



Ce qui coûte vraiment aux petites entreprises ; comprendre le coût du capital pour les TPE/PME

Mémo N°52

Depuis plusieurs années notre organisation a lancé une campagne pour s'attaquer au coût du capital. Cette campagne, s'appuyant sur les travaux de chercheurs, a démontré que le cout du capital était source d'inefficacité pour l'ensemble de l'économie. Faiblesse de l'investissement, explosion des inégalités, stagnation de la part salariale, chômage de masse, sans compter le manque à gagner pour les finances publiques que représente le soutien permanent au capital (le coût « public » du capital). Face à ces chiffres, le MEDEF tente de nous faire croire que le coût du capital ne concerne que les grands groupes et que le problème des TPE PME ce sont les salaires, les impôts, les cotisations sociales ...Mais la crise sanitaire vient ébranler cette rhétorique ; prêts garantis par l'Etat, report de cotisations et d'obligations fiscales, prise en charge d'une large part des salaires via l'activité partielle longue durée ; que reste-t-il comme principal coût pour les TPE/ PME ? Les charges financières et les loyers. Pour les TPE/PME, c'est bien cela le coût du capital, bien plus que les dividendes (la grande majorité de ces entreprises n'ont pas d'actionnaires). On comprend mieux pourquoi le gouvernement a annoncé une prise en charge partielle des loyers des entreprises. Explications.

1) Prendre en charge les loyers des entreprises ?

La nouvelle fermeture administrative de certains commerces va peser lourd, d'autant plus qu'il s'agit habituellement d'une période faste. Bien que les coûts variables (achats de fournitures par exemple) sont réduits à néant et que les salaires sont largement pris en charge par l'État via le chômage partiel, certains commerces vont peiner à faire face à leurs coûts fixes, notamment leur loyer et leurs remboursement d'emprunts.

Pour ce qui est des emprunts, les mensualités peuvent être gelées après négociations avec la banque si celle-ci se montre compréhensive mais rien ne l'y oblige.

Pour ce qui est des loyers, là aussi une négociation à l'amiable peut avoir lieu et le gouvernement a décidé d'inciter au dialogue et aux concessions de la part des propriétaires. Une médiatrice des loyers des commerçants avait été nommée en avril dernier mais cela n'a semble-t-il pas suffi. Le gouvernement a donc décidé de mettre en place un crédit d'impôt (pour changer) de 30% pour les propriétaires qui consentiront à l'abandon d'au moins un mois de loyer sur le 4^{ème} trimestre 2020. Cela reste évidemment au bon vouloir du propriétaire.

Ainsi, pour un loyer de 1000€ annulé, le bailleur économisera 300€ d'impôt, l'effort ne sera donc que de 700€ pour le propriétaire et 300€ pour les contribuables.

Ce crédit d'impôt concernera toutes les entreprises de moins de 250 salariés fermées administrativement ou bien d'un secteur en grande difficulté (hôtellerie/restauration par exemple).

Ce dispositif paraît largement insuffisant ; on peut au moins saluer la constance du gouvernement sur ce point.

Afin de comprendre pourquoi le gouvernement s'inquiète de cette question des loyers pour les commerçants, il faut s'intéresser plus largement à la pression du capital dans ces structures, notamment à travers des loyers et des charges financières.

2) Comprendre le coût du capital pour les TPE-PME

Le « coût du travail » en France fait souvent figure d'épouvantail et expliquerait les difficultés des petites entreprises. Cette fable est notamment répandue par les détenteurs de capital puisqu'elle permet de faire oublier leur responsabilité.

En effet, bien plus que le niveau des salaires, c'est surtout le coût du capital qui pèse sur les petites entreprises.

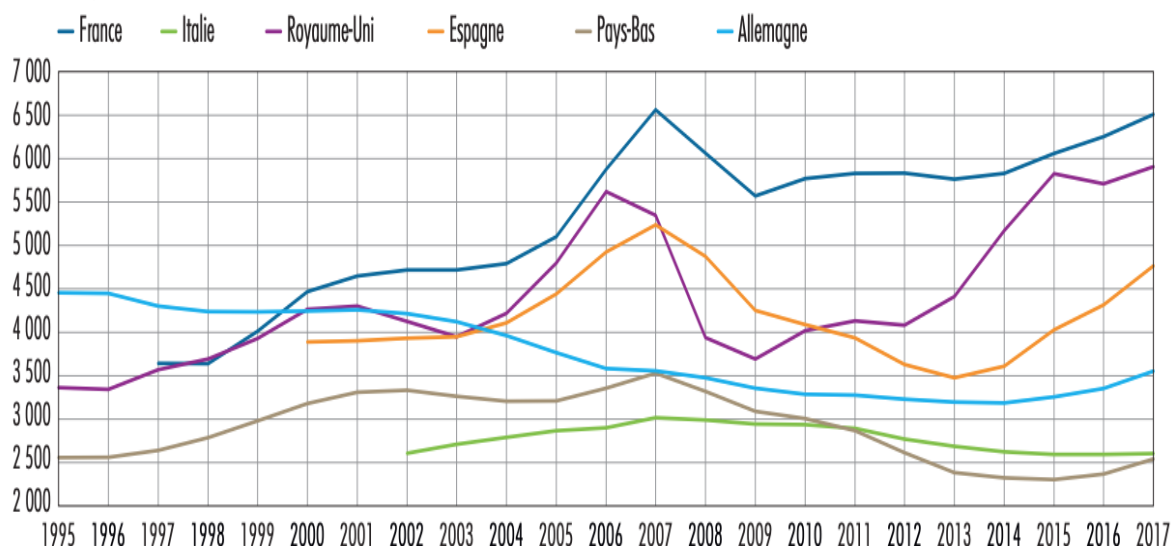
Loyers

Pour se convaincre du poids du coût du foncier, quelques chiffres suffisent. Entre 1998 et 2017, le prix des bureaux en France a augmenté d'environ 75% et celui des commerces a augmenté de 175%. Dans le même temps, l'inflation a été de 30%.

Ainsi, en 2017, en France, le prix des bureaux était 85% plus élevé qu'en Allemagne. Pourtant en 1995, c'était le prix des bureaux allemands qui était de 15% supérieurs aux bureaux français.

G1 Évolution des prix sur l'ensemble du segment des bureaux par pays

(en euros/m²)



Source : MSCI.

Graphique issu d'une note¹ de la Banque de France

¹ https://www.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/818316_bdf219-2_immo_vf.pdf

Évidemment, ces prix se répercutent sur les loyers dont les petites entreprises doivent s'acquitter, faisant des TPE les victimes de la spéculation immobilière et de la concentration des richesses.

Afin de comprendre à qui profite cette augmentation, il faut regarder qui possède ces locaux commerciaux. Selon une étude² de la fédération française de la franchise, 28,1% des franchisés ont pour propriétaires une foncière (c'est-à-dire une société spécialisée dans l'immobilier commercial, par exemple Unibail-Rodamco-Westfield est une foncière cotée au CAC 40) ou bien à un bailleur institutionnel (fonds de pensions, assureurs).

55% des propriétaires sont des bailleurs privés constitués en Société Civile Immobilière, ce qui peut recouvrir des petites sociétés familiales qui possèdent un petit local à de grosses sociétés qui possèdent des centaines de locaux et/ou logements.

Toutefois, rappelons que la propriété foncière, notamment si on fait abstraction de la résidence principale, est très concentrée chez les ménages les plus riches. Ainsi, parmi les ménages dont les revenus les placent dans les 1% les plus élevés, 85,6% sont propriétaires alors que cette proportion est de 58,6% pour l'ensemble de la population (Source : Insee³). Toujours selon une autre étude⁴ de l'Insee, 59% des ménages ayant de « très hauts revenus » (les 1% les plus hauts revenu de France) perçoivent des revenus fonciers alors que c'est le cas de seulement 10% des ménages parmi les 90% les plus modestes.

Pour ces 1% des plus hauts revenus qui touchent des revenus fonciers, ils s'élèvent en moyenne à 40 000€ par an. Cela monte même à 200 000€ pour les 0,01% des ménages aux plus hauts revenus. Par comparaison, pour les 90% les plus modestes, les 10% qui touchent des revenus fonciers perçoivent en moyenne 5 850€ par an.

Avec ces chiffres, on comprend aisément à qui profite l'augmentation des loyers mais également qui en est responsable.

Ainsi, pour 37% des franchisés qui connaissent le total des dépenses liées à leur local, ce coût est égal ou supérieur à 12% de leur chiffre d'affaires soit 1 mois et demi de chiffre d'affaires uniquement pour payer le loyer et les charges qui y sont inhérentes.

Par comparaison, la C3S (contribution sociale de solidarité des sociétés), impôt qui fait pousser des cris d'orfraie au patronat ne pèse que 0,16% du chiffre d'affaires, et encore uniquement le chiffre d'affaires au-delà de 19 millions d'euros.

On peut noter que cette explosion du poids des loyers favorise fortement le développement du e-commerce et des grands groupes leaders sur ce marché.

² <https://www.franchise-fff.com/component/jdownloads/send/487-sondage-adherents/406408-coronavirus-sondage-adherents-loyers-20-avril>

³ <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4485692#onglet-2>

⁴ <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3549502>

En effet, les entrepôts coûtent 6 fois moins cher au m² que les commerces de proximité selon une étude du MSCI citée par la Banque de France. Le prix des entrepôts n'a d'ailleurs pas connu de forte augmentation depuis 1998 contrairement aux commerces.

Comme le relève une étude⁵ des chercheurs du Clersé sur le coût du capital, cela nuit principalement aux petites entreprises en croissance tandis que cela profite aux entreprises arrivées à maturité, qui ne changent plus de locaux (donc les loyers augmentent moins vite) voire qui sont propriétaires de leurs locaux.

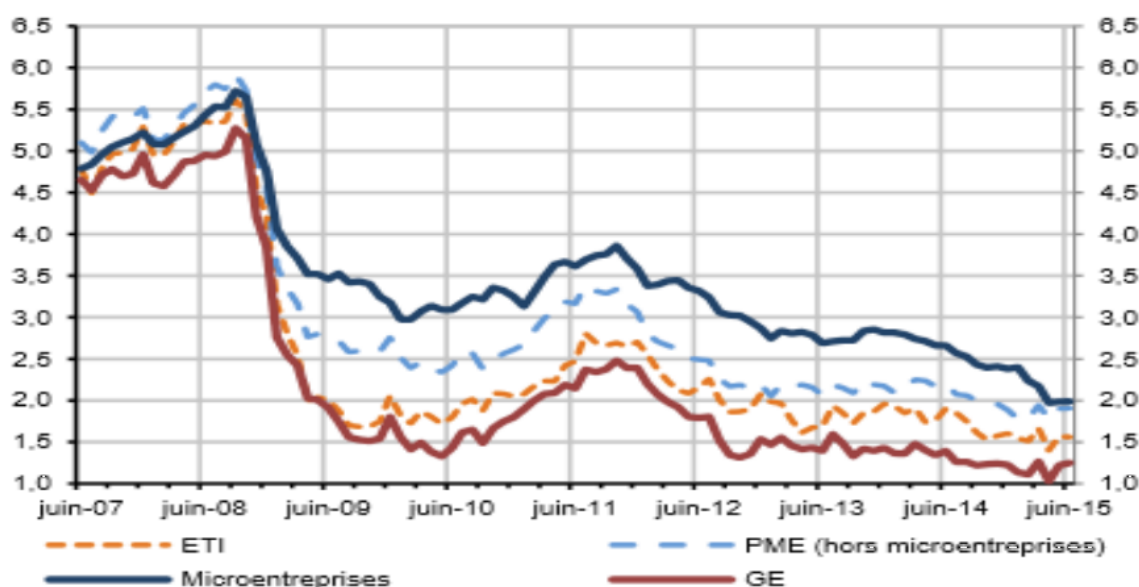
Charges financières

Le coût du capital subi par petites entreprises se matérialise également par les charges financières auxquelles elles doivent faire face.

En premier lieu de ces charges financières on peut citer les intérêts d'emprunts. En effet, les petites entreprises sont par définition plus fragiles que les grosses entreprises. Cela se ressent dans les taux d'intérêts supportés par les petites entreprises.

Graphique 5 Taux des crédits aux entreprises, par taille

(catégories LME, en %)



Source : Banque de France, StatInfo.

Graphique extrait du rapport du CESE « Les PME/TPE et le financement de leur développement pour l'emploi et l'efficacité »⁶

⁵ <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01711157/document>

⁶ <https://www.lecese.fr/travaux-publies/les-pmetpe-et-le-financement-de-leur-developpement-pour-lemploi-et-leur-efficacite>

Ces différences de taux peuvent se justifier du point de vue des banques par le risque plus important de prêter à des petites entreprises. Néanmoins cela nuit à l'économie. D'autant plus que les motivations des emprunts sont souvent plus vertueuses pour ces petites entreprises. En effet, les petites entreprises empruntent d'abord pour financer l'activité productive et les investissements nécessaires. On peut d'ailleurs relever, pour faire le lien avec le point précédent, que les TPE empruntent de plus en plus pour des raisons immobilières, elles sont en effet nombreuses à vouloir être propriétaires de leurs murs afin de se couvrir face à la hausse continue des loyers.

Au contraire, pour les grandes entreprises on voit de plus en plus d'emprunts ou émissions d'obligations⁷ qui ont des buts bien plus discutables. On peut notamment citer Renault qui a emprunté afin de racheter ses propres actions pour éviter la chute du cours (c'est-à-dire pour rémunérer et contenter ses actionnaires).

Une autre raison de l'endettement des grandes entreprises est la volonté de rentabiliser au maximum leurs fonds propres, c'est-à-dire l'argent réellement investi par les actionnaires. En se finançant par emprunt, les actionnaires ont moins de fonds propres à apporter et peuvent donc extraire le maximum de chaque euro investi.

Le poids de ces charges financières s'observe très concrètement, notamment dans la part des profits qu'ils représentent. En effet, comme le souligne le rapport du CESE déjà évoqué, les charges financières représentent 40% des profits bruts des entreprises de 0 à 19 salariés dont 20% pour les seuls intérêts bancaires. Pour les entreprises de 20 à 249 salariés, ces charges financières ne sont « que » de 27% dont 14% pour les intérêts bancaires.

On voit donc bien que le coût du capital revêt un tout autre visage pour les petites entreprises. Ces entreprises, si elles ne sont pas contraintes directement par la pression actionnariale, sont tout de même victimes des exigences de rentabilité du capital ainsi que de la concentration de celui-ci. Cela implique une réflexion profonde sur les modalités de financement des TPE et PME et surtout sur la propriété du foncier pour les entreprises. Après la part actionnariale, après le coût public du capital (exonérations, niches etc.), le coût économique du capital se joue aussi sur la pression qu'il exerce sur les TPE et PME.

Montreuil, le 10 novembre 2020

⁷ Les obligations sont des titres de dette cotés en bourse.