

Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole

Antoine Dreyer * et Bertrand Savoye **

Le fait d'être localisé dans les départements d'outre-mer (DOM) plutôt qu'en métropole joue sur le comportement et les performances des entreprises. Dans ce domaine, le caractère ultrapériphérique de ces territoires a des conséquences particulièrement importantes. La distribution des performances des entreprises comme leur répartition par mode de croissance présentent de fortes similitudes avec celles observées en métropole, du fait de la forte prépondérance des entreprises de moins de 10 salariés dans les deux économies. De ce point de vue, les DOM – hormis la Guyane – ne se distinguent pas particulièrement de la grande majorité des départements français.

Toutefois, des différences importantes s'observent. Certaines sont liées aux contraintes d'accessibilité et à l'étroitesse des marchés. Au niveau du profil financier, ces différences sont atténuées en grande partie par les mesures prises en faveur des entreprises domiennes, notamment les mesures d'exonération partielle des charges sociales. Aussi présentent-elles, sur la période de 2000 à 2007, des taux de marge moyens proches de ceux des entreprises de métropole, et même des taux de rentabilité financière supérieurs.

Les différences qui apparaissent inhérentes au contexte ultrapériphérique et qui persistent en dépit des dispositifs en faveur des entreprises domiennes, telles que l'orientation commerciale plus marquée de l'activité, la plus petite taille des entreprises, les niveaux d'équipement et de valeur ajoutée par salarié plus faibles, ne paraissent pas être pénalisantes sur la période observée. La croissance de l'activité a été en effet dans l'ensemble plus dynamique dans les DOM, l'implantation domienne s'étant traduite, à taille et activité comparables, par un gain de croissance supplémentaire.

Rappel :

Les jugements et opinions exprimés par les auteurs n'engagent qu'eux mêmes, et non les institutions auxquelles ils appartiennent, ni a fortiori l'Insee.

* Insee, Département des comptes nationaux.

** Agence française de Développement.

Cet article est issu d'une publication co-rédigée avec Vincent Caupin, économiste à l'Agence Française de Développement, « Une entreprise dans un DOM, est-ce que cela change la donne ? » (Caupin V. et Savoye B., 2012). L'article développe et précise les analyses de statistique d'entreprises menées par l'auteur pour cette publication. Les auteurs le remercient pour ses remarques précieuses et les nombreux échanges tenus sur ce sujet.

Les entreprises qui sont implantées dans les départements d'outre-mer sont soumises à des contraintes spécifiques, au regard de celles qui exercent leur activité en métropole. Ces contraintes sont exposées dans les Traités de l'Union Européenne, notamment le Traité d'Amsterdam. Elles y sont désignées sous le vocable de « handicaps des régions ultra-périphériques ». Elles se rattachent pour l'essentiel aux analyses des petites économies insulaires, qui ont vraiment pris leur essor dans les années 1990 et constituent désormais un domaine à part entière de l'économie du développement. Elles se ramènent pour l'essentiel aux trois principales contraintes suivantes :

- l'accessibilité difficile (insularité, éloignement) ;
- l'étroitesse des marchés ;
- la forte exposition à des chocs exogènes, notamment climatiques.

De nombreuses mesures en faveur des entreprises visent à compenser les handicaps de la localisation en ultra-périphérie

En France, de nombreuses mesures spécifiques ont été prises (ou maintenues,

lorsqu'elles existaient déjà) pour compenser ces handicaps de l'ultra-périphéricité, sans que ces derniers aient pu à ce jour encore être quantifiés (Louis Lengrand et associés, 2006). Les principales mesures qui étaient en vigueur durant la période 2000-2007 étudiée dans cet article (cf. encadré 1) visent à soutenir l'investissement (la défiscalisation des investissements productifs), l'emploi (l'exonération partielle des charges sociales), à renforcer (TVA non perçue récupérable (NPR)) et à mieux protéger (l'octroi de mer) l'activité locale et à stimuler la consommation (absence de TVA ou réduction des taux). Par ailleurs, le statut de département et de région permet aux DOM de pallier rapidement, le cas échéant, aux chocs qui peuvent se présenter.

Une comparaison de l'ensemble des entreprises des DOM – prises dans leur globalité – avec l'ensemble de celles de métropole (cf. encadré 2) sur la période 2000-2007, permet d'appréhender leurs différences et leurs similitudes. Ces différences seront mises en rapport avec les contraintes évoquées ci-dessus. On examinera ensuite comment ces différences sont compensées par les mesures de soutien prises en faveur des entreprises des DOM. On se demandera enfin en quoi ces différences ont pu affecter la croissance des entreprises implantées dans les DOM.

Encadré 1

PRINCIPALES MESURES EN FAVEUR DES ENTREPRISES DOMIENNES DURANT LA PÉRIODE OBSERVÉE (2000 À 2007)

La défiscalisation des investissements productifs : un contribuable ou une société peut bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu ou sur les sociétés en raison d'un investissement productif neuf réalisé dans un département ou une collectivité d'outre-mer, dans le cadre d'une entreprise appartenant à un secteur éligible, sous réserve de la rétrocession d'une partie de cet avantage fiscal à l'entreprise exploitant l'investissement. En 2009, 150 millions d'euros ont été déduits d'impôts sur les sociétés d'entreprises réalisant des investissements productifs dans les DCOM, et 800 millions d'euros ont été déduits d'impôts sur le revenu de ménages réalisant des investissements productifs dans les DCOM.

L'absence de TVA en Guyane et la réduction des taux de TVA dans les autres DOM.

La TVA non perçue mais récupérable (dite TVA NPR) : cette forme de subvention consiste dans la possibilité pour les entreprises de majorer le droit à déduction de la TVA du montant de la TVA non payée

sur ces biens exonérés de TVA. Le coût exact de cette mesure n'est pas connu mais serait compris entre 220 et 250 millions d'euros par an.

L'exonération partielle des charges sociales : pour soutenir l'emploi, un régime spécifique (s'ajoutant au dispositif existant sur tout le territoire national) d'exonérations de charges sociales a été introduit dans les DOM par la loi Perben en 1994, puis réajusté à plusieurs reprises. Le dispositif ultramarin est différencié selon les secteurs et vise une catégorie plus large de salaires que le dispositif national. Il représente le premier outil d'aide aux entreprises ultramarines, en termes de dépense budgétaire et de nombre de salariés concernés.

L'octroi de mer : cet ancien droit de douane a été transformé en un mode d'imposition intérieure et il a été étendu aux productions locales. Il permet ainsi d'assurer une recette budgétaire pour les collectivités locales et d'encourager, par des différentiels de taxation, l'activité industrielle productive locale.

OBSERVATIONS MÉTHODOLOGIQUES SUR LES DONNÉES STATISTIQUES ET SUR LA PÉRIODE D'OBSERVATION

L'entreprise plutôt que l'établissement comme unité d'observation

Dans cette étude, à la suite des premières monographies de tissus d'entreprises réalisées dans le cadre du partenariat Cerom, l'unité d'observation retenue est l'entreprise, et non l'établissement, comme c'est le plus souvent le cas dans les analyses de l'activité économique locale, car il s'agit de centrer l'analyse sur les acteurs économiques (leurs caractéristiques, leurs comportements, leurs stratégies) plutôt que sur la production locale et les agrégats statistiques territoriaux.

Outre-mer, ce choix n'a pas autant de conséquence sur le périmètre de l'activité économique observée qu'il n'en aurait dans la plupart des régions de métropole, et notamment celles limitrophes de l'Île de France : la dépendance, c'est-à-dire la part des effectifs présents outre-mer appartenant à des entreprises dont le siège est en métropole et a contrario le rayonnement, c'est-à-dire la part des effectifs présents en métropole qui appartiendraient à des entreprises ultramarines, y sont en effet nettement plus faibles.

Définition de l'entreprise et des classes de taille d'entreprises

L'étude se réfère à l'unité légale pour définir l'entreprise, tel que le faisait la statistique d'entreprises de l'Insee jusqu'à la mise en place d'un dispositif rénové de production de statistiques structurelles d'entreprises (ESANE) à partir de 2009, et non à la nouvelle définition de l'entreprise, considérée depuis le décret du 18 décembre 2008 comme « *la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision notamment pour l'affectation de ses ressources courantes* ». En effet, la mise en application statistique de cette nouvelle définition, qui reflète mieux la réalité des groupes, suppose une opération de « profilage » des groupes, qui n'avait pas été menée au moment de l'étude, sur la période considérée, de 2000 à 2007 et qui n'est pas encore achevée dans les départements d'outre-mer.

Les classes de taille d'entreprises ont été définies suivant des critères d'effectif salarié, de chiffre d'affaire et de bilan, de sorte de ne pas regrouper dans une même classe de taille des entreprises qui auraient des effectifs salariés comparables mais un volume d'activité tout à fait différent. Pour des raisons de lisibilité, ces classes de taille sont mentionnées dans l'article à partir du seul critère d'effectif salarié. Les quatre classes de taille utilisées sont les suivantes :

- **les entreprises de moins de 10 salariés** et dotées d'un chiffre d'affaires ou d'un total de bilan inférieur à 2 millions d'euros ;
- **les entreprises de 10 à 249 salariés**, ou dotées d'un chiffre d'affaires n'excédant pas 50 millions d'euros ou d'un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros qui ne sont pas déjà dans la catégorie précédente ;

- **les entreprises de 250 à 4 999 salariés**, ou dotées d'un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros ou un bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros qui ne sont pas déjà dans la catégorie précédente ;

- **les entreprises de 5 000 salariés et plus**, ou dotées d'un chiffre d'affaires supérieur à 1,5 milliard d'euros ou d'un bilan supérieur à 2 milliards d'euros qui ne sont pas déjà dans la catégorie précédente.

Les déclarations fiscales des entreprises comme source de données

La quasi-totalité des entreprises en activité doivent déclarer leurs comptes à l'administration fiscale ; elles sont alors imposées au titre des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), des bénéfices non commerciaux (BNC) ou des bénéfices agricoles. De la confrontation entre ces informations fiscales et les enquêtes annuelles d'entreprises étaient issues les données du Système unifié de statistiques d'entreprises (Suse) de l'Insee, en vigueur durant la période couverte par l'étude.

La base de données de l'Insee mobilisée pour l'étude, dénommée Ficus (« Fichier complet unifié de Suse »), a été créée en 1999 et permettait de regrouper en un seul fichier l'ensemble des entreprises, qu'elles soient imposées aux BIC ou aux BNC. Elle a été remplacée à partir de 2008 par un dispositif rénové de production de statistiques structurelles d'entreprises intitulé Esane.

Son principal défaut réside dans une couverture parfois incomplète, certaines entreprises ne transmettant pas ou avec trop de retard leurs comptes. Ce problème concerne, là encore, essentiellement les très petites entreprises et il semble plus important dans les DOM qu'en métropole. Elle présente un risque de sous-estimation plus importante des très petites entreprises dans les DOM, risque qu'il n'a pas été possible d'estimer.

2000-2007 comme période d'observation

La source des déclarations fiscales a fait l'objet d'un important changement de traitement des données au niveau de l'Insee à partir de 2008 (Brion, 2011). Aussi, afin de privilégier l'homogénéité des sources et des méthodes statistiques tout au long de la période d'observation, a-t-il été décidé de ne pas aller au-delà de 2007. Il faut noter que la période retenue, de 2000 à 2007, se caractérise par une croissance plus rapide des économies d'outre-mer, et donc par un contexte conjoncturel favorable pour les entreprises ultra-marines : alors que la croissance du PIB s'élève en France à 1,9 % par an, elle atteint 3 % en Guadeloupe, 2,6 % à la Martinique, 2,9 % en Guyane et 4,2 % à La Réunion. La comparaison des dynamiques de croissance sur une période plus récente ne donnerait probablement pas les mêmes résultats. La situation s'est en effet nettement dégradée dans les DOM à partir de 2008, cette dégradation interrompant un phénomène de rattrapage économique et social avec la métropole engagé depuis plusieurs décennies. ➔

Encadré 2 (suite)

Le champ d'observation

Les choix méthodologiques auxquels on a procédé dans cette étude sont ceux qui sont d'ordinaire effectués en France par l'Insee pour la période considérée, en appliquant au champ des entreprises observées les différents filtres suivants :

- le filtre sectoriel : on se réfère au champ communément nommé par l'Insee « ICS » (devenu depuis ESA) pour indiquer qu'il couvre l'industrie, le commerce et les services. Ce champ exclut principalement l'agriculture et la pêche, le secteur financier (banques et assurances) et les services non marchands (administration publique, activités des ménages, activités extra-territoriales)¹ ;
- le filtre des formes juridiques, de sorte d'écarter des unités dépourvues d'activité économique marchande : administrations d'État ou territoriales, syndicats de propriétaires ou syndicats de salariés, sociétés civiles immobilières, etc.² ;
- le filtre de l'état d'activité de l'entreprise, afin d'écarter les entreprises qui transmettent des déclarations fiscales tout en ayant leur activité en sommeil³.

L'application de ces trois filtres écarte un peu plus de 300 000 entreprises, soit 11 % des entreprises de la

base en métropole et 13 % dans les DOM. Ces entreprises écartées sont essentiellement des entreprises sans salarié. Au final, l'étude se fonde sur les données (en 2007) de 2 326 000 entreprises en métropole et de 56 000 entreprises dans les DOM. (cf. tableau ci-dessous)

La comparaison des comptes de résultats des entreprises est établie sur une population d'entreprises plus restreinte. Sont exclues de ces analyses les entreprises sans salarié et les entreprises qui ne sont pas soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC. Ces restrictions s'expliquent pour deux principales raisons :

- la source fiscale informe sur les effectifs salariés, mais pas sur les effectifs non salariés ; de ce fait, il n'est pas possible de mesurer sur les entreprises sans salarié certains ratios, tels que la productivité apparente du travail ou l'intensité capitalistique ;
- dans les entreprises sans salarié ou soumises au régime des BNC, l'excédent brut d'exploitation comprend la rémunération de l'entrepreneur⁴. De ce fait, tant dans les DOM qu'en métropole, le taux de marge brute se situe à un niveau beaucoup plus élevé que celui observé pour les entreprises de taille plus grande.

De la base Ficus au champ d'analyse observé, en nombre d'entreprises en 2007

	Métropole	DOM
Nombre d'entreprises dans la base FICUS	2 624 962	64 965
Filtre sectoriel ICS	- 55 585	- 794
Filtre par formes juridiques	- 115 786	- 2 619
Filtre état d'activité	- 127 025	- 5 005
Périmètre de l'étude	2 326 265	56 527
Filtre fiscal	- 467 139	- 8 821
Filtre entreprises sans salarié	- 666 940	- 20 685
Périmètre des analyses des comptes d'entreprises	1 192 186	27 021

Lecture : nombre d'entreprises en 2007. L'étude n'est pas effectuée sur la totalité des entreprises présentes dans la base Ficus en 2007. Suite à l'application de plusieurs filtres successifs, 2 326 265 entreprises ont été conservées métropole en 2007 et 56 527 entreprises dans les DOM.

Source : calculs des auteurs à partir des données Ficus (Insee).

1. Sont écartées les sections A, B, J, L, Pet Q de la NAF rev.1.
2. Sont écartés dans la nomenclature officielle des catégories juridiques : les codes 7, 8 et 9 du 1^{er} niveau (personne morale et organisme soumis au droit administratif, organisme privé spécialisé, groupement de droit privé), ainsi que différentes formes de sociétés civiles, notamment immobilières (codes 6521, 6539 à 6544, 6589, 6596 et 6598).

3. Considérées dans cette étude comme les entreprises qui se caractérisent par un chiffre d'affaires nul ou négatif et l'absence d'effectif salarié rémunéré.
4. On le désigne pour cette raison dans les comptes nationaux comme le revenu mixte.

Dans les DOM comme en métropole, la prépondérance des entreprises de moins de 10 salariés est à l'origine de nombreuses similitudes

De prime abord, ce ne sont pas tant des différences que des similitudes inattendues qui s'observent lorsqu'on compare les entreprises des DOM à celles de la métropole. Ces similitudes concernent les comportements, les performances et les stratégies de croissance. Elles s'expliquent essentiellement par des répartitions sectorielles ou par taille des entreprises très proches.

Les classes de taille utilisées dans cet article sont définies suivant des critères d'effectif salarié, mais également de chiffre d'affaire et de bilan, détaillés dans l'encadré 2. Pour des raisons de lisibilité, n'est mentionné dans ce qui suit que le seul critère d'effectif salarié pour décrire une classe. Les notions de micro-entreprise, de PME, d'ETI et de grande entreprise ne sont pas employées, même si les critères en termes d'effectif, de chiffre d'affaires et de bilan sont identiques, car la notion d'entreprise se réfère ici à l'unité légale et non à la définition économique adoptée lors du décret de décembre 2008, les données statistiques produites à partir de cette nouvelle définition n'étant pas disponibles pour la période étudiée (cf. encadré 2).

Des distributions de performances souvent très proches

Les distributions des principaux postes du compte de résultat présentent des similarités a priori inattendues. Ainsi, le premier décile du chiffre d'affaires des entreprises comprenant au moins un salarié se situe respectivement dans les DOM et en métropole à 63 et à 66 milliers d'euros, le premier quartile à 125 et 124 milliers d'euros, la médiane à 290 et 264 milliers d'euros. Pour l'excédent brut d'exploitation (EBE), le premier décile se situe respectivement dans les DOM et en métropole à - 23 et - 15 milliers d'euros, le premier quartile à 1 et 4 milliers d'euros, la médiane à 20 et 23 milliers d'euros. Même la distribution du résultat d'exploitation apparaît étonnamment similaire, avec un pic au niveau du premier quartile (respectivement - 1 et + 1 milliard d'euros dans les DOM et en métropole).

Il en va de même pour les distributions de ratios, comme en témoignent les distributions

de la part des salaires et de l'EBE dans le chiffre d'affaires (cf. graphiques I et II). Les seules différences notables concernent la distribution du taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires et, pour des raisons réglementaires, celle du taux de charges de personnel sur les salaires.

En corollaire de ces distributions similaires, les dispersions des principaux ratios du compte de résultats, mesurées par l'espace interquartile Q3-Q1, s'avèrent également très proches (cf. tableau 1).

Cependant, au cours de la période étudiée, les DOM se signalent par une proportion plus importante d'entreprises en difficulté : 18 % contre 15 % en métropole présentent un EBE déficitaire et plus du quart un résultat d'exploitation déficitaire (cf. graphique III). Ce phénomène s'observe dans les différentes classes de taille, hormis pour les entreprises de 250 salariés et plus.

Les entreprises domiennes parient davantage sur l'embauche que sur la recherche de gains de productivité

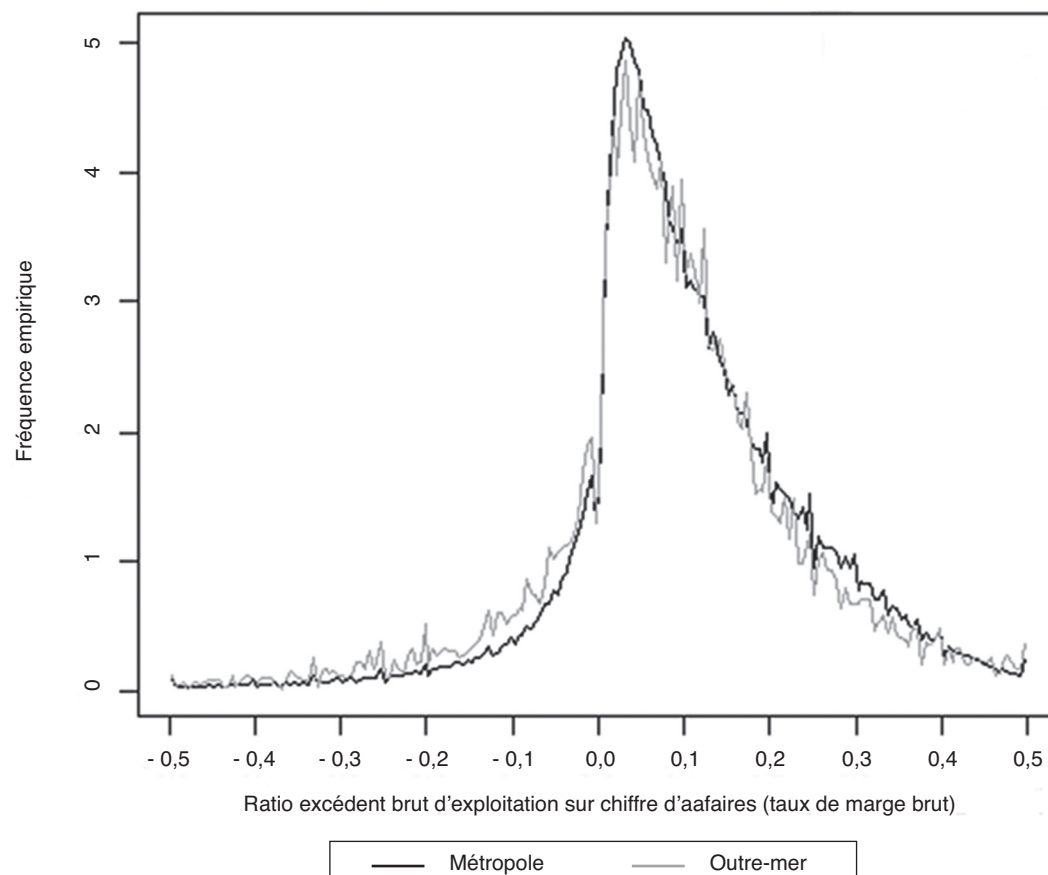
Les modes de croissance des entreprises sont observés à partir des évolutions combinées des effectifs et de la valeur ajoutée des entreprises pérennes¹ comptant au moins un salarié. Les trajectoires suivies par ces combinaisons reflètent en quelque sorte l'éventail des stratégies déployées par les entrepreneurs domiens et métropolitains : croissance sous forme intensive (avec des gains de productivité apparente) ou extensive (accroissement des effectifs accompagné d'une perte de productivité), déclin avec ou sans effort de restructuration, etc.

La comparaison des stratégies mises en œuvre par les entreprises dans les DOM et la métropole fait ressortir les faits suivants (cf. schéma I) :

- les entreprises font preuve d'une grande diversité de stratégies, dans la mesure où ces stratégies utilisent l'ensemble des combinaisons envisageables, même les plus inattendues, comme celle consistant à augmenter les effectifs tout en connaissant une diminution d'activité (ce comportement apparemment très risqué

1. C'est-à-dire des entreprises ayant maintenu leur activité tout au long de la période 2000-2007 étudiée. Les entreprises sans salarié sont écartées de cette analyse afin de pouvoir mesurer la productivité apparente du travail salarié.

Graphique I
Distribution du taux de marge brute (EBE/CA) en 2007



Lecture : ce graphique comporte en abscisse des intervalles de valeurs possibles pour le ratio EBE / CA et en ordonnée la fréquence empirique de chaque intervalle. Afin de comparer plus aisément les deux courbes de distributions représentées, celle des DOM et celle de métropole, la fréquence empirique n'est pas représentée par des pourcentages, mais par une unité de mesure abstraite, la densité de probabilité empirique. Plus cette densité est élevée, plus le nombre d'unités est important.

La comparaison des distributions du taux de marge (ratio de l'excédent brut d'exploitation sur le chiffre d'affaires) pour la métropole et l'outre-mer ne fait pas apparaître de différence majeure entre ces distributions.

Champ : entreprises au régime BIC réel normal ou BIC simplifié de l'IR ou de l'IS pour l'année 2007, ayant au moins 1 salarié, et dont le taux de marge est non-nul. Tous les secteurs du champ ICS sont représentés. Les données imputées sont conservées. Pour des raisons de lisibilité les fréquences empiriques nulles ne sont pas représentées.

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 1
Dispersion de certains ratios en métropole et dans les DOM en 2007 (écarts inter-quartiles)

En %

	Métropole			DOM		
	Q1	Q3	Q3 - Q1	Q1	Q3	Q3 - Q1
VA / CA	27,2	58,3	31,1	21,2	52,7	31,5
EBE / CA	1,6	16,7	15,1	0,5	15,3	14,8
Résultat d'exploitation / CA	0,3	12,8	12,5	- 0,5	11	11,5

Lecture : on examine la distribution de trois ratios comptables dans la métropole et dans les DOM exprimés en pourcentage. On utilise à cet effet les limites supérieures du premier et du troisième quartile (Q1 et Q3). La dispersion de ces ratios est appréhendée au moyen de l'écart (en point de pourcentage) entre ces limites de quartile.

Les distributions et les dispersions de ces ratios dans les DOM et dans la métropole sont proches. Les différences entre les ratios résultent de la définition des variables comptables et n'apportent donc rien à l'analyse.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel normal des bénéfices industriels et commerciaux (BIC-RN) de l'impôt sur les sociétés ou de l'impôt sur le revenu, dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs, à partir des données Ficus (Insee).

étant probablement le fait d'entreprises récemment créées, et cherchant à atteindre leur taille de croisière, même si les résultats ne sont pas encore au rendez-vous) ;

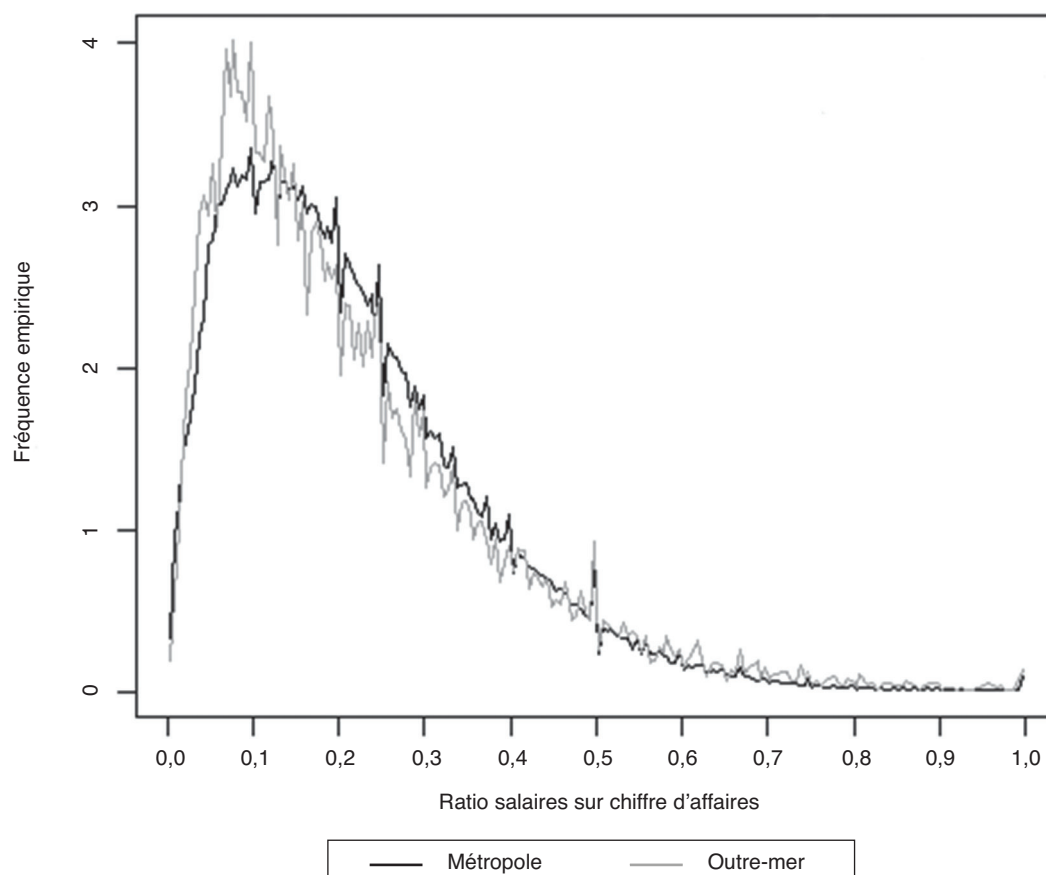
- globalement, la répartition des entreprises domiennes et métropolitaines suivant cette typologie de trajectoires est relativement proche ;

- néanmoins, les entreprises ultramarines paraissent privilégier un peu plus souvent que les entreprises métropolitaines un mode de développement extensif, pariant en quelque sorte sur l'embauche plutôt que sur la recherche de gains

de productivité : ainsi, leur proportion est plus importante dans les types 3 (croissance de la VA avec perte de productivité) et 6 (déclin de la VA accompagné d'une progression des effectifs) ;

- à l'inverse, les entreprises métropolitaines se retrouvent plus fréquemment que les entreprises domiennes dans les types 2 et 4, caractéristiques d'une croissance « malthusienne » (la croissance économique ne profitant pas à l'emploi, et même se faisant parfois au détriment de celui-ci) et dans le type 9 caractéristique de processus de restructuration accompagné de plans de licenciement.

Graphique 2
Distribution du ratio salaires sur chiffre d'affaires en 2007



Lecture : ce graphique comporte en abscisse des intervalles de valeurs possibles pour le ratio salaires / CA et en ordonnée la fréquence empirique de chaque intervalle. Afin de comparer plus aisément les deux courbes de distributions représentées, celle des DOM et celle de métropole, la fréquence empirique n'est pas représentée par des pourcentages, mais par une unité de mesure abstraite, la densité de probabilité empirique. Plus cette densité est élevée, plus le nombre d'unités est important.

La comparaison des distributions du ratio des salaires (hors charges) sur le chiffre d'affaires pour la métropole et l'outre-mer ne fait pas apparaître de différence majeure entre ces distributions.

Champ : entreprises au régime BIC réel normal ou BIC simplifié de l'IR ou de l'IS pour l'année 2007, ayant au moins 1 salarié, et dont le ratio salaires sur chiffre d'affaires est non-nul. Tous les secteurs du champ ICS sont représentés. Les données imputées sont conservées. Pour des raisons de lisibilité les fréquences empiriques nulles ne sont pas représentées.

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

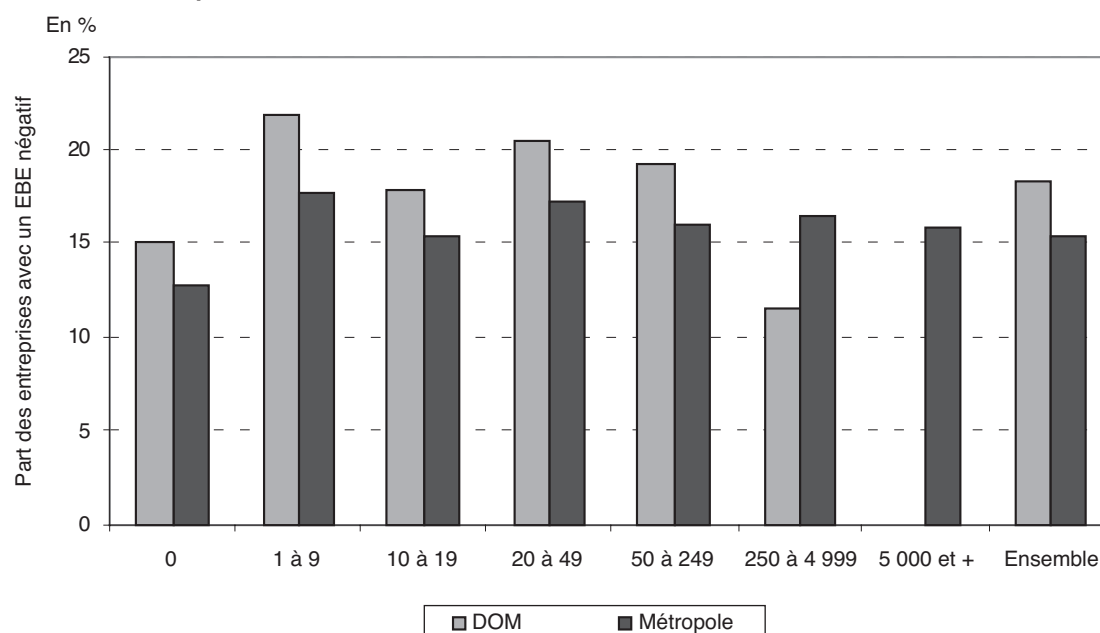
Des répartitions d'entreprises par secteur ou classe de taille très proches

Les similarités observées au niveau des performances financières comme des modes de croissance concernent essentiellement les entreprises de moins de 10 salariés puisque ces dernières couvrent dans les DOM comme en

métropole plus des neuf dixièmes des distributions. Tout d'abord, la répartition par classe de taille des entreprises des DOM s'avère proche de celle que l'on constate pour les entreprises de la métropole, avec respectivement 90,4 % et 90,6 % de entreprises de moins de 10 salariés et respectivement 9,5 % et 9,1 % d'entreprises de 10 à 249 salariés (cf. encadré 2 et tableau 2).

Graphique 3

Part des entreprises présentant un EBE déficitaire dans les DOM et en métropole en 2007, suivant la taille des entreprises en nombre de salariés



Lecture : en deçà de 250 salariés, les taux d'entreprises présentant un EBE déficitaire sont supérieurs dans les DOM.

Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 2

Répartition des entreprises par classe de taille en 2007

En %

Classe de taille (en nombre de salariés)	Répartition du nombre d'entreprises en pourcentage		Répartition de la valeur ajoutée en pourcentage		Ratio VA moyennes Métropole / DOM
	Métropole	DOM	Métropole	DOM	
Moins de 10	90,6	90,4	18,1	33,2	1,00
10 à 249	9,1	9,5	31,5	51,5	1,18
Dont 10 à 19	5,4	6,3	8,7	16,9	1,09
Dont 20 à 49	2,2	1,9	7,6	11,9	1,25
Dont 50 à 249	1,5	1,3	15,3	22,7	1,13
250 à 4 999	0,4	0,2	28,8	15,2	3,49
5 000 et plus	~0	0	21,6	0	n.s.

Lecture : on se reportera à l'encadré 2. On examine la distribution du nombre d'entreprises et de la valeur ajoutée en fonction de l'effectif dans la métropole dans les DOM. Les différences ne sont pas considérables en terme de nombre d'entreprises. Par contre la valeur ajoutée en métropole est comparativement plus produite par les entreprises de grande taille. Et les entreprises les plus grandes (plus de 5 000 salariés) sont absentes des DOM alors qu'elles représentent 21,6 % de la VA de métropole.

Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

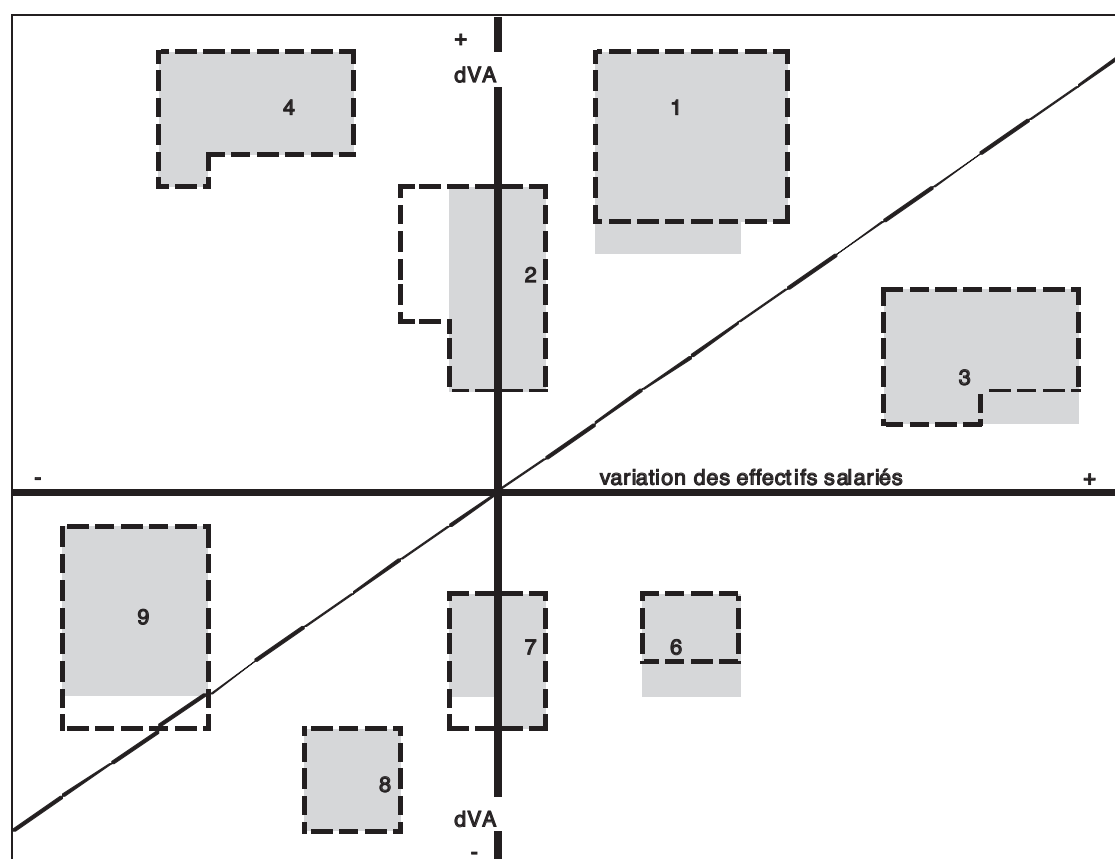
De même, dans le champ d'étude retenu (cf. encadré 2), les répartitions sectorielles des entreprises domiennes et métropolitaines sont nettement plus voisines qu'on ne l'imagine. Les écarts entre ces répartitions sectorielles des entreprises des DOM et de métropole sont inférieurs à un point, et la part de l'industrie est identique dans le tissu d'entreprises ultramarin et métropolitain (8,6 %), alors qu'on aurait pu s'attendre à ce qu'elle soit nettement plus faible dans les DOM (cf. tableau 3). L'explication de ces similitudes réside également dans l'importance du tissu des entreprises de moins de 10 salariés. Ces dernières appartiennent en effet pour l'essentiel à des activités de proximité (commerces de détail, services aux particuliers, artisanat de production...),

qui se caractérisent par des densités d'implantation² relativement proches d'un territoire à l'autre : respectivement, dans les DOM et en métropole, 43 et 48 entreprises de commerce de détail pour 10 000 habitants, 42 et 53 entreprises de construction, 14 et 11 entreprises de transports terrestres (essentiellement les taxis), 9 et 14 entreprises de services personnels (salons de coiffure, ...), etc.³

2. En toute rigueur, ces densités sont à calculer à partir des nombres d'établissements et non des nombres d'entreprises ; toutefois, les petites entreprises étant essentiellement mono-établissements, les ordres de grandeur sont relativement comparables.

3. Les densités d'implantation des entreprises (nombre d'entreprises par millier d'habitant) domienne et métropolitaine (au niveau des divisions) sont fortement corrélées entre elles, avec un coefficient de 0,91.

Schéma I
Répartition des entreprises domiennes et métropolitaines pérennes suivant leur mode de croissance



Lecture : les entreprises pérennes sont réparties suivant la croissance de leurs effectifs salariés (en abscisse) et de leur valeur ajoutée (en ordonnée). La superficie des ensembles est à la proportion des entreprises concernées, les zones en gris représentent la répartition domienne, les zones entourées de pointillés la répartition métropolitaine. À titre d'exemple, on observe dans les DOM comme en métropole la même proportion d'entreprises (9 %) connaissant une croissance de leur valeur ajoutée et un déclin de leurs effectifs salariés (type 4).

Champ : entreprises pérennes comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Ces similitudes se confirment lorsqu'on situe chaque DOM par rapport aux autres départements

Si l'entité domienne agrégée fait sens pour la mise en évidence de comportements communs, elle n'apparaît pas pertinente pour l'observation de certaines caractéristiques des tissus d'entreprises, telles que la concentration des marchés ou la diversité des activités. Cela supposerait l'existence d'un marché domien continu, depuis La Réunion jusqu'à la Guadeloupe. Aussi, dans ce qui suit, les DOM sont-ils situés par rapport aux 100 départements français. Cette comparaison des tissus d'entreprises des différents départements français en 2007 permet de dresser les constats suivants :

- les tissus d'entreprises domiens apparaissent dans l'ensemble assez peu diversifiés, mais ce niveau de diversification paraît s'expliquer par un nombre d'entreprises également assez limité au regard des autres départements (la diversification étant fortement corrélée à celle de la taille du parc d'entreprises) ;

- contrairement à ce que l'on aurait pu penser, la concentration des parts de marché observée au niveau de chaque activité (c'est-à-dire pour 418 activités à la Guadeloupe, 420 à la Martinique, etc.) (cf. tableau 4, indice a) n'apparaît pas plus forte qu'ailleurs. Cependant, la mesure de cet indicateur au niveau départemental peut être contestée, dans la mesure où l'étendue des marchés est en fait très différente suivant les activités, depuis un rayon d'action communal (commerces et services aux particu-

liers de proximité) jusqu'à un espace régional, national ou international ;

- en termes de densité du parc des entreprises rapporté à la population, les départements antillais se situent au niveau de la moyenne nationale. La Réunion et surtout la Guyane présentent en revanche des densités nettement plus faibles ;

- la taille moyenne des entreprises en nombre de salariés est près de deux fois plus petite que celle observée sur la France entière. Cette faiblesse s'explique notamment par un poids plus élevé des entreprises sans salarié, et par l'absence d'entreprises de 5 000 salariés et plus. Les quatre DOM se classent tous pour cet indicateur dans la seconde moitié du tableau, mais néanmoins ils n'occupent pas les dernières places⁴ ;

- comme cela a été noté précédemment, la part des entreprises de moins de 10 salariés dans la valeur ajoutée est nettement plus importante que celle observée sur la France entière ; cependant, aucun des DOM ne se classe parmi les 20 départements pour lesquels cette part est la plus élevée, départements essentiellement situés dans le Sud de la France, où ce poids est le plus marqué.

Au final, exceptée la Guyane qui se classe souvent en queue de classement, les trois autres DOM ne paraissent pas présenter, au regard de leur économie et de leur population, de situation aberrante par rapport à celle des autres départements de métropole.

Ce constat est confirmé par l'analyse en composantes principales suivante (ACP) qui intègre

4. Les dernières places étant occupées par les Pyrénées Orientales, l'Aude, la Savoie et le Var.

Tableau 3
Répartition des entreprises par grand secteur d'activité en 2007

Secteur d'activité	En nombre d'entreprises		En valeur ajoutée	
	Métropole	DOM	Métropole	DOM
Industrie	8,6	8,6	25,7	15,2
Construction	14,3	13,6	8,0	11,3
Commerce	21,5	22,6	20,4	27,1
Services	55,6	55,2	45,9	46,4
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

Lecture : on observe la même proportion d'entreprises industrielles en métropole et dans les DOM ; en revanche, la valeur ajoutée des entreprises industrielles représente 25,7 % de la valeur ajoutée totale des entreprises en métropole contre 15,2% dans les DOM.

Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

également des variables de comportement des entreprises. Cette ACP répartit les 100 départements français suivant différents paramètres, considérés comme les plus significatifs de la structure des tissus et des comportements des entreprises, mesurés sur l'ensemble des données des entreprises en 2007 (périmètre 1).

Le graphique IV rend compte de 90 % de la variance interdépartementale:

- l'axe des abscisses est le plus discriminant (69 % de la variance totale). Il est principalement lié à la structure par taille des tissus d'entreprises (mesurés à partir de l'effectif salarié moyen des entreprises et le poids des entreprises de moins de 10 salariés en termes de valeur ajoutée) et dans une moindre mesure au salaire moyen des salariés. Les départements situés à gauche du graphique sont caractérisés par des tissus d'entreprises de taille plus grande et des salaires moyens plus élevés, ceux à droite à l'inverse par des tissus de taille plus petite.

- l'axe en ordonnée (21 % de la variance totale) est fortement lié à la densité des entreprises, et dans une moindre mesure au taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires : les départements situés vers le haut du graphique

se caractérisent par des densités plus importantes ainsi que par un taux de valeur ajoutée plus élevé.

Il en résulte la typologie des départements suivante :

- les départements qui se caractérisent par la taille plus grande de leurs entreprises se rassemblent sur la gauche du graphique : il s'agit de départements fortement urbanisés, avec souvent une orientation industrielle plus marquée : Hauts de Seine, Seine Saint Denis, Rhône, Essonne, Yvelines, Val de Marne, Nord, Haut Rhin ;

- à l'inverse, les départements qui se caractérisent par la taille plus petite de leurs entreprises se retrouvent à droite du graphique : il s'agit pour une large part de départements du Sud de la France, et souvent à dominante rurale plus forte : Savoie, Hautes Alpes, Alpes de Haute Provence, Var, Corse (du Nord et du Sud), Pyrénées Orientales, Alpes Maritimes, Lozère... ;

- Paris⁵ apparaît très excentré, en haut à gauche du graphique, du fait d'une taille moyenne des

5. À noter que le poids des unités ayant leur siège à Paris est alourdi de celui des établissements situés hors de la capitale.

Tableau 4
Classement des DOM au sein des départements français suivant différents indicateurs de tissu des entreprises

	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Réunion	France entière
Diversification des activités					
Rang (sur 100)	70	67	97	50	
Indice a	418	420	303	450	643
Concentration des parts de marché					
Rang (sur 100)	62	42	5	89	
Indice b	0,450	0,472	0,550	0,404	0,313
Densité des entreprises					
Rang (sur 100)	44	32	100	86	
Indice c	36	40	20	28	37
Taille moyenne des entreprises					
Rang (sur 100)	78	90	81	59	
Indice d	3,5	3,2	3,4	4,5	6,2
Poids des entreprises de moins de 10 salariés					
Rang (sur 100)	29	32	21	45	
Indice e	35%	34%	37%	31%	18%

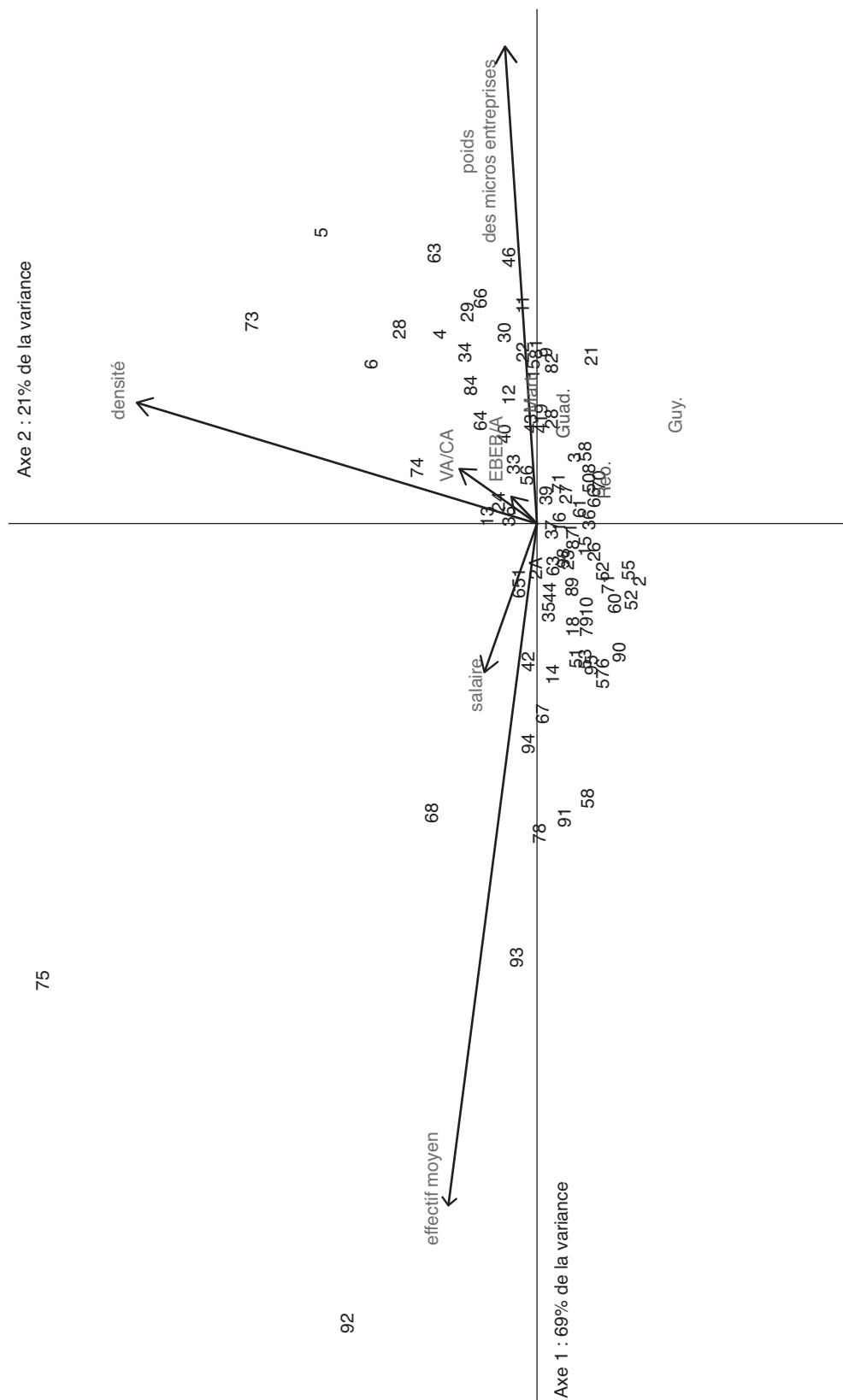
Lecture : a : nombre d'activités représentées (au niveau des classes de la NAF 2003), b : moyenne arithmétique dans chaque département des indices de Herfindal de la concentration du chiffre d'affaires des entreprises calculés par classe d'activité (NAF2003), c : nombre d'entreprises pour 1 000 habitants, d : nombre moyen de salariés par entreprise (y compris les entreprises sans salarié) ; e : part des entreprises de moins de 10 salariés dans la VA totale.

Champ : ensemble des entreprises du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Graphique IV

Analyse en composantes principales des tissus d'entreprises des départements français en 2007



Lecture : les départements français, représentés par leurs numéros de codes, sont répartis suivant les deux axes les plus discriminants de l'ACP, constitués à partir de caractéristiques des tissus d'entreprises et de comportements moyens des entreprises. Les quatre DOM sont mentionnés sous forme abrégée.

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Champ : entreprises pérennes comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

entreprises et de salaires moyens plus élevés mais également d'un taux de valeur ajoutée sur le chiffre d'affaires nettement supérieur ;

- à l'opposé de Paris, en bas à droite, la Guyane, également excentrée, mais dans une moindre mesure ;

- enfin, quatre départements sur cinq se situent aux alentours de l'intersection des deux axes. Hormis la Guyane, les trois autres DOM s'y retrouvent, mais en se situant en bas et à droite de ce nuage de points, aux confins des départements caractérisés pour leur petite taille d'entreprises⁶.

Il ressort ainsi de cette analyse que les DOM, se situent globalement dans des positions proches les uns des autres, sans présenter pour autant, à l'exception de la Guyane, de spécificité marquante au regard des autres départements français.

Les contraintes liées à l'ultra-périphéricité se traduisent par des différences importantes d'activité, de taille, de coûts de production et de rotation des stocks

Après ces similitudes parfois inattendues, il reste à examiner les différences entre les tissus d'entreprises domiennes et métropolitaines, en essayant de discerner ce qui relève de l'ultrapériphéricité des DOM de ce qui découle d'une comparaison nécessairement déséquilibrée entre un espace national et un agrégat de sous espaces départementaux (les DOM).

L'étroitesse des marchés favorise l'orientation plus commerciale du tissu domien et la contribution plus marquée des entreprises de petite taille

Si l'on se réfère aux répartitions de la valeur ajoutée des entreprises et non du nombre d'entreprises comme précédemment, des différences notables apparaissent (cf. tableau 3). La part de l'industrie dans la valeur ajoutée des entreprises demeure beaucoup moins importante dans les DOM (15,2 % contre 25,7 %), même si cet écart s'est amenuisé, compte tenu du phénomène de désindustrialisation, particulièrement

marqué en métropole au cours des années 2000 (de 37 % à 25,7 %, dans le champ considéré, soit une baisse de 11 points). A contrario, les trois autres grands secteurs ont un poids relatif plus important outre-mer qu'en métropole, notamment le secteur du commerce (27,1 % contre 20,4 %).

Par ailleurs, la contribution des entreprises de moins de 250 salariés à la valeur ajoutée totale des entreprises est beaucoup plus importante dans les DOM (cf. tableau 2). Elles représentent respectivement 33 % et 51 % de la valeur ajoutée totale, contre 18 % et 31 % en métropole. À l'inverse, du fait notamment des entreprises de 5 000 salariés et plus qui représentent un cinquième de l'activité en métropole alors qu'elles sont absentes outre-mer, les entreprises de plus de 250 salariés génèrent la moitié de l'activité en métropole contre seulement 15 % outre-mer.

Comment expliquer, pour les secteurs d'activité comme pour les classes de taille, la conjonction d'une répartition de la valeur ajoutée très différente et d'une répartition de la population d'entreprises quasiment identique ? Au niveau sectoriel, cet écart réside principalement dans l'industrie : le volume moyen d'activité des entreprises industrielles métropolitaines est beaucoup plus grand, compte tenu de la présence de nombreuses entreprises de 5 000 salariés et plus en métropole. Au niveau des classes de taille, cet écart est essentiellement dû aux entreprises de plus de 250 salariés. En effet, la répartition des entreprises suivant les classes de taille décrite ci-dessus est très proche entre la métropole et l'outre-mer et les écarts de volume moyen d'activité par classe de taille relativement faibles (compris entre 0 et 25 %), à l'exception notable des entreprises de plus de 250 salariés. Le volume moyen d'activité de ces dernières est trois fois et demi supérieur en métropole qu'outre-mer (cf. tableau 2).

En ce sens, la surreprésentation économique des entreprises de moins de 250 salariés outre-mer n'est pour l'essentiel que la résultante de l'absence des entreprises de 5 000 salariés et plus, laquelle s'explique principalement par l'étroitesse des marchés locaux. On peut noter à ce sujet qu'un certain nombre d'activités

6. À partir d'une autre approche fondée sur un calcul de distances du Chi-2 entre structures d'emploi, (Baude, 2011) observe également une relative proximité entre la situation des DOM et celle d'un certain nombre de départements du Sud de la France : Corse du Sud et Haute Corse, Hérault, Pyrénées Orientales, Gard, Vaucluse, Var et Gironde.

industrielles exercées en métropole essentiellement par des entreprises de 5 000 salariés et plus ne sont pas présentes dans les DOM, la taille des marchés domiens s'avérant en quelque sorte être une barrière à l'entrée rédhitoire.

Une taille moyenne plus petite

L'étroitesse des marchés locaux peut expliquer également que l'entreprise domienne soit en moyenne nettement plus petite que l'entreprise de métropole. La valeur ajoutée moyenne est inférieure de moitié (196 milliers d'euros contre 407 milliers d'euros en 2007) et son effectif occupé est estimé⁷ à 4,2 personnes environ contre 6,8 en métropole.

Cette taille moyenne inférieure s'observe avec des écarts parfois très importants au niveau de l'ensemble des 47 secteurs d'activité (au niveau divisions de la NAF 2003), excepté dans deux secteurs, l'hôtellerie-restauration et les activités associatives. Au niveau le plus fin des classes d'activité, la taille moyenne s'avère inférieure dans 85 % des activités, soit 446 des 528 activités exercées dans les DOM.

Les contraintes d'accessibilité se traduisent par des surcoûts de production

La part des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est nettement inférieure dans les entreprises de métropole (le taux médian est inférieur de près de 8 points et le taux moyen de 2,7 points) (cf. tableau 5). Ce poids plus faible n'apparaît pas lié à un effet de structure sectorielle ou de taille d'entreprises. Ce phénomène

s'observe en effet dans la plupart des croisements secteur x classe de taille, à l'exception notable des entreprises industrielles de 5 000 salariés et plus. Il s'observe également, au niveau le plus fin, pour la très grande majorité des activités les plus représentées dans les DOM, partageant des procès de production a priori similaires.

Les écarts sont souvent notables : le poids des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est supérieur de 16 points pour les taxis, de 15 pour les boulangeries, de 13 pour les salons de coiffure, de 12 pour les entreprises de maçonnerie, de 11 pour les commerces d'habillement et de 10 pour les restaurants. En l'absence de comptabilité analytique, il est difficile d'en cerner les raisons. Il provient d'un poids des achats de matières premières dans le chiffre d'affaires nettement plus important dans les boulangeries, la plupart des métiers du bâtiment, la réparation automobile, la restauration, les salons de coiffure ou de beauté ainsi que d'un poids également plus élevé des achats de marchandises dans la plupart des activités de commerce observées. Pour les autres achats, la situation est en revanche plus contrastée, puisque pour un tiers des activités, on observe un poids plus faible de ces dépenses dans les DOM. Au total, ces écarts paraissent bien confirmer des surcoûts de production dans les DOM.

Des rotations des stocks plus longues

Les contraintes d'accessibilité (insularité, éloignement) et d'étroitesse des marchés se traduisent

7. Les données fiscales ne renseignent que l'effectif salarié. On a approché ici l'effectif non salarié à minima en comptant une personne occupée par entreprise sans salarié.

Tableau 5
Écarts de taux moyens de consommations intermédiaires sur le chiffre d'affaires entre la métropole et les DOM, par classe de taille et grand secteur d'activité, en 2007

	Nombre de salariés				En %
	1 à 9	10 à 49	50 à 249	250 et +	
Industrie	- 6,1	- 2,9	- 2,7	6,7	2,5
Construction	- 9,6	- 6,4	- 6,4	- 5,6	- 6,1
Commerce	- 2,8	- 3,0	- 1,0	- 1,7	0,0
Services	- 4,5	- 4,8	0,3	- 7,4	- 2,1
Ensemble	- 5,7	- 6,6	- 3,4	- 6,8	- 2,6

Lecture : pour la définition des classes de taille on se reportera à l'encadré 2. Dans les entreprises comptant 1 à 9 salariés, le taux moyen de consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est de 6,1 point inférieur en métropole à celui observé dans les DOM.
Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

également dans l'ensemble⁸ par des durées moyennes de rotation plus longues des stocks de marchandises et de matières premières, ainsi que par un poids légèrement plus important du besoin en fonds de roulement par rapport au chiffre d'affaires (cf. tableau 6). L'écart est particulièrement notable au niveau de la rotation des stocks de marchandises dans le secteur du commerce. Ce stockage plus important induit des surcoûts qui se répercutent dans le poids des consommations intermédiaires et donc sur la part plus faible de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires.

Des niveaux d'équipement et de valeur ajoutée par salarié plus faibles outre-mer

L'étroitesse des marchés peut expliquer également, du fait d'une orientation du secteur productif vers des activités moins capitalistiques, et de potentialités d'économies d'échelle plus restreintes, que les niveaux d'équipement⁹ et de valeur ajoutée par salarié soient plus faibles dans les entreprises outre-mer.

Dans l'ensemble des entreprises comptant au moins un salarié et soumises à l'impôt sur les BIC, le niveau d'équipement moyen par salarié¹⁰ dépasse en métropole celui observé dans les DOM de 35 % (respectivement 96 et 71 milliers d'euros). On peut noter par ailleurs que dans tous les secteurs, le niveau d'équipement par salarié va croissant avec la taille des entreprises (cf. graphique V).

Dans ce même périmètre d'analyse, les écarts entre la métropole et les DOM au niveau de la valeur ajoutée par salarié sont du même ordre de grandeur que précédemment : les entreprises de métropole dépassent de 35 % également le niveau moyen de productivité apparente du travail (respectivement 62 et 46 milliers d'euros par salarié). L'écart en

faveur de la métropole s'observe dans l'ensemble des secteurs d'activité, à l'exception des entreprises industrielles de plus de 250 salariés (cf. graphique VI).

Les mesures en faveur des entreprises domiennes ont en partie atténué ces handicaps

L'écart portant sur le poids des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires, et, à l'inverse, celui portant sur le taux d'intégration (c'est-à-dire du taux de valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires) apparaissent en grande partie compensés par les charges sociales de personnel et dans une moindre mesure, par un taux d'imposition sur la production, rapporté au chiffre d'affaires, plus faible (cf. tableau 7). En effet, en 2007, le taux de charges sociales sur les salaires est en moyenne de 43 % dans les entreprises de métropole contre 29 % dans celles des DOM, soit un écart de 14 points. Dans nombre d'activités de l'échantillon, l'écart est même bien plus élevé, de plus de 25 points.

Cependant, en dépit de la part plus élevée des consommations intermédiaires et de la part

8. Les comparaisons au niveau le plus fin des activités révèlent toutefois quelques surprises en 2007, avec en particulier des rotations de stocks de matières premières parfois plus courtes dans certaines activités artisanales des DOM (boulangeries, menuiseries, métiers de la construction).

9. Dans le domaine des niveaux d'équipement, les comparaisons entre la métropole et l'outre-mer appellent une certaine prudence, dans la mesure où, du fait des mesures de défiscalisation des investissements productifs, les investissements des entreprises sont parfois externalisés au travers de sociétés de portage et ne sont pas retracés dans les comptes des entreprises concernées.

10. Mesuré par le montant des immobilisations corporelles. Les résultats sont similaires si l'on prend en compte également les immobilisations incorporelles.

Tableau 6

Indicateurs de gestion en 2007 dans les entreprises des DOM et de métropole

	DOM	Métropole
Rotation du stock de marchandises (1)	77	47
Rotation du stock de matières premières (1)	142	116
Poids du BFR (2)	29	26
1. En jours d'achats. 2. En jours de CA.		

Lecture : le stock de marchandises représente 77 jours d'achats dans le DOM contre 47 jours en métropole.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

légèrement supérieure de la masse salariale dans le chiffre d'affaires (cf. tableau 7), le taux de marge brut n'apparaît inférieur que de 0,4 point (en taux moyen) ou d'un point (en taux médian) dans les DOM. Dans les études publiées par l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM) à partir d'une source (Fichier bancaire des entreprises (FIBEN)) et d'un champ plus restreints¹¹, les taux de marge des entreprises domiennes apparaissent même globalement supérieurs à la moyenne nationale (IEDOM, 2006 et 2013).

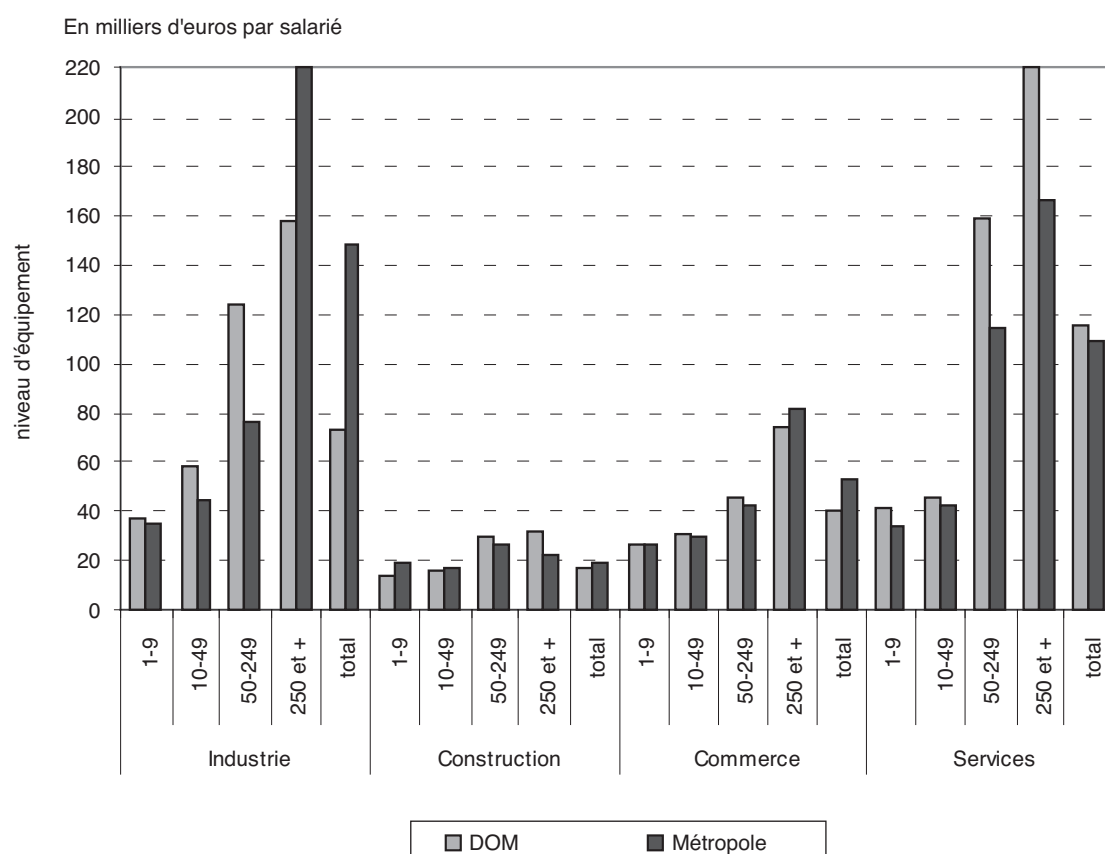
Ce phénomène peut s'observer également sous l'angle du partage de la valeur ajoutée entre les quatre postes suivants : les salaires et traitements, les charges sociales, les impôts (hors impôts sur les bénéfices), taxes et versements assimilés nets des subventions à la production, et l'excédent brut d'exploitation (cf. tableau 8). En dépit de salaires moyens

plus faibles¹², la part de la valeur ajoutée consacrée aux salaires est nettement plus élevée dans les DOM, du fait du montant de la valeur ajoutée par salarié nettement plus faible. Cette part plus importante (+ 6,5 points de VA) est cependant compensée par la pression moins forte des charges sociales (- 4,9 points de VA) et des impôts et taxes nets de subventions (- 2,8 points de VA). Au final, grâce à l'effet de cette pression moins forte (- 7,7 points de VA), la part moyenne de l'excédent brut d'exploitation dans la VA apparaît légèrement supérieure dans les DOM (+ 1,2 point de VA).

11. 3 735 entreprises domiennes pour l'étude de 2013 contre 64 965 dans cette étude.

12. Le salaire annuel moyen des salariés était en 2007 de 24,7 milliers d'euros dans les entreprises domiennes contre 29 milliers d'euros en métropole. Cet écart important (- 18%) s'observe surtout dans les entreprises de plus de 250 salariés (- 25%), du fait de la taille moyenne plus petite des entreprises domiennes ; il est plus modéré (- 5%) chez les salariés des entreprises de moins de 10 salariés. Ce niveau inférieur des salaires concerne tous les secteurs et, au niveau le plus fin, les trois-quarts des activités de l'échantillon mentionné ci-dessus.

Graphique V
Niveau d'équipement par salarié des entreprises des DOM et de la métropole en 2007, par grand secteur et classe de taille.

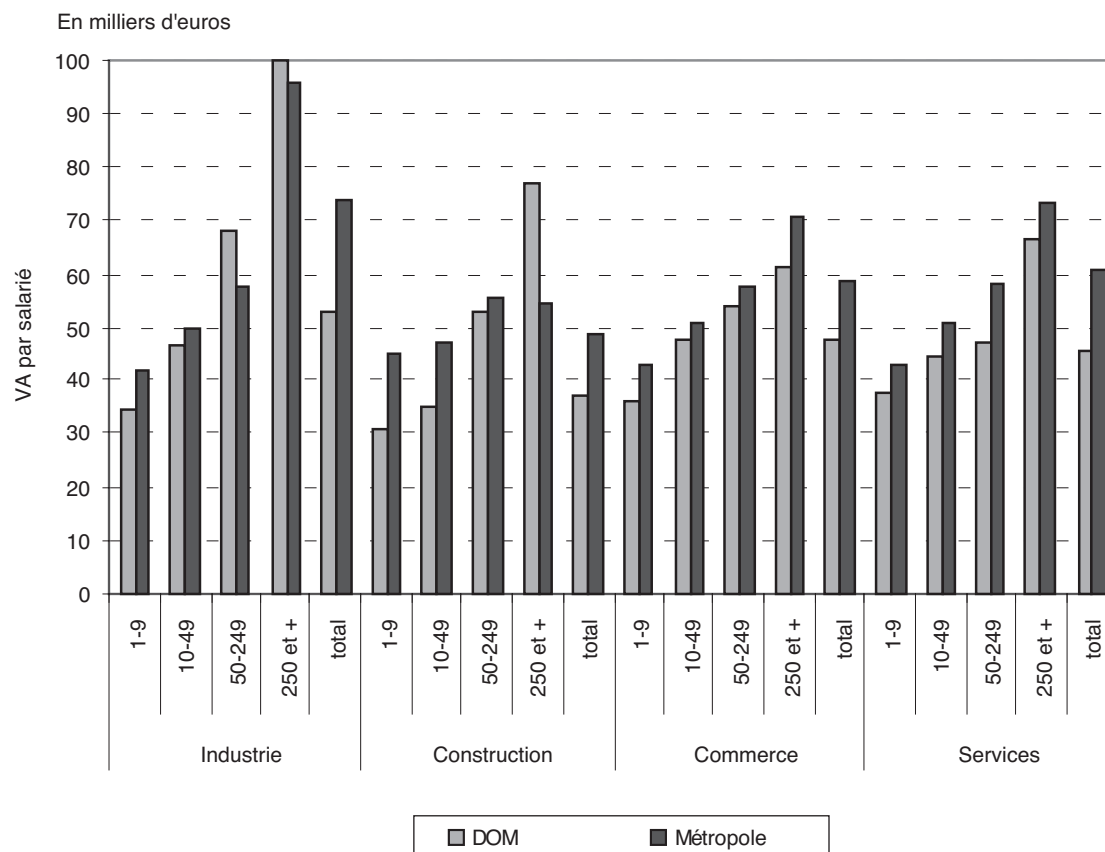


Lecture : le niveau d'équipement par salarié est globalement inférieur dans les DOM dans les secteurs de l'industrie, de la construction et du commerce, et supérieur dans les services.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Graphique VI

Valeur ajoutée par salarié des entreprises des DOM et de la métropole en 2007, par grand secteur et classe de taille

Lecture : dans les quatre grands secteurs d'activité, la valeur ajoutée par salarié est inférieure dans les entreprises des DOM.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 7

Principaux postes du compte de résultat des entreprises domiennes et métropolitaines en 2007

	Médiane		Moyenne	
	Métropole	DOM	Métropole	DOM
Chiffre d'affaires	100	100	100	100
Valeur ajoutée	43,1	35,4	27,7	25
Salaires	21,2	21,5	13,1	13,5
Charges de personnels	8,8	3,8	5,4	3,7
Impôts et taxes	1,7	1	2,4	1,8
Subventions	0	0	0,4	0,7
Excédent brut d'exploitation	7,7	6,7	7,2	6,8
Résultat	4,5	3,6	6,6	4,6

Lecture : pour chaque poste, on a fait figurer les ratios médians et moyens rapportés au chiffre d'affaires.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime fiscal réel sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Des taux de rentabilité financière supérieurs dans les DOM du fait d'une capitalisation plus faible

Alors que le taux de marge moyen n'est inférieur en 2007 que de 0,4 point, dans les DOM, le taux de résultat sur le chiffre est inférieur de 2 points (cf. tableau 7). Le creusement de l'écart, lors du passage de l'EBE au résultat comptable s'explique principalement par le fait que les produits financiers l'emportaient nettement en moyenne en 2007 sur les charges financières dans les entreprises métropolitaines.

Néanmoins, en dépit de ce taux de résultat de deux points inférieur, le taux de rentabilité économique des entreprises (au sens du taux de rentabilité brute du capital d'exploitation¹³) s'avère supérieur d'un point dans les DOM (13,2 % contre 12,1 %) et le taux de rentabilité financière (soit le résultat rapporté aux capitaux propres) de cinq points supérieur¹⁴.

Cette rentabilité financière nettement meilleure découle en fait d'un phénomène de sous-capitalisation des entreprises domiennes, particulièrement notable dans les services. En effet, le taux de rentabilité financière peut se décomposer en un produit du taux de résultat sur le chiffre d'affaires par le rapport du chiffre d'affaires aux capitaux propres¹⁵. Or, le taux de résultat moyen est légèrement supérieur en métropole, tandis que le ratio chiffre d'affaires sur capitaux propres est en moyenne deux fois plus élevé outre-mer (il représente 4,1 fois les capitaux propres, contre 2,1 fois en métropole) (cf. graphique VII). Ce phénomène concerne en fait essentiellement les services, où l'on observe un taux de rentabilité financière plus élevé.

Ces différences pénalisent les entreprises domiennes moins qu'il n'y paraît

Même si elles étaient destinées initialement à soutenir l'emploi, les mesures d'exonération partielle des charges sociales ont compensé de façon indirecte les surcoûts de production qui grèvent les consommations intermédiaires et ont contribué par voie de conséquence à rééquilibrer la partie inférieure du compte de résultat des entreprises domiennes.

En revanche, certaines différences, notamment au niveau de l'orientation sectorielle du tissu d'entreprises, apparaissent inhérentes aux spécificités de l'environnement économique domien et difficilement réductibles. Est-il d'ailleurs souhaitable ou nécessaire d'aller au-delà, c'est-à-dire d'essayer de rapprocher encore les structures et les comportements d'entreprises au prix de mesures spécifiques supplémentaires ? Pour répondre à cette question, il est au préalable nécessaire de comparer les dynamiques respectives des entreprises domiennes et métropolitaines sur la période d'étude (2000-2007) : on examinera dans un premier temps l'évolution globale de l'activité (dynamique d'ensemble des tissus d'entreprises), puis, dans un second temps, les dynamiques individuelles des entreprises pérennes, en essayant à chaque fois d'isoler la contribution de l'implantation domienne à ces évolutions.

13. Soit l'EBE rapporté à l'ensemble des éléments nécessaires en permanence à l'exercice de l'activité courante : immobilisations corporelles et incorporelles ainsi que le besoin en fonds de roulement.

14. Ce constat s'observe également dans l'étude de l'IEDOM citée précédemment (IEDOM, 2013).

15. $\text{Résultat} / \text{Capitaux propres} = (\text{Résultat} / \text{CA}) \times (\text{CA} / \text{capitaux propres})$.

Tableau 8
Partage de la valeur ajoutée en 2007 dans les entreprises des DOM et de métropole

En % de la valeur ajoutée

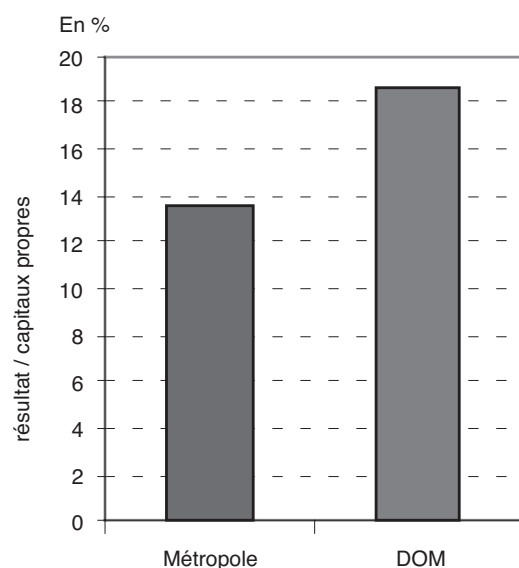
	DOM	Métropole
Salaires	53,7	47,2
Charges sociales	14,6	19,5
Impôts nets de subventions	4,6	7,4
EBE	27,1	25,9
Total de la valeur ajoutée	100,0	100,0

Lecture : les dépenses de salaires représentent 53,7 % de la valeur ajoutée des entreprises dans les DOM contre 47,2 % en métropole.
Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime fiscal réel sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).
Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

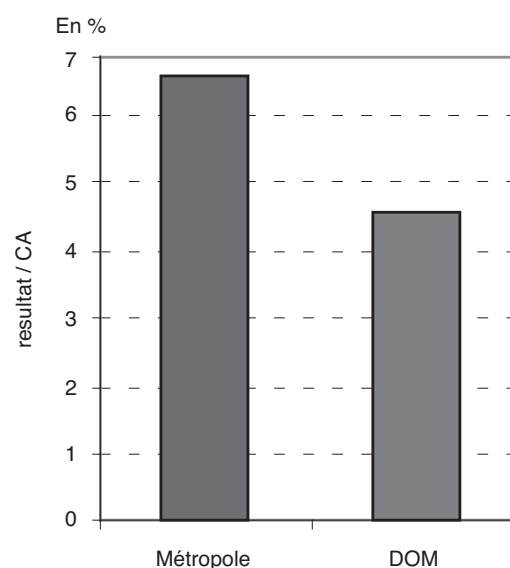
Graphique VII

Décomposition de la rentabilité financière des entreprises

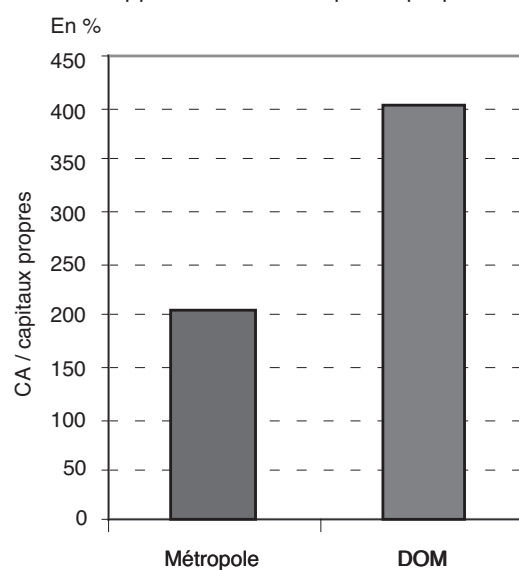
A - Taux de rentabilité financière



B - Taux de résultat sur le CA



C - Rapport du CA aux capitaux propres



Lecture : le taux de rentabilité financière, mesuré par le ratio résultat / capitaux propres est analysé à partir de ses deux composantes : le ratio résultat / chiffre d'affaires et le ratio chiffre d'affaires / capitaux propres.

Champ : entreprises comptant au moins un salarié et soumises au régime réel de l'impôt sur les BIC dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Une croissance beaucoup plus rapide de l'activité des entreprises dans les DOM, du fait du positionnement sectoriel des entreprises et d'une dynamique propre aux économies d'outre-mer

L'évolution des tissus d'entreprises entre 2000 et 2007 est la résultante de trois composantes :

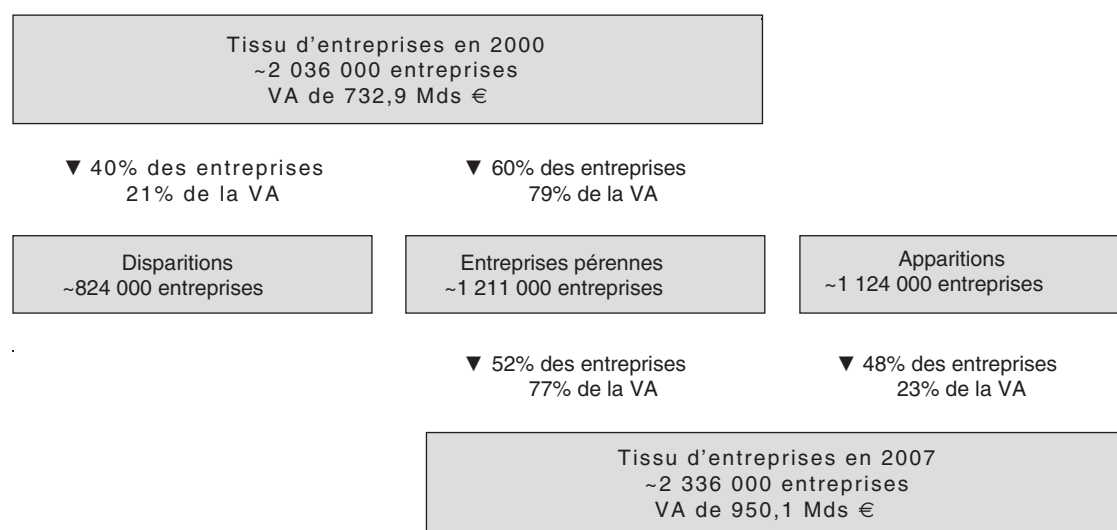
- la dynamique des entreprises pérennes, étudiée ensuite ;

- les créations d'entreprises au cours de la période ;
- les disparitions d'entreprises.

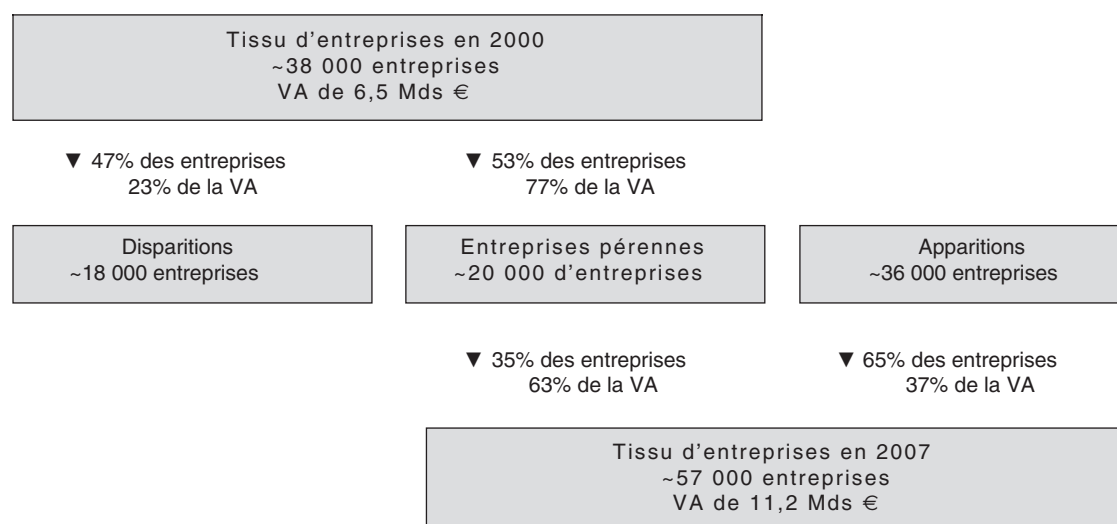
La part des entreprises présentes en 2000 qui disparaissent ensuite est plus importante dans les DOM (47 % contre 40 % en métropole). A contrario, la part des entreprises apparues au cours de la période dans l'ensemble des entreprises présentes en 2007 est également nettement plus importante dans les DOM (où 65,8 % des entreprises sont ainsi des entreprises récemment créées contre 48 % en métropole). (cf. schéma II)

Schéma II
Évolution du tissu d'entreprises de 2000 à 2007

A - En métropole



B - Dans les DOM



Lecture : en métropole, de 2000 à 2007, le tissu d'entreprises est passé de 2 036 000 à 2 336 000 entreprises environ et la valeur ajoutée produite de 732,9 à 950,1 milliards d'euros. 40 % des entreprises présentes en 2000 ont disparu en 2007 et 60 % sont toujours vivantes. Les entreprises présentes en 2007 sont composées à hauteur de 52 % d'entreprises déjà existantes en 2000 et à hauteur de 48 % d'entreprises apparues au cours de la période.

Champ : ensemble des entreprises dans le périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Dans les DOM, la croissance de la valeur ajoutée s'explique majoritairement (57 %) par l'effet du solde démographique des créations et des cessations d'entreprises alors qu'en métropole, du fait de la progression beaucoup plus limitée du nombre d'entreprises, elle repose à 71 % sur la dynamique des entreprises pérennes.

Globalement, l'évolution de l'activité a été beaucoup plus rapide durant cette période outre-mer qu'en métropole. La valeur ajoutée des entreprises y a progressé de 8 % par an en termes nominaux et de 6 % par an en termes réels¹⁶ contre respectivement de 4 % et de 2 % par an en moyenne en métropole.

Cet écart de croissance de deux points en faveur du secteur productif domien résulte pour moitié environ d'un effet lié au positionnement sectoriel¹⁷ des entreprises domiennes et pour moitié d'un effet directement lié au contexte domien.

Entreprises pérennes : la localisation dans les DOM va de pair entre 2000 et 2007 avec un gain de croissance annuelle supplémentaire de 1,2 points

On s'intéresse maintenant à la seule population des entreprises pérennes tout au long de la période 2000-2007. En effet, pour un entrepreneur, l'effet de la localisation domienne n'a de sens que s'il est mesuré sur la trajectoire de croissance des entreprises des DOM pérennes et non sur l'évolution d'ensemble du tissu d'entreprises, qui intègre, en effet, l'impact de la démographie d'entreprises.

Les entreprises pérennes des DOM ont connu sur la période une évolution dans l'ensemble plus favorable : la progression du chiffre d'affaires et surtout de la valeur ajoutée ont été plus rapides, respectivement de 6 points et de 13 points ; celle des effectifs a atteint 11 % dans les DOM contre 5 % seulement en métropole.

De pair avec cette croissance, les salaires moyens ont progressé également plus rapidement dans les DOM, sans compenser pour autant le léger gap avec les entreprises de métropole. Par ailleurs, les entreprises pérennes des DOM ont vu durant la période le taux de charges sociales sur les salaires s'abaisser encore (- 11%, ce qui a ramené ce taux à 30 %) alors qu'il demeurerait quasiment stable en métropole (à 43%). Au total, le taux de marge des entreprises domiennes a progressé de près de 7,8 %, à 8,1 %, tandis que

celui des entreprises métropolitaines baissait de 7,7 % à 7,3 %.

Dans les DOM comme en métropole, ce sont les plus petites des entreprises qui ont connu globalement au cours de la période la croissance du chiffre d'affaires la plus rapide¹⁸ (cf. graphique VIII). C'était déjà le cas en métropole durant la décennie précédente. Ce rythme va ensuite en décroissant, jusqu'à un niveau très faible, inférieur au rythme de l'inflation, pour les entreprises de 5 000 salariés et plus de la métropole.

Les entreprises les plus petites sont également les plus dynamiques en matière d'emploi (cf. graphique IX). Les entreprises domiennes de moins de 10 salariés ont accru ainsi de plus du quart leurs effectifs durant la période et contribuent à elles seules à la quasi-totalité des gains d'emplois dans les DOM et à près de 80 % d'entre eux en métropole (cf. tableau 9). Dans les DOM, les contributions des entreprises pérennes à l'emploi sont négatives à partir de 20 salariés ; en métropole, ce phénomène s'observe au-delà de 5 000 salariés, mais ces entreprises suppriment à elles seules presque la moitié des emplois créés par les entreprises de taille plus petite¹⁹.

Il reste à individualiser l'effet de l'implantation domienne sur la croissance de ces entreprises pérennes, indépendamment des effets de la taille et de l'activité. Pour ce faire, on observe les écarts à un niveau très fin d'agrégation (plus d'un millier de croisements des classes d'activité et des classes de taille²⁰), entre les moyennes des taux de croissance individuels du chiffre d'affaires observés dans les DOM et celles qui auraient été obtenues si l'on avait appliqué à ces croisements les taux de croissance individuels observés en métropole. Par ce biais, on neutralise les effets de la taille et de l'activité.

16. Déflatés de l'indice des prix à la consommation.

17. L'effet du positionnement sectoriel revient à mesurer le taux de croissance qu'auraient obtenus les tissus d'entreprises des DOM si on avait appliqué à la structure sectorielle domienne (au niveau de 51 divisions de la NAF 2003) les taux de croissance observés pour ces mêmes activités en métropole et à comparer ce taux de croissance simulé au taux de croissance du tissu d'entreprises métropolitain.

18. Il s'agit de la croissance du chiffre d'affaires total de ces entreprises et non de la moyenne des taux de croissance individuels, qui serait biaisée par un effet statistique lié à la taille.

19. Ce phénomène s'explique par les réductions d'effectifs de ces entreprises mais également par des mouvements d'externalisation ou de filialisation d'activités de la part des grands groupes.

20. Soit au total 1 265 appariements DOM/ métropole de croisements taille x APE dans lesquels sont présentes à la fois des entreprises domiennes et métropolitaines. Ces appariements couvrent la totalité des entreprises pérennes dans les DOM et 96 % en métropole.

Il ressort de cette comparaison que le taux moyen pondéré de croissance du chiffre d'affaires sur l'ensemble de la période s'avère de 11,8 % supérieur à celui aurait été obtenu par des entreprises de métropole pour une distribution secteur x taille comparable. Au cours de la période 2000 - 2007, caractérisée par une croissance plus rapide des DOM que de la métropole, le fait pour une entreprise d'être localisée dans un DOM est allé de pair avec un gain de croissance annuelle supplémentaire de 1,2 point.

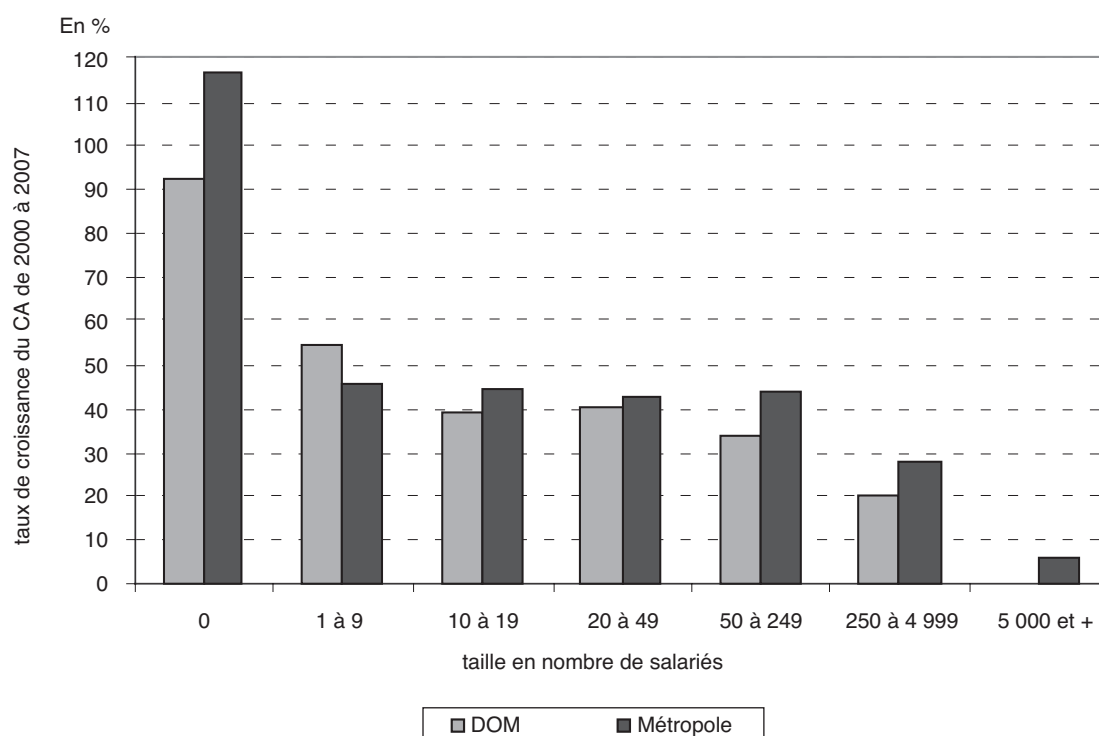
Des dynamiques d'économies régionales plutôt que de petites économies insulaires

Cet effet favorable de la localisation domienne conduit à se pencher de nouveau sur les « handicaps » supposés de

l'ultra-périphéricité, en avançant les deux réserves suivantes.

Tout d'abord, les effets des handicaps ou des contraintes de l'ultra-périphéricité sur les entreprises domiennes sont plus complexes et plus ambivalents qu'il n'y paraît en première analyse. Ainsi en est-il de la contrainte d'accessibilité et des surcoûts de transport induits. Les coûts de transports concernent en effet l'acheminement des intrants importés pour la fabrication des produits locaux, mais également l'acheminement des produits finis importés. Si ces surcoûts peuvent s'avérer pénalisants pour le consommateur ou à l'exportation, ils constituent de facto, sauf rares exceptions, des protections naturelles pour les entreprises locales à l'égard de la concurrence extérieure. En effet, les coûts de transport étant pour les activités industrielles le plus souvent proportionnels au tonnage transporté, ils ne s'avèrent plus élevés pour les entreprises locales par rapport aux entre-

Graphique VIII
Croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes de 2000 à 2007 suivant leur taille en 2000

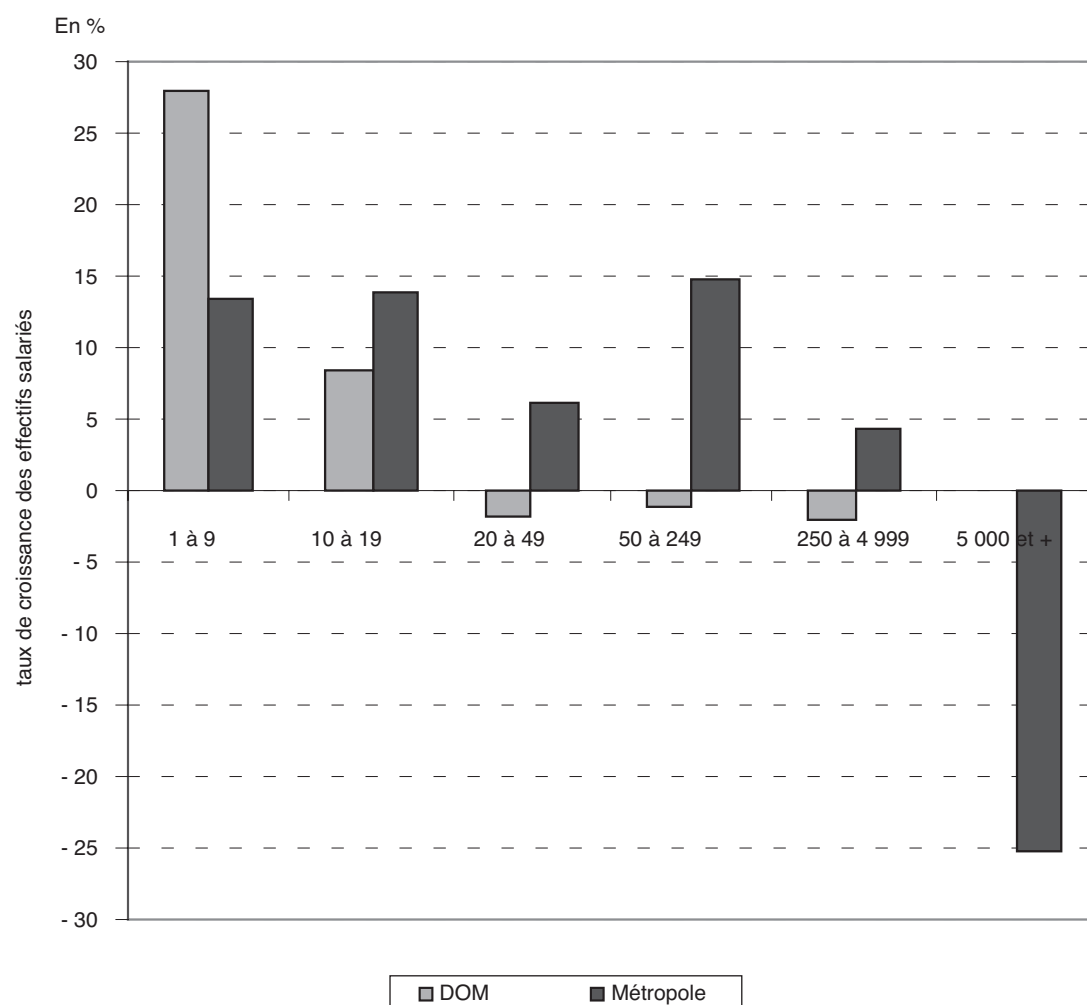


Lecture : dans les DOM comme en métropole, le taux de croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes va en décroissant avec leur taille.

Champ : ensemble des entreprises pérennes du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Graphique IX

Croissance des effectifs salariés des entreprises pérennes de 2000 à 2007 par classe de taille en nombre de salariés en 2000


Lecture : la croissance des effectifs salariés des entreprises pérennes de moins de 20 est supérieure dans les DOM, celle des entreprises de plus de 20 salariés est supérieure en métropole.

Champ : entreprises pérennes comptant au moins un salarié du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

Tableau 9

Évolution des effectifs salariés de 2000 à 2007 suivant la classe de taille en 2000 des entreprises pérennes

En milliers de salariés

Nombre de salariés	DOM	Métropole
0	+ 4,8	+ 176,9
1 à 9	+ 7,5	+ 224,5
10 à 19	+ 1,2	+ 118,8
20 à 49	- 0,4	+ 71,7
50 à 249	- 0,3	+ 265,8
250 à 4999	- 0,3	+ 122,4
5000 et +		- 473,5
Ensemble	+ 12,6	+ 506,7

Lecture : pour la définition des classes de taille on se reportera à l'encadré 2. Entre 2000 et 2007, les effectifs salariés des entreprises pérennes se sont accrus de 12,6 milliers de salariés dans les DOM et de 506,7 milliers de salariés en métropole.

Champ : entreprises pérennes du périmètre de l'étude (cf. encadré 2).

Source : calculs des auteurs à partir de la base de données Ficus (Insee).

prises concurrentes extérieures que dans les quelques rares cas où le tonnage des intrants dépasse le tonnage des produits finis²¹.

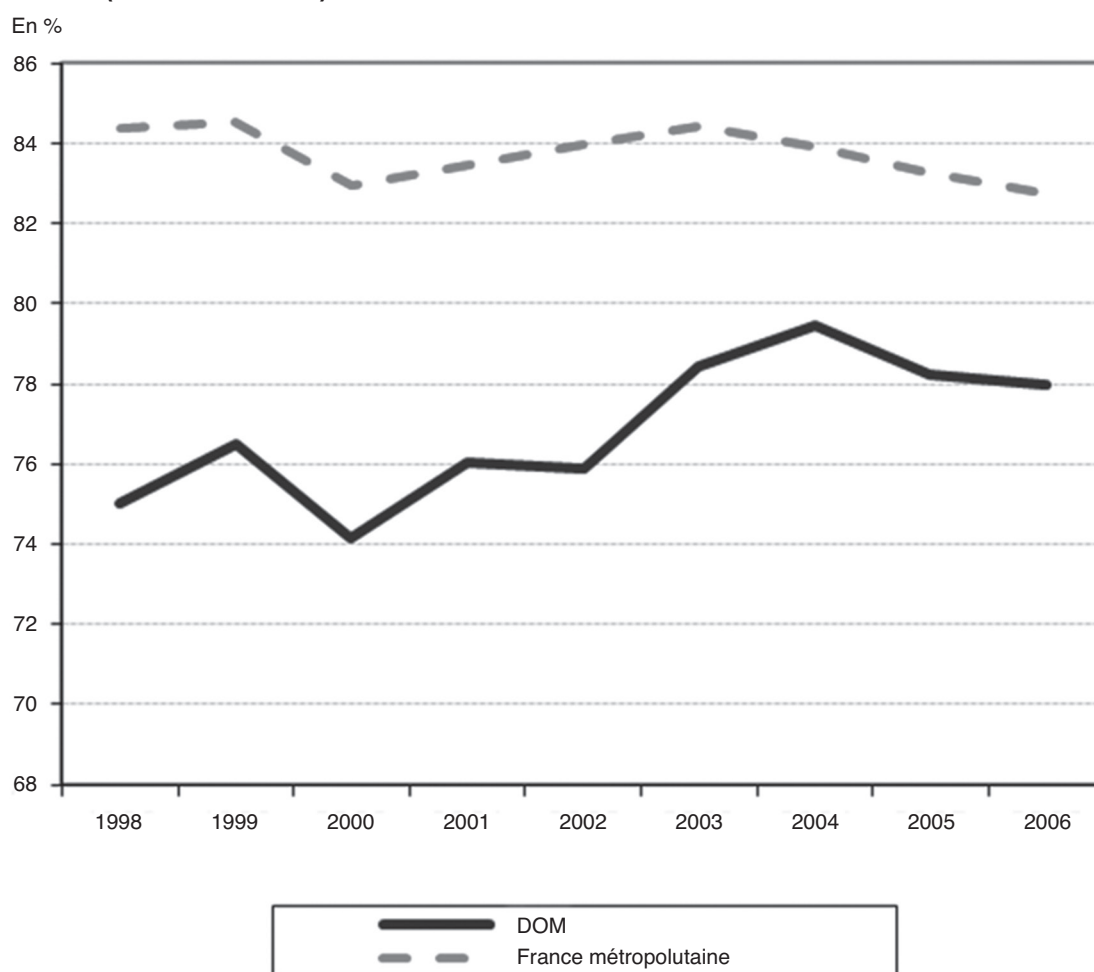
De même, les handicaps causés par l'étroitesse des marchés domiens – ou, plus largement, par des économies domiennes – sont à nuancer. L'étroitesse des marchés limite certes l'éventail des activités qui peuvent se déployer sur place, notamment pour les activités fortement capitalistiques. Elle limite également les économies d'échelle et donc la valeur ajoutée produite par salarié. Mais en même temps elle peut également s'avérer dissuasive pour la concurrence étrangère, surtout pour les productions qui nécessitent d'être adaptées aux usages ou aux goûts locaux et qui ne peuvent donc pas être écoulées au coût marginal. Elle offre ainsi l'opportunité aux productions locales, pour

peu qu'elles innover et soient en phase avec la demande locale, d'occuper des segments de production ciblés sans être fortement exposées à des concurrences extérieures.

Une offre locale paraît donc en mesure de résister à la concurrence extérieure. C'est d'ailleurs ce que l'on observe d'un point de vue macroéconomique au cours de la période retenue pour cette étude (Caupin et Savoye, 2012). Sur la période 1998-2006, tous secteurs confondus, les entreprises domiennes gagnent 3 points de parts du marché domien, au détriment des importations. En revanche, au cours de la même période, les entreprises de métropole perdent 1 point de part

21. Par exemple, la fabrication de ciment à partir de broyage de clinker importé ou la fabrication de farine à partir de grains importés.

Graphique X
Évolution de la part de marché des entreprises locales dans la satisfaction de la demande intérieure (secteur marchand) entre 1998 et 2006



Lecture : de 1998 à 2006, la part de marché de la production locale dans la demande intérieure a progressé de trois points dans les DOM, de 75 % à 78 %.

Source : comptes économiques et nationaux, Insee et calcul des auteurs.

du marché métropolitain, au profit des importations (cf. graphique X). Cette progression des parts de marché domien est constatée sur l'ensemble des quatre départements (l'ampleur la plus élevée est en Guyane et la moins élevée à La Réunion). Elle s'explique notamment par le développement intense sur la période du secteur de la construction, par nature satisfait intégralement par la production locale²². La légère baisse constatée sur 2005 et 2006 est l'effet mécanique de l'augmentation des prix du pétrole et des importations associées et ne remet donc pas en cause la dynamique engagée.

Cette dynamique de l'activité locale suppose toutefois également que les consommateurs disposent d'un pouvoir d'achat suffisant pour acheter des productions à des prix qui intègrent ces différents surcoûts. Ce « bouclage » par la demande est possible dans les DOM parce que la logique de ces économies n'est pas celle de petites économies insulaires confrontées aux contraintes des équilibres de la balance des paiements et du budget, mais bien plutôt celle d'économies régionales ultrapériphériques, bénéficiant au même titre que certaines régions de métropole du jeu des flux de redistribution de revenus, et au même titre que les trois autres RUP espagnole et portugaises, des aides européennes (auxquelles s'ajoutent les mesures françaises spécifiques pour l'outre-mer). Ces transferts nets en provenance de la métropole et dans une bien moindre mesure de l'Union Européenne assurent une relative stabilité

22. Le secteur de la construction contribuait à 9,5 % de la production marchande des DOM en 1998 et à 11 % en 2006.

des revenus des ménages et des dépenses de consommation.

Ainsi, pour la période sous revue, la situation des DOM paraît rejoindre l'analyse de L. Davezies (Davezies, 2008) au niveau des régions métropolitaines : « on voit donc que le modèle territorial qui gagne actuellement, sur le plan d'un développement à la fois économique, social et démographique, est, contrairement à ce qui paraissait établi, celui de territoires faiblement « métropolisés », peu exposés à la mondialisation, et qui souvent captent plus encore qu'ils ne créent les richesses. Leur offre est d'abord territoriale, par l'exploitation plus ou moins mesurée de leur rente paysagère, et leur activité plutôt tournée vers les ménages, « low-tech et à faibles gains de productivité [...] ».

Cette analyse effectuée sur une période correspondant à une phase de forte croissance des économies domiennes, tirée notamment par la demande intérieure, ne doit toutefois pas conduire à des conclusions trop hâtives. En dépit de la logique des transferts, les économies domiennes peuvent être affectées par des chocs sans doute plus marqués que les régions de métropole, comme c'est le cas depuis 2008 (IEDOM, 2013). Dans ce contexte, les possibilités de se tourner vers des marchés à l'exportation sont plus limitées et les entreprises domiennes plus susceptibles d'en subir les effets négatifs. Le recours à des mesures spécifiques d'appui peut donc se justifier, mais ce recours pourrait prendre des formes plus ponctuelles et ciblées que ne le sont les dispositifs d'aide permanents mis en place. □

BIBLIOGRAPHIE

Baude J. (2011), *Une meilleure formation pour un meilleur taux de chômage. Des effets très limités pour les ouvriers et les employés en outre-mer*, document non publié.

Brion P. (2011), « ESANE, le dispositif rénové de production des statistiques structurelles d'entreprises », Insee, *Courrier des statistiques*, n°130.

Caupin V. et Savoye B. (2012), « Une entreprise dans un DOM, est-ce que cela change la donne ? », AFD, *Focales*, n°15.

Davezies L. (2008), *La République et ses territoires*, Seuil.

IEDOM (2006), « Profils sectoriels de sociétés dans les DOM en 2004 », *Études sectorielles*.

IEDOM (2013), « Performances économiques et financières des DOM entre 2002 et 2010 », *Les Notes de l'Institut*.

Louis Lengrand et associés (2006), *Étude sur l'identification et l'estimation des effets quantifiables des handicaps spécifiques propres aux régions ultrapériphériques ainsi que des mesures applicables pour réduire ces handicaps*, rapport non publié.

