milieux d'affaires nationaux sont dans le vrai et que leur PIB dépassera les prévisions données par l'organisme international. D'aucuns ont blâmé le phénomène de mondialisation qui a été, selon eux, l'un des facteurs de l'accélération de la crise. Nous constatons aujourd'hui que la mondialisation pourrait, en tout état de cause, accélérer la reprise. Les résultats de cette étude permettent d'espérer que les entreprises des marchés émergents - tels que la Chine et l'Inde - tirent le reste du monde vers la croissance.



Jean-Jacques Pichon

Associé, Responsable IBR

Les PME beaucoup plus confiantes en ce qui concerne l'accès au crédit

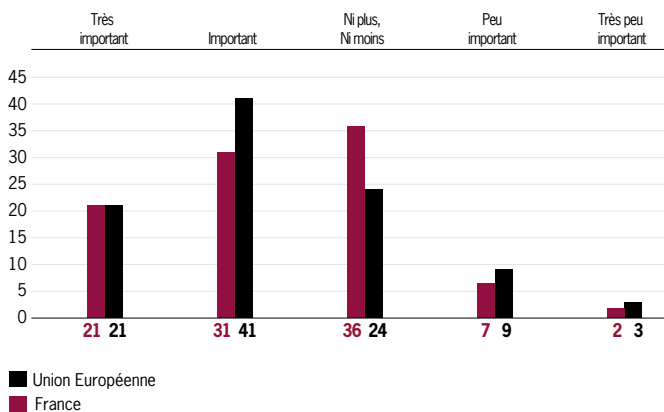
Les résultats de l'enquête montrent une très nette augmentation de la confiance des dirigeants d'entreprises pour ce qui concerne la facilité d'accès au crédit en 2010. En effet, 35 % des entreprises interrogées pensent que l'accès au crédit en 2010 devrait être 'plus' ou 'beaucoup plus' accessible en 2010 contre 14 % il y a seulement un an. De plus, 69 % des entreprises mondiales pensent que leurs banquiers leur apporteront le soutien nécessaire, même en cas de graves difficultés financières, taux inchangé par rapport à la dernière édition de l'étude.

Ces changements montrent que les entreprises perçoivent leurs banques comme plus consentantes et faisant preuve de moins de filiosité dans leur soutien. Toutefois, il convient de se remémorer que la précédente étude avait été réalisée début 2009 et que le contexte était autrement différent.

D'une façon générale, les PME ont su prendre les mesures nécessaires pour réduire leur besoin de trésorerie et, de ce fait, ont eu moins recours que prévu au crédit court terme. Par ailleurs, il convient de saluer les dispositifs publics mis en place pour assurer le soutien des entreprises tels qu'Oséo, le fonds stratégique d'investissement, etc., qui ont permis de soutenir de nombreuses structures pendant la crise.

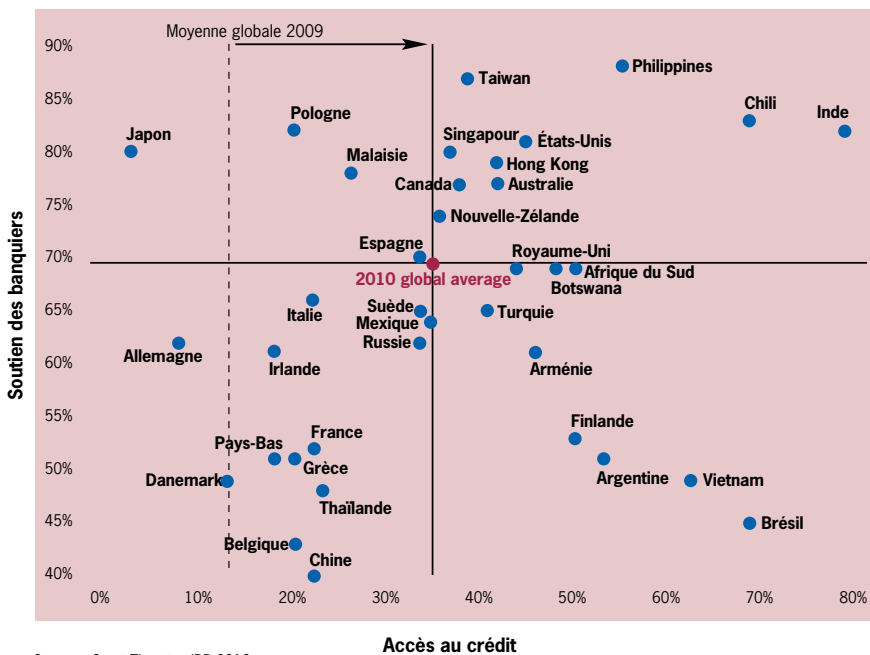
La matrice ci-contre explique les disparités qui existent à travers le monde entre les attentes des PME en termes d'accès au crédit et la perception du soutien de leurs banques. Quatre grands groupes se distinguent.

Schéma 5 : Niveau de soutien des banquiers
Pourcentage d'entreprises indiquant être pessimistes



Source : Grant Thornton IBR 2010

Schéma 6 : Niveau de soutien des banquiers vs accès au crédit en 2010 (pourcentage)



Source : Grant Thornton IBR 2010

Comparé à la moyenne mondiale, les pays se trouvant dans la partie inférieure gauche sont ceux qui estiment que l'accès au crédit sera plus difficile en 2010 et que le soutien de leur banquier sera moins important qu'en 2009. La quasi-totalité des pays européens, à l'exception de la Grande-Bretagne, se retrouvent dans cette partie et nombre d'entre eux, tels la France, la Grèce ou encore la Russie, se trouvaient déjà dans la même situation en 2009. Sans surprise, ils font partie, au sein du panel, des pays dont les dirigeants sont les plus pessimistes.

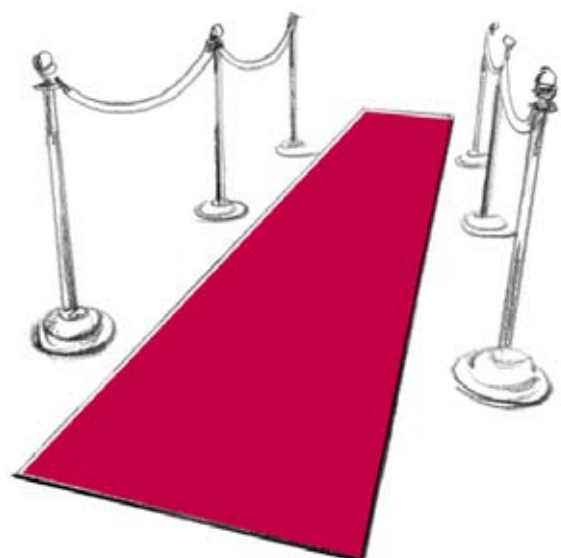
A l'opposé, sur la partie supérieure droite, l'on retrouve des pays dont les dirigeants restent confiants et pensent que leurs banquiers sont, et resteront, à leurs côtés dans les mois à venir, leur accès au crédit étant bien plus aisé que la moyenne globale. Le Chili, l'Inde et les Philippines sont les plus confiants mais un certain nombre de grandes économies, telles les États-Unis, la Nouvelle Zélande, Hong Kong ou encore Singapour, font leur entrée sur cette zone de la matrice. La corrélation entre l'accessibilité au crédit et l'optimisme des dirigeants se démontre encore, avec la présence de 8 des 10 plus optimistes économies mondiales.

Les dirigeants des PME japonaises, polonaises, espagnoles et malaisiennes perçoivent un soutien évident de leurs banquiers mais sont moins confiants, et ce de manière significative, quant à la probabilité d'un accompagnement dans leurs recherches futures de financements. Ce n'est donc pas par hasard que les prévisions de croissance du FMI pour ces pays soient en-dessous de la moyenne mondiale.

Les entreprises des pays de la partie inférieure droite (tels l'Argentine, le Brésil, la Finlande ou encore la Turquie) ont toujours historiquement été dans ce cas de figure. Malgré le manque de confiance qu'ils ressentent de la part de leur banquier, ils restent optimistes quant à leurs possibilités de financement en 2010.

Plus précisément en France, la proportion de dirigeants français confiants dans l'accessibilité du crédit est passée de 4 % à 23 % et plus de la moitié (52 %) pensent que leurs banquiers les aideront en cas de besoin de financement.

Les dirigeants de PME ont privilégié la recherche de stratégie à court terme pour augmenter leur *cash flow* et ainsi limiter le recours à la dette et par conséquent aux investissements. Il sera intéressant d'observer comment, avec le rebond économique actuel, les dirigeants vont adapter leur stratégie d'investissement et la manière dont les banques vont ajuster leur positionnement et leurs critères d'accord de financements aux entreprises. Il paraît évident que le financement d'investissement sera plus sélectif et que les banques seront plus sensibles à la stratégie des dirigeants et à leur différenciation sur un marché qui peut rester convalescent au-delà de 2010. Les signes d'une réelle reprise économique sont forcément associés à une reprise de l'investissement par les PME.



Une augmentation des salaires envisagée avec prudence par les dirigeants français

Une partie de l'étude menée par Grant Thornton montre que 30 % des dirigeants français interrogés ne prévoient pas d'augmenter leurs salariés en 2010, contre 16 % en 2009. 64 % des chefs d'entreprises sondés prévoient une augmentation salariale de leurs employés d'au moins le niveau de l'inflation en 2010 (- 13 points par rapport à l'an dernier) et 6 % pensent, avec précaution, que cela dépendra des conditions macroéconomiques.

La France est en dessous de la moyenne européenne avec 36 % des dirigeants européens ne prévoyant pas d'augmenter les salaires de leurs employés. Cette proportion est encore plus forte en Amérique du Nord (38 % des répondants) avec une forte disparité entre le Canada (17 %) et les États-Unis (40 %). Les pays européens qui ont le plus souffert de la crise économique affichent les pourcentages les plus élevés : en effet, 68 % des dirigeants irlandais interrogés n'augmenteront pas leurs salariés en 2010, tout comme 47 % des italiens, 44 % des anglais et 41 % des belges.

La réelle surprise reste la Pologne. Malgré le fait qu'elle ait été la seule zone économique européenne à ne pas avoir fondamentalement souffert de la récession, 43 % des chefs d'entreprises polonais affirment qu'ils n'augmenteront pas les salaires versés à leurs employés cette année.

A contrario, les dirigeants européens certains d'augmenter leurs salariés d'au moins le niveau de l'inflation sont les suédois (77 %) et les grecs (74 %). La seule zone géographique pour laquelle la proportion de dirigeants enclins à moins bloquer les salaires est la région Asie-Pacifique, avec une différence significative entre le Japon et la Chine.

La fragilité économique actuelle amène les dirigeants à la prudence, surtout ceux des pays les plus affectés par la récession. Les coûts de personnel faisant partie des charges les plus importantes, les dirigeants préfèrent rester attentistes et retenir leurs employés, même sans les augmenter, plutôt que de les licencier.

Schéma 7 : Pourcentage d'entreprises ne prévoyant pas d'augmentation de salaire

Pays	2010	2009
Australie	19%	9%
Belgique	41%	13%
Brésil	21%	12%
Canada	17%	13%
Finlande	29%	6%
France	30%	16%
Allemagne	38%	22%
Grèce	18%	13%
Inde	29%	17%
Irlande	68%	33%
Italie	47%	39%
Japon	32%	25%
Chine	22%	33%
Pays-Bas	41%	23%
Philippines	19%	12%
Pologne	43%	27%
Russie	46%	34%
Afrique du sud	7%	5%
Espagne	29%	11%
Suède	4%	1%
Royaume-Uni	44%	19%
États-Unis	40%	15%
Vietnam	9%	9%
Union européenne	36%	20%
Amérique latine	25%	15%
Asie-Pacifique	27%	29%
Amérique du nord	38%	15%
Monde	33%	21%

Source : Grant Thornton IBR 2010

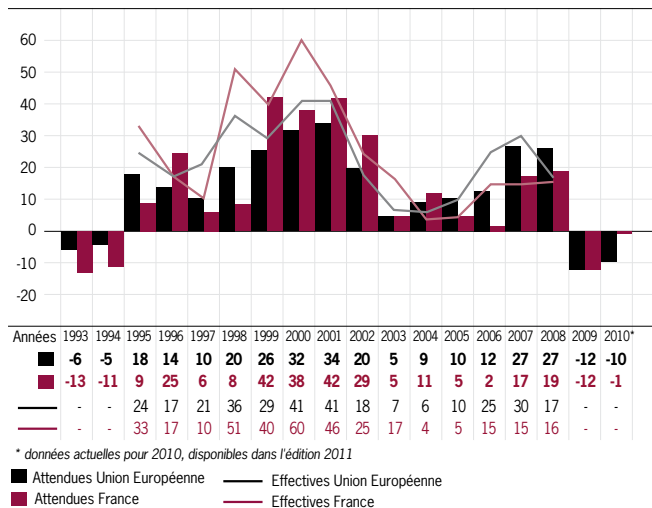
L'étude montre également qu'au cours des 12 derniers mois, 36 % des entreprises françaises interrogées ont vu leurs effectifs baisser, contre 25 % qui les ont vu augmenter. 38 % des chefs d'entreprises interrogés ont conservé en 2010 le même niveau de collaborateurs qu'en 2009.

Les pays qui ont vu leurs effectifs fortement progresser en 2010 sont surtout issus du continent asiatique : les entreprises vietnamiennes (65 %), philippines (47 %), indiennes (44 %) ou encore chinoises (41 %). En Europe, où seuls 21 % des dirigeants interrogés déclarent avoir vu leurs effectifs augmenter, l'on remarque que 43 % des entreprises hollandaises ont également vu croître leur nombre d'employés.

L'Amérique du Nord est la zone géographique dont les effectifs ont été le plus réduit avec 48 % des dirigeants interrogés, suivie de près par l'Europe (40 % des répondants). Il existe là également une forte disparité entre le Canada (30 %) et les États-Unis (50 %). En Europe, les plus fortes réductions de masse salariale sont constatées en Espagne (51 % des dirigeants) et au sein des PME anglaises (plus de la moitié), mais également dans les pays scandinaves. En effet, 59 % des entreprises danoises ont vu leur nombre d'employés diminuer, 49 % des finlandaises et 47 % des suédoises.

Immédiatement après une période de récession, l'emploi est la variable économique qui, généralement, repart dans un cycle haussier bien après les autres indicateurs. Cependant, même si les licenciements ont été très nombreux dans certains pays, l'une des caractéristiques principales de cette crise est que le chômage n'a pas, jusqu'à présent, été aussi élevé que ce que l'on pouvait craindre initialement. Cela démontre l'adaptabilité des PME à un contexte difficile et les efforts qu'elles ont pu et dû faire pour conserver leur personnel.

Schéma 8 : Perspectives d'embauches : 1993-2010
Pourcentage moyen d'entreprises



Source : Grant Thornton IBR 2010

L'étude précise enfin les mesures que les entreprises ont pu prendre pour éviter les licenciements en 2010. Globalement, 50 % des entreprises mondiales ont indiqué qu'elles n'ont pas eu besoin de recourir à des mesures spécifiques pour conserver leurs employés. En revanche, 11 % d'entre elles ont eu recours à la réduction du temps de travail et 10 % au redéploiement de leur personnel. D'autres démarches, telles que la réduction de salaire, des plans de départs volontaires ou encore le licenciement de personnels contractuels, ont été utilisées pour protéger la masse salariale et assurer la viabilité de l'entreprise.

Plus spécifiquement, 10 % des dirigeants français ont indiqué avoir eu recours aux congés sabbatiques, 20 % au redéploiement de leur personnel et enfin 14 % aux départs volontaires. Aux extrêmes, 33 % des chefs d'entreprises allemands et 35 % des irlandais ont utilisé la réduction du temps de travail pour éviter les licenciements. L'on note également que 37 % des irlandais ont eu recours aux réductions de salaires.

Si, au niveau mondial, la majorité des entreprises est plus optimiste quant aux perspectives économiques de 2010, il serait erroné de penser que d'un point de vue social, le pire soit derrière nous. Dans le cadre d'une reprise incertaine, l'emploi reste une donnée fragile.

Une association évidente entre niveau de stress des dirigeants et taux de croissance

51 % des dirigeants de PME français interrogés déclarent se sentir plus stressés en 2010 que par le passé. Ils se situent dans le peloton moyen, aux côtés de la Pologne (51 %), de la Belgique et des États-Unis (50 %).

Au niveau mondial, 56 % des chefs d'entreprise pensent que leur niveau de stress a augmenté par rapport à 2009, contre 48 % au niveau européen. Dans le haut du classement, les chinois sont ceux qui ressentent le plus de nervosité dans le cadre de leur activité professionnelle (76 % considèrent que leur niveau de stress a augmenté), tout comme les mexicains (74 %), les turcs et les vietnamiens (à 72 %). Sur le plan européen, la Grèce et l'Espagne arrivent en tête avec respectivement 68 % et 65 % de dirigeants déclarant se sentir plus anxieux.

A l'opposé, les dirigeants suédois (23 %), danois (25 %), finlandais (33 %) et australiens (35 %) ont les taux d'augmentation de niveau de stress les moins élevés au monde.

Ces tendances montrent que le stress en entreprise n'est pas l'apanage des firmes européennes ou nord-américaines mais est, en revanche, devenu une véritable problématique de santé publique, dans les pays asiatiques notamment. Le stress lié au travail est un phénomène qui prend donc de l'ampleur au niveau international. Les entreprises doivent faire face aux différents changements qu'implique la mondialisation et les obligent à davantage d'adaptabilité et de flexibilité. Une concurrence internationale accrue, un rythme d'innovations en hausse, une pression capitaliste croissante sont autant de facteurs qui ont pour conséquence une augmentation du stress des dirigeants.

Les dirigeants ont également été interrogés sur les raisons principales de leur stress. Sans surprise, le facteur le plus mentionné a été le climat économique dégradé (38 % au niveau international, 53 % pour la France), puis une pression sur leur *cash flow* (26 % contre 25 % pour la France), et une concurrence de plus en plus forte (21 % contre 33 % pour les répondants français). Enfin, une charge de travail accrue (19 % contre 46 % pour la France) a également été un vecteur d'augmentation du niveau d'anxiété des dirigeants.

Schéma 9 : Pourcentage d'entreprises indiquant un niveau de stress plus élevé qu'il y a 1 an

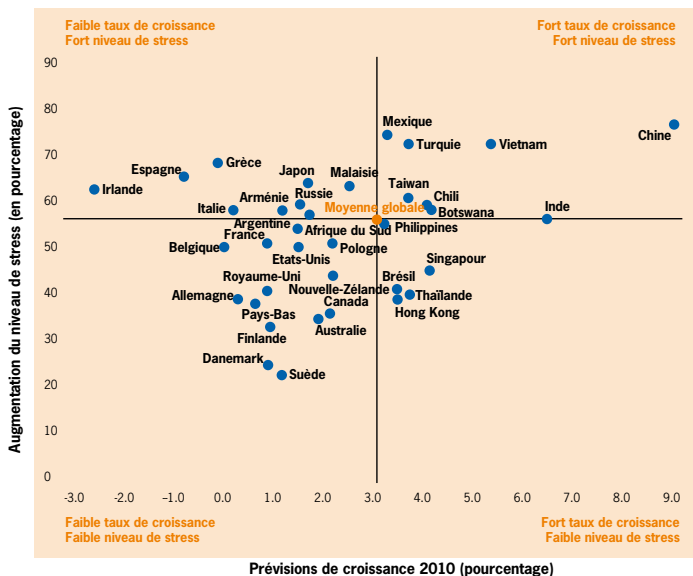
Pays	%
Chine	76
Mexique	74
Turquie	72
Vietnam	72
Grèce	68
Espagne	65
Japon	64
Malaisie	63
Irlande	62
Taiwan	60
Chili	59
Russie	59
Arménie	58
Botswana	58
Italie	58
Afrique du sud	57
Inde	56
Philippines	55
Argentine	56
France	51
Pologne	51
Belgique	50
États-Unis	50
Singapour	45
Nelle-Zélande	44
Brésil	41
Royaume-Uni	41
Thaïlande	40
Allemagne	39
Hong Kong	39
Pays-Bas	38
Canada	36
Australie	35
Finlande	33
Danemark	25
Suède	23
Global	56

Source : Grant Thornton IBR 2010

L'enquête montre également une corrélation entre les niveaux de stress et le Produit Intérieur Brut (PIB). En effet, les dirigeants chinois, vietnamiens, mexicains, indiens et turcs sont parmi ceux qui considèrent que leur niveau de stress a augmenté le plus en un an et qui, dans le même temps, ont les prévisions de croissance les plus fortes. Mais l'on retrouve également, dans le premier tiers du classement, les pays qui ont subi de plein fouet la crise économique, notamment les dirigeants grecs (68 %), espagnols (65 %), japonais (64 %) et irlandais (62 %).

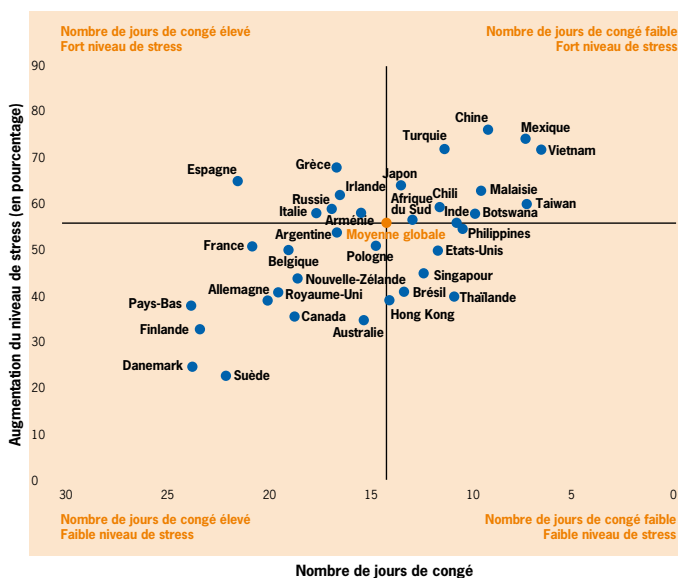
Les facteurs de stress sont très différents d'un pays à l'autre. En Chine ou en Inde par exemple, la pression réside dans l'obligation de suivre le rythme de la forte croissance nationale alors que pour les dirigeants irlandais ou espagnols, elle est surtout liée à l'instinct de survie de leur entreprise.

Schéma 10 : Augmentation du niveau de stress vs prévisions de croissance 2010



Source : Grant Thornton IBR 2010, FMI 2009

Schéma 11 : Augmentation du niveau de stress vs nombre de jour de congé



Source : Grant Thornton IBR 2010

Enfin, les résultats de l'étude font apparaître un lien entre les niveaux de stress et le nombre de jours de congés pris par les dirigeants dans l'année. Il s'avère que les dirigeants qui se sentent les plus stressés sont ceux qui prennent le moins de jours de vacances : le Vietnam, le Mexique, la Chine en sont les exemples les plus flagrants. De l'autre côté de la matrice, on constate la présence des pays scandinaves (Suède, Danemark, Finlande) et des Pays-Bas.

En moyenne, les dirigeants ont pris 14 jours de congés ces douze derniers mois, contre 20 jours pour les chefs d'entreprises européens, 12 pour les dirigeants américains et 11 pour les asiatiques. La France se situe dans la moyenne européenne avec 21 jours de congé.

Une concurrence de plus en plus agressive, des liquidités en baisse, un manque de visibilité à court et moyen termes sont des facteurs qui ont accentué la pression des dirigeants, entraînant souvent un manque d'empathie, des prises de décisions moins réfléchies et plus impulsives et donc une gestion au quotidien forcément plus abrupte.

La fiscalité n'est pas un critère prépondérant dans la prise de décision d'investir à l'étranger

39% des dirigeants de PME françaises interrogés considèrent que la fiscalité n'a aucun impact dans leurs décisions d'investissement à l'étranger comparé à 17% au niveau mondial.

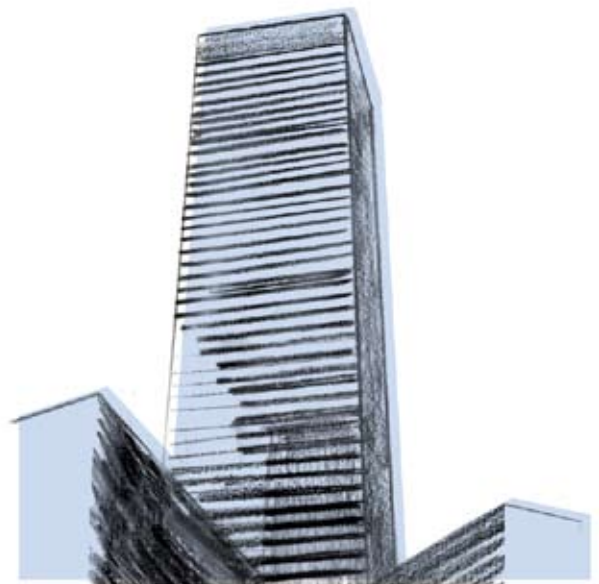
Dans le cadre d'un investissement à l'étranger, les aspects fiscaux sont obligatoirement à prendre en considération bien avant l'investissement. La fiscalité générée par une nouvelle implantation à l'étranger, sous quelle que forme que ce soit, peut, en effet, représenter un coût significatif et non anticipé pour l'entreprise.

C'est pourquoi il est important de bien connaître l'environnement fiscal du pays concerné avant toute prise de décision, dans le but de minimiser et d'anticiper avec un minimum de fiabilité l'impact fiscal immédiat et/ou différé en découlant. Les dirigeants français de PME y sont nettement moins sensibles que leurs homologues étrangers pour des raisons techniques mais également culturelles : il s'agit aussi d'une question de formation et de mentalité.

Les aspects fiscaux qui pourraient inciter davantage les chefs d'entreprises françaises à envisager la création d'une filiale ou d'un établissement à l'étranger sont un taux réduit de charges patronales (à 42%), une période de franchise fiscale de 5 ans (à 33%), ainsi qu'un régime fiscal stable dans la zone d'investissement (29%). En revanche, au niveau européen, les principaux aspects fiscaux incitatifs seraient un régime fiscal équilibré et un faible taux d'imposition des bénéfices (respectivement 40 et 39%), mais également une période de franchise fiscale de 5 ans (39%).

Tous les dirigeants de PME interrogés à travers le monde s'accordent à vouloir des systèmes fiscaux nationaux stables et "compréhensibles" afin de s'y conformer plus facilement. Offrir un tel environnement permet aux pays d'être plus attractifs, et donc d'attirer plus aisément les investissements internationaux, même si les taux d'imposition n'y sont pas toujours les moins élevés. Les gouvernements des grandes économies mondiales devraient s'entendre pour mettre en place un système fiscal international simplifié. Une coopération mondiale, voire européenne, sur ces sujets reste cependant difficile et excessivement politique, en particulier pour des raisons budgétaires largement commentées compte tenu du contexte actuel.

Plus d'informations (en anglais) : http://www.grant-thornton.fr/Kiosque_-_Actualites/spub-184-15061_GTI_IBR_Tax_Report_FINAL.pdf



Nombre de dirigeants de PME prévoient une opération de croissance externe d'ici 2012

27 % des dirigeants d'entreprises françaises interrogés prévoient de développer leur structure à travers des opérations de croissance externe dans les 3 prochaines années, contre 47 % dans la précédente édition de l'étude. Ce chiffre est en « ligne » avec la moyenne européenne de 25 %. En Amérique du nord (États-Unis et Canada), même si la proportion d'entreprises envisageant une acquisition diminue par rapport à 2009 (passant de 44 % à 32 %), elle reste au-dessus de la moyenne mondiale (26 %).

Les dirigeants nord-américains ont d'abord pris des mesures de réduction de leurs coûts face à la crise. Cependant, ils connaissent les avantages liés à la croissance externe et savent que les opérations de fusions-acquisitions restent un moyen stratégique efficace pour accélérer leur croissance.

Il existe cependant des zones géographiques plus confiantes. Par exemple, 66 % des dirigeants polonais interrogés, dont le pays a évité la récession, pensent mener des opérations d'acquisition dans les 3 prochaines années, tout comme les chefs d'entreprises finlandais (à 38 %), hollandais (à 41 %) ou encore russes (à 34 %).

Le premier objectif que se donnent les chefs d'entreprises français à travers une opération de croissance externe est d'accéder à de nouveaux marchés dans des zones où ils ne sont pas encore implantés (à 69 %). La recherche de synergies et d'économies d'échelle est également l'un des objectifs recherchés par 51 % des répondants, tout comme l'acquisition de technologies ou de marques existantes (31 % des chefs d'entreprises interrogés).

Les résultats de l'étude montrent également qu'en France, 16 % des dirigeants interrogés prévoient une transmission du capital de leur entreprise dans les 3 prochaines années (ils n'étaient que 9 % l'an dernier à envisager une cession). Les chefs d'entreprises qui envisagent majoritairement de céder leur entreprise dans les 3 ans à venir sont les dirigeants sud-américains (20 %) mais également scandinaves (à 15 %). Au niveau mondial, la moyenne est de 10 % seulement.

Alors que les marchés boursiers mondiaux remontent, la forte volatilité connue ces dernières années a rendu les dirigeants-actionnaires plus prudents sur les sorties en bourse et les LBO-MBI retrouvent grâce à leurs yeux, surtout si les financements redeviennent disponibles.

Plus d'informations (en anglais) : http://www.grant-thornton.fr/Kiosque_-_Actualites/spub-177-M&A_Report_Final.pdf



IFRS pour PME : une attente mitigée en Europe

53 % des dirigeants de PME interrogés à travers le monde connaissent ou ont entendu parler des normes IFRS applicables aux Petites et Moyennes Entreprises.

Les chefs d'entreprises européens sont les plus au fait du sujet (à 67 %), avec de fortes disparités cependant selon le pays. En effet, 75 % des dirigeants français interrogés connaissent les IFRS pour PME (tout comme 86 % des irlandais, 79 % des espagnols, 78 % des finlandais et 76 % des anglais) alors que seuls 54 % des chefs d'entreprises belges et allemands et 56 % des italiens en ont eu connaissance.

Les dirigeants asiatiques sont ceux qui en ont le moins entendu parler : 18 % des thaïlandais, 19 % des japonais, 29 % des chinois, 32 % des indiens et 34 % des taïwanais disent savoir ce que représentent les IFRS pour PME.

A la suite de la consultation de la Commission européenne sur le possible rôle d'IFRS pour PME dans les pays de l'Union, Grant Thornton International a exprimé un fort soutien à ces nouvelles normes et a recommandé que les états membres puissent décider quand et sous quelles conditions ils l'introduiraient dans leur juridiction.

L'information financière des sociétés non cotées a effectivement plusieurs rôles et objectifs dans différents états membres. Dans certains pays, la comptabilité est par exemple étroitement liée au système d'imposition. Cela signifie qu'un accord à l'échelle européenne sur IFRS pour PME, y compris sur les critères relatifs au type de sociétés et à la taille des sociétés qui devraient l'utiliser sera très difficile à atteindre à court terme. En revanche, l'Union européenne devrait permettre à chaque état membre de décider quelles entités dans leur propre juridiction peuvent ou doivent appliquer la nouvelle norme.

D'ailleurs, en France, seule la moitié des dirigeants de PME interrogés souhaiterait que l'on adopte les normes IFRS applicables aux PME (50 %, dans la moyenne mondiale à 52 %). Les chefs d'entreprises les plus enthousiastes sont les latino-américains (à 77 %). Les scandinaves, quant à eux, ne seraient pas très enclins à les utiliser (41 % des danois, 24 % des finlandais et 25 % des suédois).

La norme IFRS pour les PME est une opportunité pour les pays ne disposant pas ou n'ayant pas les ressources suffisantes pour maintenir un référentiel comptable adapté. Dans les pays où le référentiel local permet de répondre aux besoins en matière de fiscalité et de publicité des comptes, le rapport coûts/avantages de l'introduction de la norme a été perçu comme défavorable. C'est le cas en France où la fiscalité est fortement connectée à la comptabilité et où le tissu industriel est majoritairement constitué d'entreprises de petite taille n'ayant pas la nécessité d'un référentiel comptable internationalement reconnu pour établir leurs comptes. Pour ce qui concerne les entreprises non cotées ayant un tel besoin, il est toutefois possible d'opter pour les IFRS dans les comptes consolidés.

Consciente de la lourdeur de mise en œuvre des IFRS pour une petite société (y compris lorsqu'elle est cotée), l'Autorité des Normes Comptables, à l'instar des normalisateurs anglais et australien, préconise de travailler sur l'allègement de l'annexe qui, selon elle, en représente l'une des causes principales. Ce projet, s'il aboutit, devrait déboucher sur la publication d'un guide pratique d'établissement des états financiers IFRS, comparable aux *Example Consolidated Financial Statements* de la société Granthor Corporation publiés par Grant Thornton International, mais exclusivement destiné aux entreprises de taille petite et moyenne. D'ici là, l'Europe aura peut-être offert aux états membres la possibilité d'autoriser la norme IFRS pour les PME et ce sera alors le moment de refaire un point sur les besoins des entreprises en la matière.

Les marchés émergents : moteurs de la reprise économique mondiale

L'indice dédié aux pays émergents, calculé chaque année par Grant Thornton, montre que ceux-ci seront les moteurs de la reprise économique mondiale. Cet indice, dont le calcul est fondé à partir de plusieurs indicateurs clés, montre que la Chine, l'Inde et la Russie occupent toujours le haut du classement, suivis de près par le Mexique en 4^e position et le Brésil en 5^e.

La Turquie est le pays qui connaît l'une des progressions les plus fortes dans le classement, gagnant 4 places par rapport à 2008, et passant de la 10^e à la 6^e position.

Les atouts de la Turquie sont nombreux : un faible coût de la main-d'œuvre - le plus faible parmi tous ses voisins européens -, un secteur énergétique présentant d'excellentes opportunités de développement et d'investissement, des institutions étatiques et un système bancaire stables, de solides infrastructures, une position géographique favorable, entre Europe et Asie. Les aspects culturels restent cependant différents des standards européens. Les investisseurs doivent également assurer leurs acquisitions par des due diligences précises.

Les Philippines perdent 8 places, la plus forte chute du classement, passant de la 17^e position en 2008 à la 25^e position cette année. L'économie philippine a mieux surmonté la crise que la plupart de ses voisins notamment grâce à une dépendance moins forte aux exportations. Cependant, l'archipel est fortement soumis aux rentrées d'argent des 5 millions de philippins travaillant à l'étranger. Cela peut représenter un risque important à long terme pour la croissance économique nationale.

Plus d'informations (en anglais) : http://www.grant-thornton.fr/Kiosque_-_Actualites/spub-180-IBR_2010_Emerging_markets_report_FINAL.pdf

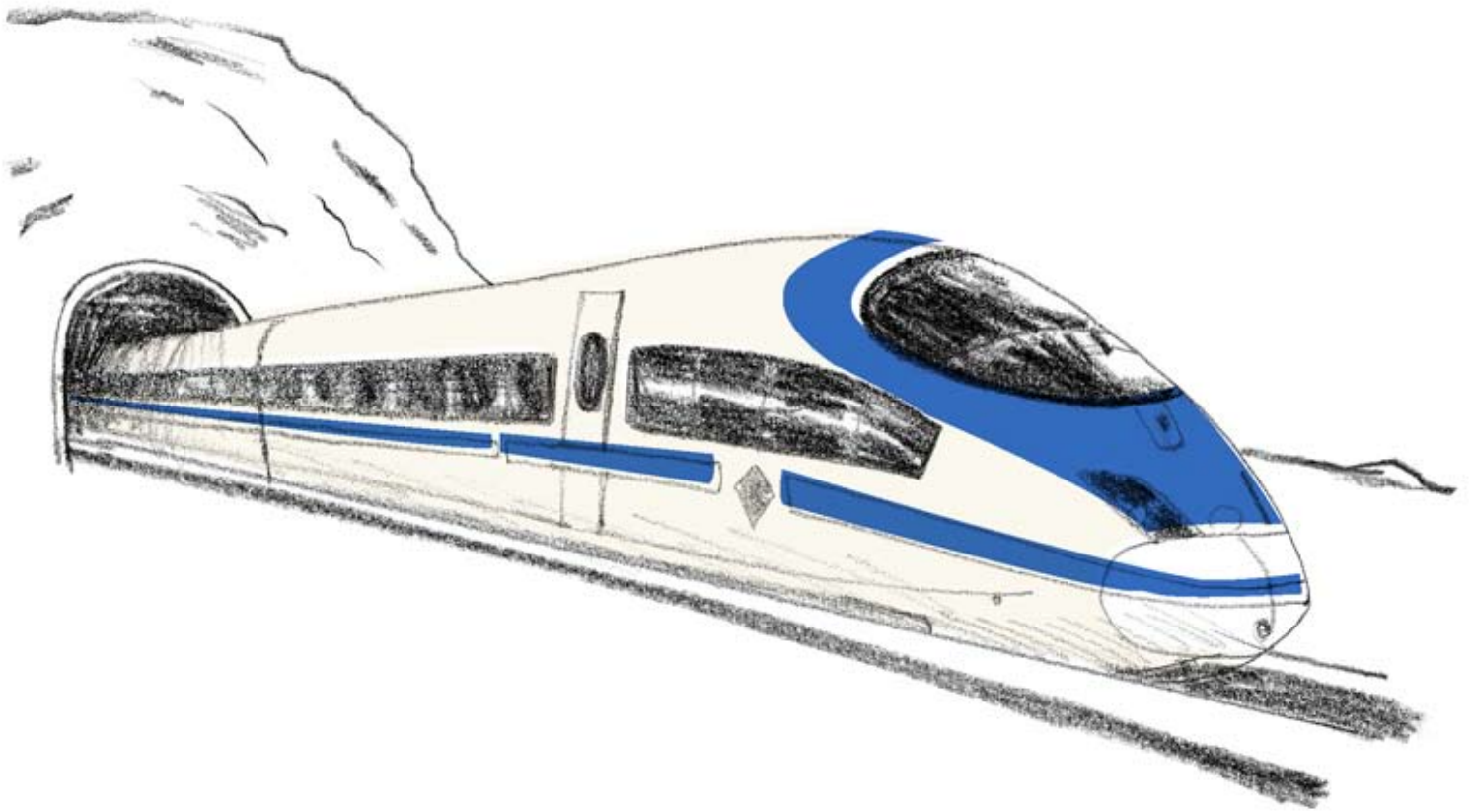
Méthodologie de l'indice

L'indice étudie les 27 plus grandes économies classées par PIB, en parité de pouvoir d'achat, dont la source est la base de données de la Banque Mondiale (septembre 2009). Les variables du modèle sont la taille, la richesse et les perspectives de croissance. La taille est mesurée par le PIB en parité de pouvoir d'achat (comptant pour 20 %), la population (comptant pour 10 %) et les échanges commerciaux - importations et exportations - (comptant pour 10 % chacun). La richesse est mesurée par le PIB en parité de pouvoir d'achat par habitant (comptant pour 15 %) et l'indice de développement humain - HDI - (comptant pour 15 %). Enfin, les perspectives de croissance sont mesurées par les prévisions moyennes de croissance du PIB pour la période 2008-2014 (comptant pour 20 %). La moyenne globale de chacune de ces sept variables est l'indice 100. Pour chaque pays étudié, chacun des sept indices dérivés est multiplié par l'allocation correspondante. La somme de ces sept calculs est le score composite pour le pays.

Schéma 12 : Index 2010 dédié aux pays émergents

Rang	Pays	Évolution (vs 2008)	Score 2010	Score 2008
1	Chine	▶	454	496
2	Inde	▶	222	234
3	Russie	▶	163	142
4	Mexique	▶	129	125
5	Brésil	▶	125	113
6	Turquie	▲	106	89
7	Pologne	▼	102	95
8	Malaisie	▲	95	91
9	Indonésie	▼	92	92
10	Thaïlande	▼	87	92
11	Argentine	▲	81	84
12	Hongrie	▼	80	84
13	Iran	▲	79	76
14	Chili	▲	74	72
15	Afrique du sud	▼	71	79
16	Vietnam	▲	68	68
17	Colombie	▲	67	63
18	Egypte	▲	65	59
19	Ukraine	▼	64	69
20	Pérou	▲	64	57
21	Vénézuéla	▼	63	64
22	Roumanie	▼	62	63
23	Pakistan	▼	60	63
24	Algérie	▶	60	58
25	Philippines	▼	56	69
26	Nigeria	▲	56	47
27	Bangladesh	▼	54	55

Sources : World Development Indicators, World Bank ; World Trade Organisation ; Experian ; HDI United Nation Human Development Report



A propos de l'International Business Report

L'International Business Report est une étude annuelle menée par Experian Business Strategies Ltd. pour le compte de Grant Thornton International depuis plus de 15 ans, évaluant les attitudes et les attentes des entreprises à capitaux privés dans le monde. En 2009-2010, son panel était composé de 7 400 entreprises privées à travers 36 pays représentant 81 % du PIB mondial. En France, l'échantillon interrogé se composait de 250 entreprises, panel représentatif des entreprises françaises de 100 à 499 salariés, hors secteur agricole. La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (taille de l'entreprise et secteur d'activité). Les *interviews* ont eu lieu par téléphone, en novembre 2009.

L'étude respecte fidèlement les principes scientifiques et déontologiques de l'enquête par sondage et les enseignements qu'elle indique reflètent un état de l'opinion à l'instant de sa réalisation et non pas une prédiction.

Grant Thornton International verse 5 USD pour chaque questionnaire complété à l'UNICEF, correspondant à près de 40 000 USD pour l'année 2010.

Pour plus d'informations sur l'IBR : www.internationalbusinessreport.com

Pays participants

Argentine	Japon
Arménie	Malaisie
Australie	Mexique
Belgique	Pays-Bas
Botswana	Nouvelle-Zélande
Brésil	Philippines
Canada	Pologne
Chili	Russie
Chine	Singapour
Danemark	Afrique du sud
Finlande	Espagne
France	Suède
Allemagne	Taiwan
Grèce	Thaïlande
Hong Kong	Turquie
Inde	Royaume-Uni
Irlande	États-Unis
Italie	Vietnam



Contact

Jean-Jacques Pichon

Associé, Responsable IBR

T 01 56 21 03 03

E jean-jacques.pichon@fr.gt.com

A propos de Grant Thornton

Grant Thornton rassemble en France plus de 1 250 associés et collaborateurs dans 24 bureaux et se place parmi les *leaders* des groupes d'audit et de conseil en se positionnant sur 5 métiers : Audit, Expertise Conseil, Conseil Financier, Externalisation et Conseil Juridique, Fiscal & Social.

Les membres de Grant Thornton International constituent l'une des principales organisations mondiales d'audit et de conseil. Chaque membre du réseau est indépendant aux plans financier, juridique et managérial.

Les experts-comptables de Grant Thornton, avec l'ensemble des lignes de services spécialisées du groupe (Amélioration des performances, Fusions & Acquisitions, *Transactions Advisory Services*, Prévention & Restructuration, Direction financière de transition, *Process* et Systèmes d'information, etc.), apportent des solutions personnalisées à forte valeur ajoutée aux PME et à leurs dirigeants.



www.gti.org
www.internationalbusinessreport.com
www.grant-thornton.fr