



Retards de paiement : quelles conséquences ?

Novembre 2017

Tim Miller
Sarongrat Wongsaroj

À propos de Plum

Plum est un cabinet de conseil indépendant spécialisé dans les télécommunications, les médias, la technologie et les secteurs connexes. Nous mobilisons notre connaissance approfondie du secteur, notre expérience du conseil et nos analyses rigoureuses pour explorer les défis et les possibilités qui se présentent dans le domaine des affaires réglementaires, de la politique du spectre, de l'économie, du commerce et de la technologie.

À propos de cette étude

Le but de cette étude, menée pour le compte de Sage, est d'examiner l'impact sur les petites et moyennes entreprises (PME) des retards de paiement et d'en analyser l'origine. En nous basant sur les conclusions d'une enquête réalisée auprès de plus de 3 000 PME dans 11 pays, nous avons tenté de cerner l'étendue du problème, comment il affecte ces entreprises et comment le résoudre.

Plum Consulting
10 Fitzroy Square
Londres
W1T 5HP

T +44 20 7047 1919
E info@plumconsulting.co.uk

Table des matières

Avant-propos, par Stephen Kelly	Erreur ! Signet non défini.
Synthèse	1
1 Introduction	3
2 L'importance des PME	4
3 Que sont les retards de paiement ?	6
4 Méthodologie de l'enquête	8
5 Hypothèses et analyse	10
5.1 Quelle est la part des retards de paiement ?	10
5.2 Les grandes entreprises sont-elles plus susceptibles de payer leurs factures en retard ?	11
5.3 Les retards de paiement ont-ils un impact significatif sur les PME ?	13
5.4 Y a-t-il matière à intervention ?	16
Annexe A L'importance des PME	20
A.1 Les PME dominant, par leur nombre, l'économie des pays étudiés	20
A.2 L'apport des PME dans l'activité économique et l'emploi est considérable	21
A.3 Les PME paient une part substantielle de l'impôt sur les sociétés	23
A.4 Les PME sont présentes dans un grand nombre de secteurs d'activité	23
A.5 Les PME sont le moteur de la croissance, de l'innovation et de la diversité	23
A.6 Les PME font face à de nombreuses difficultés, notamment sur les questions réglementaires et fiscales	24
A.7 Conclusion	25
Annexe B Questionnaire de l'enquête	26

Synthèse

Ce rapport aborde le thème des retards de paiement. Lorsque deux sociétés établissent un contrat, elles définissent les conditions de paiement, notamment le délai (en jours) pendant lequel le client doit régler la facture. Si ce délai n'est pas respecté, le paiement est considéré en retard (si tant est qu'il soit versé un jour).

Ces retards peuvent avoir un impact considérable sur les très petites structures, dont la trésorerie ne leur permet pas de mener leurs affaires de façon constante si elle n'est pas alimentée par des entrées d'argent régulières. Dans l'échantillon de sociétés interrogées dans le cadre de l'enquête, 11 % de toutes les factures émises par les PME sont payées en retard, ce qui représente un total de 1,01 milliard d'USD par an¹. Pire encore, 7,5 % des factures sont ensuite passées au résultat en tant que créance irrécouvrable, ce qui affecte davantage encore les opérations. L'impact des retards de paiement varie selon le pays, mais, dans tous les cas, nous sommes face à un problème majeur.

Figure 1 : Total des retards de paiement et créances irrécouvrables

Pays	VAB des PME	Retards de paiement	Créances irrécouvrables estimées ²
France	528 mds EUR	51 mds EUR	45 mds EUR
Allemagne	729 mds EUR	56 mds EUR	58 mds EUR
Espagne	272 mds EUR	27 mds EUR	22 mds EUR
Irlande	60 mds EUR	7 mds EUR	5 mds EUR
Royaume-Uni	678 mds GBP	112 mds GBP	60 mds GBP
Canada	1 000 mds CAD	103 mds CAD	82 mds CAD
États-Unis	6 486 mds USD	741 mds USD	652 mds USD
Brésil	1 146 mds BRL	87 mds BRL	79 mds BRL
Australie	616 mds AUD	49 mds AUD	41 mds AUD
Afrique du Sud	190 mds ZAR	25 mds ZAR	17 mds ZAR
Singapour	174 mds SGD	29 mds SGD	15 mds SGD

Les retards de paiement peuvent avoir plusieurs types d'impacts négatifs sur les PME. Dans notre rapport précédent, nous montrions que les PME consacrent beaucoup de temps et d'énergie à réclamer le paiement des factures en retard. Ce temps varie par pays. Par exemple, en Afrique du Sud, les PME consacrent en moyenne 20 jours à cette tâche, mais seulement 4 en Australie. Quel qu'il soit, ce temps reste du temps qui n'est pas dédié à des tâches productives.

Par ailleurs, près de 40 % des PME interrogées mentionnent que ces retards de paiement ont des répercussions directes très claires sur leur activité. Il s'agit à la fois de conséquences sur la société elle-même (baisse des investissements, retard dans le paiement de leurs propres fournisseurs) et sur les collaborateurs (réévaluations de salaires et réduction des primes). Ce dernier point est une réalité dans tous les pays (sauf les États-Unis) : les retards de paiement ont un impact évident sur les primes annuelles, ce qui peut affecter le moral des collaborateurs et leur productivité.

Les retards de paiement ayant des effets potentiellement graves, nous avons réfléchi à la pertinence d'une intervention afin de corriger le problème. Nous avons tout d'abord examiné s'il existe un type de société plus susceptible que les autres de payer ses factures en retard, mais nous n'avons pu mettre à jour aucune tendance particulière. Contrairement aux idées reçues, les grandes entreprises ne paient pas davantage en retard que les PME.

¹ Cette affirmation repose sur l'hypothèse selon laquelle la VAB totale des PME reflète le chiffre d'affaires qu'elles réalisent. En fait, ce chiffre est probablement en dessous de la réalité, car certaines PME utilisent des chiffres provenant de grandes sociétés, qui sont ensuite inclus dans le chiffre d'affaires total, mais pas dans la valeur ajoutée.

² Estimation basée sur le pourcentage des factures passées au résultat en tant que créance irrécouvrable.

En réalité, ce problème concerne tous les payeurs, ce qui signifie qu'une éventuelle intervention devra être menée à grande échelle.

Nous sommes optimistes quant à la possibilité qu'une telle intervention réussisse. En effet, d'après notre analyse, les clients qui paient leurs fournisseurs en retard ne donnent aucune raison pouvant justifier ce comportement, ce qui indique qu'il y a matière à intervention. La question doit plutôt porter sur la manière d'élaborer une campagne efficace.

D'après notre étude, il semblerait que les retards de paiement soient motivés par une culture d'entreprise globale. Les payeurs ne semblent pas avoir conscience de l'importance de payer dans les délais, ce qui est démontré par le fait qu'ils ne donnent souvent aucune explication à leur retard lorsque le paiement arrive. Du côté des fournisseurs, le facteur principal qui les empêche de réclamer leurs paiements en retard est la volonté de préserver la relation avec leurs clients.

Si l'on passe de cette culture à une mentalité où réclamer des paiements est une action tout à fait raisonnable, voire attendue, et où il y a davantage de pression sur les payeurs pour qu'ils respectent leurs obligations, les décideurs politiques pourront peut-être enfin aider les PME à renforcer leur efficacité, à augmenter leurs investissements et à mieux récompenser leurs collaborateurs. Une première étape pourrait être d'encourager le recouvrement automatisé des factures, une pratique qui peut sembler moins hostile aux yeux des payeurs, et de mettre en place une campagne de sensibilisation aux conséquences négatives des retards de paiement.

1 Introduction

Cette étude de Plum Consulting pour le compte de Sage vise à étudier l'impact des retards de paiement sur les petites et moyennes entreprises (PME). Les PME jouent un rôle fondamental dans les économies nationales et dans l'économie mondiale. Cependant, elles sont également souvent confrontées à de lourdes contraintes opérationnelles, notamment les retards de paiement, qui ont des implications majeures sur leurs opérations. A la différence des grandes entreprises, les PME n'ont généralement pas la capacité d'absorber facilement les coûts associés aux retards de paiement. Dans cette situation, elle se retrouvent ainsi obligées d'avoir recours à des mesures telles que la réduction des investissements prévus, des primes annuelles et, dans certains cas, des salaires, ce qui peut avoir un impact sur la croissance de l'entreprise via les investissements et sur le recrutement.

Notre rapport précédent, intitulé « A la recherche du temps perdu : impact du poids de la bureaucratie »³, qui examinait les conséquences de tous les types d'administration sur les PME, révélait que la réclamation des paiements en retard était une préoccupation majeure pour les PME. Ce rapport détaillait cette analyse en profondeur, en examinant l'étendue du problème et comment ses conséquences sont ressenties.

Le reste de cette étude est structuré comme suit :

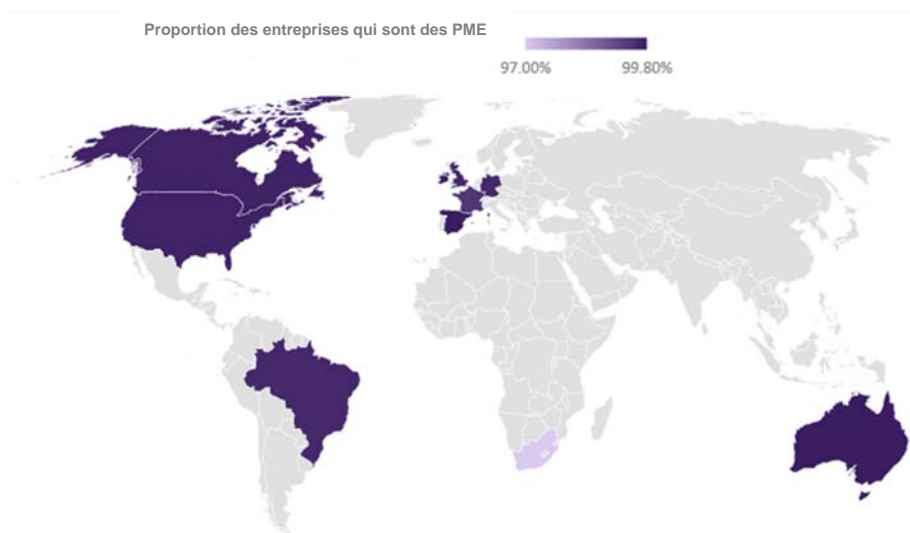
- La section 3 explique la notion de retard de paiement et les problèmes qui lui sont associés.
- La section 4 présente l'enquête commandée en vue de la réalisation de notre analyse.
- La section 5 reprend les hypothèses qui font l'objet de notre analyse, et explique en quoi les conclusions de l'enquête les confirment ou les infirment. Plus particulièrement :
 - La section 5.1 examine l'étendue des retards de paiement subis par les PME et leurs conséquences sur leur activité.
 - La section 5.2 analyse si les grandes entreprises sont plus susceptibles que les PME de payer leurs factures en retard.
 - La section 5.3 identifie les problèmes associés à la réclamation des paiements en retard.
 - La section 5.4 explore si une intervention pourrait aider et comment.

³ Dénommé dans la suite de ce rapport « Plum Consulting (2017) ».

2 L'importance des PME

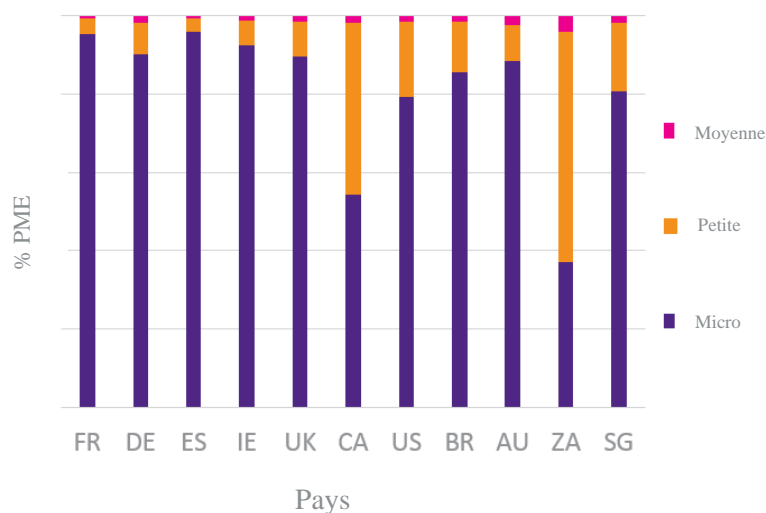
Le rapport « The Importance of Small and Medium Enterprises », élaboré par FTI Consulting⁴, est complémentaire à nos travaux. Il examine l'impact global des PME dans les 11 pays également cités dans ce rapport. Il montre également de façon détaillée comment les PME contribuent à l'emploi, au PIB (ou la VAB) et aux recettes fiscales, à la fois global et par secteur. Une analyse approfondie de cette étude est présentée en annexe du présent rapport.

Figure 2-1 : Taille de l'économie des PME



Dans tous les pays, les PME sont largement plus nombreuses que les grandes entreprises, ces dernières se trouvant en plus grand nombre en Afrique du Sud. Mais, même dans ce pays, 97 % des entreprises sont des PME, et il s'agit sûrement d'une sous-estimation, car toutes les microentreprises ne sont pas enregistrées auprès des autorités.

Figure 2-2 : Composition des économies des PME⁵

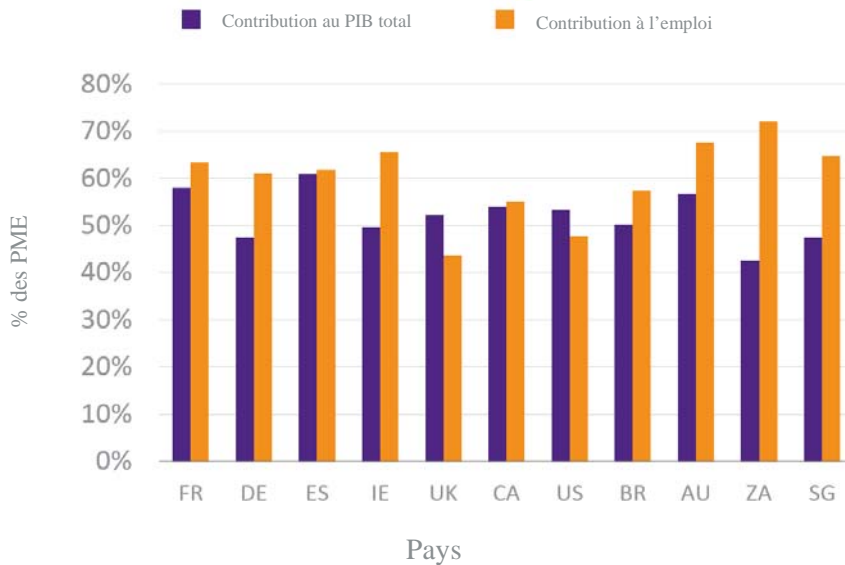


En outre, leur contribution en termes de PIB et d'emploi varie considérablement. En Afrique du Sud, plus particulièrement, les PME semblent être beaucoup moins efficaces que les grandes entreprises. En effet, elles emploient plus de 70 % des travailleurs, mais ne contribuent qu'à hauteur de 45 % du PIB du pays. À l'inverse, au Royaume-Uni et aux États-Unis, les PME produisent plus de la moitié du PIB, mais emploient moins de la moitié des travailleurs du pays.

⁴ Dénommé dans la suite de ce rapport « FTI Consulting (2017) ».

⁵ Il convient de noter que la répartition des PME à Singapour est une estimation faite à partir de la moyenne des autres pays, aucune donnée officielle n'étant disponible.

Figure 2-3 : Apport des PME dans l'économie nationale, par pays



En raison de leur taille, les PME sont également particulièrement vulnérables aux interruptions des opérations. De par leurs ressources limitées, elles sont en outre moins capables d'absorber les chocs opérationnels à court terme. Pour nombre d'entre elles, un domaine de préoccupation majeure est la trésorerie. Les PME possèdent généralement une réserve en espèces faible, ce qui signifie que le moindre retard dans les entrées d'argent peut avoir des conséquences désastreuses sur leur capacité à mener leurs opérations.

Lorsque certains événements, comme un retard de paiement, aboutissent à une trésorerie négative, les PME se voient généralement contraintes de puiser dans les réserves destinées aux primes. En cas de déséquilibre entre entrées et sorties d'argent, elles devront peut-être également réduire les commissions, voire les salaires, afin d'assurer la continuité de l'activité, ce qui peut affecter le moral et la productivité des collaborateurs.

En outre, une PME qui rencontre des problèmes de trésorerie sera plus susceptible que les autres de diminuer les investissements futurs pour se maintenir à flot. Nous voyons donc ici que les retards de paiement peuvent entraver la croissance de ce pan de l'activité économique que les PME représentent et, par effet domino, retarder la croissance de l'économie dans son ensemble, vu la place importante que les PME y occupent.

Par ailleurs, des entrées d'argent moins importantes que prévues à certaines périodes peuvent contraindre les PME à différer les paiements à leurs propres fournisseurs. Cette situation crée un effet boule de neige si, comme leurs clients, ces fournisseurs attendent leurs paiements pour payer leurs propres factures. Cette réaction en chaîne peut même aller jusqu'à provoquer à court terme une interruption de la chaîne logistique. A long terme, une PME en manque de liquidités peut se retrouver en faillite, ce qui freine la croissance économique du pays.

3 Que sont les retards de paiement ?

Les entreprises passent des transactions financières les unes avec les autres. Ces transactions peuvent revêtir des formes différentes. Il peut s'agir :

- De paiements reçus suite à la prestation de services ou à la vente de biens à d'autres entreprises ;
- De paiements versés après avoir bénéficié de services effectués par d'autres entreprises.

En général, il faut maintenir un bon équilibre entre ces deux types de transactions financières afin de disposer de fonds suffisants pour assurer le fonctionnement quotidien de l'entreprise.

Lorsqu'il signe un contrat avec un fournisseur, le client s'engage à respecter un calendrier de paiement spécifique. Par exemple, il peut s'engager à payer des montants définis lors des différentes phases d'un projet. Le fournisseur s'attend donc à recevoir ses paiements à des dates définies ou dans un délai défini (en jours) après ces dates. Les délais de paiement sont généralement fixés à 30 jours, mais ils peuvent aller jusqu'à 60 jours, surtout si le client est une grande entreprise. Les retards de paiement désignent les paiements qui ne sont pas effectués dans ces délais définis.

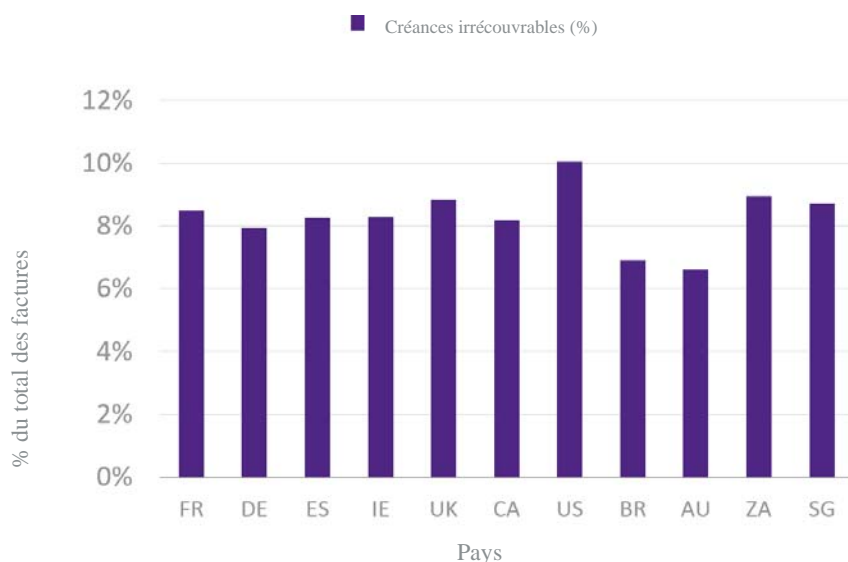
3.1 Impact sur la trésorerie

Pour leur trésorerie, les entreprises tentent de maintenir un équilibre entre paiements entrants (encaissements) et paiements sortants. Cependant, cet équilibre est précaire. En effet, de nombreux services, qu'une société acquiert pour assurer son administration, doivent être payés à intervalles réguliers, tous les mois ou tous les trimestres. D'un autre côté, les paiements reçus dépendent des commandes de prestation de service. Ils ne sont pas forcément réguliers ou calqués sur les besoins en entrées d'argent de l'entreprise.

Les méthodes de comptabilité tentent de résoudre ce déséquilibre en autorisant des variations de la trésorerie, mais, pour ce faire, il est impératif que les entreprises sachent quand attendre des paiements. En cas de retard, une trésorerie limitée mais positive peut devenir négative, et l'entreprise sera peut-être amenée à prendre des mesures drastiques pour trouver des fonds et couvrir les coûts opérationnels pour la période concernée.

Lorsque le paiement des factures est très en retard, l'entreprise doit les passer au résultat en tant que créances irrécouvrables. La Figure 3-1 indique le pourcentage des factures que les PME radient dans les 11 pays étudiés, ce qui montre qu'il s'agit d'un problème similaire aux retards de paiement (mais avec des effets potentiellement plus graves).

Figure 3-1 : Proportions des factures passées au résultat en tant que créances irrécouvrables dans les 11 pays étudiés



3.2 Impact sur les PME

Les PME sont particulièrement vulnérables aux problèmes de trésorerie découlant de retards de paiement. Pour une PME, il n'est pas rare de consacrer une grande partie de ses capacités à un client ou à un projet spécifique. Les factures correspondantes représentent donc une part importante des recettes totales de l'entreprise. Si les factures sont payées en retard, l'entreprise devra gérer attentivement les irrégularités qui en découlent.

Une PME qui passe par une période d'entrées d'argent incertaines doit continuer à assurer ses dépenses régulières, qui ne sont malheureusement pas proportionnelles à sa taille. Les coûts d'hébergement et les frais généraux par collaborateur sont souvent plus élevés pour une PME que pour une grande entreprise. En outre, comme nous l'avons révélé dans une étude précédente, une grande partie de l'effectif total d'une PME (soit plus de 10 % du nombre total de jours-personnes dans certains pays) peut être consacré aux tâches administratives⁶. Ce coût fixe très élevé, comparé aux entrées d'argent, signifie que le risque d'une trésorerie négative est plus élevé lorsque les paiements ne sont pas reçus de façon régulière.

En outre, les paiements en retard impliquent un travail de réclamation, ce qui entraîne une charge administrative supplémentaire. Selon Plum Consulting¹ (2017), entre 5 et 10 % de la totalité du travail administratif consiste à réclamer des paiements. S'il existait une manière de réduire ces retards, les PME consacraient moins de temps à cette tâche administrative et plus à des tâches productives.

⁶ Plum Consulting (2017) : Se noyer dans un verre d'eau, <http://plumconsulting.co.uk/sweating-small-stuff-impact-bureaucracy-burden/>

4 Méthodologie de l'enquête

Pour étudier l'impact des retards de paiement sur les PME, nous avons posé trois hypothèses.

- Hypothèse 1 : une part significative des factures émises par les PME ne sont pas payées à temps.
- Hypothèse 2 : les grandes entreprises sont les plus susceptibles de payer leurs factures en retard.
- Hypothèse 3 : les paiements en retard ont un impact considérable sur le fonctionnement des PME.

Nous avons formulé la première hypothèse afin d'analyser l'étendue des retards de paiement. Si notre étude révèle clairement qu'il est rare pour les entreprises de subir des retards de paiement, une intervention ne sera pas forcément nécessaire. La deuxième hypothèse nous a permis d'examiner les types d'entreprises clientes les plus susceptibles de payer les PME en retard. Enfin, au moyen de la troisième hypothèse, nous avons évalué l'impact des retards de paiement. Tout d'abord, le temps consacré à la réclamation des factures en retard pourrait être dédié à des tâches plus productives. Ensuite, les retards de paiement peuvent avoir un impact sur le fonctionnement de l'entreprise.

Plum a commandé une enquête auprès de FTI Consulting pour vérifier ces hypothèses. Cette enquête a été menée en juillet et août 2017 dans 11 pays. Près de 300 PME ont répondu au questionnaire envoyé dans chaque pays. La Figure 4-1 présente les pays où le questionnaire a été envoyé ainsi que leur code pays respectif qui sera employé tout au long du présent rapport.

Figure 4-1 : Liste des pays (et leur code pays respectif)

Australie (AU)	Brésil (BR)	Canada (CA)
France (FR)	Allemagne (DE)	Irlande (IE)
Singapour (SG)	Afrique du Sud (ZA)	Espagne (ES)
Royaume-Uni (UK)	Etats-Unis d'Amérique (US)	

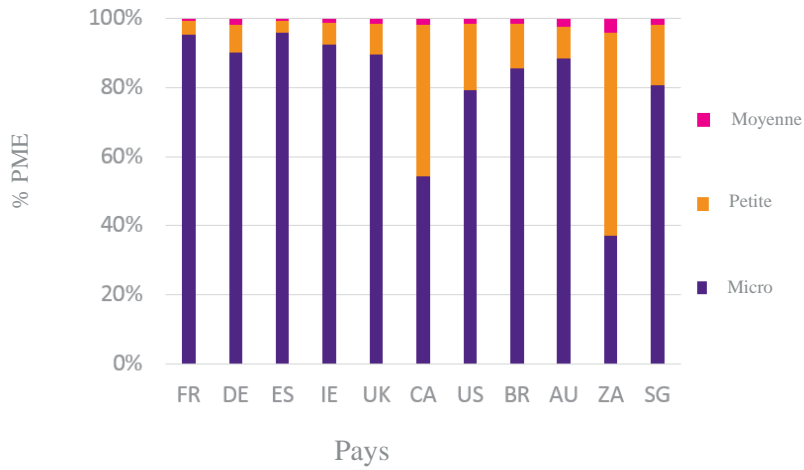
Les questions posées s'organisaient en cinq groupes principaux :

- Les questions sur l'entreprise elle-même, afin de savoir si elle fait partie des entreprises ciblées par l'enquête et de permettre une analyse plus fine ultérieurement ;
- Les questions sur la charge administrative ;
- Les questions sur l'imposition ;
- Les questions sur les retards de paiement ; et
- Les questions sur les perspectives de l'entreprise.

Parmi ces groupes de question, le premier et le quatrième sont les plus pertinents pour le présent rapport (ainsi que quelques questions du deuxième groupe). Les questions pertinentes sont présentées dans l'Annexe B.

Une fois compilées, les réponses au questionnaire destiné aux trois types de PME ont été analysées et pondérées, de façon à donner une image représentative de l'économie des PME. Les moyennes de chacun des trois groupes ont été pondérées en fonction du type d'entreprise au sein de l'économie des PME avant d'être combinées pour arriver à une donnée statistique valable pour l'ensemble des PME. Ces pondérations sont présentées à la figure ci-dessous.

Figure 4-2 : Composition des économies des PME



Dans le cas de Singapour, aucune information n'était disponible. Nous avons donc estimé par nous-mêmes la part que représente chaque type de société sur le total des PME dans ce pays. Pour ce faire, nous avons calculé la moyenne de chaque type de société dans les 10 autres pays.

5 Hypothèses et analyse

Pour étudier la prédominance des retards de paiement dans les PME et leur impact, et pour savoir dans quelles mesures ils peuvent être réduits, nous avons proposé les quatre questions clés suivantes pour guider notre analyse.

- Quelle est la part des retards de paiement dans les PME ?
- Les grandes entreprises sont-elles plus susceptibles de payer leurs factures en retard ?
- Les retards de paiement ont-ils un impact significatif sur les PME ?
- Y a-t-il matière à intervention ?

Ces questions seront traitées successivement ci-après. Pour chaque question, nous avons analysé l'impact sur les PME de chacun des 11 pays. Nous avons ensuite identifié quels pays constituent des cas particuliers en fonction des statistiques compilées.

5.1 Quelle est la part des retards de paiement ?

La Figure 5-1 compare la proportion des factures totales payées en retard dans tous les pays étudiés. Ce pourcentage va de 7 % au Brésil à 18 % au Royaume-Uni et à Singapour. Ces chiffres montrent clairement que, dans les 11 pays étudiés, une part significative des factures des PME est payée en retard.

Figure 5-1 : Part des factures payées en retard



Une analyse plus poussée des données de l'enquête montre une forte corrélation entre les factures payées en retard et le pourcentage du chiffre d'affaires total reçu en retard. Pour mieux nous représenter ce dernier point, nous avons demandé aux PME d'indiquer la part de leur chiffre d'affaires total reçu des différents types d'entreprises clientes, puis de fournir le pourcentage du chiffre d'affaires reçu en retard de ces mêmes entreprises. De ces deux ensembles de résultats, nous avons tiré le pourcentage du chiffre d'affaires total reçu en retard. Ces chiffres sont visibles Figure 5-2.

Figure 5-2 : Part du chiffre d'affaires total reçu en retard dans les 11 pays étudiés



Pour les entreprises ayant répondu à l'enquête, entre 8 et 17 % du chiffre d'affaires total arrive en retard, le Brésil ayant le pourcentage le plus bas, et le Royaume-Uni et Singapour le plus haut.

La forte corrélation entre l'incidence des factures payées en retard et le pourcentage du chiffre d'affaires total reçu en retard suggère que les factures payées en retard ne sont pas toutes soit des petites factures, soit de grosses factures. En effet, le montant moyen des paiements en retard est très probablement similaire au montant moyen de toutes les factures.

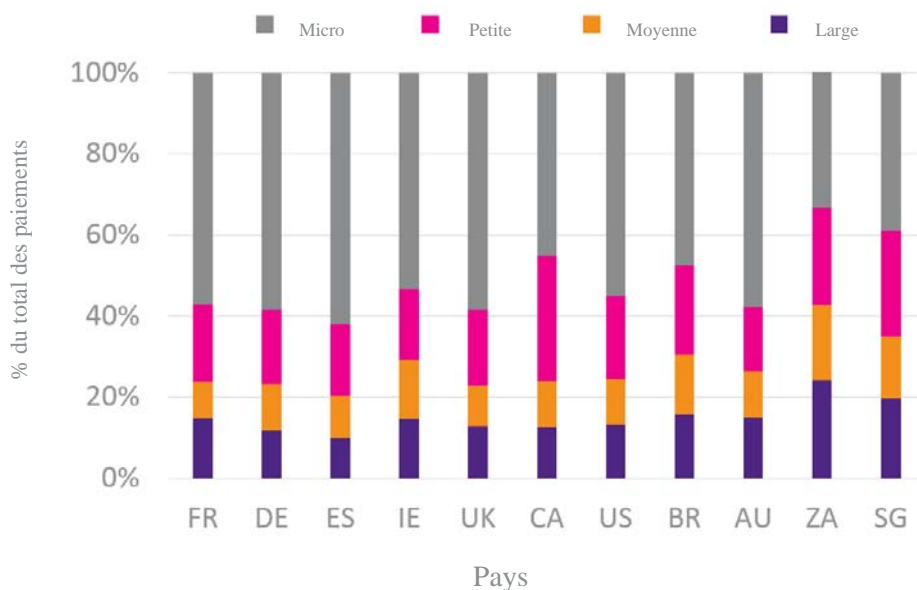
5.2 Les grandes entreprises sont-elles plus susceptibles de payer leurs factures en retard ?

L'analyse de la section 3 illustre les répercussions économiques négatives possibles découlant des retards de paiement subis par les PME, mais leur incidence est insignifiante. Pour mieux comprendre ce qui contribue au problème des retards de paiement, nous avons examiné plus profondément la répartition de ces retards dans les différents types d'entreprises payantes. Nos conclusions figurent dans cette section. Ainsi, nous pourrions déterminer si les grandes entreprises sont particulièrement plus amenées à payer leurs factures en retard que les autres.

Comme nous l'avons décrit précédemment, il existe une forte corrélation entre la proportion des factures payées en retard et la proportion des paiements reçus en retard. Nous partons donc du principe que le paiement tardif des factures par les entreprises payantes est le principal facteur qui explique la réception en retard des paiements par les PME. Ainsi, la proportion des paiements que les PME reçoivent en retard de la part des différents types d'entreprises clientes reflète également la proportion des factures payées en retard par ces entreprises.

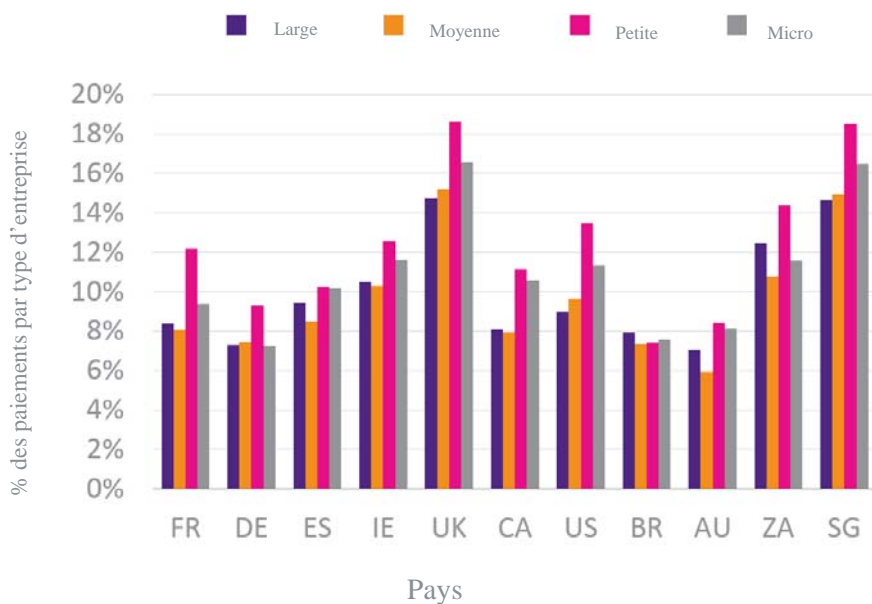
Les PME interrogées devaient indiquer quelle part des paiements reçus venait de chacun des quatre types d'entreprises clientes, et aussi quelle part de ces paiements était en retard (pour chaque type d'entreprise cliente). La Figure 5-3 montre le pourcentage du total des paiements reçus des différents types d'entreprises clientes.

Figure 5-3 : Pourcentage du total des paiements reçus des différents types d'entreprises clientes



La part du total des paiements que les PME reçoivent en retard de ces différents types d'entreprises clientes dans les 11 pays étudiés est également illustrée Figure 5-4.⁷ Force est de constater que le pourcentage des paiements en retard par rapport au total des paiements ne varie pas de façon significative d'un type de payeur à l'autre. Dans tous les pays sauf le Brésil, les petites entreprises ont plus tendance que les autres à payer leurs factures en retard.

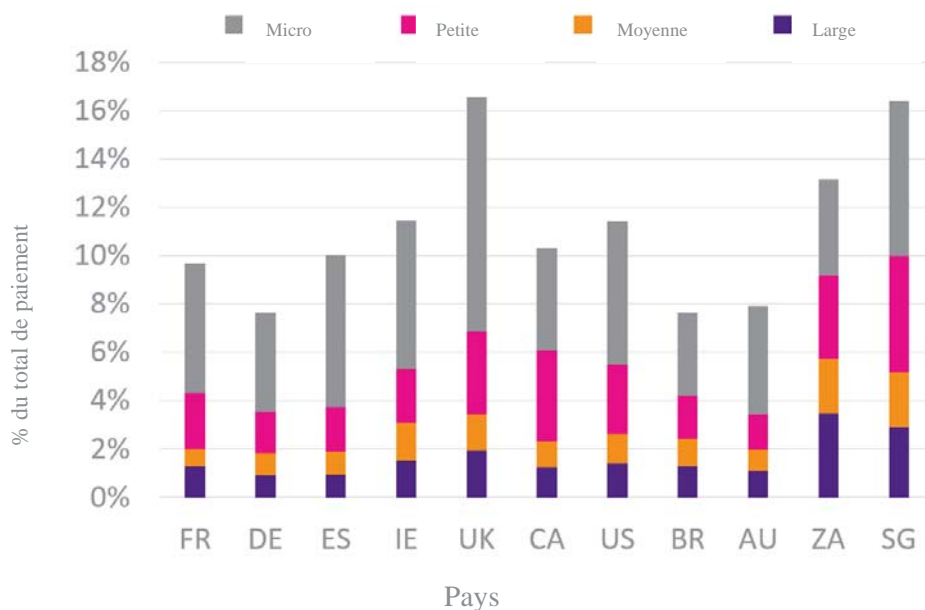
Figure 5-4 : Proportion des paiements en retard de la part des différents types d'entreprises clientes



La Figure 5-5 montre comment les différents types d'entreprises clientes contribuent à la totalité des retards de paiement. Il s'agit en fait des chiffres de la Figure 5-2 détaillés avec le pourcentage des types d'entreprises clientes responsables de ces retards.

⁷ En fait, ces deux proportions différentes sont multipliées et ajoutées pour tous les types d'entreprises clientes afin de calculer les pourcentages indiqués Figure 5-2.

Figure 5-5 : Contribution aux retards de paiement par type d'entreprise cliente



Étant donné que la part du total des paiements provenant des grandes entreprises est plutôt limitée, comme illustré Figure 5-3, leur contribution aux retards de paiement n'est pas très élevée. Dans les 11 pays étudiés, 11 % du chiffre d'affaires en moyenne est payé en retard et, dans ce pourcentage, environ 2 % sont le fait de grandes entreprises. Si cette proportion est significative, elle ne veut néanmoins pas dire que les grandes entreprises sont plus susceptibles que les autres de payer leurs factures en retard.

En effet, davantage de retards de paiement sont le fait d'autres PME, si l'on regarde la proportion du total des paiements. Comme nous le verrons plus tard, ce phénomène peut peut-être s'expliquer par le fait que les retards de paiement à l'égard des PME entraînent un effet boule de neige et provoquent le retard du paiement de leurs propres factures.

5.3 Les retards de paiement ont-ils un impact significatif sur les PME ?

Les retards de paiement ne sont pas qu'un problème de praticité. Les fournisseurs ont leurs propres factures à payer. Tout retard peut ainsi compliquer le paiement de leurs propres frais, ce qui peut générer d'autres retards de paiement dans la chaîne économique. Pour garantir que les paiements arrivent à temps ou limiter les dégâts en cas de retard déjà avéré, les entreprises doivent détourner des ressources administratives d'autres tâches plus productives afin qu'elles s'occupent du suivi des factures.

Plus grave encore, lorsque les paiements sont en retard, l'efficacité opérationnelle peut subir des répercussions négatives, comme expliqué dans la section 3. Le découvert de trésorerie qui en découle peut forcer les PME à adopter des mesures drastiques qui peuvent saper les relations futures avec leurs fournisseurs et leurs prospects. Comment le fonctionnement des PME dans les 11 pays étudiés est affecté par les retards de paiement : c'est le thème de notre analyse en section 5.3.2.

5.3.1 Le coût d'opportunité du recouvrement des impayés

Comme nous l'avons expliqué dans l'enquête Plum Consulting (2017), les retards de paiement sont une source majeure de charge administrative. En effet, lorsqu'un délai de paiement est arrivé à expiration, une entreprise doit affecter des ressources humaines à la réclamation de ces paiements auprès des clients, afin d'augmenter ses chances d'être payée tout en limitant les dégâts en termes de retard. La Figure 5-6 montre le nombre moyen de jours-personnes que les PME des 11 pays étudiés consacrent chaque année au recouvrement des impayés.

Figure 5-6 : Nombre moyen de jours-personnes dont les PME ont besoin pour réclamer les paiements en retard



La Figure 5-7 montre le coût monétaire associé à la tâche administrative qui consiste à réclamer les paiements en retard. Ces coûts incluent le coût des équipements et des ressources humaines requis pour effectuer cette tâche (mais pas les coûts logiciels).

Figure 5-7 : Coût moyen annuel de la réclamation des paiements en retard pour une PME



5.3.2 L'impact des retards de paiement sur les opérations

En plus d'être une charge administrative supplémentaire, les retards de paiement peuvent provoquer un déséquilibre entre les paiements entrants et sortants d'une entreprise, ce qui peut avoir pour conséquence une trésorerie négative, comme nous l'expliquons section 3. En l'absence de facilités d'emprunt, l'entreprise, afin d'assurer son fonctionnement au quotidien, sera peut-être amenée à puiser dans des réserves en espèces qu'elle destinait à des dépenses non liées aux opérations, par exemple des fonds qu'elle souhaitait consacrer à son développement futur et à des primes.

En moyenne, 39 % des PME interrogées dans les 11 pays étudiés ont signalé soit déjà constater des répercussions suite à des retards de paiement, soit ne pas encore en constater, mais estimer leur arrivée très probable. La Figure 5-8 montre le pourcentage des PME dans chaque pays qui subissent déjà des répercussions ou s'attendent à les subir.

Figure 5-8 : Pourcentage des PME ayant signalé subir des répercussions suite à des retards de paiement ou s'attendant à les subir



Pour évaluer comment les retards de paiement affectent actuellement les PME, nous leur avons demandé si les aspects suivants de leurs opérations avaient subi des répercussions :

- Commissions au personnel
- Salaires du personnel
- Primes annuelles
- Paiement des fournisseurs
- Investissements pour l'entreprise

La Figure 5-9 montre les trois types de répercussions que les retards de paiement ont sur les PME dans les 11 pays étudiés, ainsi que la proportion des entreprises les ayant subies.

Figure 5-9 : Trois principales répercussions des retards de paiement sur les PME dans chaque pays étudié

Pays	Première répercussion principale	Deuxième répercussion principale	Troisième répercussion principale
France	Impact sur les investissements (13 %)	Impact sur les salaires (12 %)	Impact sur les primes annuelles (11 %)
Allemagne	Impact sur les investissements (17 %)	Impact sur les primes annuelles (12 %)	Impact sur le paiement des fournisseurs (11 %)
Espagne	Impact sur les investissements (19 %)	Impact sur les primes annuelles (18 %)	Impact sur le paiement des fournisseurs (17 %)
Irlande	Impact sur les investissements (20 %)	Impact sur le paiement des fournisseurs (20 %)	Impact sur les primes annuelles (15 %)
Royaume-Uni	Impact sur le paiement des fournisseurs (26 %)	Impact sur les investissements (25 %)	Impact sur les primes annuelles (22 %)
Canada	Impact sur les investissements (14 %)	Impact sur les primes annuelles (13 %)	Impact sur le paiement des fournisseurs (12 %)
États-Unis	Impact sur les investissements (25 %)	Impact sur les salaires (23 %)	Impact sur les commissions (21 %)
Brésil	Impact sur les investissements (37 %)	Impact sur le paiement des fournisseurs (25 %)	Impact sur les primes annuelles (23 %)
Australie	Impact sur les investissements (10 %)	Impact sur le paiement des fournisseurs (10 %)	Impact sur les primes annuelles (6 %)

Pays	Première répercussion principale	Deuxième répercussion principale	Troisième répercussion principale
Afrique du Sud	Impact sur le paiement des fournisseurs (34 %)	Impact sur les primes annuelles (28 %)	Impact sur les investissements (28 %)
Singapour	Impact sur le paiement des fournisseurs (26 %)	Impact sur les investissements (24 %)	Impact sur les primes annuelles (24 %)

Les pourcentages entre parenthèses indiquent le pourcentage des PME ayant signalé expérimenter cette répercussion.

D'après le tableau ci-dessus, les deux types de répercussions les plus fréquemment expérimentés par les PME dans les 11 pays étudiés sont :

- L'impact sur les investissements destinés à l'entreprise ;
- L'impact sur la capacité de l'entreprise à payer ses fournisseurs.

Ces deux éléments affectent, par effet boule de neige, la capacité de la PME à s'accroître. En effet, les entreprises qui ne peuvent pas investir ne pourront pas s'étendre sur le marché et profiter de nouvelles opportunités commerciales. De même, les PME qui ont du mal à payer leurs fournisseurs ont peu de chance de pouvoir augmenter leurs commandes auprès d'eux, condition pourtant sine qua non si l'entreprise souhaite produire à plus large échelle. Les fournisseurs seront en effet certainement peu disposés à accroître leur ligne de crédit, face à un historique des paiements désavantageux. Ce problème présente une conséquence secondaire : les fournisseurs eux-mêmes attendent d'être payés pour pouvoir fonctionner et étendre leur activité. Ils peuvent également avoir du mal à payer leurs propres fournisseurs, et c'est la croissance tout au long de la chaîne de valeur qui est perturbée.

Une part significative des entreprises a également signalé que des retards de paiement ont eu des répercussions sur le versement des salaires au personnel, notamment les salaires fixes et les primes annuelles, ce qui peut atteindre le moral et la productivité des collaborateurs.

5.4 Y a-t-il matière à intervention ?

Comme nous l'avons vu en section 5.3, les retards de paiement peuvent être une pompe à ressources et une source d'inefficacités opérationnelles pour les PME. Ces inefficacités opérationnelles peuvent à leur tour perturber l'économie à un niveau plus global, car elles ont pour effet secondaire de saper la croissance et la productivité de l'entreprise. Il est donc primordial que les décideurs politiques comprennent quel type d'intervention (si tant est qu'une intervention soit nécessaire) serait le plus utile pour résoudre ce problème ou au moins pour tenter de l'atténuer.

Un moyen possible d'inciter les entreprises payantes à payer de façon plus ponctuelle pourrait être d'aider les entreprises bénéficiaires à réclamer ces paiements, en commençant par identifier les facteurs qui empêchent un fournisseur d'agir dans ce sens. Encourager les entreprises clientes à payer ponctuellement peut être un autre moyen de limiter les retards. Dans cette optique, les décideurs politiques doivent comprendre pourquoi certaines entreprises, actuellement, paient leurs factures en retard.

5.4.1 Facteurs qui empêchent la réclamation des retards de paiement

La section 5.3.1 explique clairement que les retards de paiement représentent, pour les PME, une charge administrative. Le temps et les efforts passés à demander le paiement des factures en retard pourraient cependant avoir pour résultat la sous-estimation du temps et des efforts nécessaires pour garantir la réalisation de tous les paiements. La raison en est que de nombreux facteurs freinent le recouvrement des impayés, ce qui fait que cette activité peut se révéler plus courte que ce qu'elle devrait être. Dans le cadre de cette enquête, nous avons demandé aux entreprises interrogées de nous parler de ce qui les retient de réclamer les paiements en retard. Nous leur avons notamment demandé d'identifier lesquels des facteurs ci-dessous les avaient freinées dans cette tâche :

- Manque de temps du personnel
- Manque de personnel
- Aucune ressource dédiée à la réclamation des paiements en retard
- Volonté de préserver les relations avec les clients

- Manque de visibilité sur les factures non payées
- Autre
- Aucun

La Figure 5-10 compare les trois facteurs les plus généralement identifiés par les PME dans les 11 pays étudiés. Les deux dernières réponses (« Autre » et « Aucun ») ne sont pas prises en compte dans la comparaison, car elles indiquent que l'entreprise soit rencontre d'autres problèmes inconnus, soit n'a aucun problème avec la réclamation des paiements en retard. Elles ne sont donc pas intéressantes pour notre analyse.

Figure 5-10 : Trois facteurs principaux qui empêchent les PME de réclamer les paiements en retard dans chaque pays étudié

Pays	Premier facteur principal	Deuxième facteur principal	Troisième facteur principal
France	Protection des relations avec les clients (21 %)	Manque de personnel (11 %)	Manque de temps (10 %)
Allemagne	Protection des relations avec les clients (31 %)	Manque de personnel (10 %)	Manque de temps (8 %)
Espagne	Protection des relations avec les clients (37 %)	Aucune ressource dédiée (16 %)	Manque de personnel (8 %)
Irlande	Protection des relations avec les clients (43 %)	Aucune ressource dédiée (18 %)	Manque de personnel (14 %)
Royaume-Uni	Protection des relations avec les clients (40 %)	Aucune ressource dédiée (35 %)	Manque de personnel (18 %)
Canada	Protection des relations avec les clients (31 %)	Manque de temps (17 %)	Aucune ressource dédiée (15 %)
États-Unis	Protection des relations avec les clients (32 %)	Aucune ressource dédiée (13 %)	Manque de temps (10 %)
Brésil	Protection des relations avec les clients (35 %)	Manque de personnel (13 %)	Aucune ressource dédiée (12 %)
Australie	Protection des relations avec les clients (29 %)	Aucune ressource dédiée (9 %)	Manque de temps (8 %)
Afrique du Sud	Protection des relations avec les clients (40 %)	Aucune ressource dédiée (24 %)	Manque de temps (13 %)
Singapour	Protection des relations avec les clients (41 %)	Aucune ressource dédiée (37 %)	Manque de personnel (17 %)

Les pourcentages entre parenthèses indiquent le pourcentage des PME ayant signalé que ces facteurs les retiennent de réclamer les paiements en retard.

Le facteur le plus souvent cité est la volonté de l'entreprise de préserver ses relations avec les clients. Une proportion significative des PME qui subissent des retards de paiement ont du mal à faire part du problème à leurs clients et à être fermes avec eux, car elles ont peur de mettre en péril leurs relations futures.

L'absence de ressource dédiée est le deuxième facteur le plus mentionné, ce qui est renforcé par le troisième, qui est le manque de personnel et de temps. Ces réponses laissent suggérer que cette tâche administrative :

- Nécessite énormément de travail, ce qui la rend difficile à mener à bien vu les effectifs limités et les heures de travail des PME ;
- Génère des gains limités, car le personnel ne peut pas communiquer librement avec le client pour lui demander de payer ses factures si l'entreprise souhaite préserver ses relations avec lui. Ainsi, il devient difficile de justifier l'affectation de ressources humaines à cette tâche.

Si le second point était avéré, il pourrait vouloir dire que la plupart des ressources affectées à cette tâche, illustré Figure 5-6 et Figure 5-7, est gâchée ou pourrait être plus productive employée ailleurs. Cette réponse signifierait aussi que les PME n'ont quasiment aucun contrôle sur les retards de paiement et qu'elles sont obligées d'en absorber le coût.

Dans cette optique, le moyen le plus efficace d'aider les PME à surmonter ce problème serait de mettre en place une politique visant à encourager les clients à payer de façon ponctuelle. Dans la section suivante, nous analysons

les raisons pour lesquelles certaines entreprises paient leurs factures en retard, et nous explorons ensuite les types d'intervention susceptibles de favoriser la ponctualité des paiements.

5.4.2 Comment agir sur les raisons qui motivent les retards de paiement

Afin de déterminer comment réduire l'incidence des retards de paiement, il est indispensable d'identifier les facteurs qui amènent les clients à ne pas payer leurs fournisseurs de façon ponctuelle. Nous avons demandé aux PME interrogées de choisir parmi un certain nombre de possibilités les raisons invoquées par les payeurs pour justifier leurs retards. Voici les options proposées :

- Facture non reçue
- Paiement en attente
- Désaccord sur le montant de la facture
- Souhait de payer les factures à des périodes particulières de l'année
- Aucune raison invoquée
- Factures payées à temps
- Autre

La Figure 5-11 montre les trois motifs les plus fréquemment invoqués pour justifier les retards de paiement à l'égard des PME dans les 11 pays étudiés.

Figure 5-11 : Trois principaux motifs invoqués pour justifier les retards de paiement dans chaque pays étudié

Pays	Premier motif principal	Deuxième motif principal	Troisième motif principal
France	Aucun raison (33 %)	Paiement en attente (23 %)	Factures payées à certaines périodes (15 %)
Allemagne	Aucun raison (42 %)	Factures payées à certaines périodes (20 %)	Paiement en attente (16 %)
Espagne	Aucun raison (31 %)	Factures payées à certaines périodes (26 %)	Paiement en attente (24 %)
Irlande	Paiement en attente (32 %)	Aucun raison (31 %)	Factures payées à certaines périodes (24 %)
Royaume-Uni	Paiement en attente (44 %)	Aucun raison (35 %)	Factures payées à certaines périodes (23 %)
Canada	Aucun raison (31 %)	Paiement en attente (27 %)	Factures payées à certaines périodes (17 %)
États-Unis	Aucun raison (34 %)	Paiement en attente (30 %)	Factures payées à certaines périodes (20 %)
Brésil	Aucun raison (25 %)	Factures payées à certaines périodes (20 %)	Facture non reçue (14 %)
Australie	Aucun raison (36 %)	Paiement en attente (12 %)	Factures payées à certaines périodes (10 %)
Afrique du Sud	Paiement en attente (47 %)	Factures payées à certaines périodes (25 %)	Aucun raison (24 %)
Singapour	Paiement en attente (46 %)	Aucun raison (33 %)	Factures payées à certaines périodes (24 %)

Les pourcentages entre parenthèses indiquent le pourcentage des PME ayant signalé avoir reçu cette explication pour un retard de paiement.

Nous avons exclu du tableau les deux dernières raisons (« Factures payées à temps » et « Autre »), car elles n'aident pas à clarifier les facteurs qui expliquent les retards de paiement.

Pour huit des 11 pays, le plus souvent, le client n'a fourni aucune explication. Cette réponse laisse penser qu'il n'y a aucune raison particulière justifiant les retards de paiement. Par conséquent, ces entreprises clientes devraient accepter l'obligation de payer de façon ponctuelle.

Les deux autres motifs principaux que les PME citent comme justifications des clients pour leurs retards sont que les paiements sont en attente et que les factures sont payées à des périodes spécifiques, excepté le Brésil, où la troisième raison invoquée est que la facture n'est pas arrivée. Ces réponses impliquent qu'il y a peut-être, pour les décideurs politiques, matière à améliorer la ponctualité du paiement des factures en imposant des conditions de paiement qui vont conduire à des paiements plus rapides.

Annexe A L'importance des PME

La présente Annexe, qui repose sur les travaux de FTI Consulting, aborde l'importance des PME dans le monde, et leur contribution à l'emploi et à l'économie en général. Les petites et moyennes entreprises (PME) sont généralement considérées comme la colonne vertébrale économique des 11 pays que nous avons analysés, à savoir : l'Afrique du Sud, l'Allemagne, l'Australie, le Brésil, le Canada, l'Espagne, les États-Unis, la France, l'Irlande, le Royaume-Uni et Singapour.

Les PME sont non seulement des acteurs majeurs de l'activité économique et le premier employeur à l'échelle nationale, mais elles sont également source d'innovation et elles dynamisent les secteurs d'activités dans quasiment tous les pans de l'économie et dans toutes les régions et territoires du monde.

En Europe, les PME se définissent généralement comme des entreprises de moins de 250 salariés, et les microentreprises sont des entreprises de moins de 10 salariés. Dans d'autres parties du monde, la distinction faite entre PME et microentreprise est souvent légèrement différente. Par exemple, au Canada et aux États-Unis, la définition des PME comprend de plus grandes entreprises incluant jusqu'à 500 salariés. Au Canada, au Brésil et en Afrique du Sud, les microentreprises sont de taille plus petite avec moins de 5 salariés. La Figure A-1 ci-dessous récapitule ces définitions pour les 11 pays concernés par notre étude.

Figure A-1 : Définition de la taille des PME selon les pays (par nb de salariés)

Pays	Micro	Petite	Moyenne	Grande
France	< 10	10-49	50-249	250
Allemagne	< 10	10-49	50-249	250
Espagne	< 10	10-49	50-249	250
Irlande	< 10	10-49	50-249	250
Royaume-Uni	< 10	10-49	50-249	250
Canada	< 5	5-99	100-499	> 500
Etats-Unis	< 10	10-99	100-499	> 500
Brésil	< 5	5-19	20-249	250
Australie	< 5	5-19	20-199	> 200
Afrique du Sud	< 5	5-49	50-199	> 200
Singapour	< 10	10-49	50-199	> 200

Remarque : Il existe dans le monde une multitude d'autres façons de définir la taille d'une entreprise, notamment en fonction de son chiffre d'affaires, de son bénéfice, de ses actifs et du montant des impôts qu'elle paie.

Source : Autorités statistiques nationales

Nous soulignons le fait que la définition des PME comprend, peut-être de manière illogique, les microentreprises. Par conséquent, toute référence dans le présent rapport aux PME s'entend uniquement des petites et moyennes entreprises, comme ce terme l'indique, mais également des microentreprises.

A.1 Les PME dominant, par leur nombre, l'économie des pays étudiés

Dans chacune des économies étudiées, les PME représentent 99 % de l'ensemble des entreprises (sauf en Afrique du Sud où elles représentent près de 97 %). La vaste majorité, à savoir plus de 80 %, des PME sont en fait des microentreprises. Le Canada et l'Afrique du Sud se démarquent des autres pays : ils recensent beaucoup moins de microentreprises que les autres. Cependant, les microentreprises de ces deux pays correspondent à une catégorie plus petite (moins de 5 salariés) que dans la plupart des autres pays (moins de 10 salariés).

Le nombre de PME immatriculées⁸ varie de 217 000 à Singapour à 5,8 millions aux États-Unis.

Figure A-2 : Nombre de PME (immatriculées) (en milliers)

	Micro	Petite	Moyenne	Grande	Total	Part des Micro	Part des PME
France	2 928	122	19	4	3 074	95,3 %	99,9 %
Allemagne	2 062	364	67	17	2 510	82,2 %	99,3 %
Espagne	3 097	116	18	5	3 237	95,7 %	99,8 %
Irlande	229	16	3	1	249	92,2 %	99,8 %
Royaume-Uni	2 277	227	40	10	2 555	89,2 %	99,6 %
Canada	638	515	21	3	1 177	54,2 %	99,7 %
États-Unis	4 597	1 122	88	19	5 825	78,9 %	99,7 %
Brésil	2 768	415	54	12	3 249	85,2 %	99,6 %
Australie	1 918	199	51	4	2 172	88,3 %	99,8 %
Afrique du Sud	200	315	21	17	553	36,2 %	96,9 %
Singapour		216		1	217		99,4 %

Remarque : Ces chiffres sont tirés des dernières statistiques rendues publiques. Ces chiffres expriment le nombre d'entreprises immatriculées, lorsque les données étaient disponibles (par ex. les entreprises assujetties à la TVA ou enregistrées au système PAYE au Royaume-Uni, les entreprises avec salariés dans les secteurs classifiés au Canada, les entreprises avec salariés au Brésil et les entreprises assujetties à la TVA en Afrique du Sud). Les données sur les micros, petites et moyennes entreprises à Singapour ne sont pas disponibles.

Source : Autorités statistiques nationales

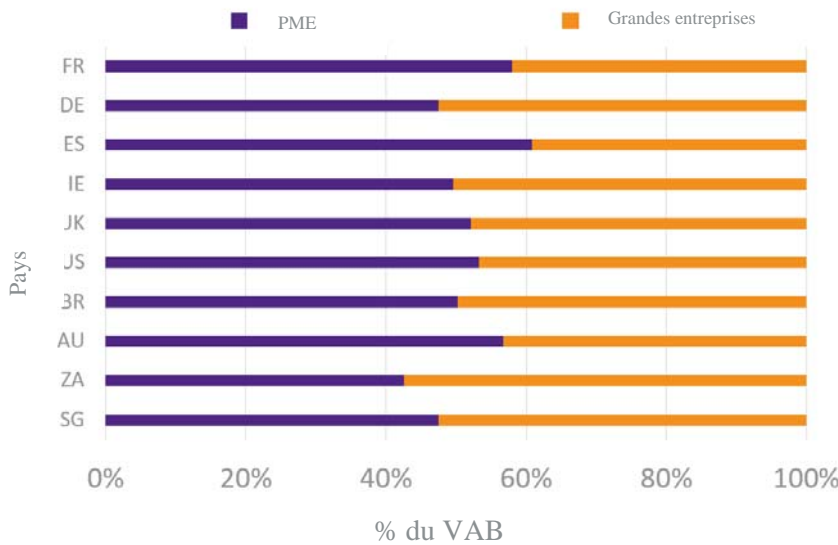
A.2 L'apport des PME dans l'activité économique et l'emploi est considérable

Les deux indicateurs clés de l'importance des PME dans leurs économies respectives sont leur contribution à la Valeur Ajoutée Brute (VAB) et à l'emploi à l'échelle nationale. La VAB est en substance la même chose que le terme économique plus couramment utilisé de Produit Intérieur Brut (PIB)⁹.

Dans 6 des 10 pays pour lesquels des données étaient disponibles, les PME contribuent davantage à la VAB du pays que les grandes entreprises, et dans certains cas de façon significative. En Espagne et en France par exemple, les PME contribuent à 61 % et 58 % de la VAB respectivement. Pour le Canada, les dernières données disponibles datent de 2005, les PME contribuaient alors à 54 % du PIB canadien. Même en Afrique du Sud, où la contribution des PME est plus faible en pourcentage, ces entreprises contribuent à 43 % de la VAB du pays.

Certains offices statistiques font la distinction entre le nombre total de PME et celui des PME qui sont immatriculées fiscalement ou qui rémunèrent des salariés. Lorsque la distinction est faite, nous utilisons les données enregistrées sur les entreprises qui rémunèrent des salariés, un critère qui permet d'affiner cette catégorie et la rendre comparable au niveau du panel avec davantage d'informations à exploiter. La différence entre les deux termes tient du traitement des services d'intermédiation financière, du régime fiscal et des subventions. Dans le cadre du présent rapport, ces différences n'ont pas d'importance.

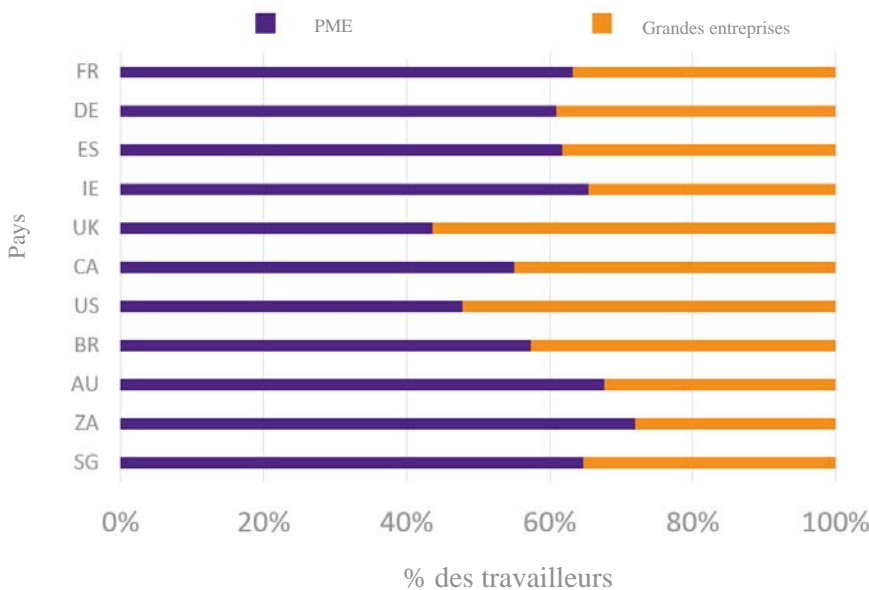
Figure A-3 : Contribution à la VAB des PME vs grandes entreprises



Remarque : Ces chiffres sont tirés des dernières statistiques rendues publiques : 2016 pour l’Australie, l’Espagne, la France et le Royaume-Uni, 2015 pour l’Afrique du Sud et les États-Unis, 2014 pour l’Allemagne, le Brésil et l’Irlande. Aucune donnée statistique sur cette question n’était disponible pour le Canada. Les données de certains pays excluaient certains secteurs, généralement l’agriculture et la sylviculture, la défense, la santé, l’administration publique.
 Source : Autorités statistiques nationales

Généralement, la contribution des PME dans l’emploi est plus importante que dans la VAB dans les 11 pays. Plus de la moitié des travailleurs du privé est employée dans une PME dans tous les pays étudiés, à l’exception des États-Unis et du Royaume-Uni. Ces deux pays sont par ailleurs les seuls où la contribution des PME à l’emploi est plus faible que celle à la VAB, ce qui indique un niveau de productivité plus élevé des PME dans ces économies que dans le reste du panel. L’Afrique du Sud et Singapour se démarquent avec un taux d’emploi élevé des PME, mais avec, parallèlement, une valeur ajoutée relativement plus faible.

Figure A-4 : Emploi par taille d’entreprise



Remarque : Ces chiffres sont tirés des dernières statistiques rendues publiques : 2016 pour l’Australie, le Canada, l’Espagne, la France, le Royaume-Uni et Singapour, 2015 pour l’Irlande, 2014 pour l’Afrique du Sud, l’Allemagne, le Brésil et les États-Unis. Les données de certains pays excluaient certains secteurs, généralement l’agriculture et la sylviculture, la défense, la santé, l’administration publique.
 Source : Autorités statistiques nationales

A.3 Les PME paient une part substantielle de l'impôt sur les sociétés

L'importante contribution des PME à l'activité économique se traduit également par des recettes fiscales pour l'État. Malheureusement, pour plusieurs pays objet de notre étude, les informations relatives à l'impôt sur les sociétés payé par les PME n'étaient pas disponibles. En Espagne, les PME représentent 59 % des recettes fiscales issues de l'impôt sur les sociétés, un chiffre en ligne avec leur contribution à la VAB. En Afrique du Sud, en Australie et en Irlande, les PME sont à l'origine de 32 à 36 % des recettes fiscales issues de l'impôt sur les sociétés, une part certes importante mais inférieure à leur contribution à la VAB. Au Royaume-Uni, les petites entreprises enregistrant un bénéfice inférieur à 1,5 million de GBP représentent également un tiers des recettes fiscales issues de l'impôt sur les sociétés du pays. Pourtant, ces entreprises ne représentent qu'une sous-catégorie des PME en général.

Figure A-5 : Part de l'impôt sur les sociétés acquitté par les petites entreprises

Pays	Définition des PME du point de vue de l'impôt sur les sociétés	Part de l'impôt acquitté par les petites entreprises
Espagne	Nombre de salariés inférieur à 250	59,2 %
Australie	Résultat total inférieur à 100 m AUD	35,9 %
Irlande	Entreprises payant moins de 10 m EUR d'impôt sur les sociétés	35,7 %
Royaume-Uni	Bénéfice inférieur à 1,5 m GBP	32,4 %
Afrique du Sud	Niveau de revenu variable selon les secteurs	32,2 %

Remarques : Pour le Royaume-Uni, le critère des entreprises enregistrant un bénéfice inférieur à 1,5 million de GBP a servi pour étudier le cas des petites entreprises, cependant, ce type d'entreprise ne représente qu'un sous-ensemble des PME.

Source : Autorités statistiques nationales respectives

A.4 Les PME sont présentes dans un grand nombre de secteurs d'activité

Dans tous les pays étudiés où des données statistiques étaient disponibles, la majorité des PME exercent dans le secteur tertiaire. La part de ces PME est plus élevée aux États-Unis et en Irlande, avec plus de 80 % des PME opérant dans les services. En revanche, en Allemagne, au Brésil, en Espagne et en France, près de 30 % des PME sont des entreprises du secteur secondaire.

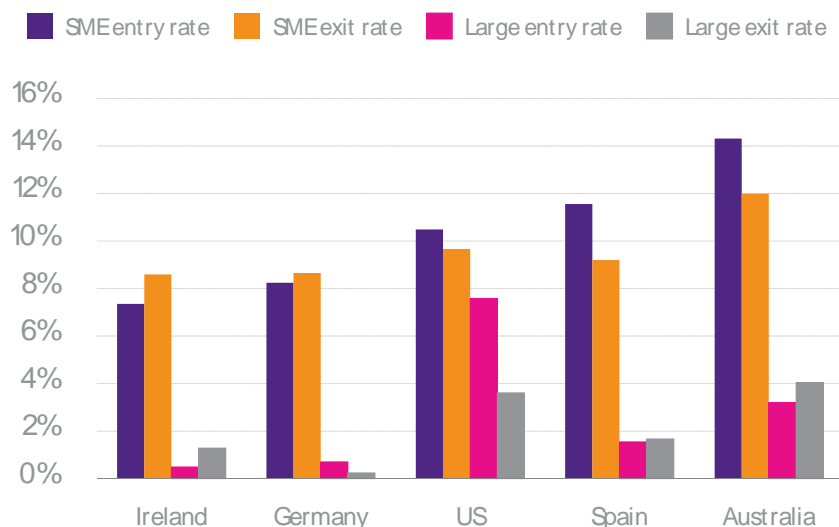
Dans le secteur tertiaire, les secteurs professionnels, scientifiques et techniques, qui comprennent les services juridiques et de comptabilité, les agences de conseil en gestion et les cabinets d'architecture, et le secteur du commerce de détail tendent à devenir des secteurs majeurs en termes de contribution des PME. Dans le secteur secondaire, les PME tendent à se concentrer dans le secteur de la construction.

A.5 Les PME sont le moteur de la croissance, de l'innovation et de la diversité

Le nombre de PME a considérablement augmenté ces dernières années dans plusieurs des pays objet de notre étude. Au Royaume-Uni, la croissance du nombre de PME a dépassé celle des grandes entreprises au cours de ces dernières décennies. En effet, le nombre de PME a augmenté de 25 % depuis 2000, quand le nombre de grandes entreprises est resté globalement stable. En Allemagne, entre 2008 et 2014, le nombre de PME a augmenté de 34 % par rapport à celui des grandes entreprises avec seulement 17 %. Aux États-Unis, le nombre de PME a baissé moins fortement que celui des grandes entreprises durant la crise économique. En revanche, la reprise économique des PME a été plus lente. L'Australie fait office de contre-exemple avec une augmentation du nombre des grandes entreprises par rapport à celui des PME observée depuis 2010.

Le nombre de PME est resté stable malgré un taux de fermeture d'entreprises plus élevé que pour les grandes entreprises. Comme le montre la Figure A-6, les PME (et les microentreprises en particulier) présentent des taux de création et de fermeture d'entreprises plus élevés que les grandes entreprises. Ce constat est valable dans tous les pays où des données statistiques étaient disponibles.

Figure A-6 : Taux de création et de fermeture d'entreprises, par taille d'entreprise



Remarque : Ces chiffres sont tirés des dernières statistiques rendues publiques. En Allemagne, en Espagne et en Irlande, les taux de création et de fermeture de PME concernent seulement les microentreprises (< 10 salariés). Les données sur les États-Unis sont exprimées au niveau des établissements, qui se définissent en fonction du lieu géographique précis où une activité prédominante donnée est exercée, par opposition aux entreprises, qui se composent de plusieurs établissements.

Dans plusieurs pays, les PME sont des acteurs majeurs de l'emploi. Par exemple, au Canada, les PME ont représenté 95 % de la croissance de l'emploi dans le secteur privé (1,2 million d'emplois) entre 2005 et 2015.¹⁰ De la même manière, aux États-Unis, entre 1993 et le milieu de l'année 2013, les petites entreprises ont créé 14,3 millions d'emplois sur le total de 22,9 millions d'emplois créés sur cette période, soit 63 % de la création nette d'emploi.¹¹

Les PME sont également un important vecteur d'innovation, de diversité et de stimulation des exportations. Par exemple, en Allemagne, les PME sont très axées sur l'innovation et la technologie, avec plus de 42 % des PME ayant déjà lancé un produit ou un procédé innovant en 2014.¹² Aux États-Unis, parmi les entreprises très créatrices de brevets (15 brevets ou plus sur une période de quatre ans), les petites entreprises ont produit 16 fois plus de brevets par salarié que les grandes entreprises.¹³ De la même manière, à Singapour, l'État a reconnu les PME comme étant un important moteur d'innovation dans la création de nouveaux produits et services, en particulier dans le secteur du numérique.¹⁴

A.6 Les PME font face à de nombreuses difficultés, notamment sur les questions réglementaires et fiscales

Dans tous les pays étudiés, la réglementation et la fiscalité sont deux problématiques régulièrement évoquées par les PME. Les retards de paiement, les difficultés de recrutement du personnel et le manque de financement représentent par ailleurs des obstacles majeurs pour les PME.

Au Royaume-Uni, l'enquête Small Business Survey (Enquête sur les petites entreprises) menée par l'État en 2016 rapporte que la concurrence, la réglementation, la fiscalité et les retards de paiement sont autant d'obstacles majeurs à la croissance des PME.¹⁵ Par exemple, le coût de la conformité réglementaire est bien plus élevé pour les petites entreprises que pour les grandes :

« Les éléments de coût fixe de la conformité réglementaire entraînent, de manière proportionnelle, un coût de conformité plus élevé pour les petites entreprises. Les données de l'OCDE révèlent que les petites entreprises (de 1 à 19 salariés) subissent des coûts de conformité réglementaire plus de trois supérieurs à ceux des moyennes entreprises (de 20 à 49 salariés) et plus de cinq fois supérieurs à ceux des grandes entreprises (de 50 à 500 salariés). »¹⁶

¹⁰ Principales statistiques relatives aux petites entreprises, juin 2016, Innovation, Science et Développement économique Canada, Direction générale de la petite entreprise, page 7.

¹¹ US Small Businesses Administration, FAQ – https://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_March_2014_0.pdf

¹² Traduction à partir de la version anglaise de <http://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/politik-fuer-den-mittelstand.htm>, Ministère fédéral de l'économie et de la technologie (Allemagne), 2017.

¹³ US Small Businesses Administration, FAQ – https://www.sba.gov/sites/default/files/FAQ_March_2014_0.pdf

¹⁴ Singapore SMEs More Optimistic, SG SME, 2017 – www.sgsme.sg/news/government/singapore-smes-slightly-more-optimistic-index

¹⁵ Small Business Survey 2016: SME employers, page 10.
¹⁶ Better regulation, Federation of Small Businesses, page 8.

Aux États-Unis, le coût de l'assurance santé semble être la problématique la plus difficile pour les petites entreprises.¹⁷ Les PME américaines doivent également faire face à une disproportion des obligations réglementaires qui pèsent sur elles :

« D'après les études menées [...], le coût de la conformité réglementaire annuel qui pèse sur les entreprises est estimé à 1 880 milliards d'USD. 280 milliards d'USD de plus que les recettes fiscales... En termes de coût de la conformité réglementaire, les petites entreprises (qui participent pour 11 % au PIB) paient deux fois plus par salarié et par an que les grandes entreprises. »¹⁸

Au Canada, un salarié moyen passe plus d'un mois par an à traiter des questions réglementaires :

« Selon le Rapport sur la paperasserie au Canada, le coût total annuel lié à la conformité réglementaire imposée par l'État et au fardeau administratif a atteint 37,1 milliards d'USD en 2014. Dans les entreprises plus petites, un salarié moyen peut passer plus d'un mois par an (185 heures) simplement sur le traitement des questions réglementaires. »¹⁹

En Australie, la conformité au règlement sur la Taxe sur les biens et les services (GST) mobilise d'importantes ressources, notamment pour les PME.

« Une PME consacre en moyenne 84,1 heures par an à la collecte de la taxe pour le compte de l'État australien, soit plus de deux semaines de travail à temps plein par an... ce qui représente 6 778 \$ par an pour chacune des 2,02 millions de PME et des entreprises sans employés estimées en Australie, ou encore 13,7 milliards de \$ par an pour toutes les PME... La GST accapare donc deux semaines de travail pleines durant lesquelles les propriétaires d'entreprises ne s'occupent pas de la direction courante de leurs activités. Cela constitue un véritable frein à la productivité et à la rentabilité des PME. »²⁰

La complexité des régimes fiscaux est également invoquée comme constituant une difficulté pour les PME, notamment en France et au Brésil. Au Brésil, les entreprises consacrent 2 600 heures aux affaires fiscales :

« La complexité du système fiscal brésilien en termes de nombre d'impôts et taxes différents et d'exigences annexes n'est pas tenable sur le long terme. Dans l'étude annuelle "Paying Taxes" de la Banque mondiale, réalisée conjointement avec PwC, le Brésil est cité comme étant le pays où les entreprises consacrent le plus de temps à la conformité fiscale (2 600 heures par an, contre 1 025 en Bolivie, 286 au Mexique, 291 au Chili ou 175 aux États-Unis). »²¹

Le taux de fermeture de PME en Afrique du Sud est l'un des plus élevés du monde. Ce taux élevé s'explique principalement par le manque de financement, mais également par le fardeau réglementaire et les retards de paiement. Les retards de paiement sont un sérieux problème pour les petites entreprises, car le manque de trésorerie qui en résulte asphyxie la croissance et peut même conduire les entrepreneurs à devoir fermer boutique.

A.7 Conclusion

Il existe beaucoup de raisons au fait que les PME sont considérées comme la colonne vertébrale économique des 11 pays de l'étude. Elles comptent généralement pour la majorité, ou quasi majorité, de la VAB et de l'emploi, paient une part substantielle de l'impôt sur les sociétés perçu par l'État et sont des moteurs de croissance, d'innovation et de diversité économique. Leur contribution est particulièrement remarquable compte tenu des obstacles auxquels elles doivent faire face, notamment le manque de financement, les difficultés de recruter du personnel, les retards de paiement et la disproportion de la charge liée à la conformité réglementaire et fiscale.

Small Business Problems and Priorities survey, NFIB Research Foundation.
What Small Business Owners Think About Their Income Tax ROI, Forbes, 2014.
Regulation Costs for Canadian Businesses, CFIB, 2015
SME Compliance Costs, MYOB Australia, 2015
Global Legal Insights – Corporate Tax, Fourth Edition, Global Legal Group, 2016, page 22.

Annexe B Questionnaire de l'enquête

Question	Propositions de réponse (le cas échéant)
A quelle tranche d'âges appartenez-vous ?	
Etes-vous un homme ou une femme ?	
Parmi ces propositions, laquelle définit votre entreprise ?	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprise privée • Entreprise cotée en bourse • Entreprise publique • ONG/Fondation
Quel est votre niveau d'implication et de connaissance des décisions prises au sein de votre entreprise en matière de finance et d'administration ?	
Depuis combien de temps votre entreprise est-elle en activité ?	
Dans quel pays êtes-vous personnellement basé ?	
Ce pays accueille-t-il également votre SIEGE SOCIAL ?	
Parmi ces propositions, laquelle décrit le MIEUX la taille de votre entreprise dans votre pays ?	
Combien de salariés votre entreprise emploie-t-elle directement et à plein temps, approximativement ?	
Selon vous, à combien estimez-vous le taux d'évolution du nombre de salariés à plein temps employés dans votre entreprise sur ces 12 prochains mois ?	
Et approximativement combien de salariés votre entreprise emploie-t-elle directement à temps partiel ou occasionnellement ?	
Approximativement, quel est votre bénéfice net (avant impôt) réalisé sur ces 12 derniers mois ?	
A combien estimez-vous le taux d'évolution de votre bénéfice net (avant impôt) sur ces 12 prochains mois ?	
Approximativement, quel est votre chiffre d'affaires réalisé sur ces 12 derniers mois ?	
A combien estimez-vous le taux d'évolution de chiffre d'affaires sur ces 12 prochains mois ?	
Approximativement, quelle est la part de votre chiffre d'affaires provenant du pays qui accueille votre siège social ?	
A quelle échelle géographique votre entreprise opère-t-elle généralement ?	<ul style="list-style-type: none"> • A l'échelle nationale • A l'échelle régionale • A l'échelle mondiale
Parmi ces propositions, où se situent vos clients ?	<ul style="list-style-type: none"> • Afrique • Asie • Amérique centrale • Europe de l'Est • Union européenne • Moyen-Orient • Amérique du Nord • Océanie • Amérique du Sud • Les Caraïbes
Approximativement, combien de clients avez-vous eus ces 12 derniers mois ?	
A combien estimez-vous l'évolution du nombre de vos clients pour ces 12 prochains mois ?	

Question	Propositions de réponse (le cas échéant)
Dans lequel de ces secteurs votre entreprise opère-t-elle ?	<ul style="list-style-type: none"> • Banque, Services financiers et Assurance • Formation • Énergie • Agroalimentaire • Marchés publics • Santé et Bien-être • Hôtellerie et Loisirs • Infrastructure, Construction et Transport • Assurance • Biologie • Juridique • Construction et Aviation • Médias, Sport et Divertissement • Industrie minière • Immobilier • Commerce de détail • Technologie et Télécoms • Autre
Parmi les propositions suivantes, laquelle vous paraît adaptée à votre entreprise ?	<ul style="list-style-type: none"> • Start-up • Entreprise de technologie • Révolutionnaire pour un secteur traditionnel • Aucune de ces propositions
Quelles sont vos prévisions pour votre entreprise pour ces 12 prochains mois ?	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance rapide • Croissance constante • Croissance stagnante • En déclin
Approximativement, quelle est la part des tâches administratives accomplies ces 12 derniers mois dans les catégories suivantes ?	
<ul style="list-style-type: none"> • Tâches liées à la comptabilité • Tâches RH • Tâches liées à la paie • Tâches liées à la fiscalité • Recouvrement • Traitement des factures reçues • Facturation et traitement des paiements • Acquisition des talents / formation 	
Selon vous, considérant l'ensemble de ces tâches administratives, combien de jours de travail ont-ils été nécessaires au TOTAL sur ces 12 derniers mois ?	
A combien estimez-vous le coût total (salaires et logiciels spécifiques compris) encouru par votre entreprise pour ces tâches administratives ?	
Quelle part de ce coût total attribueriez-vous au coût lié à des logiciels d'administration spécifiques ?	
Dans votre entreprise, quel est le pourcentage de factures payées en retard ?	
D'après vous, quels motifs vos clients invoquent-ils pour justifier les retards de paiement ?	<ul style="list-style-type: none"> • Facture non reçue • Paiement en attente • Désaccord sur le montant de la facture • Souhait de payer les factures à des périodes particulières de l'année • Aucune raison invoquée • Factures payées à temps • Autre
Quelle proportion du total de vos paiements provient des types d'entreprises suivantes ?	<ul style="list-style-type: none"> • Grande • Moyenne • Petite • Micro
Sur le total des paiements que vous recevez des grandes entreprises, quel pourcentage est payé en retard ?	
Sur le total des paiements que vous recevez des moyennes entreprises, quel pourcentage est payé en retard ?	

Question	Propositions de réponse (le cas échéant)
Sur le total des paiements que vous recevez des petites entreprises, quel pourcentage est payé en retard ?	
Sur le total des paiements que vous recevez des microentreprises, quel pourcentage est payé en retard ?	
Qu'est-ce qui vous retient le plus de réclamer les paiements en retard ?	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de temps du personnel • Manque de personnel • Aucune ressource dédiée au recouvrement des factures en retard • Volonté de préserver les relations avec les clients • Manque de visibilité sur les factures non payées • Autre • Rien
Quel pourcentage de vos factures est passé au résultat en tant que créance irrécouvrable/facture jamais payée ?	
Le retard du paiement de vos factures a-t-il eu un impact sur les éléments suivants ? <ul style="list-style-type: none"> • Commissions au personnel • Salaires du personnel • Primes annuelles • Paiement des fournisseurs • Investissements pour l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Oui • Non, mais cela peut arriver • Non et cela n'arrivera pas

© 2017 Plum Consulting London LLP, tous droits réservés.

Le présent document a été établi pour le compte de notre client et son contenu vise uniquement à répondre à ses exigences spécifiques en se basant sur les informations qu'il nous a fournies. Nous déclinons toute responsabilité vis-à-vis de quiconque qui n'est pas notre client commanditaire ; aucun tiers ne devrait se fier au contenu du présent document, et toute utilisation qu'il pourra en faire sera à ses propres risques et périls.