

Publications économiques et financières



Entreprises

N° 613 / Avril 2020

LA SITUATION DES ENTREPRISES ULTRAMARINES EN 2018

Forces et faiblesses du tissu productif ultramarin à la veille de la crise sanitaire

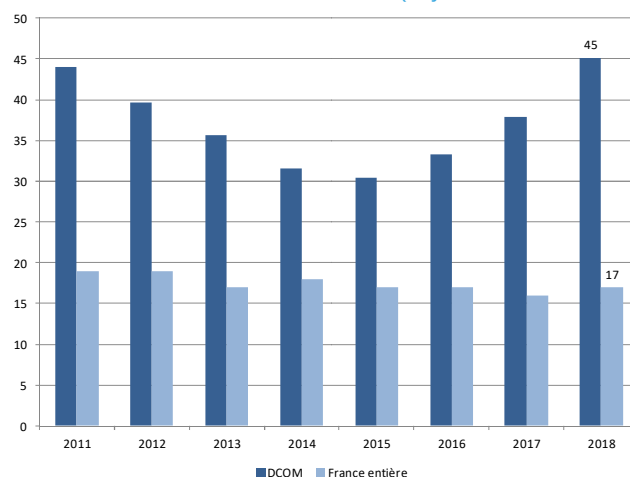
Cette étude a pour objet d'analyser le tissu productif des départements d'outre-mer de la zone euro (DCOM) (Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte, La Réunion) et des collectivités (Saint-Barthélemy, Saint-Martin et Saint-Pierre-et-Miquelon) à la veille de la crise sanitaire provoquée par l'épidémie du Covid-19. Elle doit permettre d'identifier les forces et les faiblesses des entreprises ultramarines afin d'apprécier leur capacité de résistance à ce choc d'une ampleur inédite.

L'étude utilise pour la première fois, appliquée à ces géographies, la définition de l'entreprise introduite en 2008 par la loi de modernisation de l'économie (LME). Il s'agit de mieux décrire le fonctionnement des entreprises en tant que groupes, des filiales sans autonomie réelle ayant pu être constituées afin de remplir des fonctions commerciales ou des fonctions support pour le compte des autres sociétés liées. Cette définition de l'entreprise permet de faire apparaître une concentration accrue du système productif ultramarin, un nombre limité d'entreprises représentant une part plus importante des effectifs, des investissements ou de l'activité que dans l'approche traditionnelle. Elle met surtout en évidence une dualité profonde entre les entreprises selon leur taille, en termes de détention de leur capital, de positionnement sectoriel ou de caractéristiques financières. Ainsi, les petites et moyennes entreprises (PME) sont souvent détenues par des particuliers résidant sur place alors que la part du capital des entreprises de taille intermédiaire (ETI) possédée par des sociétés hexagonales ou des administrations publiques locales est importante. Les ETI se positionnent davantage dans les services marchands (transports, immobilier, santé), alors que les PME sont relativement plus nombreuses dans les activités commerciales. Ces spécialisations sectorielles différentes justifient en partie que les taux de rentabilité des PME sont supérieurs à ceux des ETI, le commerce se positionnant plus favorablement en termes de profitabilité.

Au niveau global, les entreprises ultramarines disposent d'atouts certains : leurs taux de rentabilité sont généralement supérieurs à ceux observés pour leurs homologues hexagonaux et leur endettement est modéré même si des nuances sont à apporter en fonction des secteurs d'activité, les entreprises spécialisées dans la construction, les transports ou les services marchands étant plus vulnérables que les autres, en raison de taux de rentabilité plus faibles.

Mais la principale fragilité des entreprises ultramarines demeure l'important besoin de trésorerie auquel elles sont confrontées. Mesuré par le besoin en fonds de roulement d'exploitation, il est presque trois fois plus élevé dans les DCOM que dans l'Hexagone (45 jours de chiffre d'affaires en outre-mer contre 17 jours seulement pour la France entière). Cet écart reflète en partie les spécificités ultramarines comme l'insularité ou l'éloignement des marchés, nécessitant la constitution de stocks importants pour pallier l'espacement au cours du temps des approvisionnements. Il intègre également les délais de paiement, structurellement plus longs que dans

Évolution des besoins en fonds de roulement d'exploitation des entreprises des DCOM et de France entière entre 2011 et 2018 (en jours de chiffre d'affaires)



Sources : IEDOM, Banque de France, base FIBEN

l'Hexagone.

La crise du Covid-19 risque de se traduire par une période de tarissement des flux de trésorerie entrants, alors que des mesures ont été prises pour limiter autant que faire se peut les flux sortants (dispositif du chômage partiel, étalement des charges fiscales et sociales, rééchelonnement des échéances bancaires avec la médiation du crédit). Dans ces conditions, la maîtrise du crédit inter-entreprises¹ est cruciale afin d'éviter que les difficultés de trésorerie d'une entreprise ne soient transférées, sciemment ou non, vers ses fournisseurs et aboutissent par effet domino à la défaillance de ces derniers.

¹ Le crédit inter-entreprises recouvre l'ensemble des prêts et emprunts accordés par les entreprises dans le cadre de leurs relations commerciales, que ce soit vis-à-vis de leurs clients (y compris lorsque ces derniers ne sont pas eux-mêmes des entreprises) ou de leurs fournisseurs.

INTRODUCTION 5

I – UN TISSU PRODUCTIF CONCENTRÉ ET DOMINÉ PAR LES ENTREPRISES COMMERCIALES 5

1. Une concentration accrue du système productif ultramarin 5
2. Des ETI ultramarines plus petites et relativement moins nombreuses que dans l'Hexagone 7
3. Un poids économique du commerce sensiblement renforcé 8

II – DES PME DÉTENUES EN MAJORITE PAR DES PARTICULIERS INSTALLÉS SUR PLACE..... 10

1. Une concentration du capital élevée 10
2. Un tiers du capital est détenu par des sociétés non financières 10
3. La moitié du capital est détenue localement 11

III – DES ÉVOLUTIONS DIVERGENTES SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES..... 13

1. Un taux de marge en repli malgré un chiffre d'affaires bien orienté 13
 - 1.1 Accélération de la croissance du chiffre d'affaires en 2018 13
 - 1.2 Progression de l'excédent brut d'exploitation des PME 14
 - 1.3 Repli du taux de marge qui demeure supérieur à celui de la France entière 16
2. Une hausse soutenue des besoins de financement des ETI 17
 - 2.1 Dérapage du besoin en fonds de roulement d'exploitation des ETI 17
 - 2.2 Un taux d'investissement en nette progression 18
3. Un endettement bancaire en léger recul 18
 - 3.1 Des variations opposées du taux d'endettement 18
 - 3.2 Un financement bancaire qui demeure prédominant 19
4. Une rentabilité qui tend à se rapprocher de celle des entreprises hexagonales 20
 - 4.1 Légère dégradation de la rentabilité économique 20
 - 4.2 Convergence progressive de la rentabilité financière vers les taux observés dans l'Hexagone 21

CONCLUSION 23

BIBLIOGRAPHIE..... 24

ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE 25

1.	Périmètre et contour d'une entreprise	25
2.	Retraitement des flux intra-entreprise	25
2.1	Endettement financier	25
2.2	Capitaux propres	25
2.3	Trésorerie à l'actif	25
2.4	Participations et créances rattachées à des participations	26
3.	Composition des regroupements sectoriels	26

Après s'être déclarée en Chine à la fin de l'année 2019, l'épidémie de Covid-19 s'est répandue à la surface du globe dans les premiers mois de 2020. Cette pandémie, mais aussi les mesures prises pour tenter d'endiguer la crise sanitaire, ont un impact sur l'ensemble des économies qu'il est encore difficile de mesurer. L'Outre-mer est d'autant plus sensible à l'onde de choc qu'il est composé de petites économies très ouvertes sur l'extérieur, fortement dépendantes des flux de marchandises et de personnes (et plus particulièrement de touristes) en provenance du reste du monde. Le cloisonnement d'un nombre croissant de pays va mettre singulièrement à l'épreuve les capacités de résistance des entreprises ultramarines. C'est pourquoi il est indispensable de faire le point sur leur situation financière à la veille du déclenchement de la crise ; en effet, si plusieurs études² au début des années 2010 ont analysé le tissu productif des départements d'outre-mer de la zone euro (Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte, La Réunion) et des collectivités (Saint-Barthélemy, Saint-Martin et Saint-Pierre-et-Miquelon), elles appellent désormais à une réactualisation de la comparaison avec l'Hexagone.

Les entreprises ultramarines sont en effet soumises à des « caractéristiques et contraintes particulières » (pour reprendre le terme utilisé dans l'article 349 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne), dont certaines vont prendre une acuité toute particulière avec la crise :

- Une accessibilité difficile liée à l'insularité et à l'éloignement des centres de production et de distribution ;
- Une étroitesse des marchés, limitant les économies d'échelle et la concurrence ;
- Une forte exposition à des chocs exogènes, notamment climatiques ou sanitaires.

De nombreuses mesures ont été prises pour atténuer ces caractéristiques dont les principales³ sont des mécanismes d'aides fiscales à l'investissement (incluant des mesures de « défiscalisation » et de « crédit d'impôt ») et des allègements fiscaux et sociaux (mise en place des Zones Franches d'Activités, exonération des charges sociales, majoration des taux du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) et du crédit d'impôt recherche (CIR) pour les dépenses effectuées dans des exploitations situées dans les DOM, taux de TVA réduits par rapport à l'Hexagone, octroi de mer).

Cette étude se propose donc d'actualiser les résultats des précédentes publications sur la période 2011-2018, en identifiant les atouts et les faiblesses des entreprises des départements et collectivités d'outre-mer (DCOM) de la zone euro, un an avant l'apparition de la crise sanitaire. Elle mobilise la base des comptes sociaux du Fichier bancaire des entreprises (FIBEN) gérée par l'IEDOM pour les entités de l'Outre-mer⁴. Elle vise aussi à adopter, pour la première fois concernant les sociétés ultramarines, la définition de l'entreprise introduite en 2008 par la loi de modernisation de l'économie (LME). Il s'agit de mieux décrire le fonctionnement des entreprises en tant que groupes, ces derniers ayant pu constituer des filiales sans autonomie réelle afin de remplir des fonctions commerciales ou des fonctions support pour le compte de l'ensemble des sociétés liées. Le fait d'agréger l'ensemble des entités constituant une entreprise et de les considérer comme un tout cohérent permet de dresser un tableau plus fidèle du tissu productif ultramarin (et sensiblement différent de celui qui pouvait être établi selon l'approche traditionnelle) ; c'est ce à quoi s'attache la première partie de cette étude. Il s'agit ensuite d'analyser la structure du capital des entreprises ultramarines afin d'apprécier son degré de concentration et d'identifier la nature et l'origine géographique des investisseurs. Enfin, une troisième partie est consacrée à l'évolution de la situation économique et financière des entreprises. Les résultats détaillés par géographie ne seront pas présentés ici (l'Outre-mer étant toujours considéré de façon globale) et feront l'objet d'études distinctes, à paraître sur le site de l'IEDOM.

I – Un tissu productif concentré et dominé par les entreprises commerciales

L'utilisation de la définition de l'entreprise introduite en 2008 par la loi de modernisation de l'économie (LME) conduit à dresser un tableau du système productif sensiblement différent de celui établi à partir de l'approche traditionnelle basée sur les unités légales. Trois aspects sont plus particulièrement affectés : le degré de concentration des principaux agrégats économiques, la répartition des entreprises selon leur taille et le poids relatif des différentes activités économiques.

1. Une concentration accrue du système productif ultramarin

En 2018, les 4 118 entreprises ultramarines identifiées sont constituées de 10 150 unités légales. Si les entreprises mono-unité légale (constituées d'une seule unité légale) représentent 79 % du nombre total des entreprises, leur poids économique est moindre : elles emploient 46 % des effectifs totaux et correspondent à 48 % de la valeur ajoutée, 45 % du total de bilan et 44 % du chiffre d'affaires. À l'instar des observations effectuées au niveau de la France entière par P. Briant et G. Sklénard (2019), le tissu productif apparaît plus concentré que dans l'approche en unités légales (cf. graphiques 1). Les 100 entreprises les plus importantes en termes d'effectifs concentrent à elles seules 36 % des effectifs (contre 25 % dans l'approche « unités légales »). La concentration est également très marquée pour le chiffre

² En 2011, l'Agence française de développement (AFD) a publié une analyse comparative des entreprises des DOM et de l'Hexagone sur la période 2000-2007 afin de déterminer si la localisation d'une entreprise outre-mer génèrait des spécificités par rapport aux autres entreprises. En 2013, l'IEDOM s'attachait à mesurer les performances économiques et financières des entreprises des DOM de 2002 à 2010 et à les comparer à celles des entreprises hexagonales.

³ Une présentation synthétique des dispositifs spécifiques aux entreprises ultramarines est publiée sur le site de la FEDOM, sous le titre « Investir Outre-mer ».

⁴ Seules les données relatives à l'exercice 2018 sont disponibles à ce jour, compte tenu des délais d'élaboration des comptes arrêtés à fin 2019 et de leur intégration dans FIBEN.

d'affaires (les 100 premières entreprises représentent 45 % du chiffre d'affaires total contre 34 % dans l'approche « unités légales ») et le total de bilan (62 % contre 47 %).

LA DEFINITION DE L'ENTREPRISE SELON LA LOI DE MODERNISATION DE L'ÉCONOMIE

Comme l'ensemble des instituts statistiques européens, l'IEDOM met en place la définition économique de l'entreprise dans une optique de meilleure analyse économique du système productif ultramarin. Selon le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 pris en application de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, l'entreprise est « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ».

L'objectif de l'approche « entreprise » est de dépasser l'analyse strictement juridique fondée sur la notion d'unité légale correspondant à l'entité administrative identifiée par un numéro Siren et de mieux appréhender l'organisation en groupe. En effet, lorsqu'une entité légale est détenue en partie ou en totalité par une autre unité légale, son autonomie de décision peut être limitée voire inexistante. Par convention, on considère que deux unités légales constituent une entreprise dès lors que l'une détient au moins 50 % du capital de l'autre.

Les entreprises peuvent donc être composées d'une seule unité légale (si celle-ci ne détient, et n'est détenue par, aucune autre unité légale à plus de 50 %) ou de plusieurs unités légales. Dans ce dernier cas, les comptes sociaux des unités légales sont agrégés pour obtenir ceux de l'entreprise. Cette agrégation (qui ne doit pas être assimilée à la consolidation comptable) peut faire apparaître des doubles comptes entre unités d'une même entreprise, même si certaines variables sont retraitées des doubles comptes de façon statistique (cf. l'annexe méthodologique).

SOURCE ET CHAMP DE L'ÉTUDE

Les données des entreprises ultramarines utilisées dans cette étude sont issues du Fichier bancaire des entreprises (FIBEN) géré par les agences locales de l'IEDOM. Il contient des informations à caractère descriptif (catégorie juridique, activité économique, événements judiciaires, événements marquants, etc.) et comptable sur plusieurs milliers d'entités :

- Les sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros ;
- les sociétés ayant fait l'objet d'enregistrements d'incidents de paiement sur effets de commerce ;
- les entreprises individuelles ou personnes morales non financières résidentes ou non résidentes, bénéficiaires de financements bancaires au-dessus du seuil de 25 000 euros par guichet distributeur de crédit ;
- les dirigeants ou personnes morales soumis à une décision judiciaire ;
- toutes les personnes morales ou physiques détenant une fraction du capital ou exerçant une fonction de dirigeant dans les sociétés recensées ;
- toutes les sociétés dont l'un des représentants légaux est déjà enregistré dans la base.

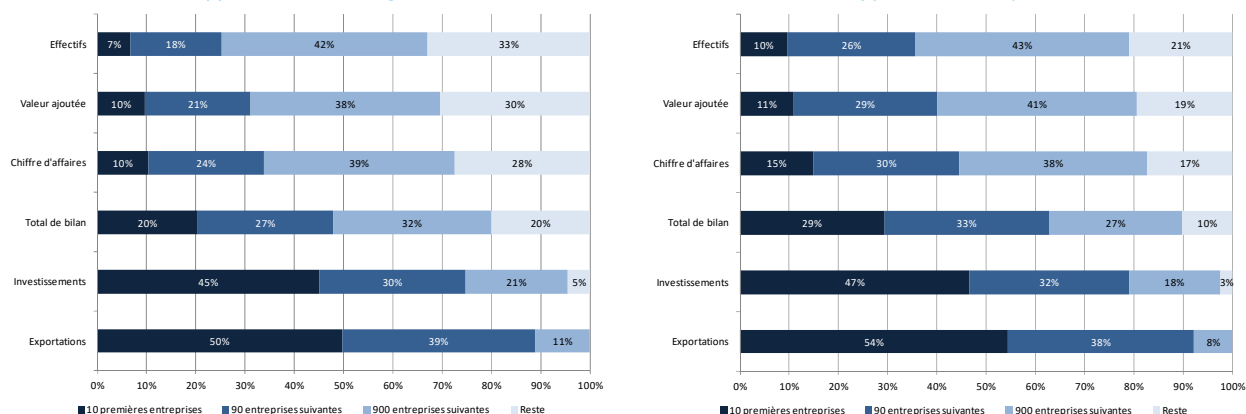
La documentation comptable n'est collectée que pour les personnes de droit privé n'appartenant pas au secteur financier (hors holding) dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros. Les entreprises ou groupements de droit public (l'État, les départements, les communes, les collectivités territoriales, les établissements publics, etc.), les banques et les compagnies d'assurance n'intéressent qu'indirectement FIBEN au travers des participations en capital qu'elles détiennent dans des entreprises de droit privé non financières.

Les éléments suivants sont mobilisés :

- Les liens financiers : l'IEDOM recense les liens financiers et les pourcentages de détention du capital des unités légales dont le siège est localisé en Guadeloupe, Guyane, Martinique, Mayotte, La Réunion, Saint-Barthélemy, Saint-Martin et Saint-Pierre-et-Miquelon, que le détenteur soit une société non financière (y compris une holding), une institution financière (banque, OPCVM, société d'assurance), une personne physique, l'État ou un non-résident.
- La base des comptes sociaux : dans la mesure où l'IEDOM ne collecte que les comptes sociaux des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros, les microentreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à ce seuil ne sont pas couvertes. Les données de ces très petites entreprises, proportionnellement plus nombreuses outre-mer que dans l'Hexagone n'ont pas été estimées en l'absence de documentation comptable disponible.

L'étude porte sur les entreprises soumises à l'impôt et présentes dans FIBEN sur la période 2011-2018. Les secteurs KZ (activités financières hors holdings) et O (administration) sont exclus.

Graphiques 1 : Concentration des principaux agrégats économiques au sein de la population des entreprises en 2018
1.a Approche « unités légales » 1.b Approche « entreprises »



Lecture : dans l'approche « unités légales », les 10 entreprises ayant les plus fortes exportations concentrent 50 % des exportations totales, les 100 premières entreprises 89 % (50 % + 39 %) et les 1 000 premières 100 %.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

2. Des ETI ultramarines plus petites et relativement moins nombreuses que dans l'Hexagone

Le décret d'application n° 2008-1354 précise également les catégories de taille d'entreprise et les critères permettant de les déterminer. Ces derniers sont les effectifs, le chiffre d'affaires et le total de bilan. Quatre tailles d'entreprises sont alors définies selon les seuils rappelés dans le tableau 1 :

Tableau 1 : Définition des tailles d'entreprises au sens du décret de loi de modernisation de l'économie de 2008

Tableau 1 : Définition des tailles d'entreprises au sens du décret de loi de modernisation de l'économie de 2008					
Chiffre d'affaires	Total de bilan	Effectif			
		Moins de 10	De 10 à 249	De 250 à 4 999	5 000 et plus
Moins de 2 millions €	-	Microentreprises	Petites et moyennes entreprises (PME)	Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	Grandes entreprises (GE)
Entre 2 et 50 millions €	Moins de 2 millions € Plus de 2 millions €				
Entre 50 millions et 1,5 milliard €	Moins de 2 millions €	Microentreprises			
	Entre 2 et 43 millions €				
	Plus de 43 millions €				
Plus de 1,5 milliard €	Moins de 2 millions €	Microentreprises	PME		
	Entre 2 et 43 millions €				
	Entre 43 millions et 2 milliards €				
	Plus de 2 milliards €				

NB : Au sens strict de la loi de modernisation de l'économie, les PME incluent à la fois les microentreprises et les PME telles qu'elles figurent dans le tableau (et qu'il faudrait donc qualifier de PME hors microentreprises). À ce titre, nous utiliserons dans la suite de l'étude le terme de PME pour désigner à la fois les microentreprises et les PME hors microentreprises.

Même si de grandes entreprises (notamment hexagonales) peuvent intervenir sur les territoires ultramarins, l'Outre-mer ne compte aucune grande entreprise en tant que telle. Les PME sont proportionnellement un peu plus nombreuses que les entreprises de taille intermédiaire (ETI) dans l'Outre-mer (cf. tableau 2) : en 2018, on recense 36 PME pour une ETI, contre 32 PME dans la France entière. Les 112 ETI ultramarines emploient en moyenne 432 personnes et dégagent un chiffre d'affaires moyen de 133,6 millions d'euros, soit sensiblement moins que les ETI de la France entière avec 596 employés et 203 millions d'euros de chiffre d'affaires. La taille moyenne des PME ultramarines est équivalente à celle des PME de la France entière : elles ont des effectifs moyens de 22 personnes (contre 20 pour la France entière) et un chiffre d'affaires de 5,9 millions d'euros (contre 5 millions), mais le même montant moyen d'endettement et de capitaux propres (respectivement 1 et 2 millions).

Tableau 2 : Taille moyenne de chaque catégorie d'entreprise en 2018

(Effectifs en unité ; chiffre d'affaires, valeur ajoutée, endettement financier et capitaux propres en millions d'euros)

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales ^{a)}	Nombre de bilans sociaux ^{b)}	Effectifs moyens	Chiffre d'affaires moyen	Valeur ajoutée moyenne	Endettement financier moyen	Endettement bancaire moyen	Capitaux propres moyens
Ensemble	4 118	10 150	5 905	34	9,4	2,4	3,3	3,0	3,8
PME	4 006	8 900	5 306	22	5,9	1,6	1,3	1,1	2,0
ETI	112	1 250	599	432	133,6	33,5	75,4	71,9	65,5
<i>France entière</i>									
PME	178 573	325 299	240 829	20	5	1	1	1	2
ETI	5 539	64 370	34 163	596	203	51	102	44	101

a) Nombre d'unités entrant dans le périmètre de l'entreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie, qu'il y ait ou non un bilan dans FIBEN

b) Nombre de bilans sociaux présents dans FIBEN et utilisés dans l'étude

Sources : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019, Banque de France

3. Un poids économique du commerce sensiblement renforcé

D'une façon analogue à ce qu'ont observé P. Briant et G. Sklénard (2019) pour la France entière, l'industrie ultramarine est le secteur le plus concerné par ce phénomène de développement d'activités secondaires au sein des entreprises avec une part d'entités industrielles inférieure à 70 % (cf. graphique 2) : plus de 20 % des unités légales appartenant aux entreprises industrielles sont spécialisées dans des activités de services marchands (holdings, publicité, immobilier, etc.) et 4 % sont chargées de la commercialisation des biens produits.

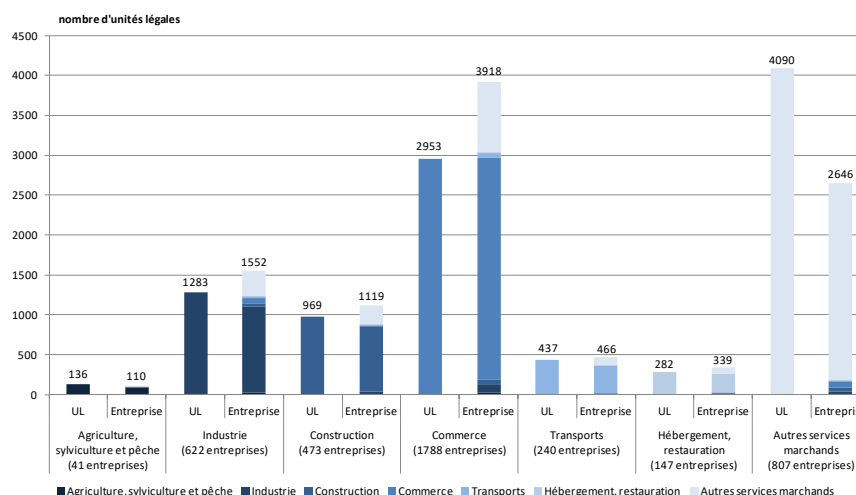
DETERMINATION DU SECTEUR D'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

Le secteur d'activité est déterminé au niveau de l'entreprise à partir de la nomenclature agrégée de l'Insee issue de la NAF en vigueur depuis 2008. Le secteur attribué à une entreprise est celui de l'unité légale (ou des unités légales) dont le poids au niveau de chaque entreprise est le plus important en termes de chiffres d'affaires, à condition que celui-ci excède 50 %. Sinon, l'identification du secteur d'une entreprise donnée est effectuée sur le critère des effectifs, toujours à condition que le poids dépasse 50 %. Si le seuil de 50 % n'est atteint ni pour le chiffre d'affaires, ni pour les effectifs, on retient le secteur des unités dont la part relative du chiffre d'affaires est la plus élevée.

Les entreprises comprennent par définition des unités légales dont l'activité principale est identique à la leur ; mais elles ont aussi créé un certain nombre de sociétés, dépourvues de toute autonomie de décision et spécialisées dans des activités périphériques ou des fonctions supports (commercialisation, gestion administrative et financière, immobilier, etc.). Dans l'approche « entreprises », ces unités légales sont rattachées au secteur de l'entreprise qui détient leur capital, donnant lieu à autant de « réallocations sectorielles ».

Les entreprises commerciales ultramarines ont également développé des activités annexes dans des filiales détenues à plus de 50 %, qu'il s'agisse de services, mais aussi parfois dans l'industrie, les transports ou la construction. Ainsi, le secteur des services marchands est certes celui qui compte le plus d'unités légales en 2018 (4 090, soit 40 % du total), mais si on tient compte du concept d'entreprise prenant en compte les filiales dans les activités annexes, alors il apparaît que les entreprises commerciales sont les plus nombreuses dans le tissu ultramarin (1 788 en 2018).

Graphique 2 : Réallocation des unités légales entre secteurs d'activité en 2018

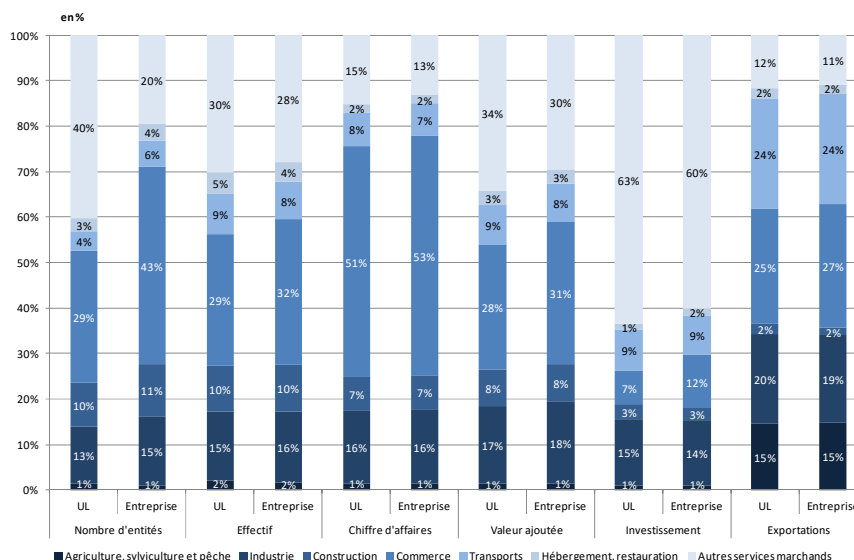


Lecture : 1 283 unités légales ont une activité principale industrielle. Organisées en groupes d'unités légales, les entreprises ayant une activité principale industrielle ne sont plus que 622. Ces 622 entreprises sont composées de 1 552 unités légales, dont 1 078 relèvent de l'industrie, 325 des services marchands non financiers, 68 du commerce, etc.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

La prise en compte de l'ensemble des filiales constituant les entreprises commerciales ultramarines conduit à rehausser sensiblement le poids économique du commerce, au détriment des services marchands. Selon la variable économique considérée, le poids économique n'est pas modifié dans la même proportion (cf. graphique 3). L'impact le plus fort est observé sur le nombre d'entités, les unités légales commerciales ne représentant que 29 % du nombre total des unités légales alors que les entreprises commerciales en regroupent 43 %. Pour les autres agrégats, l'augmentation du poids des entreprises commerciales varie de 2 points de pourcentage (pour le chiffre d'affaires et les exportations) à 5 points pour les dépenses d'investissement.

Graphique 3 : Répartition sectorielle des principaux agrégats économiques en 2018 selon les approches en « unité légale » et en « entreprise »



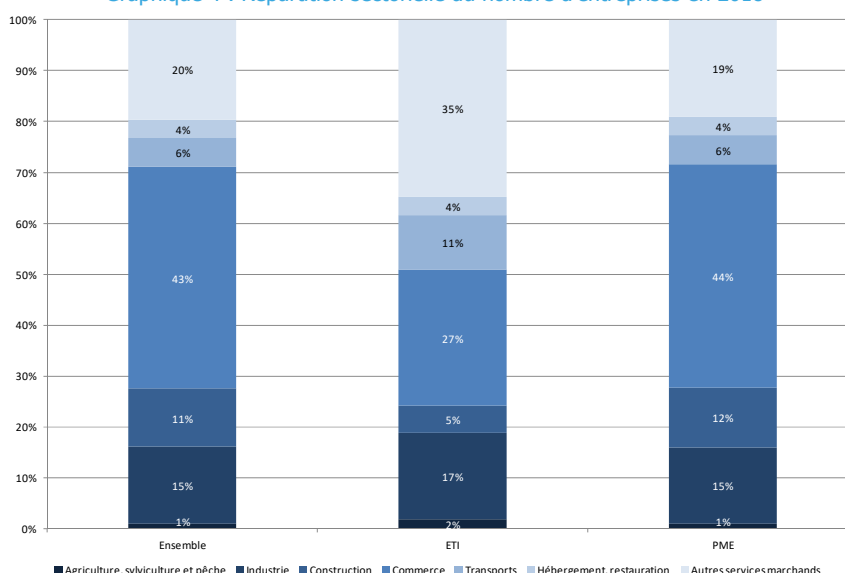
Lecture : en 2018, les unités légales du secteur du commerce emploient 29 % des salariés alors que les entreprises commerciales en emploient 32 %. Les premières génèrent 51 % du chiffre d'affaires, les secondes 53 %.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Il est à noter que si les entreprises agricoles ne représentent qu'entre 1 % et 2 % des effectifs, du chiffre d'affaires ou de la valeur ajoutée, elles pèsent pour 15 % du total des exportations, et ce quelle que soit l'approche considérée (unité légale ou entreprise). De façon similaire, les entreprises du transport concentrent 24 % du total des exportations ultramarines alors qu'elles ne représentent que de 7 % à 9 % des autres agrégats comptables.

En 2018, les secteurs rassemblant le plus d'entreprises (cf. graphique 4) sont le commerce (43 % du nombre total d'entreprises), suivi des autres services marchands (20 %), de l'industrie (15 %) et de la construction (11 %). La répartition sectorielle des ETI est néanmoins sensiblement différente : elles sont relativement plus nombreuses (35 %) à appartenir au secteur des autres services marchands (et notamment à ceux de l'immobilier et de la santé) et à celui des transports (11 % contre 6 % pour l'ensemble des entreprises ultramarines), au détriment du commerce (27 % seulement des ETI ont le commerce pour activité principale) et de la construction (5 %).

Graphique 4 : Répartition sectorielle du nombre d'entreprises en 2018



Lecture : en 2018, 43 % des entreprises ultramarines ont le commerce comme activité principale. Seuls 27 % des ETI sont des entreprises commerciales.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

II – Des PME détenues en majorité par des particuliers installés sur place

L'analyse de la structure du capital des entreprises ultramarines doit tout d'abord permettre d'établir les modalités de détention de leur capital, en se focalisant plus particulièrement sur le degré plus ou moins grand de concentration de l'actionnariat. Il s'agit ensuite de déterminer à quels secteurs institutionnels appartiennent les principaux actionnaires : s'agit-il de ménages, d'entreprises, ou d'administrations publiques ? Enfin, l'identification du lieu de résidence des actionnaires conduit à mettre en évidence l'origine (locale, domienne, hexagonale ou étrangère) des capitaux investis.

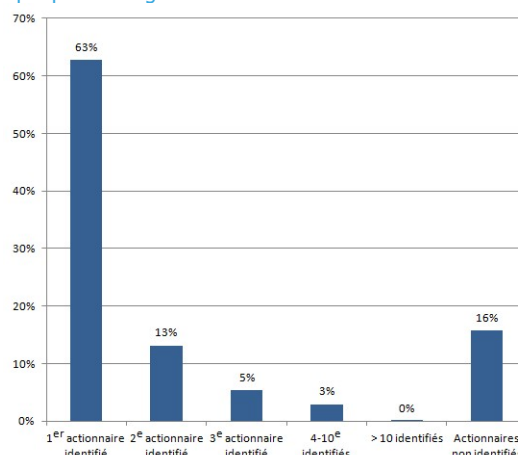
1. Une concentration du capital élevée

Le capital des entreprises ultramarines est fortement concentré. En 2018, les premiers actionnaires dans chaque entreprise détiennent 63 % de l'ensemble du capital des 4 118 entreprises ultramarines identifiées (cf. graphique 5).

La part moyenne du deuxième propriétaire connu représente 13 % du capital. Il faut néanmoins observer que seulement 54 % des entreprises ont un deuxième propriétaire connu. Mesurée sur les seules entreprises qui ont un deuxième propriétaire identifié, la part s'élève à 24 %.

La concentration du capital est d'autant plus forte que la taille de l'entreprise est grande. Ainsi, les premiers actionnaires des ETI possèdent 65 % de leur capital et ceux des PME 61 %.

Graphique 5 : Degré de concentration de l'actionnariat



Lecture : en 2018, les premiers actionnaires identifiés dans chaque entreprise détiennent 63 % de l'ensemble du capital des entreprises ultramarines.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

2. Un tiers du capital est détenu par des sociétés non financières

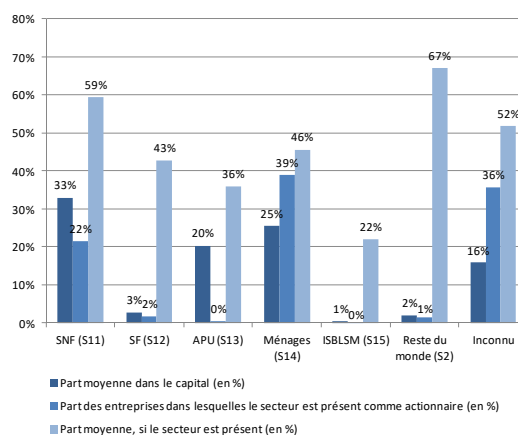
Aux fins de la comptabilité nationale, l'Insee regroupe les différents acteurs de la vie économique dans des secteurs institutionnels. Ils sont composés d'unités institutionnelles ayant des comportements économiques similaires, déterminés par leur fonction principale et la nature de leur activité.

Cinq secteurs institutionnels résidents sont distingués : les sociétés non financières (SNF), les sociétés financières (SF), les administrations publiques (APU), les ménages et les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM) auxquels il faut ajouter l'ensemble des unités non-résidentes regroupées dans le reste du monde.

Les SNF ne figurent au capital que d'une entreprise sur cinq (22 %) (cf. graphique 6). Lorsqu'elles sont présentes cependant, elles détiennent en moyenne 59 % du capital, faisant des SNF le premier détenteur du capital des entreprises ultramarines, avec 33 % du capital total.

Les ménages sont quant à eux présents dans presque le double d'entreprises (39 %). Néanmoins, comme ils ne détiennent en moyenne que 46 % du capital, les ménages ne possèdent finalement que le quart du capital de l'ensemble des entreprises ultramarines.

Graphique 6 : Décomposition de l'actionnariat par secteur institutionnel de l'investisseur



Lecture : en 2018, 33 % du capital de l'ensemble des entreprises ultramarines est détenu par des sociétés non financières. Lorsqu'elles sont présentes parmi les actionnaires d'une entreprise ultramarine (ce qui est le cas pour 22 % des entreprises), les sociétés non financières possèdent en moyenne 59 % du capital.

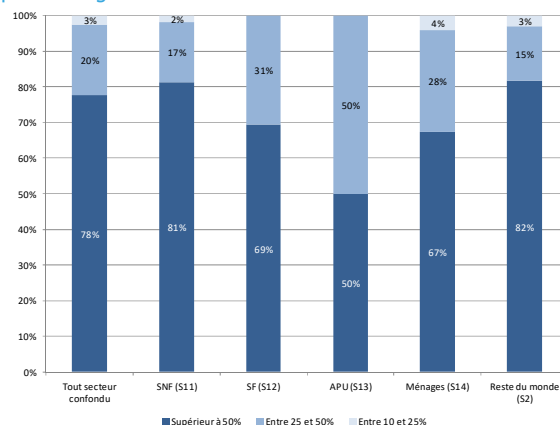
Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Le troisième secteur détenteur du capital des entreprises ultramarines est le secteur public : si les APU ne sont présentes que dans un nombre très limité d'entreprises et n'y détiennent en moyenne qu'une participation de 36 %, les entreprises concernées sont capitalisées à un niveau tel que les APU possèdent finalement le quart du capital de l'ensemble des entreprises.

Plusieurs secteurs institutionnels se caractérisent par de très faibles taux de détention dans l'ensemble du capital des entreprises ultramarines en raison d'une participation dans un nombre restreint de sociétés. Cependant, quand ils sont présents, ils peuvent détenir une part significative du capital. Tel est le cas par exemple des sociétés financières : elles ne possèdent que 3 % du capital total, mais ont acquis en moyenne 36 % des titres des sociétés où elles interviennent. De façon analogue, les non-résidents ne possèdent que 2 % du capital de l'ensemble des entreprises ; mais lorsqu'ils figurent parmi les actionnaires, c'est pour s'assurer du contrôle de l'entreprise avec un taux de détention de 67 % en moyenne.

Une approche complémentaire consiste à s'intéresser au contrôle dans l'entreprise en identifiant la proportion d'entreprises détenues à plus de 50 % par son premier actionnaire. Le croisement de l'information sur le pourcentage de détention et l'appartenance au secteur institutionnel du premier actionnaire permet de mettre en évidence qu'en 2018, 78 % des entreprises sont contrôlées à plus de 50 % par un seul actionnaire (cf. graphique 7). Lorsque le premier actionnaire est une SNF, 81 % des entreprises sont détenues à plus de 50 % alors qu'elles ne sont que 67 % à être dans ce cas si le premier actionnaire est un ménage.

Graphique 7 : Répartition du premier actionnaire selon le pourcentage détenu



Lecture : en 2018, lorsque le premier actionnaire est une SNF, le taux de détention du capital est supérieur à 50 % pour 81 % des entreprises concernées. Il est compris entre 25 % et 50 % pour 17 % des entreprises et 2 % des entreprises sont détenues à un taux inférieur à 25 %.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

3. La moitié du capital est détenue localement

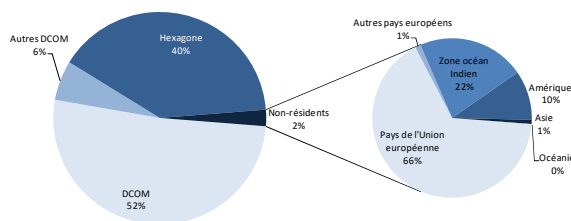
En 2018, 52 % du capital des entreprises ultramarines est détenu localement, qu'il s'agisse de personnes physiques résidant sur place ou de personnes morales dont le siège est implanté dans la géographie considérée (cf. graphique 8).

Les départements et collectivités d'outre-mer de la zone euro (DCOM) investissent également les uns dans les autres : 6 % du capital est ainsi détenu par d'autres entités ultramarines. Ces liens croisés sont d'autant plus élevés que les DCOM sont géographiquement proches les uns des autres : le premier investisseur ultramarin connu en Guadeloupe est la Martinique avec 8 % du capital. En Guyane, les investisseurs guadeloupéens et martiniquais possèdent chacun 4 % du capital ; enfin, 8 % du capital des entreprises mahoraises est détenu par des actionnaires réunionnais.

Le deuxième investisseur dans les entreprises ultramarines est l'Hexagone, avec 40 % du capital.

Les investisseurs étrangers ne possèdent pas directement plus de 2 % du capital de l'ensemble des entreprises outre-mer. Parmi ceux-ci, les pays de l'Union européenne arrivent à la première place, suivis de la zone océan Indien et de l'Amérique. La place de la zone océan Indien doit cependant être relativisée car elle est due quasi exclusivement à des investissements dans des sociétés réunionnaises et mahoraises en provenance de l'île Maurice, connue pour héberger de nombreuses sociétés off-shore appartenant à des multinationales.

Graphique 8 : Décomposition de l'actionnariat par zone de résidence de l'investisseur direct



Lecture : en 2018, 52 % du capital de l'ensemble des entreprises ultramarines est détenu par des entités locales. Les non-résidents possèdent 2 % du capital, dont les deux tiers sont la propriété d'investisseurs de l'Union européenne.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

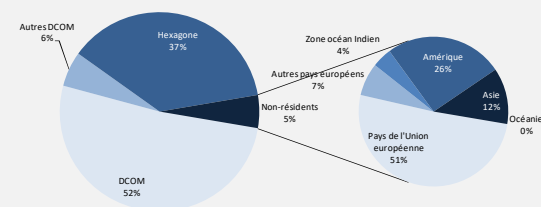
LES INVESTISSEURS ETRANGERS NE DETIENNENT-ILS REELLEMENT QUE 2 % DU CAPITAL DES ENTREPRISES ULTRAMARINES ?

L'identification de l'origine géographique des actionnaires est faite sur la base de la résidence du premier investisseur connu. Néanmoins, la complexité des relations capitalistiques au niveau international tend à remettre en cause la pertinence de ce type de ventilation géographique.

En effet, une multinationale n'est pas tenue d'investir dans sa filiale directement de son siège social, mais est susceptible de passer par des structures intermédiaires localisées dans des pays tiers.

Ces liens de détention indirecte peuvent refléter l'organisation interne des multinationales (structurées par zone géographique par exemple) ou la constitution progressive du groupe (dans le cas où, par exemple, un groupe étranger acquiert une entreprise hexagonale qui détient elle-même des entreprises ultramarines) ou une démarche d'optimisation fiscale conduisant à faire détenir les filiales par des holdings localisées sur des places off-shore.

Graphique 9 : Décomposition de l'actionnariat par zone de résidence de l'investisseur ultime



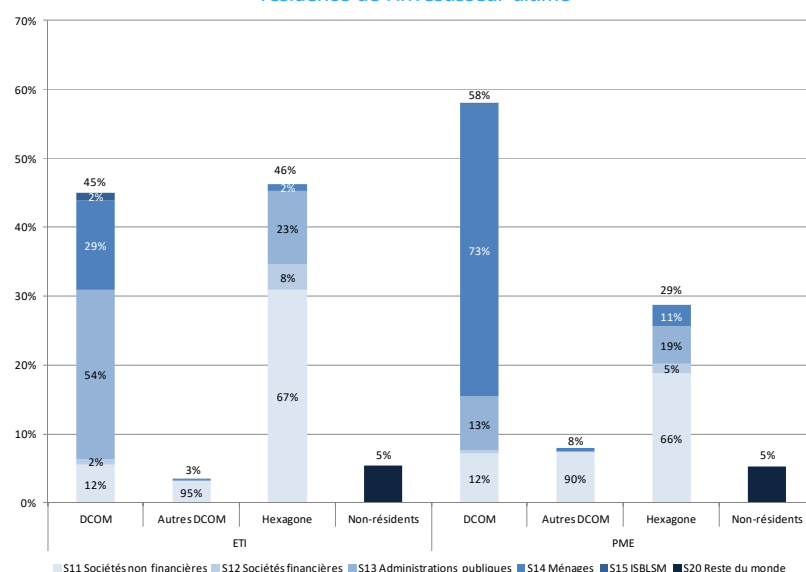
Source : IEDOM

La détention indirecte d'entreprises ultramarines par des groupes étrangers se traduit par deux biais : le premier est celui d'une sous-estimation de la présence des multinationales dans l'Outre-mer, dans le cas où l'entreprise ultramarine est détenue par une entité hexagonale ou basée dans un autre département ou collectivité d'outre-mer ; le second est celui d'une ventilation géographique déformée au profit des pays accueillant les entités détenant directement les entreprises ultramarines.

L'identification du pays de l'investisseur ultime conduit ainsi à augmenter de 3 points la part du capital des entreprises ultramarines détenues par des groupes étrangers, au détriment des investisseurs hexagonaux (cf. graphique 9). La ventilation géographique est sensiblement différente de celle observée pour les investisseurs directs : parmi les investisseurs étrangers, la part de l'Amérique passe de 10 % à 26 %, celle de l'Asie de 1 % à 12 % et celle des pays européens non membres de l'Union européenne de 1 % à 7 %, au détriment des pays de l'Union européenne (ramené de 66 % à 51 %) et de la zone océan Indien (4 % au lieu de 22 %).

Le croisement de la taille de l'entreprise investie avec le secteur institutionnel et la zone de résidence de l'investisseur ultime met en évidence des comportements nettement différenciés (cf. graphique 10).

Graphique 10 : Décomposition de l'actionnariat par taille de l'entreprise et par zone de résidence de l'investisseur ultime



Lecture : en 2018, 45 % du capital des ETI ultramarines est détenu localement. Au sein de ces investisseurs locaux, les APU détiennent 54 % du total détenu localement.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019.

Les investisseurs hexagonaux sont proportionnellement plus présents dans les ETI (dont ils détiennent 46 % du capital) que dans les PME (où ils ne possèdent que 29 % des parts). Dans les deux cas, les deux tiers du capital sont détenus par des SNF.

Le capital des PME est à 58 % la propriété d'investisseurs locaux qui sont pour 73 % d'entre eux, des ménages. La part détenue localement du capital des ETI (45 %) se situe au même niveau que celle des investisseurs hexagonaux (46 %), grâce à l'intervention des administrations publiques locales (qui représentent 54 % du total).

Les participations croisées entre DCOM concernent une part plus grande du capital des PME (8 %) que des ETI (3 %) et sont surtout le fait de SNF.

Les investisseurs étrangers sont quant à eux présents à la même hauteur dans le capital des ETI et des PME ultramarines (5 %).

III – Des évolutions divergentes selon la taille des entreprises

Pour apprécier la situation des entreprises ultramarines en 2018, un an avant le déclenchement de l'épidémie, une première étape consiste à mesurer la richesse qui y est créée et d'en connaître les modalités de répartition afin de déterminer les ressources qui restent à leur disposition. L'écart entre ces ressources et les besoins de financement des entreprises (qu'ils soient à court terme pour assurer la bonne marche des activités ou à long terme pour financer les investissements) permet d'expliciter leur politique d'endettement. Enfin, l'évolution des taux de rentabilité permet de mesurer l'efficacité des entreprises ultramarines dans l'exploitation de leurs moyens de production et leur capacité à générer des taux de rendement satisfaisants des capitaux investis.

1. Un taux de marge en repli malgré un chiffre d'affaires bien orienté

L'évolution de l'activité des entreprises ultramarines peut être décrite en analysant trois indicateurs. Le premier mesure la variation du chiffre d'affaires entre deux années consécutives. Le deuxième s'attache à l'évolution de la répartition de la richesse créée dans l'entreprise entre le personnel, l'État et l'entreprise elle-même. Le troisième vise à apprécier la progression des ressources qui restent à la disposition des entreprises, notamment afin de pouvoir financer des investissements.

1.1 Accélération de la croissance du chiffre d'affaires en 2018

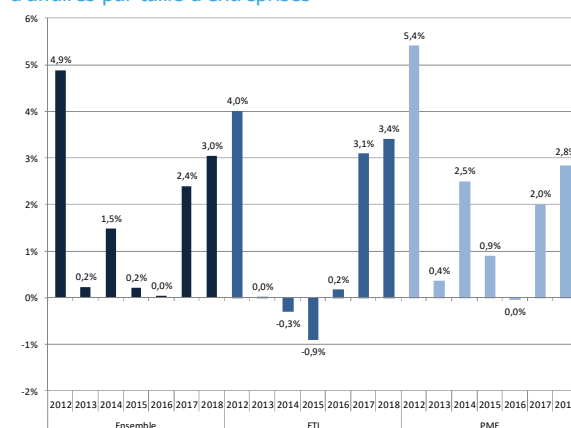
Faisant suite aux années 2013-2016 de faible croissance de l'activité, le chiffre d'affaires des entreprises ultramarines augmente de 3,0 % en 2018 après une hausse de 2,4 % en 2017 (cf. graphique 12).

Cette accélération de la croissance en 2018 par rapport à 2017 s'observe pour l'ensemble des tailles d'entreprises : +3,4 % pour les ETI (après 3,1 % en 2017) et +2,8 % pour les PME (après 2,0 %).

L'Outre-mer reste cependant en deçà des taux de croissance constatés pour la France entière où le chiffre d'affaires a augmenté de 4,4 % en 2018 (dont +4,5 % pour les ETI et +4,9 % pour les PME), après +5,0 % en 2017.

Sur la période 2012-2018, le chiffre d'affaires des PME a progressé plus fortement (+14,7 %) que celui des ETI (+9,8 %) même si deux phases différentes peuvent être distinguées : les années 2012-2015 se caractérisent par une croissance beaucoup plus vive des PME (+9,4 %) que des ETI (+2,8 %) alors que depuis 2016, ce sont les ETI qui voient leur activité augmenter plus rapidement (+6,8 % contre +4,9 % pour les PME).

Graphique 11 : Taux de croissance annuel du chiffre d'affaires par taille d'entreprises



Note : les variations sont calculées sur un échantillon d'entreprises dont les bilans sont présents dans la base de données FIBEN pour deux exercices consécutifs (population cylindrique). La taille retenue est celle de l'année N-1, celle que soit la situation de l'entreprise pour l'année N (on retient par exemple la taille de 2017 pour calculer le taux de variation entre 2017 et 2018).

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ ENTRE 2011 ET 2018 VUE PAR LES CHEFS D'ENTREPRISE INTERROGÉS PAR L'IEDOM

Les agences de l'IEDOM interrogent chaque trimestre un échantillon de chefs d'entreprise sur les évolutions passées et à venir de leur activité. Ces réponses sont synthétisées dans un indicateur du climat des affaires (ICA) qui reflète la perception de la conjoncture par les entrepreneurs, permettant ainsi d'apporter un regard complémentaire aux variations constatées sur les postes financiers. Rappelons au préalable qu'après la crise financière de 2009, la croissance mondiale a progressé de +3,0 % à +3,4 % au cours de la période 2012-2016, et a accéléré à partir de 2017, année où elle a atteint +3,8 % avant de ralentir légèrement en 2018, à +3,6 %, dans un contexte de montée des incertitudes tant politiques que géopolitiques (« Brexit », menaces terroristes, crise des réfugiés, événements à impact climatique – incendies, par exemple).

Dans l'Hexagone, le climat des affaires mesuré dans les enquêtes de conjoncture de la Banque de France s'est lentement redressé à partir de 2013, tout en ne retrouvant son niveau moyen de longue période qu'en 2017 (cf. graphique 11).

Dans ce contexte, la conjoncture dans les départements et collectivités d'outre-mer (DCOM) a été plus erratique, la répercussion de l'amélioration de l'environnement international à partir de 2017 étant freinée localement notamment par les épisodes cycloniques Irma et Maria dans les Antilles (2017) et des mouvements sociaux de grande ampleur en Guyane (2017) et à La Réunion (2018).

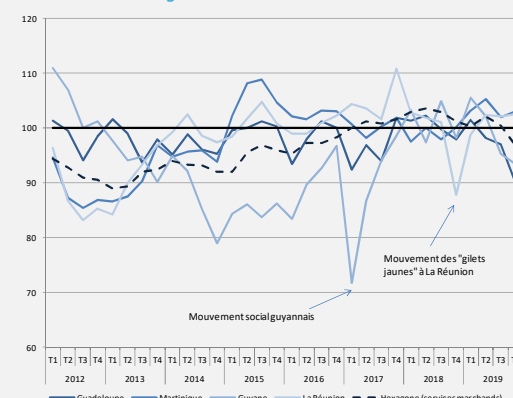
L'économie guadeloupéenne a souffert sur l'ensemble de la période d'un manque de visibilité affectant fortement la confiance des agents économiques : le climat des affaires s'est stabilisé dans des valeurs inférieures à sa moyenne de long terme, qu'il n'a que rarement dépassée.

En Martinique, l'activité s'est redressée à partir de 2015, portée par les activités de services et le tourisme, avec des niveaux de fréquentation très élevés. Cette amélioration demeure fragile néanmoins, comme l'a montré le repli observé en 2018, les projets d'investissement des chefs d'entreprise étant contrariés par la montée des incertitudes et la faiblesse de la demande anticipée.

Le climat des affaires n'a cessé de se détériorer en Guyane de 2012 jusqu'au premier trimestre 2015 où il a atteint un niveau historiquement bas. Insuffisamment rapide, l'amélioration observée par la suite n'a jamais permis de retrouver une conjoncture favorable, l'économie guyanaise s'enlisant dans une situation dégradée, marquée par l'exacerbation des tensions. L'intensité du mouvement social de mars-avril 2017 a mis en évidence les besoins du territoire et nécessité la mise en place d'un plan d'urgence de plus d'un milliard d'euros, dont les mesures touchent à la fois la sécurité, la justice, l'éducation et le réseau routier.

Première économie des DCOM, La Réunion a suivi une évolution similaire à celle de l'Hexagone, avec une amélioration progressive du climat des affaires à partir de 2013. Selon l'opinion des chefs d'entreprise interrogés, la conjoncture est redevenue favorable dès le deuxième trimestre 2015, grâce aux retombées du chantier de la Nouvelle Route du Littoral, mais aussi à l'inflation historiquement basse soutenant la consommation, et à la baisse des taux d'intérêt encourageant les investissements. Le mouvement des « gilets jaunes » a cependant particulièrement perturbé la fin de l'année 2018 avec une paralysie presque totale de l'activité pendant plus de quinze jours.

Graphique 12 : Indicateur du climat des affaires des principaux DCOM et de l'Hexagone



Lecture : la valeur 100 correspond à la moyenne de longue période de l'ICA ; les points situés au-dessus traduisent une opinion favorable des chefs d'entreprise (car supérieure à la moyenne de long terme). Inversement, les points situés au-dessous caractérisent une perception plus dégradée.

Note : afin de pouvoir être comparés les uns aux autres, les ICA ont été harmonisés ; ils peuvent différer légèrement de ceux diffusés pour chaque géographie sur le site de l'IEDOM.

Sources : IEDOM, Banque de France

1.2 Progression de l'excédent brut d'exploitation des PME

La croissance de la valeur ajoutée s'est intensifiée en 2018 (+2,2 % après +1,7 % en 2017), même si l'évolution des rythmes de progression est très différenciée selon la taille des entreprises (cf. tableau 3) avec une nette accélération pour les PME (+3,0 % après +1,6 % en 2017) et un ralentissement pour les ETI (+1,0 % après +1,9 %). Il n'en reste pas moins que la hausse de la valeur ajoutée des entreprises ultramarines reste inférieure à celle des entreprises de la France entière (+ 3,0 % en 2018, avec +4,8 % pour les PME, +3,0 % pour les ETI et +1,7 % pour les grandes entreprises).

Les charges de personnel ont à nouveau progressé en 2018, mais à un rythme moins vif qu'en 2017 (+2,6 % après +3,2 %) et de façon uniforme selon la taille des entreprises. Cette croissance est sensiblement moins rapide que celle observée dans la France entière (+4,0 % après +3,7 %). Mais les impôts à la production

augmentent de nouveau nettement et ce, pour la deuxième année consécutive (+6,4 % après +5,8 %). Pour la France entière, où cet essor s'observe dans de moindres proportions, B. Bureau et L. Py (2020) attribuent en partie cette hausse à la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), sur la base de l'analyse des impôts à la production menée par P. Martin et A. Trannoy (2019). La progression plus vive des impôts à la production dans les entreprises ultramarines pourrait rogner les avantages fiscaux et sociaux dont elles bénéficient afin de pallier les surcoûts de transport et de stockage liés à l'éloignement.

Tableau 3 : Passage de la valeur ajoutée à l'excédent brut d'exploitation (EBE)

	Valeur ajoutée			Charges de personnel			Impôts à la production			EBE		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Ensemble	2,3 %	1,7 %	2,2 %	2,1 %	3,2 %	2,6 %	-1,5 %	5,8 %	6,4 %	3,7 %	-2,2 %	0,7 %
PME	1,5 %	1,6 %	3,0 %	2,2 %	2,3 %	2,6 %	-1,6 %	6,5 %	8,1 %	0,7 %	-1,4 %	1,8 %
ETI	3,8 %	1,9 %	1,0 %	1,7 %	4,9 %	2,6 %	-1,3 %	4,9 %	4,5 %	8,5 %	-3,6 %	-1,3 %
France entière	2,8 %	3,7 %	3,0 %	2,7 %	3,7 %	4,0 %	3,0 %	3,5 %	5,4 %	3,0 %	3,8 %	-1,1 %
PME	3,7 %	4,4 %	4,8 %	3,8 %	4,5 %	5,4 %	2,4 %	3,9 %	7,0 %	4,0 %	4,6 %	2,4 %
ETI	2,8 %	3,1 %	3,0 %	2,5 %	3,6 %	4,3 %	2,9 %	2,9 %	5,5 %	4,5 %	1,9 %	-0,1 %
Grandes entreprises	2,2 %	3,8 %	1,7 %	2,0 %	3,2 %	2,8 %	3,2 %	3,6 %	5,0 %	1,3 %	4,7 %	-4,0 %

Sources : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019, Banque de France

L'accélération de la croissance de la valeur ajoutée et la plus grande modération salariale par rapport à 2017 expliquent la hausse de 0,7 % de l'excédent brut d'exploitation en 2018 (après une baisse de 2,2 %). Rappelons que l'excédent brut d'exploitation mesure la part de richesse créée par l'entreprise (la valeur ajoutée) qui reste à disposition de l'entreprise pour rémunérer le capital et investir, une fois déduits les rémunérations salariales et les impôts. Les évolutions divergentes de la croissance de la valeur ajoutée selon la taille des entreprises (accélération pour les PME et ralentissement pour les ETI) se reflètent dans celles de l'excédent brut d'exploitation avec une hausse de 1,8 % pour les PME et une baisse de 1,3 % pour les ETI.

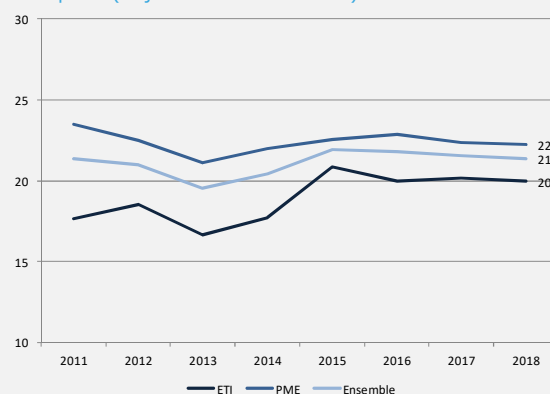
COMMENT VARIE LE POIDS DES DETTES FISCALES ET SOCIALES EN OUTRE-MER ?

La vive progression des impôts à la production dans les entreprises ultramarines sur les deux dernières années pourrait faire craindre un alourdissement des dettes fiscales et sociales (celles-ci concernent l'ensemble des impôts et taxes dus à l'administration fiscale, à l'exception de l'impôt sur les sociétés, ainsi que les sommes dues aux salariés et aux organismes sociaux). Qu'en est-il réellement ?

De fait, le taux de croissance des dettes fiscales et sociales est bien corrélé avec celui des impôts à la production sur l'ensemble de la période sous revue (à l'exception des années 2014 et 2015 où les dettes fiscales et sociales ont progressé bien plus rapidement). Les dettes fiscales et sociales ont augmenté à un taux moyen annuel de 3,3 % (contre 1,7 % pour les impôts à la production), ce constat s'observant de façon à peu près homogène pour l'ensemble des entreprises quelle que soit leur taille.

Mesurées en jours de chiffre d'affaires, les dettes fiscales et sociales ne semblent cependant pas particulièrement s'alourdir sur la période. Elles représentent 21 jours en 2018, soit un niveau similaire à celui observé en 2011 (cf. graphique 13).

Graphique 13 : Évolution des dettes fiscales et sociales par taille d'entreprises (en jours de chiffre d'affaires)



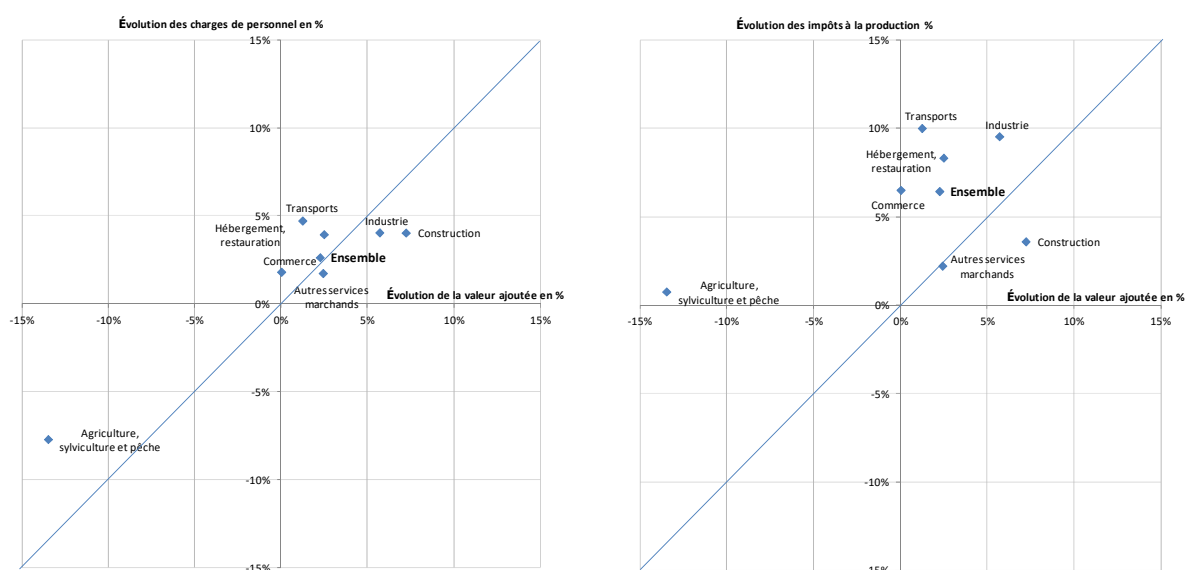
Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Le poids est légèrement différent selon la taille des entreprises : il n'est que de 20 jours pour les ETI alors qu'il atteint 22 jours pour les PME en 2018.

La baisse de l'excédent brut d'exploitation observée pour la France entière est imputable aux grandes entreprises (dont l'excédent brut d'exploitation baisse de 4,0 %) ; pour les tailles d'entreprises similaires, l'Outre-mer se caractérise par des évolutions moins favorables, avec en France, une hausse plus soutenue (+2,4 %) pour les PME et une quasi-stabilité (-0,1 %) pour les ETI.

Les évolutions sont très contrastées selon les secteurs (cf. graphique 14) : les entreprises de la construction sont ainsi les seules à bénéficier du double avantage de voir leur valeur ajoutée croître plus rapidement que leurs charges de personnel et leurs impôts à la production. Les entreprises industrielles bénéficient quant à elles d'une progression relativement modérée de leurs charges de personnel comparée à la hausse sensible de leur valeur ajoutée. À l'autre bout de la chaîne se situent les entreprises agricoles ayant subi une forte baisse de leur valeur ajoutée non compensée par une baisse équivalente de leurs charges salariales. Le secteur des transports a quant à lui souffert de la forte hausse des charges de personnel et des impôts à la production.

Graphiques 14 : Évolutions comparées de la valeur ajoutée, des charges de personnel et des impôts à la production en 2018 par secteur d'activité
Taux de croissance annuel en %



Lecture : pour les points situés au-dessus de la diagonale, les charges de personnel (resp. les impôts à la production) progressent plus vite (ou diminuent moins rapidement) que la valeur ajoutée. Inversement, pour les points situés au-dessous de la diagonale, la valeur ajoutée augmente plus fortement.

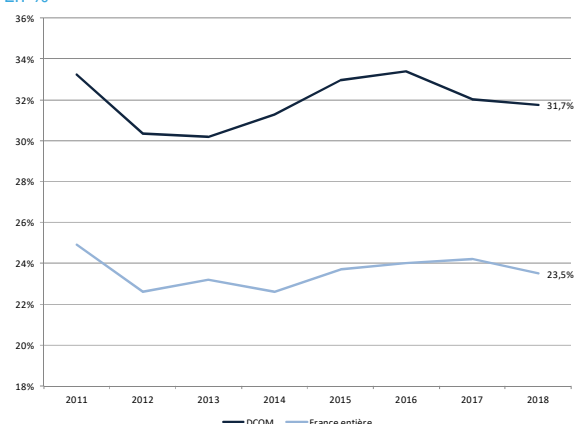
Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

1.3 Repli du taux de marge qui demeure supérieur à celui de la France entière

Le taux de marge est le rapport de l'excédent brut d'exploitation par rapport à la valeur ajoutée. Il ne constitue pas une mesure de la rentabilité économique (rapport entre l'excédent brut d'exploitation et le capital d'exploitation), un excédent brut d'exploitation élevé pouvant résulter de la mise en œuvre d'un volume de capital important. Il mesure la part de la richesse créée dans l'entreprise et restant à sa disposition, notamment pour investir.

Compte tenu de la moindre hausse de l'excédent brut d'exploitation par rapport à la valeur ajoutée observée précédemment, le taux de marge des entreprises ultramarines se dégrade légèrement en 2018 à 31,7 % (cf. graphique 15). Il n'en reste pas moins sensiblement supérieur au niveau des entreprises de la France entière (23,5 %). Ce constat rejoint celui effectué par C. Duquesnay, N. Picchiottino et F. Riviere (2013) sur la période 2002-2010.

Graphique 15 : Évolution du taux de marge moyen En %



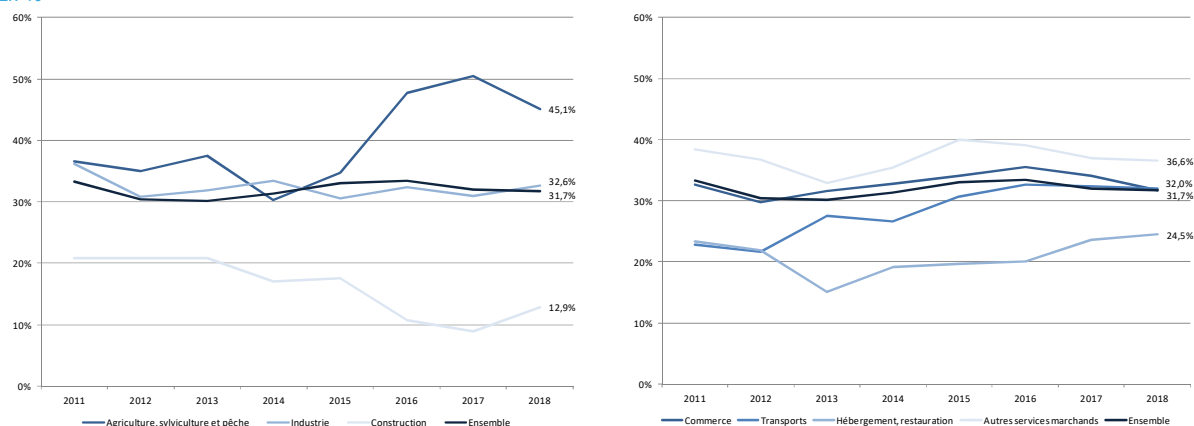
Note : le taux de marge est défini comme le rapport de l'excédent brut d'exploitation sur la valeur ajoutée.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Les niveaux de taux de marge sont sensiblement différents d'un secteur à l'autre (cf. graphiques 16). L'agriculture est le secteur avec le taux de marge le plus élevé (45,1 %), suivi des autres services marchands⁵ (à 36,6 %). Le secteur dont le taux de marge est le plus faible, et ce sur presque la totalité de la période étudiée, est celui de la construction (12,9 %) : le redressement observé en 2018 succède à quatre années successives de baisse au cours desquelles le taux de marge est passé d'un peu plus de 20 % à moins de 10 %. L'hébergement-restauration dégage un taux de marge de 24,5 % en progression constante depuis 2014. L'industrie, le commerce et les transports se caractérisent par des valeurs proches, comprises entre 31,7 % (pour le commerce) et 32,6 % (pour l'industrie).

⁵ Les autres services marchands comprennent les services d'information et de communication, les activités immobilières, les services aux entreprises (activités des sociétés holding, activités spécialisées, scientifiques et techniques, activités de services administratifs et de soutien) et les services aux particuliers (enseignement, santé humaine et action sociale, arts, spectacles et activités récréatives et autres activités de services).

Graphiques 16 : Évolutions du taux de marge moyen par secteur d'activité
En %



Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Globalement, l'année 2018 a été bien orientée pour les entreprises ultramarines, notamment pour les PME : elles ont vu leur chiffre d'affaires progresser, la croissance de leur valeur ajoutée accélérer et leur excédent brut d'exploitation s'accroître. La situation a été plus contrastée pour les ETI avec une croissance soutenue de leur chiffre d'affaires, mais un ralentissement de la hausse de leur valeur ajoutée et une baisse de leur excédent brut d'exploitation.

2. Une hausse soutenue des besoins de financement des ETI

Les besoins de financement d'une entreprise sont de deux ordres : les premiers ont trait aux financements à court terme nécessités par l'exploitation courante de l'entreprise (constitution de stocks, achats auprès des fournisseurs, créances vis-à-vis des clients), alors que les seconds, de plus long terme, ont vocation à financer les dépenses d'investissement.

2.1 Dérapage du besoin en fonds de roulement d'exploitation des ETI

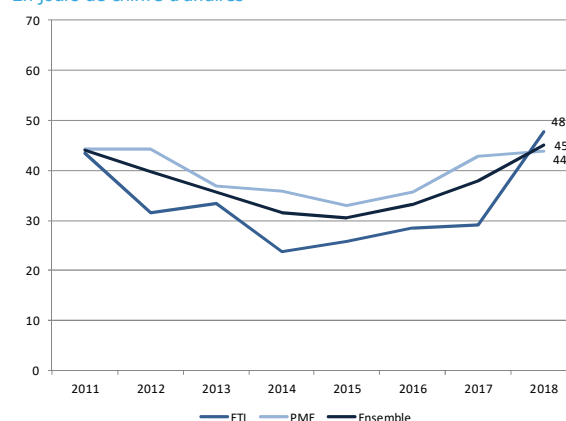
Le besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE) mesure le besoin de financement à court terme de l'entreprise résultant des décalages de trésorerie correspondant aux décaissements (constitution de stocks, paiements des fournisseurs) et aux encaissements (règlements reçus des clients) liés à l'activité opérationnelle. Il s'établit à 45 jours de chiffre d'affaires en 2018, en progression de 7 jours par rapport à 2017 (cf. graphique 17). Cet alourdissement est d'autant plus préoccupant que le BFRE des entreprises ultramarines est significativement plus élevé que celui des entreprises de la France entière (globalement stable depuis cinq ans autour de 17 jours), cet écart traduisant notamment la nécessité de constituer des stocks importants afin de pallier les handicaps liés à l'éloignement des centres d'approvisionnement et à l'insularité.

Le BFRE des ETI a fortement augmenté en 2018, à 48 jours de chiffre d'affaires (après 29 jours en 2017), s'écartant nettement du niveau des ETI de la France entière (26 jours en 2018).

Pour la première fois depuis 2011, les ETI ont un BFRE supérieur à celui des PME. Ce dernier n'a guère varié en 2018, à 44 jours, soit 12 jours de plus que celui observé pour les PME de la France entière (32 jours en 2018).

L'évolution du BFRE est liée en partie à celle des délais de paiement (et plus précisément à la différence entre les créances clients et les dettes fournisseurs) qui est analysée de façon détaillée dans le *Rapport annuel sur les délais de paiement*, à paraître sur le site de l'IEDOM.

Graphique 17 : Évolution du besoin en fonds de roulement d'exploitation moyen par taille d'entreprise
En jours de chiffre d'affaires



Note : le besoin en fonds de roulement d'exploitation en jours de chiffre d'affaires est défini comme le rapport du besoin en fonds de roulement d'exploitation sur le chiffre d'affaires, multiplié par 360.
Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

2.2 Un taux d'investissement en nette progression

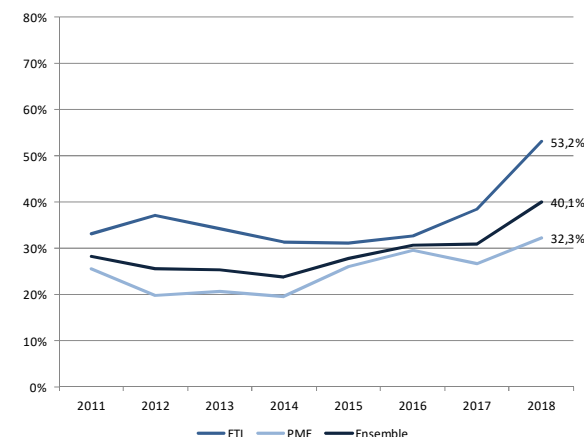
Le taux d'investissement, c'est-à-dire le rapport entre les dépenses d'investissement et la valeur ajoutée, progresse de près de 10 points en 2018, atteignant 40,1 % (contre 30,8 % en 2017). Orienté à la baisse entre 2011 et 2014, il n'a cessé de croître depuis (cf. graphique 18).

Cette progression est surtout le fait des ETI (et notamment celles du secteur immobilier), dont le taux d'investissement s'élève à 53,2 % (après 38,4 % en 2017).

Les PME ne sont cependant pas en reste et voient leur taux d'investissement augmenter de 26,6 % à 32,3 % en 2018.

Quelle que soit la taille considérée, les taux d'investissement des entreprises ultramarines sont nettement supérieurs à ceux des entreprises de la France entière (24,0 % pour les ETI et 15,8 % pour les PME).

Graphique 18 : Évolution du taux d'investissement moyen par taille d'entreprise
En %



Note : le taux d'investissement est défini comme le rapport des dépenses d'investissement sur la valeur ajoutée.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Les besoins de financement des entreprises ultramarines se sont accrus en 2018, tout particulièrement pour les ETI dont l'effort d'investissement est soutenu et dont les besoins en fonds de roulement d'exploitation ont fortement augmenté. Les PME ont quant à elles maîtrisé leur besoin en fonds de roulement d'exploitation tout en accroissant leurs dépenses d'investissement.

3. Un endettement bancaire en léger recul

Après avoir analysé l'évolution des ressources financières à la disposition des entreprises et la variation de leurs besoins de financement, il s'agit maintenant d'étudier comment ces mouvements se traduisent sur l'endettement des entreprises ultramarines.

3.1 Des variations opposées du taux d'endettement

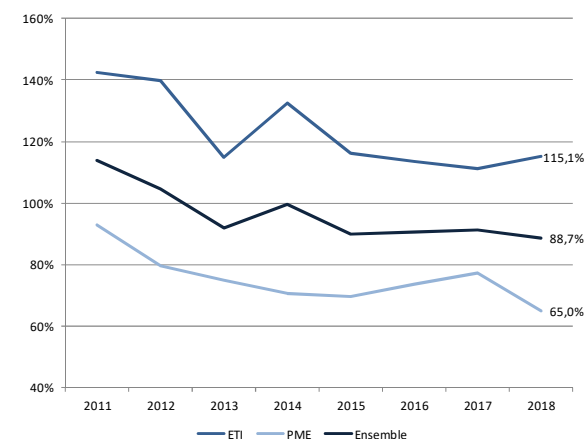
Le taux d'endettement brut, soit le rapport entre l'endettement et les capitaux propres, est un indicateur de la dynamique d'investissement des entreprises.

Il diminue légèrement en 2018, s'établissant à 88,7 % après 91,4 % en 2017, poursuivant la tendance observée depuis 2011, date à laquelle il atteignait 113,7 % (cf. graphique 19).

Les évolutions sont cependant divergentes selon la taille des entreprises : les PME, dont le taux d'endettement était le plus faible, se caractérisent par une baisse sensible en 2018, à 65,0 % (contre 77,2 % en 2017). Elles se situent à un niveau inférieur à celui observé pour les PME de la France entière (à 76 % en 2018).

À l'opposé, les ETI voient leur taux d'endettement, déjà élevé, progresser en 2018, à 115,1 %. Il est également supérieur à celui observé pour les ETI de la France entière (101 % en 2018). Cette hausse est à mettre en regard de celles du taux d'investissement et du besoin en fonds de roulement d'exploitation.

Graphique 19 : Évolution du taux d'endettement brut moyen par taille d'entreprise
En %



Note : le taux d'endettement brut est défini comme le rapport de l'endettement financier sur les capitaux propres.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Globalement, le taux d'endettement des entreprises ultramarines est inférieur à celui de la France entière, tiré vers le haut par les grandes entreprises hexagonales (115 % en 2018).

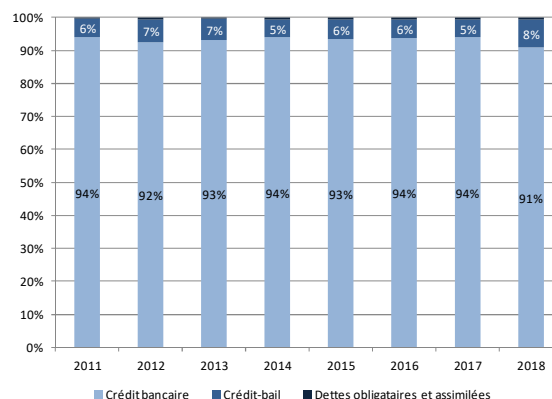
3.2 Un financement bancaire qui demeure prédominant

Contrairement aux entreprises de la France entière, on ne constate pas de phénomène de désintermédiation bancaire pour les entreprises ultramarines, y compris pour les ETI (cf. graphique 20).

Dans l'Outre-mer, la répartition de l'endettement bancaire entre dettes bancaires, obligataires et de crédit-bail est relativement homogène selon les tailles d'entreprises avec une nette domination du crédit bancaire. Le crédit-bail représente, selon les années, entre 5 % et 8 % du total, avec un point haut en 2018 lié à la progression du taux d'endettement des ETI.

Le recours aux dettes obligataires et assimilées demeure marginal, y compris pour les ETI ultramarines.

Graphique 20 : Évolution de la répartition des dettes bancaires, obligataires et de crédit bail
En %



Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

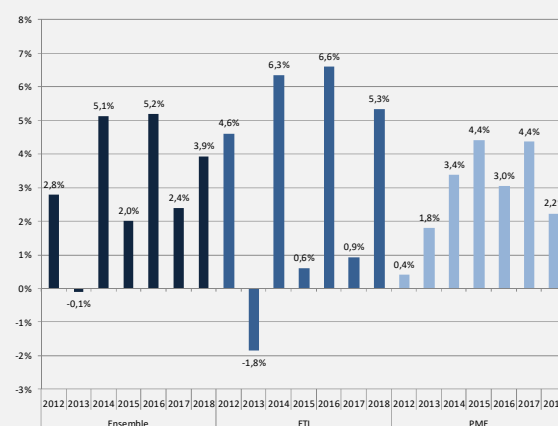
DES DETTES BANCAIRES QUI PROGRESSED MALGRÉ LA BAISSSE DES TAUX D'ENDETTEMENT

La diminution quasi continue depuis 2011 des taux d'endettement est due à une progression plus rapide des capitaux propres que celle des crédits bancaires consentis par les établissements de crédit aux entreprises. De fait, sur l'ensemble de la période, les dettes des entreprises ultramarines auprès des établissements de crédit ont augmenté de 3,0 % en moyenne annuelle, dont +3,2 % pour les ETI et +2,8 % pour les PME (cf. graphique 21).

Cette hausse des dettes bancaires est confirmée par une autre source à la disposition de l'IEDOM pour mesurer le crédit aux entreprises, à savoir la collecte mensuelle effectuée par le Service central des risques (SCR) des concours accordés par les établissements de crédit, dès lors qu'ils atteignent le seuil de 25 000 euros par bénéficiaire déclarable, quel que soit le guichet ou la nature de la déclaration.

Il faut noter qu'en moyenne, la somme des dettes auprès des établissements de crédit recensées dans FIBEN ne représente que la moitié des encours enregistrés au SCR (cf. graphique 22). Ceci tient au fait qu'il existe de nombreuses entreprises pour lesquelles on dispose d'une déclaration au SCR mais pas de bilan dans FIBEN. Parmi celles-ci, il y a d'abord les entreprises bénéficiant d'un régime fiscal ne donnant pas lieu à l'établissement d'une liasse fiscale (régime d'impôt sur le revenu ou régime fiscal des microentrepreneurs). Il faut y ajouter les entreprises recensées au SCR avec un encours de crédit de plus de 25 000 euros mais réalisant moins de 750 000 euros de chiffre d'affaires, seuil de collecte du bilan dans FIBEN : c'est souvent le cas des sociétés civiles immobilières (SCI), qui portent par ailleurs des encours de crédits bancaires souvent significatifs. En outre, les emprunts et dettes auprès des établissements de crédit des entreprises effectuant une déclaration simplifiée ne peuvent être identifiés isolément dans la mesure où leur déclaration fiscale porte sur l'ensemble

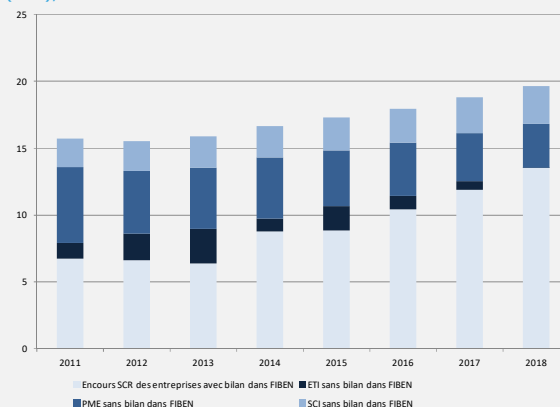
Graphique 21 : Taux de croissance annuel des dettes auprès des établissements de crédit par taille d'entreprises (en %)



Note : les variations sont calculées sur un échantillon d'entreprises dont les bilans sont présents dans la base de données FIBEN pour deux exercices consécutifs (population cylindrée).

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Graphique 22 : Répartition du total des encours de crédits mobilisés (SCR), en milliards d'euros



Source : IEDOM, Service Central des Risques, décembre 2019

agrégé des emprunts et dettes assimilées.

Il n'en reste pas moins que sur cet échantillon beaucoup plus large, le taux de croissance moyen annuel des encours bancaires consentis aux entreprises ultramarines est de 3,3 %, soit un résultat proche de celui observé sur les dettes enregistrées dans FIBEN.

Les évolutions de l'endettement (quasi exclusivement bancaire) des entreprises ultramarines sont divergentes selon les tailles d'entreprises : dans un contexte de réduction de leurs ressources, les ETI ont nettement accru leur endettement afin de financer la croissance de leurs investissements et le dérapage de leur besoin de financement à court terme. Les PME ont pu au contraire réduire leur endettement en mettant à profit la hausse de leurs ressources et la modération de leur besoin en fonds de roulement d'exploitation.

4. Une rentabilité qui tend à se rapprocher de celle des entreprises hexagonales

La rentabilité mesure la capacité de l'entreprise à créer de la richesse à partir des capitaux investis. Deux indicateurs sont calculés : la rentabilité économique et la rentabilité financière. La première mesure l'efficacité de l'entreprise dans l'utilisation de ses moyens d'exploitation tandis que la seconde fait l'objet de toute l'attention des actionnaires en fournissant le taux de rendement des capitaux investis.

4.1 Légère dégradation de la rentabilité économique

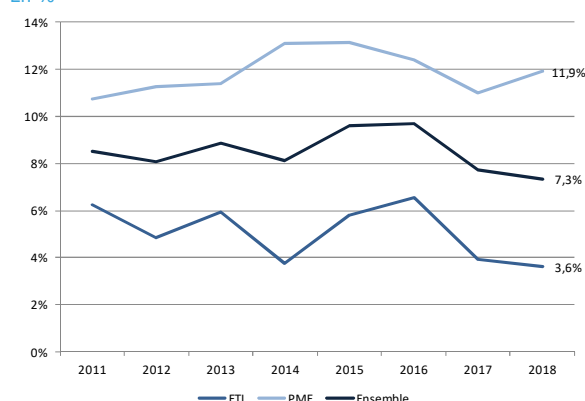
La rentabilité économique évalue la performance économique de l'entreprise dans l'utilisation des facteurs de production, sans prise en compte de sa structure financière. Elle rapporte l'excédent net d'exploitation au capital d'exploitation (constitué des immobilisations et du besoin en fonds de roulement d'exploitation).

Elle s'établit à 7,3 % en 2018, en baisse de 0,4 point par rapport à 2017, pour atteindre le niveau le plus bas depuis 2011 (cf. graphique 23).

Une fois encore, les évolutions sont divergentes selon la taille des entreprises : les PME sont les entreprises ultramarines affichant la rentabilité la plus élevée sur l'ensemble de la période, et progressent encore en 2018, à 11,9 % (après 11,0 % en 2017). Les ETI s'inscrivent en léger recul, passant de 3,9 % en 2017 à 3,6 % en 2018.

Globalement, la rentabilité économique des entreprises ultramarines est supérieure à celle des entreprises de la France entière (4,8 % en 2018), ce qu'avaient déjà observé C. Duquesnay, N. Picchiottino et F. Riviere (2013) sur la période 2002-2010.

Graphique 23 : Évolution de la rentabilité économique par taille d'entreprise
En %



Note : la rentabilité économique est définie comme le rapport de l'excédent net d'exploitation sur le capital d'exploitation.

Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

4.2 Convergence progressive de la rentabilité financière vers les taux observés dans l'Hexagone

La rentabilité financière mesure la rentabilité des capitaux propres investis par les actionnaires, en rapportant la capacité nette d'autofinancement aux capitaux propres. Elle tient compte des modalités de financement de l'entreprise et permet de déterminer le taux de rendement obtenu pour un euro investi.

Elle s'établit à 11,9 % en 2018, en baisse de 1 point par rapport à 2017 (cf. graphique 24). L'orientation légèrement défavorable s'applique aux différentes tailles d'entreprise, même si le recul de la rentabilité est plus élevé pour les ETI (10,4 % en 2018 après 11,9 % en 2017) que pour les PME (13,2 % après 13,7 %).

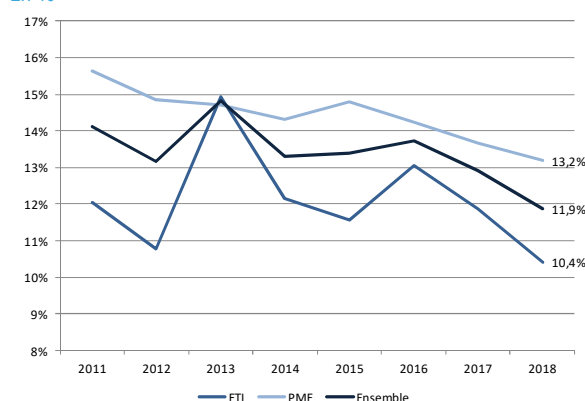
Si les évolutions ont été quelque peu volatiles pour les ETI sur la période 2011-2018, les PME se caractérisent par un repli quasi-constant de leur rentabilité financière (à l'exception de l'année 2015).

La situation n'est cependant pas équivalente d'une activité économique à l'autre (cf. graphique 25). En 2018, les secteurs présentant la rentabilité financière la plus élevée sont l'hébergement-restauration et le commerce. Viennent ensuite l'agriculture, l'industrie, les autres services marchands et les transports.

La construction est le secteur qui connaît le plus de difficultés avec une rentabilité économique négative en 2018 de -1,0 % (après -4,6 % en 2017 et -5,7 % en 2016).

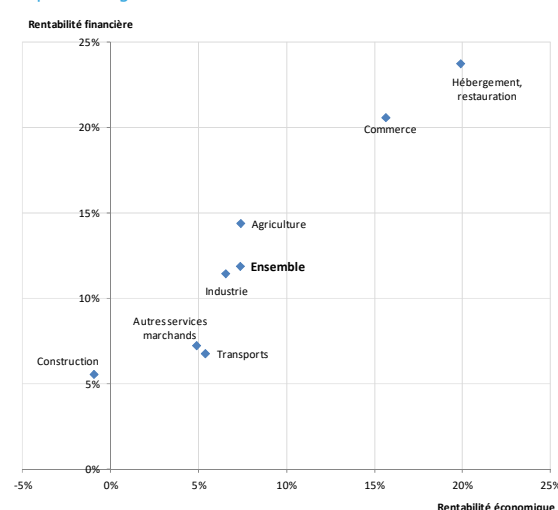
La meilleure rentabilité des PME par rapport aux ETI (observée également au niveau de la France entière) s'expliquerait au moins en partie par un effet de composition sectorielle, les PME étant relativement plus nombreuses dans les secteurs à rentabilité économique plus élevée, comme le commerce.

Graphique 24 : Évolution de la rentabilité financière par taille d'entreprise
En %



Note : la rentabilité financière est définie comme le rapport de la capacité nette d'autofinancement sur les capitaux propres.
Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

Graphique 25 : Rentabilité économique et financière par secteur d'activité en 2018
En pourcentage

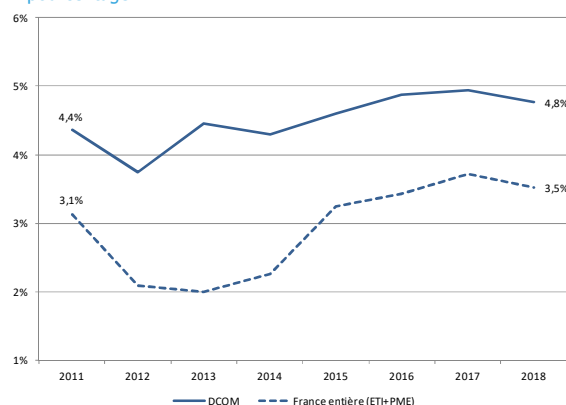


Source : IEDOM, base FIBEN, décembre 2019

La rentabilité financière demeure sensiblement supérieure à celle observée pour les entreprises de la France entière où la rentabilité des PME s'établit à 10 % en 2018 (et celle des ETI à 7,2 %). A. Dreyer et B. Savoye (2014) attribuaient la meilleure rentabilité financière des entreprises ultramarines qu'ils observaient déjà sur la période 2000-2007 à leur faiblesse en termes de capitaux propres par rapport aux entreprises hexagonales, parlant même « d'un phénomène de sous-capitalisation des entreprises dominiennes ». Ainsi ils décomposaient le taux de rentabilité financière en le faisant apparaître comme le rapport du taux de capacité nette d'autofinancement sur le chiffre d'affaires divisé par le ratio des capitaux propres sur le chiffre d'affaires. Le numérateur est un indicateur de l'évolution de la rentabilité de l'entreprise alors que le dénominateur est relatif à sa capitalisation.

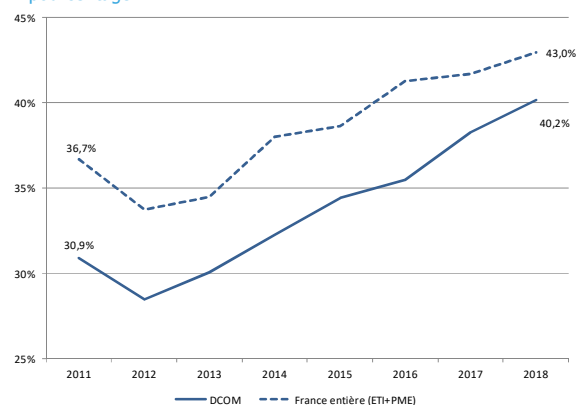
$$\begin{aligned} \text{Taux de rentabilité financière} &= \frac{\text{Capacité nette d'autofinancement}}{\text{Capitaux propres}} \\ &= \frac{\text{Capacité nette d'autofinancement} / \text{Chiffre d'affaires}}{\text{Capitaux propres} / \text{Chiffre d'affaires}} \end{aligned}$$

Graphique 26 : Évolution du taux de capacité nette d'autofinancement sur le chiffre d'affaires
En pourcentage



Sources : IEDOM, Banque de France, base FIBEN

Graphique 27 : Évolution du ratio des capitaux propres sur le chiffre d'affaires
En pourcentage



Sources : IEDOM, Banque de France, base FIBEN

Sur la période 2011-2018, le taux de capacité nette d'autofinancement sur le chiffre d'affaires a eu tendance à progresser et a évolué de façon parallèle entre les entreprises ultramarines et leurs homologues de la France entière (cf. graphique 26). L'écart de rentabilité a toujours été en faveur de l'Outre-mer et prend la même valeur de 1,3 point de pourcentage en 2011 et en 2018. Les niveaux comparés des ratios de capitaux propres sur chiffre d'affaires entre les DCOM et la France entière (cf. graphique 27) mettent bien en évidence le fait que les entreprises ultramarines sont sous-capitalisées par rapport aux entreprises hexagonales. Néanmoins, cette sous-capitalisation a tendance à se réduire puisque l'écart entre les taux de capitaux propres sur chiffre d'affaires de l'Outre-mer et de la France entière est passé de 5,8 points de pourcentage en 2011 à 2,8 points en 2018.

Le recul continu de la rentabilité financière sur les années 2011-2018 peut être analysé comme un phénomène de rattrapage, les capitaux propres des entreprises outre-mer ayant progressé plus fortement que leurs résultats pour se rapprocher des ratios observés en France entière. Il illustre donc plus le processus de convergence des entreprises ultramarines vers leurs homologues hexagonaux qu'une dégradation de la rentabilité.

La rentabilité (qu'elle soit économique ou financière) des entreprises ultramarines s'est repliée en 2018 pour la deuxième année consécutive. Si l'évolution de la rentabilité économique diverge selon la taille des entreprises (avec une progression pour les PME et une baisse pour les ETI), il n'en va pas de même de la rentabilité financière : celle-ci tend à converger vers les taux observés pour les entreprises de la France entière en raison de la hausse progressive des capitaux propres, quelle que soit la taille des entreprises considérées.

Conclusion

Cette étude a permis de dresser un tableau du tissu productif ultramarin à la veille du déclenchement de la crise sanitaire provoquée par l'épidémie du Covid-19. Elle met en évidence la dualité profonde entre les PME et les ETI, caractérisée par des évolutions financières souvent opposées et reflétant des structures en capital ainsi que des positionnements sectoriels différents. Si les entreprises ultramarines suivent des trajectoires divergentes en fonction de leur taille, elles ne sont cependant pas dépourvues d'atouts pour affronter le choc actuel : leur rentabilité est dans l'ensemble meilleure que celle de leurs homologues hexagonaux et leur endettement reste modéré.

Ce constat global mériterait cependant d'être nuancé par une approche sectorielle dans la mesure où certains secteurs sont plus vulnérables que d'autres, tout particulièrement ceux de la construction, des transports et des services marchands. En outre, le niveau élevé de la rentabilité dans l'hébergement-restauration en 2018 ne doit pas masquer une volatilité importante au cours des années précédentes : les situations peuvent se retourner de façon extrêmement rapide dans une activité aujourd'hui particulièrement exposée. Il est enfin nécessaire de rappeler que cette analyse n'est que partielle : du fait des sources à disposition, elle ne prend pas en compte une grande partie des très petites entreprises (TPE) dont le positionnement est extrêmement important dans l'économie en outre-mer.

La principale faiblesse des entreprises ultramarines réside dans la persistance de besoins de financement à court terme particulièrement élevés, compte tenu de la nécessité de constituer des stocks importants pour pallier l'éloignement des centres d'approvisionnement et de délais de paiement structurellement plus longs que dans l'Hexagone. La problématique des délais de paiement fait l'objet de la décision par Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances, et François Villeroy de Galhau, gouverneur de la Banque de France, de mettre en place le 23 mars dernier un comité de crise sur la question du crédit inter-entreprises. Ce comité, qui se réunira sous l'égide du Médiateur des entreprises et du Médiateur du crédit, aura notamment pour mission « d'identifier la profondeur de la détérioration des délais de paiement et de détecter les cas les plus manifestes », de « trouver les moyens de mesurer instantanément et d'informer sur la situation en matière de crédit inter-entreprises » et de « mettre un terme aux situations critiques par l'engagement des représentants des entreprises en mesure d'agir auprès des entreprises dont le comportement est anormal. »

Les besoins de financement des entreprises ultramarines demeurent également importants à long terme en raison de l'effort d'investissement effectué au cours des dernières années et devant être poursuivi. Il est important de rappeler que les entreprises peuvent recourir à la médiation du crédit en cas de refus de crédit, afin de négocier avec leurs banques notamment un rééchelonnement de leurs crédits bancaires. Les demandes effectuées dans le cadre de la crise du Covid-19 font l'objet d'une procédure accélérée auprès des agences de l'IEDOM⁶. Enfin, l'IEDOM accompagne et oriente à titre gratuit les chefs d'entreprise qui le souhaitent durant cette crise sanitaire, en ouvrant son dispositif des correspondants TPE à toutes les entreprises.

⁶ Voir à ce sujet la [page](#) dédiée à la médiation du crédit sur le site de l'IEDOM.

Bibliographie

Béguin J.-M., Hecquet V. (2015), « Avec la définition économique des entreprises, une meilleure vision du tissu productif », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2015

Briant P., Sklénard G. (2019), « Photographie du tissu productif en 2017 », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2019

Bureau B., Py L. (2020), « La situation des entreprises en France en 2018 : les PME tirent leur épingle du jeu », in *Bulletin de la Banque de France*, 227/5, janvier-février

Caupin V., Savoye B. (2012), « Une entreprise dans un DOM. Est-ce que cela change la donne ? Une analyse comparative des entreprises des DOM et de métropole », *Focales*, n° 15, juin

Dreyer A., Savoye B. (2014), « Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole », *Economie et Statistiques*, n° 463-463, p. 100-124, janvier

Duquesnay C., Picchiottino N., Riviere F. (2013), « Performances économiques et financières des entreprises des DOM entre 2002 et 2010 », *Les Notes de l'Institut d'émission*, IEDOM, février

FEDOM, *Investir Outre-mer : Les principaux dispositifs nationaux spécifiques aux entreprises ultramarines*

IEDOM, *Rapport annuel 2019 sur les délais de paiement*, à paraître

IEDOM, *Tendances conjoncturelles trimestrielles*

Martin P., Trannoy A. (2019), « Les impôts sur (ou contre) la production », *Les notes du conseil d'analyse économique*, n° 53, juin

1. Périmètre et contour d'une entreprise

Le périmètre d'une entreprise est défini à partir de l'agrégation des comptes sociaux individuels, en tenant compte des liens financiers : si une unité légale est détenue à plus de 50 % par une autre unité légale, ces deux unités doivent être combinées et constituent une entreprise.

L'élaboration de statistiques au niveau de l'Outre-mer nécessite de ne considérer que les unités légales résidant dans ces territoires pour définir les entreprises ultramarines. Ainsi, si une entreprise comprend des unités légales implantées dans d'autres territoires que ceux considérés dans le champ de l'étude, son périmètre se limite à sa « trace » ultramarine.

Plus précisément, une entreprise d'une géographie donnée est composée de l'unité légale au sommet de la chaîne de détention (et dont le siège est dans la géographie considérée) et de toutes les unités légales détenues (directement ou indirectement) à plus de 50 % et résidant dans la même géographie.

2. Retraitement des flux intra-entreprise

L'existence de flux intra-entreprise (entre les unités légales constituant une entreprise donnée) se traduit, lors de l'agrégation des bilans et comptes de résultat, par l'enregistrement de doubles comptes susceptibles d'altérer la pertinence de plusieurs agrégats (chiffre d'affaires, capitaux propres, endettement, etc.). Par exemple, une unité légale s'endette pour prêter à une autre unité légale appartenant à la même entreprise. La même dette figurera au passif de ces deux unités légales et serait comptabilisée deux fois si on se contentait d'agréger les dettes des unités légales constituant l'entreprise. Le retraitement des doubles comptes a pour objectif de réduire les effets des relations intra-entreprises.

On utilise la procédure statistique automatisée de retraitement des doubles comptes élaborée par la Banque de France, où les seuls agrégats financiers retraités sont l'endettement financier, les capitaux propres, la trésorerie active, les participations et créances rattachées à des participations.

2.1 Endettement financier

Le retraitement repose sur les contreparties à l'actif des maisons mères, à savoir les prêts (poste BF de la liasse fiscale), nets des amortissements et provisions (postes BF – BG), les créances rattachées à des participations nettes des amortissements et provisions (postes BB – BC), ainsi que les créances sur le groupe et les associés (poste VC).

Ce retraitement est imparfait. En particulier, le poste BF de la liasse fiscale se compose également de prêts participatifs, de prêts au personnel et de prêts aux associés qui ne se retrouvent pas nécessairement au passif en « DV groupes et associés ». Il conviendrait de mesurer ce que représente le poste BF et d'examiner concrètement sa contrepartie au passif des bénéficiaires.

Le retraitement est plafonné à hauteur du montant des autres dettes (hors dettes bancaires et obligataires) de chaque entreprise.

2.2 Capitaux propres

Les capitaux propres des sociétés mères sont amputés des autres participations, nettes des provisions, comptabilisées à leur actif.

Ce retraitement est plafonné à hauteur du montant des capitaux propres des maisons mères.

Il est important de noter que le retraitement conduit à réduire les capitaux propres du montant de l'écart d'acquisition. En comptabilité consolidée, la constatation de l'écart est un impératif comptable. Il n'est pas imputé en moins sur les capitaux propres alors qu'il l'est dans le retraitement effectué pour l'étude (dans la limite du plafond).

2.3 Trésorerie à l'actif

La part à moins d'un an des créances sur le groupe et les associés est neutralisée lorsqu'il s'agit de créances sur des entités incluses dans l'échantillon. Par convention et pour équilibrer le bilan « fonctionnel », la somme retraitée est estimée par le montant retraité dans l'endettement financier à moins d'un an.

2.4 Participations et créances rattachées à des participations

Elles sont également neutralisées lorsqu'elles concernent d'autres entités de l'échantillon ; par convention et pour équilibrer le bilan fonctionnel, les autres actifs immobilisés sont ajustés du même montant que celui retraité, côté ressources, pour les capitaux propres et la part à plus d'un an des dettes.

Les retraitements comportent des limites liées au périmètre non exhaustif de la base FIBEN et à leur dimension internationale :

- Certaines filiales étant absentes de FIBEN (non résidentes ou en deçà du seuil de collecte du bilan), les retraitements effectués sont parfois surestimés ;
- les ajustements ne portent pas sur les opérations d'exploitation (chiffre d'affaires, créances clients et dettes fournisseurs).

Le seul objectif de ces retraitements est de réduire au mieux les effets des doubles comptes. Ces ajustements sont partiels et ne sauraient se substituer à une réelle consolidation des comptes.

3. Composition des regroupements sectoriels

Agriculture, sylviculture et pêche (A)

Industrie (BE)

Industries extractives (B)

Industrie manufacturière (C)

Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné (D)

Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution (E)

Construction (F)

Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles (G)

Transports et entreposage (H)

Hébergement et restauration (I)

Autres services marchands

Information et communication (J)

Activités immobilières (L)

Services aux entreprises

Activités des sociétés holding (64.2)

Activités spécialisées, scientifiques et techniques (M)

Activités de services administratifs et de soutien (N)

Services aux particuliers

Enseignement (P)

Santé humaine et action sociale (Q)

Arts, spectacles et activités récréatives (R)

Autres activités de services (S)