

## **Selon la deuxième édition de l'étude KPMG sur les PME qui grandissent, ces virtuoses de la croissance se sont adaptées pour traverser la crise**

Ces entreprises qui représentent 10% des PME françaises ont une croissance quatre fois supérieure à la moyenne dans leur secteur d'activité depuis 2001. PME indépendantes ou appartenant à de grands et moins grands groupes, elles sont deux mille à réaliser un chiffre d'affaires entre 10 à 300 millions d'euros. Après avoir identifié les raisons de cette croissance en 2008, KPMG s'est intéressé à leur comportement face à la crise.

### ***La crise, un levier pour creuser l'écart***

Les PME qui grandissent ressentent les freins au développement liés au manque de visibilité des marchés et à l'attentisme des clients. 84% des dirigeants se disent affectés par la crise depuis fin 2008 et plus de 40% des entreprises interrogées observent « un assez fort impact » sur leur chiffre d'affaires. Seules 16% ne sont pas touchées. **Toutefois, près de 46% des entreprises considérées s'estime moins touchées par la crise que ne le sont leurs concurrents.** Premier facteur en cause : elles auraient anticipé l'évolution de leur environnement plus vite que leurs concurrents.

La rentabilité des PME qui grandissent semble bien résister à la crise. Certes, **leur résultat d'exploitation s'inscrit à la baisse** : en 2008, il tombe de 1,548 million à 1,346 million d'euros, soit un recul de 3,6%. Mais cette diminution est moindre que celle ressentie par les entreprises du CAC 40 (15,6%).

En outre, **sur une période de 7 ans, de 2001 à 2008, le résultat net de ces PME performantes enregistre une hausse de près de 500%**, soit une profitabilité bien supérieure à la moyenne des PME françaises. La croissance de leur chiffre d'affaires s'établit encore à 6,2% en 2008. En dépit de la récession, il atteint plus de 29 millions d'euros, en progression de 191% depuis 2001 soit 5,5 fois la performance moyenne des entreprises du CAC 40 et 7 fois celle des sociétés du SBF 250.

### ***Les PME qui grandissent ont gardé le goût du risque***

**La prise de risques, plébiscitée à 63%, est toujours le moteur de ces PME performantes**, même si elle est plus mesurée et prudente pendant la crise. En période de difficultés, c'est plutôt sur l'embauche et la formation de nouveaux talents qu'elle se concrétise.

Selon l'étude, ces PME virtuoses de la croissance ont développé de véritables stratégies de crise. **Leur objectif est de concentrer leurs efforts sur ce qui est vital, c'est-à-dire le marché et la clientèle.** Ainsi, ces entreprises performantes ont en grande majorité préféré plafonner les augmentations, parfois geler les embauches, renégocier avec les prestations des fournisseurs (prix, délais, conditions de paiement), plutôt que de renoncer à développer l'activité commerciale (baisse des prix, phoning, tracts, e-marketing ont continué à se développer).

## ***L'identification de nouvelles opportunités de développement, une stratégie porteuse***

Les PME interrogées ont tout fait pour identifier de nouvelles opportunités de développement en diversifiant leurs produits et leur clientèle. Afin d'éviter une érosion de l'activité, ces entreprises ont misé sur plusieurs leviers : **l'innovation, la croissance externe, la diversification ou la recherche de marchés de niches rémunérateurs**. À l'international, elles se sont tournées vers **de nouveaux pays émergents**. Si 12% d'entre elles ressentent « un très fort impact » de la crise sur leurs ventes à l'export, elles ont réussi à stabiliser leur chiffre d'affaires export autour de 19% de l'activité.

Le plus étonnant reste la détermination inébranlable des PME qui grandissent à compenser le ralentissement de la croissance organique par des opérations de croissance externe. **Près de 60% des PME ultraperformantes interrogées étaient "en train de réaliser" une croissance externe ou s'"apprêtaient" à le faire.**

## ***La poursuite des investissements et le choix de l'endettement***

En cette période un peu délicate, les PME qui grandissent sont bien accompagnées par leurs banques locales qui, à certains égards, se battent pour financer les "bons dossiers". C'est aussi parce que l'argent est moins cher pour elles que les PME performantes peuvent faire de la croissance rapide : expansion internationale, innovation, technologies... requièrent des investissements que les dirigeants assurent essentiellement par l'endettement. **Leur ratio d'endettement par rapport aux capitaux propres (gearing) est très élevé : il est constamment supérieur à 60% depuis 2006.** Un niveau proche de celui des entreprises du CAC 40.

Personne n'envisage de réduire ce taux dans un proche avenir. Plus de la moitié compte le maintenir à peu près stable et 20% veulent même l'augmenter. **Les entreprises avec les plus fortes croissances sont, en effet, celles qui présentent les taux de "gearing" les plus élevés.** Même si la crise les conduit parfois à ralentir le rythme.

C'est pourquoi l'impact sur leurs politiques d'investissement est globalement qualifié de faible. Environ 60% des PME performantes se déclarent peu ou pas du tout concernés à cet égard.

## ***Les PME qui grandissent gardent confiance en l'avenir***

Elles sont une majorité (63%) à prévoir une hausse ou une forte hausse de leur chiffre d'affaires dans les trois ans à venir. De même, 40% d'entre elles s'attendent à une amélioration de leurs résultats.

### **Méthodologie**

Pour mener cette étude, KPMG a sélectionné, à partir des données Banque de France, 2 000 entreprises dont la croissance est 4 fois supérieure à la croissance moyenne dans leur secteur d'activité depuis 2001 et dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 et 300 millions d'euros, et a mené 200 entretiens approfondis en 2009 avec ces dirigeants d'entreprises représentant tous les secteurs d'activité.

### **Contact :**

Ingrid Pinchot – Attachée de presse KPMG – Tel : 01 55 68 92 89 – Email : [ipinchot@kpmg.fr](mailto:ipinchot@kpmg.fr)

### **KPMG en France**

Premier cabinet d'audit, d'expertise comptable et de conseil\*, KPMG est membre de KPMG International Cooperative, réseau de cabinets nationaux indépendants, présent dans 144 pays.

Le cabinet accompagne les sociétés cotées et groupes internationaux dans le cadre de missions d'Audit et d'Advisory. Il intervient auprès des PME, du secteur public et du secteur non marchand dans les activités d'audit, d'expertise comptable et de conseil.

[www.kpmg.fr](http://www.kpmg.fr)

\* Source : La Profession Comptable 2009