

Le commerce de gros : bonne situation financière des entreprises corses

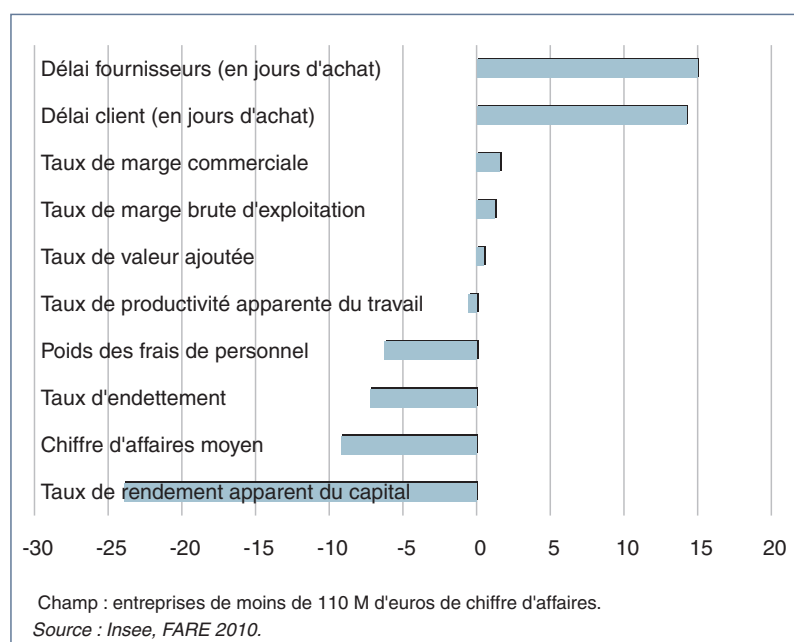
En Corse, le commerce de gros est plus rentable qu'en province car il dégage une marge commerciale plus importante et enregistre des charges de personnel plus faibles. Les productivités du travail et du capital y sont cependant peu élevées. Son activité génère des délais de paiement plus longs que sur le continent. Enfin, ses entreprises sont les moins endettées du secteur, elles sont aussi moins endettées que leurs homologues de province.

En Corse, le commerce de gros réunit 18 % des entreprises du commerce en 2010. Cette part est plus faible qu'en France de province où elle atteint 23 %. Le commerce de gros insulaire dégage un chiffre d'affaires moyen de 1,9 million d'euros, inférieur de 9 % à la province.

Le commerce de gros plus rentable qu'en province...

Malgré un chiffre d'affaires moyen inférieur, les entreprises de commerce de gros insulaires sont plus rentables qu'en province. Cette rentabilité d'exploitation se mesure à partir du taux de marge brute d'exploitation, c'est à dire de l'excédent brut d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires.

■ Ecart par rapport à la province des indicateurs économiques du commerce de gros en 2010 (en points)



Ce taux évalue dans quelle mesure un commerce dégage un bénéfice ou une perte, du fait de son activité. En 2010, il est de 5,6 % en Corse, contre 4,3 % en province.

... grâce à la marge commerciale

L'activité de vente permet aux entreprises de commerce de gros de dégager une marge commerciale. La part de cette marge dans le chiffre d'affaires est légèrement plus élevée en Corse : 24 % contre 22 % en province.

Les commerces de gros insulaires sont ainsi légèrement plus créateurs de richesse qu'en province. En lien avec leur marge commerciale plus élevée, ils créent un peu plus de valeur ajoutée : la part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires est de 16,9 % dans la région, contre 16,4 % en province. La valeur ajoutée représente ce qui reste du chiffre d'affaires d'une entreprise après avoir réglé les consommations intermédiaires, c'est à dire les différents achats de biens et services consommés au cours de la production de services.

Cette richesse dégagée n'explique pas à elle seule le niveau de rentabilité. D'autres facteurs interviennent : le poids des frais de personnel, le rendement apparent du travail ou du capital.

Moins de charges de personnel en Corse

La part des salaires et charges sociales absorbe 66 % de la valeur ajoutée en Corse, soit un poids inférieur au commerce de gros de province de 6,3 points. Ce niveau de charge moins important s'explique

essentiellement par un personnel d'encadrement peu nombreux et un niveau de salaire régional inférieur. En Corse, 25 % des salariés du commerce de gros relèvent de l'encadrement, soit 13 points de moins qu'en province. Parallèlement, le salaire médian est moins élevé dans la région : un salarié du secteur sur deux perçoit un salaire de 10,5 euros net de l'heure, contre 10,7 en province.

Productivités du travail et du capital plus faibles

La valeur ajoutée rapportée à l'emploi mesure la productivité d'un salarié. Ce rendement apparent du travail est légèrement plus faible en Corse : 72 800 euros par emploi contre 73 300 euros en province. La moindre productivité des commerces de gros régionaux est liée à une valeur ajoutée moyenne par entreprise plus faible qu'en province (- 23 %).

Le taux de rendement apparent du capital des commerces de gros corses est également plus faible dans la région, 23,9 points de moins que sur le continent. Certes la valeur ajoutée par entreprise y est inférieure, mais les immobilisations par entreprise y sont plus élevées. Ces immobilisations sont avant tout corporelles (terrains, constructions, installations techniques, matériel et outillage industriel...).

Des délais de paiement plus longs

Les commerces de gros corses sont soumis à une contrainte dans leur activité courante : des délais de paiement de la part de leurs clients plus longs que sur le continent. Dans la région, les clients mettent 14 jours d'achats de plus à payer leurs factures que sur le continent. Les entreprises du commerce de gros y font face en retardant le paiement de leurs fournisseurs. Ces délais fournisseurs sont ainsi plus longs de 8 jours que les délais clients. Ce décalage existe également sur le continent, même s'il est légèrement moins prononcé (7 jours d'achats). Les retards de paiements sont soumis, depuis 2001, à une réglementation instituant notamment le versement

Commerce et réparation d'automobiles : activité en marge du commerce

En Corse, le commerce et réparation d'automobiles est moins présent qu'en France de province. Dans la région, il ne réunit que 10 % des entreprises du commerce et réalise 13 % de son chiffre d'affaires ; en province, il représente 13 % des entreprises et génère 18 % du chiffre d'affaires de l'activité commerciale (entreprises de moins de 110 millions d'euros de chiffre d'affaires).

Les entreprises de réparation automobile corses réalisent un chiffre d'affaires moyen inférieur de 11 % à leurs homologues de province, avec 1,2 million d'euros.

L'activité de commerce de ce secteur n'est que partielle, elle est complétée par une activité de production. Ainsi, la richesse créée est plus importante que la marge commerciale : 16 % de taux de valeur ajoutée contre 12 % de marge commerciale. Le taux de valeur ajoutée est plus élevé qu'en province ; alors que la marge commerciale est plus faible. La gestion du personnel et du capital ne permet cependant pas au secteur d'être aussi rentable qu'en province, malgré une valeur ajoutée supérieure. En effet, les salaires et charges sociales pèsent un peu plus dans la valeur ajoutée qu'au niveau national. Dans le même temps, l'équipement des entreprises corses est beaucoup moins performant que sur le continent : leur taux de rendement apparent du capital est de 16 points inférieur. Ainsi, le taux de marge brute d'exploitation se situe légèrement en deçà du taux national : 2,9 % contre 3,1 %.

Par ailleurs, à l'image des autres activités commerciales insulaires, les entreprises de réparation d'automobiles sont moins endettées que sur le continent.

d'intérêts en cas de dépassement des délais.

Un endettement faible

En Corse comme ailleurs, le commerce de gros est l'activité commerciale où les entreprises sont les moins endettées. Leur taux d'endettement est encore plus faible dans la région qu'en province : 11,4 % contre 18,6 %. Cet endettement est généré par un besoin de financement qui peut être lié à une amélioration de l'activité de commerce. En général, ce financement passe d'abord par l'entreprise elle-même, c'est à dire sur fonds propre. Les entreprises corses semblent y avoir plus souvent recours que sur le continent.

Elisabeth GALLARD