



FOCALES
15

[Juin
2012]



Une entreprise dans un DOM Est-ce que cela change la donne ?

Une analyse comparative des entreprises
des DOM et de métropole

AUTEURS

Vincent CAUPIN

AFD

Bertrand SAVOYE

AFD

Une entreprise dans un DOM Est-ce que cela change la donne ?

Une analyse comparative des entreprises
des DOM et de métropole

AUTEURS

Vincent CAUPIN

Agence Française de Développement, AFD
caupinv@afd.fr

Bertrand SAVOYE

Agence Française de Développement, AFD
savoyeb@afd.fr

Focales

Créée en 2010 par le département de la Recherche de l'AFD, la collection Focales a pour objectif de rendre compte des expériences de terrain menées, dans les pays en développement, par l'AFD ou ses partenaires (experts, chercheurs, consultants, praticiens...).

Les ouvrages de cette collection proposent des descriptions et des mises en perspective d'études de cas pratiques (projets, expérimentations, partenariats...). Ils peuvent également présenter une réflexion autour d'une problématique sectorielle ou géographique, toujours alimentée par des résultats concrets. Ils ont vocation à couvrir l'ensemble des secteurs et terrains d'action de l'AFD.

Précédentes publications de la Collection (voir page 121).

Retrouvez toutes nos publications sur <http://recherche.afd.fr>

[Avertissement]

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité des auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'AFD ou de ses institutions partenaires.

Directeur de la publication :

Dov ZERAH

Directeur de la rédaction :

Robert PECCOUD

Crédits photo : E. Thauvin



Conception et réalisation : Ferrari / Corporate – Tél. : 01 42 96 05 50 – J. Rouy / Coquelicot
Imprimée en France par : STIN

Remerciements

L'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) a contribué au bon déroulement de cette étude, en mettant à disposition des auteurs des séries de comptes économiques régionaux utilisés dans la première partie de la note ainsi que des tableaux de données agrégées, produits à la demande à partir de la source Fichier complet unifié de SUSE (FICUS), et permettant, dans le respect des règles du secret statistique, de procéder ensuite aux différents retraitements statistiques présentés dans la seconde partie.

À cet égard, les auteurs remercient vivement Antoine Dreyer, administrateur à la Direction des statistiques d'entreprises, pour son implication, ses conseils et la qualité de ses travaux tout au long de cette étude. Antoine Dreyer a notamment procédé à l'extraction des données, confectionné différents tableaux de données agrégées, et réalisé certaines analyses, notamment celle relevant les écarts de croissance individuelle des entreprises indépendamment de la taille et du secteur d'activité.

Les auteurs remercient également, pour leur relecture et leur coopération, Philippe Brion et Vincent Hecquet, respectivement chef du département Répertoire, infrastructures et statistiques structurelles et chef de la division Profilage et traitement des grandes unités, ainsi que Fabien Breuilh, chef de l'Unité de coordination des études et de la diffusion dans la région Antilles-Guyane.

Les auteurs tiennent également à remercier Amélie Perrot, étudiante à Sciences Po, pour son implication et sa motivation dans son travail de collecte et d'analyse documentaire.

Les auteurs

Introduction	9
<hr/>	
1. Les mécanismes économiques qui fondent la spécificité de l'environnement domien	13
<hr/>	
1.1. Quelle grille d'analyse utiliser ?	13
1.2. Les contraintes spécifiques s'exerçant sur les entreprises domiennes	15
1.2.1. Une accessibilité réduite génératrice de fragmentation du marché	16
1.2.2. Une taille de marché réduite limitant les économies d'échelle	18
1.2.3. Des contraintes de ressources humaines	19
1.2.4. Une plus grande exposition aux chocs	20
1.2.5. Handicaps et politique publique de compensation de ces handicaps	20
1.3. Analyse comparée du tissu productif des DOM et de la métropole à partir des données de la comptabilité nationale	24
1.3.1. Des entreprises domiennes tournées vers la satisfaction de la demande locale	25
1.3.2. Analyse à l'aide des outils de l'économie régionale	30
Conclusion	35
<hr/>	
2. Analyse comparative des entreprises des DOM et de métropole	39
<hr/>	
2.1. Observations méthodologiques préliminaires	40
2.1.1. Observations sur les données statistiques	41
2.1.2. Observations sur l'analyse économique des entreprises	45
2.1.3. Définitions	46
2.2. Comparaison de la structure des tissus d'entreprises et des profils des entreprises entre les DOM et la métropole	47
2.2.1. Comparaison de la structure des tissus d'entreprises domiens et métropolitains en 2007	49
2.2.2. Profils d'entreprises comparés en 2007	53
2.2.3. Comparaisons interdépartementales	70
2.3. Évolutions comparées des entreprises des DOM et de métropole de 2000 à 2007	75
2.3.1. Comparaison de l'évolution des tissus d'entreprises domien et métropolitain de 2000 à 2007	75
2.3.2. Stratégies et trajectoires d'entreprises	80
2.4. Synthèse	90
Conclusion	92

Annexes	95
Annexe 1 : Les effets de la taille et de l'appartenance sectorielle sur les comportements et les performances des entreprises	95
Annexe 2 : Évolution des tissus d'entreprises de 2000 à 2007	100
Annexe 3 : Comparaison des effectifs moyens des entreprises, par activité	102
Annexe 4 : Comparaison des distributions de ratios en 2007	103
Annexe 5 : Échantillon de classes d'activités comptant plus de 300 entreprises outre-mer en 2007	105
Annexe 6 : Explications méthodologiques	108
Liste des sigles et abréviations	115
Bibliographie	119

Introduction

Introduction

L'objectif principal de cette étude est d'étudier si la localisation d'une entreprise dans un DOM génère des spécificités par rapport aux autres entreprises de l'espace national, afin d'en tirer les enseignements pertinents pour les économies ultramarines et le renforcement de leur développement endogène.

Elle privilégie une approche agrégée à l'ensemble des quatre DOM historiques, afin de faire ressortir les points saillants communs à l'ensemble des entreprises domiennes plutôt que les spécificités propres à chacun des départements. Elle n'intègre pas les collectivités d'outre-mer ni la Nouvelle-Calédonie, où les politiques budgétaire, du commerce extérieur et de la concurrence – qui sont de compétences locales – sont de fait différentes de celles mises en œuvre sur le reste de l'espace national, et où les règles communautaires ne s'appliquent pas compte tenu de l'absence d'appartenance à l'Union européenne (UE). Mayotte, 101^e département depuis 2011, ne fait pas non plus partie du champ de l'analyse dans la mesure où l'île n'était pas encore un DOM sur la période couverte par les analyses quantitatives. Pour autant, de nombreux points évoqués dans cet article sont également pertinents pour ces géographies exclues du champ de l'analyse.

L'étude s'articule en deux parties. La première étudie et questionne les principaux mécanismes économiques qui fondent la spécificité (ou l'absence de spécificité) de l'environnement domien pour une entreprise par rapport à l'environnement métropolitain et propose une analyse comparative des secteurs productifs domiens et métropolitains à partir des données de la comptabilité nationale. En s'appuyant sur la base de données de l'INSEE sur les déclarations fiscales des entreprises, la deuxième partie mène une analyse comparative du tissu des entreprises des DOM par rapport à leurs consœurs métropolitaines.

Première partie

1. Les mécanismes économiques qui fondent la spécificité de l'environnement domien

Cette partie est organisée de la façon suivante : le choix de la « grille d'analyse » retenue est tout d'abord expliqué, puis sont recensés les principaux effets escomptés de l'ultra-périphéricité sur les entreprises domiennes et la troisième partie propose une analyse comparée du tissu productif des DOM par rapport à celui de la métropole.

1.1. Quelle grille d'analyse utiliser ?

En économie, comme dans toute discipline scientifique, le choix de la « boîte à outils » pour disséquer les phénomènes en jeu et mener à bien l'analyse est déterminant et influence substantiellement les conclusions finales qui peuvent en être tirées. L'analyse des économies domiennes peut s'opérer en les comparant soit aux autres petites économies insulaires (PEI)^[1], soit aux autres régions françaises en s'appuyant notamment sur les outils de « l'économie régionale ».

L'entreprise domienne évolue dans un environnement institutionnel et un cadre juridique, fiscal, réglementaire, financier et monétaire identiques, à quelques adaptations près, à ceux de la métropole, voire de l'Europe pour les compétences transférées à l'Union. Il s'agit d'une situation fondamentalement différente de celle vécue par les entreprises des pays insulaires indépendants voisins, tels que Maurice ou la Barbade par exemple^[2]. Dans ces derniers pays, les choix des pouvoirs publics en matière monétaire, budgétaire, sociale, etc., sont définis avant tout en fonction des moyens disponibles localement et des réalités économiques de l'île considérée –

[1] La littérature économique sur les PEI est particulièrement fournie. On pourra notamment se référer à Baldacchino et Bertram (2007), McElroy (2006), et Oberst et McElroy (2007) pour des références récentes.

[2] Il s'agit également d'une situation différente de la plupart des îles britanniques et néerlandaises des Caraïbes (Aruba, îles Caimans, etc.) ou encore des îles américaines du Pacifique (Guam, îles Samoa américaines, etc.) qui ont des compétences locales plus larges.

intégrant donc les problématiques de l'insularité – et de la nécessité de respecter les grands équilibres macroéconomiques, au premier rang desquels « la contrainte extérieure » (c'est-à-dire la nécessité de disposer de suffisamment de devises engrangées par les activités d'exportation pour financer les importations de biens et services). Ces îles ne peuvent ainsi se dispenser d'avoir un secteur exportateur significatif sous peine de ne pas pouvoir financer leurs importations ; leur politique macroéconomique accorde donc un rôle prééminent à la compétitivité et au développement du secteur exportateur. De fait, la plupart d'entre elles ont des taux d'ouverture supérieurs à 50 %.

Bien qu'ils soient géographiquement éloignés du continent européen, l'appartenance des DOM à l'espace national et européen implique leur intégration dans l'économie française et européenne. La politique monétaire et de change est définie par la Banque centrale européenne (BCE) à Francfort, la politique budgétaire et sociale par le gouvernement et le Parlement français à Paris, la politique de convergence de l'UE, la politique commerciale et la politique de concurrence par la Commission, le Conseil et le Parlement européens à Bruxelles et à Strasbourg.

Dans les prises de décisions, les considérations spécifiques aux DOM sont évidemment prises en compte. Le gouvernement français et les élus ultramarins sont très attentifs aux intérêts ultramarins ; le traité européen de Lisbonne contient des dispositions spécifiques sur les régions ultrapériphériques (RUP). Mais cette prise en compte ne peut aller vraiment au-delà du poids respectif des DOM dans l'espace national (un peu moins de 3 % de la population nationale) ou de celui des RUP dans l'UE (moins de 1 % de la population européenne). Ce qualificatif de « régions ultrapériphériques » retenu par l'UE met d'ailleurs bien en exergue le fait que ces régions sont à l'extrême périphérie de l'Union. En conséquence, les spécificités des DOM n'influencent qu'à la marge les politiques fondamentales de l'Union et de la France et sont traitées par le biais de politiques de « compensation » (compensation des coûts de transports, compensation des salaires élevés *via* des abattements sur les charges sociales, compensation des surcoûts d'investissements *via* la défiscalisation, etc.), de dispositifs dérogatoires (tels que l'octroi de mer) ou dans le cadre des compétences décentralisées au niveau des conseils généraux ou régionaux.

En d'autres termes, l'appartenance à l'espace économique national et communautaire permet aux économies domiennes :

- de bénéficier des politiques de solidarité nationale et européenne. Le montant cumulé des transferts nets à destination des économies domiennes représentait ainsi 24 % de leur produit intérieur brut (PIB) en 2007. Ces derniers ont joué un rôle fondamental dans le rattrapage économique et la convergence des DOM

par rapport à la métropole et dans l'écart croissant de niveau de vie des DOM par rapport à leur environnement régional. Le PIB par habitant de la Martinique est ainsi quatre fois supérieur à celui de la Dominique voisine, celui de la Guadeloupe 3,3 fois supérieur à celui de Sainte-Lucie, celui de La Réunion de 2,7 fois supérieur à celui de l'Île Maurice (et de 50 fois celui de Madagascar), celui de la Guyane de 2,6 fois supérieur à celui du Surinam ;

- de ne pas avoir, du point de vue macroéconomique, à équilibrer leurs échanges extérieurs. Malgré la distance, et de la même façon que pour les systèmes productifs corses ou aveyronnais, les systèmes productifs des DOM peuvent s'organiser dans le cadre de l'espace national sans la contrainte de devoir générer un niveau d'exportation équivalent à celui de ses importations. À la différence des autres régions françaises toutefois, le taux de couverture des importations par les exportations y est mesuré : celui agrégé des quatre DOM considérés atteint ainsi 18 %.

Cette appartenance à l'espace national a comme corolaire que, contrairement aux économies voisines, les DOM n'ont pas toutes les marges de manœuvre pour adapter la politique économique aux spécificités locales.

En s'appuyant sur cette analyse, les développements qui suivent sur les économies et les entreprises domiennes utilisent la « boîte à outils » de « l'économie régionale » (i) en étudiant leur interaction avec les autres composantes de l'espace national et (ii) en focalisant les comparaisons par rapport à l'ensemble national et non par rapport aux pays indépendants voisins de la sous-région qui ont des économies qui fonctionnent sur des modes d'ajustement et d'incitations différents. Il s'agit d'étudier dans quelle mesure le fait d'être éloigné et isolé modifie le contexte pour le développement du secteur productif et des entreprises ultramarines par rapport au reste de l'espace national (et européen).

1.2. Les contraintes spécifiques s'exerçant sur les entreprises domiennes

L'entreprise ultramarine opère donc dans un cadre institutionnel national et européen. Pour autant, du fait de l'éloignement par rapport au continent européen^[3], certaines des « règles du jeu » économiques ne s'y expriment pas de la même façon. Les

[3] Parmi les géographies ultramarines françaises, la Guyane est la seule à ne pas être une île. Pour autant, les caractéristiques de l'économie guyanaise (faible population, distance importante par rapport à la métropole, difficultés de communication avec les voisins liés à la forêt, etc.) font que, paradoxalement, de nombreuses questions se posent dans les mêmes termes que pour une économie insulaire.

caractéristiques spécifiques auxquelles doivent s'adapter les entreprises ultramarines par rapport à leurs homologues métropolitaines et européennes peuvent être classées en quatre catégories principales : (i) accessibilité réduite, (ii) marché local restreint, (iii) contraintes de ressources humaines, (iv) exposition supérieure à des « chocs ».

1.2.1. Une accessibilité réduite génératrice de fragmentation du marché

La distance qui sépare les DOM de la métropole (6 700 km minimum) complexifie les échanges avec l'extérieur et en renchérit le coût. L'entreprise ultramarine doit en effet recourir aux transports maritimes ou aériens plutôt qu'aux transports terrestres ou ferroviaires pour importer des intrants, des produits finis à commercialiser ou pour exporter sa production. Au moins autant que les coûts associés, ce sont les contraintes logistiques générées par ces types de transports qui impactent l'entreprise. Compte tenu des délais de livraison, recourir au transport maritime nécessite pour l'entreprise de pouvoir anticiper longtemps à l'avance ses besoins ; ce mode de transport n'est pas approprié pour les produits rapidement périssables de même que pour les besoins non anticipés, pour lesquels il faut recourir à l'avion, plus onéreux. La gestion des stocks ne peut en conséquence s'opérer de la même façon ; adopter une gestion en « flux tendus » apparaît inapproprié. Les entreprises domiennes doivent en conséquence avoir un niveau de stock comparativement plus élevé, ponctionnant d'autant la trésorerie de l'entreprise et nécessitant donc des fonds propres plus importants. Malgré une distance plus courte, la contrainte d'accessibilité se pose tout autant pour les échanges régionaux que pour ceux avec la métropole : les problèmes de logistique y sont encore plus importants (nombre de rotations plus réduites voire inexistantes) et les coûts de transports pas nécessairement inférieurs.

Cette accessibilité réduite entraîne une fragmentation des marchés. Les DOM font partie du marché unique européen ; pour autant les entreprises ultramarines ne se trouvent pas sur un pied d'égalité pour accéder à toutes les opportunités générées par ce marché. L'entreprise domienne voulant pénétrer le marché européen part en effet dès le départ avec un handicap par rapport à son homologue corrézienne, lorraine ou basque puisque sa capacité à s'y « projeter » est beaucoup plus contrainte : aux difficultés logistiques inhérentes à la prospection d'un marché à plusieurs milliers de kilomètres, il faut ajouter les coûts associés aux transports des marchandises jusqu'au continent. Dans le cas d'une production nécessitant des intrants non disponibles dans les DOM, cette contrainte est amplifiée dans la mesure où il faut payer deux fois les coûts de transport : à l'aller pour les intrants et au retour pour le produit fini. Au total, et pour un produit équivalent, une entreprise domienne doit donc avoir un

coût de production « départ usine » significativement inférieur à ses concurrentes continentales pour être compétitive sur le marché continental.

Le raisonnement peut être inversé : sur le marché local l'entreprise ultramarine part avec un avantage sur son concurrent continental, dans la mesure où son marché est moins « contestable »^[4], ce qui lui confère un plus fort « pouvoir de marché ». Dans cette configuration, le coût de transport joue un rôle protecteur pour l'entreprise ultramarine qui peut vendre sa production *a minima* au niveau des prix de l'entreprise concurrente métropolitaine (ou d'un pays voisin de la région) majoré des coûts de transports, ou, pour être plus précis du différentiel de coût de transport entre les intrants inclus dans la production et ceux sur le produit fini^[5]. Une fiscalité traitant différemment les produits locaux et les produits importés (*i.e.* l'octroi de mer) accroît la fragmentation du marché local et joue un rôle similaire à celui des coûts de transport (il s'agit toutefois d'une fragmentation liée à la décision de politique publique et non à la géographie).

Au total, alors que pour la quasi-totalité des entreprises européennes le marché unique offre une opportunité de s'adresser à 450 millions de consommateurs selon un *continuum* proportionnel coût/distance, les entreprises ultramarines évoluent dans un marché fragmenté en deux par la géographie : le marché local et le reste du marché unique européen. Il y a pour elles une discontinuité dans le marché unique ; il s'agit d'une situation asymétrique par rapport aux autres entreprises nationales et européennes. Le raisonnement de fragmentation des marchés s'applique également aux échanges avec des partenaires commerciaux en dehors de l'UE, il faut juste y associer les coûts additionnels liés aux barrières tarifaires et non tarifaires et à la nécessité de s'approprier un système institutionnel différent (langue, réglementation, etc.).

Pour conclure sur ce point, notons que l'ampleur de la fragmentation des marchés est très variable suivant le bien ou service concerné et dépend avant tout du poids respectif des coûts de production d'une part, et des coûts de transferts (entendus

[4] Un marché contestable est un marché sur lequel la concurrence potentielle (la « menace » d'entrée d'une entreprise concurrente) garantit les prix concurrentiels, même si le marché est dominé par une seule entreprise. La simple pression exercée par la possibilité d'entrée maintient les prix et les profits à un niveau efficient même en l'absence de concurrence constatée. En effet, si le monopoleur fait un profit important sur un marché contestable, une entreprise concurrentielle va entrer sur le marché et proposer un prix plus bas, contraignant l'entreprise initialement présente à subir des pertes et donc à baisser ses prix, poussant *in fine* le concurrent à se retirer du marché.

[5] Certaines productions locales ne nécessitent aucun intrant ou très peu d'intrants en provenance de l'extérieur (par exemple les produits agricoles), mais ce n'est pas le cas pour la majorité d'entre elles. Pour certains produits, le coût de transport des intrants peut même être supérieur au coût de transport du produit fini, (par exemple si une entreprise souhaite faire de la farine à partir de grains de blé importés ou du ciment à partir de clinker importé).

comme coûts de transport + taxation différenciée) d'autre part. L'importance relative des coûts de transferts modifie en conséquence les règles de la concurrence. Quand ils sont importants, ils apportent un niveau de protection « naturel » à l'entreprise ultramarine. Inversement, pour certains biens, les coûts de transferts sont négligeables par rapport aux coûts de production (par exemple les produits électroniques). Il est alors bien difficile, voire impossible, pour les entreprises ultramarines de pouvoir concurrencer les productions extérieures au territoire.

1.2.2. Une taille de marché réduite limitant les économies d'échelle

La faible taille du marché local exacerbe les conséquences de cette fragmentation des marchés. Avec des populations réduites (maximum 850 000 habitants à La Réunion) et des niveaux de vie inférieurs de plus d'un tiers à ceux de la métropole, les entreprises ultramarines s'adressent à un marché local très restreint. Le PIB de La Réunion représente ainsi seulement 0,8 % de celui de la France métropolitaine. La taille modeste du marché local réduit les possibilités d'économies d'échelles pour les entreprises ultramarines qui n'exportent pas. Elle génère également un surdimensionnement de certains investissements par rapport aux capacités d'écoulement de la production, accroissant donc mécaniquement leur coût.

L'étroitesse des marchés locaux conduit à plafonner le développement de la taille des entreprises, et donc *in fine* leurs gains de productivité, le développement de l'innovation et des exportations, le rôle des grandes entreprises dans l'essor de ces trois facteurs de croissance étant avéré^[6]. L'effet de diffusion de l'innovation des grandes entreprises vers les petites et moyennes entreprises (PME) ne peut en conséquence jouer, en l'absence de grandes entreprises.

Cette étroitesse du marché local conduit aussi à des effets indirects pour les entreprises qu'il ne faut pas mésestimer, par exemple sur l'accès et le coût du crédit. Les banques françaises sont majoritairement présentes dans l'outre-mer par l'intermédiaire de filiales, et non de succursales comme dans les régions métropolitaines. Ceci génère des coûts de structure additionnels, qu'elles répercutent à leurs clients, donc aux entreprises sollicitant un crédit (de fait, le taux moyen des crédits aux entreprises est de l'ordre de 100 points de base supérieur à celui constaté en métropole^[7]). Ces filiales doivent également respecter les ratios réglementaires en matière de concentration des risques, qui peuvent les brider en matière de financement de l'économie.

[6] Voir par exemple les travaux de l'INSEE sur le lien entre innovation et taille des entreprises, dans le n°13 de la revue *Quant'île* d'octobre 2010.

[7] Le taux d'intérêt plus élevé des crédits dans les DOM s'explique aussi par un coût du risque supérieur.

Comme pour la fragmentation des marchés, l'étroitesse du marché local constitue un handicap plus ou moins important suivant la nature de l'activité de l'entreprise et dépend principalement de la répartition entre coûts fixes et coûts variables dans les coûts de production. Cette répartition diffère selon chaque bien ou service produit : certaines activités nécessitent des coûts fixes élevés (par exemple quand il faut investir dans une chaîne de production dans l'agroalimentaire) alors que d'autres ont essentiellement des coûts variables (par exemple les activités commerciales). Plus une entreprise produit un volume important, plus le coût unitaire par bien ou service produit supporté pour ces coûts fixes est faible. En d'autres termes, il y a des économies d'échelles. Pour une activité productive où les coûts fixes sont importants, et en faisant l'hypothèse que les coûts variables sont identiques de part et d'autre, une entreprise ultramarine est non compétitive par rapport à son homologue métropolitaine qui bénéficie d'un marché plus étendu du simple fait des économies d'échelles, dès lors que les coûts de transferts sont inférieurs au différentiel des coûts fixes unitaires.

Au total, la solution naturelle au problème des économies d'échelles – la conquête de marchés extérieurs – est rendue difficile compte tenu de la fragmentation des marchés mentionnée précédemment. Ces deux handicaps s'exacerbent donc l'un l'autre. Les travaux récents en économie géographique ont mis en évidence que la répartition dans l'espace des différentes activités découle d'un arbitrage entre les économies d'échelle et l'ensemble des coûts associés à la distance^[8]. Cet arbitrage ne peut se faire dans les mêmes termes dans l'outre-mer qu'en métropole.

1.2.3. Des contraintes de ressources humaines

Les contraintes de ressources humaines ne se posent pas dans les mêmes conditions dans l'environnement domien qu'en métropole, à la fois en termes de coût et de disponibilité de la main d'œuvre.

Le niveau de formation y est globalement plus faible qu'en métropole alors que le salaire minimum est le même. L'indexation des salaires dans la fonction publique est, par ailleurs, susceptible d'avoir un effet d'entraînement sur les salaires qualifiés du privé : pour attirer les personnes les plus efficaces, les entreprises ultramarines doivent offrir

[8] « Économistes et géographes sont d'accord pour considérer un espace économique comme le résultat d'un arbitrage entre, d'une part, rendements d'échelle dans les diverses activités de production et, d'autre part, coûts de transport des biens, des personnes et de l'information. Il est valable à toutes les échelles spatiales (communes, régions, pays, continents), ce qui lui confère une grande pertinence en tant qu'outil d'analyse, plus particulièrement dans les zones où les coûts de transports des biens restent très élevés » in Prager et Thisse (2010).

une rémunération comparativement plus attractive. Au total, l'entreprise ultramarine devra payer un salaire unitaire (hors charges) plus élevé que son homologue métropolitaine.

À ces contraintes de coûts s'ajoutent les difficultés liées à une circulation des personnes rendue plus complexe par le caractère insulaire, qui limite la mobilité géographique et, donc, la meilleure allocation entre offre et demande de travail. La fragmentation des marchés, déjà mentionnée pour les biens, est encore plus réelle pour le marché de l'emploi. Le vivier de compétences à la disposition des employeurs est plus restreint par nature, notamment quand il s'agit de trouver des compétences techniques pointues. L'analyse des flux migratoires entre les départements d'outre-mer et la métropole, menée en 2010, dans le cadre d'une enquête « migration, famille, vieillesse » fait par ailleurs apparaître une forte migration des jeunes diplômés ultramarins les mieux formés vers la métropole (Temporal *et al*, 2011). Ce sont autant de compétences qui ne sont pas disponibles pour les entreprises locales.

1.2.4. Une plus grande exposition aux chocs

La quatrième spécificité porte sur la plus grande exposition des territoires domiens aux « chocs », qu'ils soient de nature physique ou économique. La position géographique en zone tropicale, et pour certains en zone sismique, expose l'entreprise à des surcoûts d'investissements^[9] et surtout à des risques de détérioration forte de son appareil de production.

Sur un plan économique, les à-coups de la conjoncture sont nettement plus marqués qu'en métropole (plus forte volatilité de la croissance, cf. Hugounenq-De Vreyer, 2006). Une entreprise prévoyante intégrant ces risques doit donc en conséquence disposer d'une trésorerie plus importante, ce qui requiert donc plus de fonds propres.

1.2.5. Handicaps et politique publique de compensation de ces handicaps

Sur le plan du raisonnement analytique, les développements précédents permettent de dégager deux premières conclusions.

Premièrement, malgré l'appartenance à l'espace économique national et européen et du fait de l'ultra-périphéricité de son marché local, l'entreprise ultramarine évolue dans

[9] Vétusté prématurée des équipements compte tenu du climat humide, investissements additionnels pour satisfaire aux normes antisismiques.

un contexte sensiblement différent de son homologue métropolitaine : « surcoûts » de production, plus grande difficulté à pouvoir bénéficier d'économies d'échelles, besoins en fonds propres supérieurs constituent les principaux handicaps recensés. La moindre « contestabilité » externe du marché local constitue *a contrario* le principal atout. Les pouvoirs publics ont donc de longue date mis en place une série d'aides à la disposition des entreprises ultramarines pour compenser les handicaps susmentionnés. L'encadré 1 présente les principales d'entre elles.

Deuxièmement, l'impact de l'ultra-périphéricité est variable suivant la nature de l'activité de l'entreprise. Notamment, plus les coûts de transferts sont faibles et les coûts fixes unitaires importants, plus il est difficile pour une entreprise ultramarine produisant ce bien ou service de concurrencer une production extérieure au territoire. Inversement, plus les coûts de transferts sont élevés et les coûts variables importants, moins l'entreprise ultramarine est « contestée » sur son propre marché par la concurrence extérieure.

Encadré 1 *Le dispositif spécifique de mesures en faveur des entreprises outre-mer*

Cet encadré présente les plus importantes aides mises en place par l'État français (en termes de budget et d'impact). Il n'évoque pas les aides régionales et les aides européennes.

Ces aides sont rassemblées suivant l'objectif principal poursuivi lors de leur création respective : soutenir l'investissement, compenser les surcoûts de production, soutenir l'emploi, appuyer l'activité locale et le financement des entreprises.

Les aides visant à soutenir l'investissement

La défiscalisation des investissements productifs

La défiscalisation cherche à compenser les contraintes et surcoûts qui s'imposent aux entreprises ultramarines quant à leurs démarches d'investissement : le coût des intrants et du crédit est globalement supérieur au coût métropolitain, l'étrécissement du marché affaiblit la rentabilité économique des projets.

Ce dispositif est apparu dans sa forme actuelle grâce à un renforcement et un ajustement successif à travers différentes lois révisant chacune les précédentes. Aujourd'hui, le dispositif prévoit qu'un contribuable ou une société peut bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu ou sur les sociétés en raison d'un investissement productif neuf réalisé dans un département ou une collectivité d'outre-mer, dans le cadre d'une entreprise appartenant à un secteur éligible (soit les secteurs considérés comme prioritaires et n'étant pas déjà soutenus par d'autres dispositifs). ●●●

•••

Afin d'encourager l'investissement tout en diminuant son coût pour l'entreprise ultramarine, la défiscalisation repose :

- sur un avantage fiscal correspondant à un pourcentage du coût de l'investissement déduit de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés de l'investisseur ;
- sur la cession d'une partie de cet avantage fiscal à l'entreprise exploitant l'investissement : il s'agit du dispositif de rétrocession.

En 2009, 150 millions d'euros ont été déduits d'impôts sur les sociétés d'entreprises réalisant des investissements productifs dans les départements et collectivités d'outre-mer, et 800 millions d'euros ont été déduits d'impôts sur le revenu de ménages y réalisant des investissements productifs.

La taxe sur la valeur ajoutée non récupérable (TVA NPR)

La TVA NPR s'applique en Guadeloupe, en Martinique et à La Réunion et consiste, pour les entreprises « stables » et pour les biens d'investissement neufs, en la possibilité de majorer leur droit à déduction de la TVA du montant de la TVA non payée sur ces biens exonérés de TVA. Il s'agit en fait d'une forme de subvention : pour les biens d'investissements neufs, le montant de la TVA qui aurait dû être payé est récupéré.

L'existence de la TVA NPR relevait, jusqu'au 27 mai 2009, d'une décision ministérielle de 1953. Depuis la Loi de développement économique pour l'outre-mer (LODEOM), cette mesure est codifiée à l'article 295A du Code général des impôts (CGI). La LODEOM a modifié l'objectif de base en centrant les produits pouvant bénéficier de la TVA NPR sur les seuls biens d'investissements productifs neufs. Au départ, la TVA NPR voulait donner un effet économique aux exonérations de TVA existantes afin de mieux le répercuter sur les prix. Désormais, la TVA NPR est un mécanisme de soutien de l'investissement.

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

Les aides visant à compenser les surcoûts de production

L'objectif recherché par les abattements d'impôt et les réductions de TVA est d'augmenter la compétitivité des entreprises dominiennes pénalisées par des surcoûts de production, et de stimuler ainsi leur activité.

La réduction du taux de TVA

L'exonération de TVA des matières premières, des produits pétroliers ou des transports maritimes dans la zone permet plus particulièrement aux entreprises ultramarines de réduire leurs coûts de production, tout en respectant un principe de neutralité fiscale pour les importations et les productions locales.

•••

•••

En Guyane, la TVA n'est « provisoirement pas applicable » (article 294 du CGI). À la Guadeloupe, la Martinique et La Réunion, elle est applicable dans les mêmes conditions que sur le territoire métropolitain (article 294-1 du CGI), mais ces départements bénéficient de mesures d'allègement : taux particuliers de TVA et régimes d'exonération. D'une part, les taux sont donc différents : le taux normal est de 8,5 (contre 19,6 en métropole), et le taux réduit est de 2,1 (contre 5,5 ; article 296-1 du CGI). D'autre part, certains produits sont exonérés, soit pour leur vente, soit pour leur importation, soit pour les deux : les transports maritimes, le riz et le pain, les matières premières, les produits pétroliers par exemple (liste complète dans l'article 295-1 du CGI).

***Les aménagements généraux du barème de l'impôt :
impôt sur les sociétés et impôt sur le revenu***

Deux aménagements généraux du barème de l'impôt ont été mis en place pour toutes les entreprises ultramarines :

- un abattement de l'impôt sur le revenu, de 30 % plafonné à 5 100 euros pour la Guadeloupe, la Martinique et La Réunion, et de 40 % plafonné à 6 700 euros pour la Guyane. Il est conjugué avec une réduction de 16 % des plus-values de cession de titres pour les contribuables domiciliés dans les DOM ;
- et un abattement d'un tiers des résultats imposables au titre de l'impôt sur les sociétés.

Le 25 août 2011, le plan annoncé par le gouvernement afin de maîtriser les finances publiques a supprimé l'abattement sur le bénéfice imposable des entreprises, censé exister jusqu'en 2017. En revanche, l'abattement de l'impôt sur le revenu a été maintenu.

L'abattement de l'impôt sur le revenu concerne les ménages (en 2008, 321 000 ménages, soit plus de la moitié du total des ménages, en ont bénéficié), mais également certaines entreprises, notamment les entreprises individuelles.

Les mesures visant à soutenir l'emploi

Le régime spécifique d'exonération des charges sociales

Pour soutenir l'emploi, un régime spécifique (s'ajoutant au dispositif Fillon, existant sur tout le territoire national) d'exonérations de charges sociales a été mis en place dans les DOM. La différence avec le dispositif Fillon est que celui-ci vise principalement les bas salaires, alors que le dispositif ultramarin est différencié selon les secteurs et vise une catégorie plus large de salaires.

Ce régime d'exonération représente le premier outil d'aide aux entreprises ultramarines, en termes de dépense budgétaire et de nombre de salariés concernés. Il a été introduit par la loi Perben en 1994, puis réajusté successivement par la Loi d'orientation pour l'outre-mer (LOOM) de 2000, la loi Girardin de 2003, et la LODEOM d'avril 2009.

•••

•••

Aujourd'hui, le dispositif consiste en une exonération de l'intégralité des charges patronales jusqu'à 1,4 SMIC (1,6 si l'entreprise est éligible au titre d'une zone franche globale d'activité, ZFGA), puis cette exonération est dégressive pour devenir nulle à 3,8 SMIC (4,5 SMIC pour les ZFGA). Sont éligibles à ces régimes toutes les entreprises de moins de 11 salariés, ainsi que les entreprises appartenant aux secteurs de l'agriculture et de la pêche, de l'industrie, du BTP, de l'hôtellerie, de la restauration et du tourisme, de la presse, de la production audiovisuelle, des énergies renouvelables, des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), et des transports aérien, maritime et fluvial.

Les mesures visant à soutenir l'activité locale

L'octroi de mer

L'objectif de l'octroi de mer est double. Il s'agit, d'une part, d'assurer une recette budgétaire essentielle pour les collectivités locales et, d'autre part, d'encourager l'activité industrielle productive locale.

Pour être compatible avec les règles de l'UE, l'octroi de mer a été transformé en 1993 en un droit de douane à une imposition intérieure et étendu aux productions locales. Mais, consciente du tissu économique fragile des DOM, l'UE a accordé en 1993 une période de 10 ans durant laquelle des productions locales pourraient bénéficier d'une exonération totale ou partielle d'octroi de mer. En 2004, le Conseil de l'UE, par une nouvelle décision, a permis de maintenir un régime d'octroi de mer caractérisé par des différentiels de taxation en faveur des productions locales, ce jusqu'en 2013.

Aujourd'hui, l'octroi de mer est donc une taxe différenciée selon les productions locales et les importations, et selon les produits : les conseils généraux ont la compétence de fixer les taux, en dressant des listes de produits A, B et C et en établissant pour chacune d'entre elles la différence maximale d'imposition entre les produits importés et les productions locales. Les conseils généraux peuvent également, sous certaines conditions, décider d'exonérer totalement des intrants ou des biens d'investissements.

1.3. Analyse comparée du tissu productif des DOM et de la métropole à partir des données de la comptabilité nationale

L'objectif de cette partie est double : (i) analyser les marchés couverts par les entreprises domiennes et (ii) analyser la répartition du tissu productif à l'aide des outils de l'économie régionale. Les deux analyses sont menées en utilisant les comptes économiques des DOM produits par l'INSEE qui sont agrégés et comparés aux données de la comptabilité nationale française.

1.3.1. Des entreprises domiennes tournées vers la satisfaction de la demande locale.

La production des entreprises domiennes peut satisfaire soit une demande locale soit une demande extérieure au département considéré. La demande intérieure des DOM peut par ailleurs être satisfaite soit par les entreprises locales, soit par des entreprises extérieures au territoire considéré, par le biais d'importations de biens et services.

Certains secteurs sont, par nature, protégés de la concurrence des entreprises extérieures au territoire, comme par exemple les activités de construction ou la très grande majorité des activités de commerce ou de services à la personne ; ces secteurs sont qualifiés de secteurs abrités et les biens et services concernés de biens et services non échangeables. D'autres au contraire y sont fortement exposés, notamment les activités visant à produire des biens manufacturés non pondéreux ; il s'agit des secteurs exposés et des biens et services échangeables.

Les développements précédents ont fait apparaître qu'*a priori*, par rapport à une entreprise localisée dans une région française de métropole, l'entreprise domienne est, toutes choses égales par ailleurs et du fait de son positionnement à l'ultra-périphéricité du marché unique, désavantagée pour pénétrer le marché national et européen et que son avantage/désavantage comparatif sur son propre marché dépend de l'importance relative entre coûts de transferts et économies d'échelles.

L'analyse porte à présent sur les parts de marché des entreprises domiennes sur leur propre marché ainsi que la part de leur production qui est destinée à satisfaire une demande extérieure à l'économie locale. Les comparaisons sont réalisées par rapport à la situation constatée pour la France métropolitaine considérée dans son ensemble. En toute rigueur, il eut été pertinent de pouvoir comparer la situation constatée pour les DOM par rapport à celles constatée dans les régions françaises, mais l'exercice n'est pas possible faute de disposer en France métropolitaine de comptes économiques régionaux. Cette absence de statistiques régionales conduit à un biais dans les comparaisons DOM/métropole. La production d'une entreprise lorraine pour satisfaire une demande marseillaise, par exemple, est ainsi intégrée dans la part de marché locale de la métropole, alors que celle d'une entreprise martiniquaise produisant pour satisfaire la même demande marseillaise est considérée comme satisfaisant une demande extérieure. Ce biais méthodologique conduit donc comparativement à surestimer la part du marché local pour les entreprises métropolitaines (le marché local calculé est en effet le marché national et non le marché régional) et, symétriquement, à sous-estimer la part de production locale destinée à satisfaire une demande extérieure.

Une demande intérieure couverte par les entreprises locales

Le tableau 1 présente, secteur par secteur pour les DOM d'une part et la métropole d'autre part, la part de marché de la production locale dans la satisfaction de la demande intérieure^[10]. Il porte sur la production marchande (c'est-à-dire en excluant les administrations et l'éducation, la santé et l'action sociale).

Tableau 1 *Parts de marché des entreprises locales dans la satisfaction de la demande intérieure en 2006*^[11] (en %)

	France métropolitaine	Ensemble des DOM
Agriculture, sylviculture et pêche	87	87
Total secteur primaire	87	87
Industries agroalimentaires	80	46
Autres industries	44	30
Énergie, eau, gestion des déchets	67	41
Construction	100	100
Total secteur secondaire	64	52
Commerce	99	100
Transports, entreposage et télécommunications	88	87
Hébergement et restauration	100	100
Activités financières et d'assurance	97	97
Activités immobilières	100	100
Services aux entreprises	95	99
Autres services aux particuliers	95	98
Total secteur tertiaire marchand	96	98
Total secteur exposé	75	52
Total secteur marchand	83	78

Source : INSEE (comptes économiques et comptes nationaux) et calculs des auteurs.

[10] La part de la production locale est approximée selon la formule suivante : $(\text{production} - \text{exportation}) / (\text{production} + \text{importation} - \text{exportation})$, à l'instar de la méthodologie mise au point dans l'étude CEROM « Les entreprises à la Martinique ».

[11] 2006 est la dernière année pour laquelle nous disposons des comptes définitifs pour toutes les géographies considérées.

Quatre faits marquants se dégagent :

- les entreprises domiennes parviennent à satisfaire près de 80 % de la demande locale, soit un niveau inférieur de 5 points par rapport à celui constaté pour l'ensemble de la métropole. Compte tenu du biais méthodologique mentionné précédemment, cette différence par rapport à la métropole apparaît très faible et la couverture de la demande intérieure domienne par les entreprises de la région très significative ;
- la différence de couverture de la demande intérieure par la production locale entre métropole et DOM s'explique par le secteur secondaire hors construction. La différence de couverture sur le secteur de l'énergie s'explique par le poids déterminant du nucléaire dans la production d'électricité en France métropolitaine. Celui constaté dans les industries agroalimentaires et dans les autres industries s'explique probablement par le fait que ce sont sur ces activités que les économies d'échelles sont les plus importantes et donc le « désavantage comparatif » à produire dans les DOM le plus élevé ;
- de nombreuses activités de proximité bénéficient d'une « protection naturelle » (construction, activités immobilières, etc.) qui permet un taux de couverture de la demande intérieure par la production locale proche de 100 %. Au total, en 2006 les 2/3 de la production marchande des DOM s'opéraient dans des secteurs abrités (définis comme ceux où la production locale satisfait plus de 98 % de la demande intérieure) contre 1/3 en métropole ;
- la couverture de la demande intérieure dans le secteur tertiaire marchand est légèrement supérieure dans les DOM à ce qu'elle est en métropole, notamment en ce qui concerne les services aux entreprises et aux particuliers ; dans ces secteurs, la « protection naturelle » des marchés apportée par l'éloignement semble donc plus que compenser le handicap lié aux économies d'échelles.

L'évolution comparée DOM/métropole des parts de marché de la production locale sur la période 1998-2006 (cf. graphique 1) fait par ailleurs apparaître :

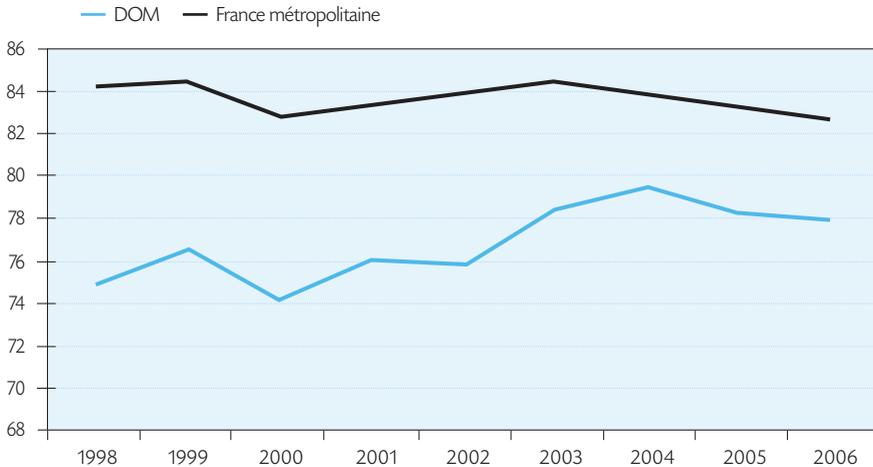
- les gains de parts de marché de la production locale. Sur la période considérée, les entreprises locales des DOM gagnent 3 points de parts de marché. Cette progression est constatée sur l'ensemble des 4 DOM (l'ampleur est la plus élevée en Guyane et la moins élevée à La Réunion). Cette évolution s'explique notamment par le boom sur la période du secteur de la construction, par nature intégralement satisfait par la production locale^[12]. La légère baisse constatée

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

sur 2005 et 2006 est l'effet mécanique de l'augmentation des prix du pétrole et des importations associées et ne remet donc pas en cause la dynamique engagée ;

- une évolution divergente par rapport à celle constatée en métropole. Le différentiel par rapport à la métropole se réduit de près de la moitié, passant de 9 points à 5 points.

Graphique 1 *Évolution de la part de marché des entreprises locales dans la satisfaction de la demande intérieure (secteur marchand) entre 1998 et 2006 (en %)*



Source : INSEE (comptes économiques et nationaux) et calculs des auteurs.

Au total, ces développements font apparaître la dynamique des entreprises domiennes et leur capacité, sur la période, à renforcer leur positionnement sur le marché local. Dans le même temps, ces résultats montrent que les potentialités additionnelles de gains de parts de marché sont limitées. C'est essentiellement dans le secteur industriel, où les parts de marchés des entreprises locales demeurent faibles, qu'il existe des marges additionnelles, mais ces activités sont celles où les handicaps liés à l'ultra-périphéricité se font le plus sentir.

Des entreprises domiennes peu tournées vers la demande extérieure

L'analyse de la part de la production locale destinée à satisfaire une demande extérieure à l'économie locale peut être analysée à deux niveaux : (i) au niveau du secteur marchand

et (ii) au niveau des trois secteurs regroupant les principaux biens échangeables (secteur agriculture/sylviculture/pêche, industries agroalimentaires et autres industries).

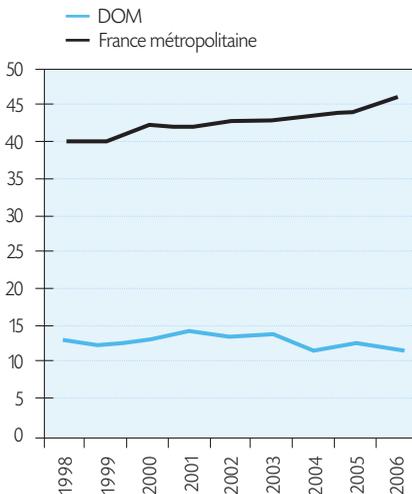
En 2006, 4,8 % de la production du secteur marchand des DOM était destiné à répondre à une demande extérieure à l'économie locale. Ce taux était de 16 % en France métropolitaine, sachant que le biais méthodologique évoqué précédemment tend à minorer le résultat pour la France métropolitaine. Le secteur productif domien est donc globalement très peu tourné vers l'extérieur.

Les graphiques 2 et 3 concentrent l'analyse sur les biens échangeables. Deux principales caractéristiques se dégagent :

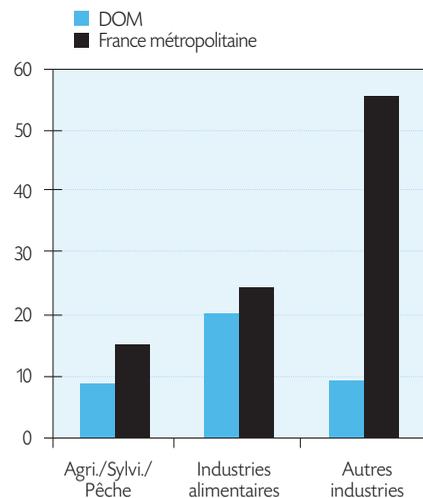
- la part de la production des entreprises domiennes répondant à une demande extérieure à l'économie locale est nettement plus faible que celle des entreprises métropolitaines (respectivement 14 % et 47 % en 2006) ; la différence s'explique majoritairement par le secteur des « autres industries » ;
- la dynamique entre 1998 et 2006 est également différente : une légère baisse dans les DOM contre un accroissement en métropole.

Graphiques 2 et 3 *Évolution de la production exportée dans la production totale (en %)*

1. Part de la production de biens échangeables exportée



2. Part de la production exportée (2006)



Source : INSEE (comptes économiques et nationaux) et calculs des auteurs.

1.3.2. Analyse à l'aide des outils de l'économie régionale

L'économie régionale propose, pour analyser les dynamiques en jeu dans une économie locale, de segmenter les activités d'une économie locale/régionale en trois types : (i) celles qui se localisent sur le marché local pour produire et non pour vendre, (ii) celles qui se localisent pour vendre et (iii) celles qui se localisent pour servir (cf. encadré 2).

À l'aune de cette boîte à outils, l'analyse des régions françaises fait apparaître que certaines sont comparativement plus spécialisées sur l'une ou l'autre des activités et que deux modèles de croissance se combinent sur le territoire national, l'un plutôt dominé par l'offre et l'autre s'appuyant plutôt sur la demande. Les deux modèles interagissent entre eux de façon positive *via* les effets redistributifs des budgets nationaux et les mouvements de population, qu'ils soient temporaires (touristes) ou permanents (retraités).

Encadré 2 *L'économie française analysée au prisme des outils de l'économie régionale*

Les travaux récents de l'économie régionale appliqués à la France, synthétisés par Davezies^[13], proposent, pour analyser une économie locale, une segmentation en trois types d'activités : (i) celles qui se localisent sur le marché local pour produire principalement pour le marché extérieur (notamment les industries) et non pour vendre, (ii) celles qui se localisent pour vendre (activités privées au service de la population locale) et (iii) celles qui se localisent pour servir (activités publiques et médico-sociales au service de la population). Le développement des premières activités est étroitement lié à la qualité et aux coûts des facteurs locaux de production. Le développement des activités de vente dépend d'abord de la population locale et de son revenu (qu'il vienne de la production ou des transferts). L'essor des services publics dépend avant tout de l'évolution démographique locale et de décisions politiques.

Davezies précise : « *La géographie des avantages comparatifs productifs étant assez instable et s'élargissant sans cesse au reste du monde, c'est dans cette première catégorie d'activités que l'on trouve les emplois délocalisables. Les deux autres catégories sont beaucoup plus stables et dépendent des évolutions longues d'un peuplement qui, lui-même, est de moins en moins déterminé par la compétitivité productive* »

...

[13] Voir notamment Davezies (2008).

•••

des territoires. (...) Il est difficile de faire un partage précis entre ces trois types d'activités et d'emplois. (...) Les activités privées qui font l'objet d'une concurrence entre les territoires représentent un peu plus du tiers de l'emploi national et de l'ordre du quart des revenus basiques des zones d'emploi françaises.

(...) L'économie productive en compétition, celle dans laquelle la logique des firmes est de produire pour vendre, pèse peu localement par rapport à l'autre économie, celle de la consommation (liée au revenu local plus encore qu'à la valeur ajoutée) qui détermine le niveau d'activité des entreprises qui se localisent pour vendre. La première économie dessine une géographie de la compétitivité productive, l'autre une géographie de la compétitivité résidentielle. »

Il existe d'importants écarts de structure entre les différents territoires français. Certains sont très productifs et voient leur développement dépendre surtout de leur capacité à s'adapter à la concurrence internationale. D'autres ont une économie qui dépend d'abord des revenus des résidents, qu'ils soient permanents, touristes ou retraités. Deux modèles de croissance se combinent sur le territoire national : l'un fondé sur l'offre, qui tout à la fois tire la croissance française, finance les transferts publics et privés de revenus entre les territoires, l'autre fondé sur l'attractivité résidentielle, la captation du revenu et de la demande des ménages, mettant en œuvre des effets multiplicateurs d'emploi et de revenu très favorables à la cohésion territoriale et sociale.

Ces travaux ont également mis en évidence la déconnection qui existe entre PIB régionaux et revenus régionaux sur l'ensemble du territoire national, avec une concentration de la création de valeur sur l'Ile-de-France compensée par une répartition plus équilibrée des revenus grâce notamment aux effets redistributifs des budgets publics, d'une part, et aux mouvements de population entre les régions, qu'ils soient temporaires (tourisme, résidence secondaire) ou permanents (attire des régions du sud de la France pour les retraités) d'autre part. Cette redistribution importante des revenus des régions productives vers les régions moins productives de l'espace national est loin d'être une spécificité française : on la constate chez nombre de nos voisins européens.

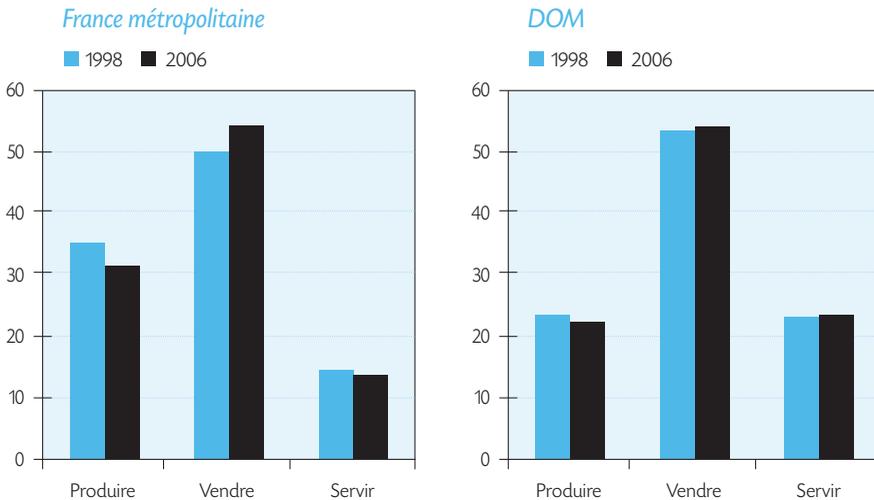
Les DOM, avec des niveaux de PIB/habitant les plus faibles de France, sont, encore plus que d'autres régions françaises, concernés par ces logiques de redistribution et de convergence au niveau national, inhérentes aux politiques publiques, et au rôle déterminant des revenus. Il ne s'agit pas ici de rentrer dans le débat sur le niveau des transferts mais d'intégrer dans l'analyse que l'appartenance à l'espace national joue un rôle déterminant dans le modèle de développement de l'économie domienne, dans les « incitations » existantes pour les entreprises et les entrepreneurs et donc *in fine* dans la structure du secteur productif.

Dans le cadre de cette étude, il a été choisi de dissocier les secteurs entre les trois catégories produire/vendre/servir suivant la clé de répartition suivante^[14] :

- catégorie « produire » : agriculture, sylviculture, pêche, industries agroalimentaires, autres industries, construction ;
- catégorie « vendre » : énergie, eau, commerce, transports, télécommunications, hébergement et restauration, activités immobilières, activités financières, services aux entreprises, services aux particuliers ;
- catégorie « servir » : administration, éducation, santé et action sociale.

Graphiques

4 et 5

Répartition de la production au sens « comptabilité nationale » par catégories d'activités (en %)


Source : INSEE (comptes économiques et nationaux) et calculs des auteurs.

Les résultats pour les années 1998 et 2006 sont présentés dans les graphiques 4 et 5. Dans les DOM, l'activité « vendre » concentre environ 50 % de l'activité totale, un niveau similaire à celui de la métropole. L'activité « produire » a par contre une contribution de 10 points inférieure à celle constatée en métropole, compensée par une proportion plus importante de l'activité « servir ».

[14] Contrairement à l'analyse menée dans la section 2.3.1, le raisonnement est ici mené sur l'ensemble de l'économie et non pas seulement sur le secteur productif marchand.

Deux principales raisons peuvent être avancées pour expliquer cette situation, qui n'a guère évoluée dans les DOM entre 1998 et 2006. Tout d'abord, c'est dans l'activité « produire » que le coût relatif des facteurs de production joue un rôle déterminant dans la localisation. Or, comme il a été mentionné précédemment, celui-ci est *a priori* plus élevé dans les DOM (sauf si les aides compensent intégralement ces « surcoûts »). Une entreprise multinationale voulant développer une nouvelle unité de production pour produire des biens à destination d'un marché plus vaste que le marché local n'est pas incitée à opter pour une localisation dans une économie domienne. Par ailleurs, pour les services publics, il existe un effet de seuil : les DOM sont peu peuplés alors que les services publics (hôpital, administrations, université, structures de gouvernance locale) doivent être présents, ce qui *de facto* génère une surreprésentation des activités « servir » par rapport à la métropole. Le « coût » additionnel de cet effet de seuil n'a jamais été mesuré dans le cas des départements d'outre-mer français. Il a par contre fait l'objet d'une quantification dans le cas des Iles Canaries espagnoles, qui partagent avec les DOM le statut de RUP au sein de l'UE. Le surcoût (par rapport à la métropole espagnole) des services publics liés à l'ultrapériphéricité a été estimé à 22 % de la valeur ajoutée publique (Collado Curiel et Moreno-Torres, 2004).

Une analyse menée à l'aide de la base de données de l'INSEE sur l'économie présentielle conduit également à faire apparaître que, dans les DOM, celle-ci domine largement l'économie non présentielle (cf. encadré 3).

Encadré 3 Activités « présentielles » et « non présentielles »

L'INSEE a mis en place une base de données désagrégée jusqu'au niveau communal pour dissocier les emplois entre deux types d'activités : les activités qualifiées de « présentielles » et les autres, qualifiées de « non présentielles ». Les activités présentielles incorporent toutes les activités mises en œuvre localement pour la production de biens et de services visant la satisfaction des besoins de personnes présentes dans la zone considérée, qu'elles soient résidentes ou touristes. Les activités non présentielles sont déterminées par différence. Il s'agit des activités qui produisent des biens majoritairement consommés hors de la zone considérée et des activités de services tournées principalement vers les entreprises correspondantes.

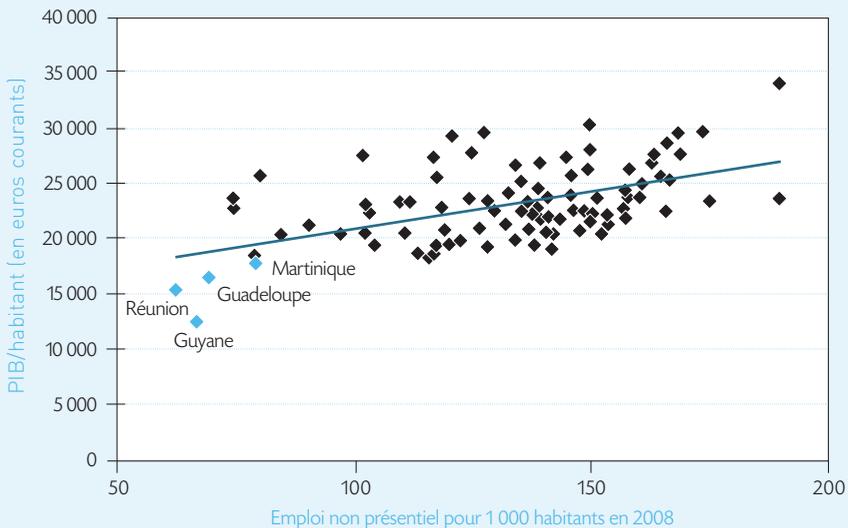
L'analyse de la structure des emplois dans les DOM et la comparaison par rapport à ce qui est constaté en France métropolitaine (en moyenne et en désagrégeant par département) fait ressortir deux faits saillants :



...

- la part de l'emploi présentiel dans le total des emplois est significativement plus importante dans les DOM (78 %) que pour la France entière (65 %). En désagrégeant les données au niveau de chaque département, les quatre DOM figurent parmi les dix départements pour lesquels la part de l'emploi présentiel est la plus élevée (les départements non-DOM y figurant sont ceux de la Corse, des Alpes et des Pyrénées). Le nombre d'emplois présentsiels pour 1 000 habitants est par contre légèrement moins élevé dans les DOM que pour la France entière, compte tenu d'une population active occupée dans l'outre-mer significativement inférieure à son niveau de métropole ;
- le nombre d'emplois non présentsiels pour 1 000 habitants est plus de deux fois inférieur dans les DOM (66 emplois pour 1 000 habitants) qu'en France métropolitaine (142 pour 1 000 habitants). En désagrégeant les données au niveau des départements, les quatre DOM font partie des six départements pour lesquels le nombre d'emplois présentsiels est le moins élevé.

Graphique 6 *Emploi non présentsiel et PIB par habitant par département en 2005 (hors Paris et Hauts-de-Seine)*



Source : INSEE.

Conclusion

Dans l'éventail des choix structurants que font les entrepreneurs, celui qui porte sur les biens et services qu'ils entendent proposer à la vente est déterminant. Ce choix dépend d'une multitude de paramètres : la propre appétence de l'entrepreneur pour telle ou telle activité, ses compétences, sa vision de l'avenir, l'existence ou non d'un marché solvable, la concurrence présente ou potentielle, la disponibilité des facteurs de production, etc. L'agrégation des choix individuels opérés par les entrepreneurs ultramarins sur la base de ces paramètres cimentent *in fine* la structure du secteur productif dans ces départements.

Les phénomènes mis en évidence précédemment sur les effets de l'ultra-périphéricité montrent que, toutes choses égales par ailleurs, l'entrepreneur ultramarin « rationnel » souhaitant s'engager dans une nouvelle activité productive sera plus incité que son homologue métropolitain à privilégier les activités où les coûts de transferts sont élevés et où les coûts de production variables sont importants. En d'autres termes : l'entrepreneur ultramarin est plus enclin à produire des biens et services abrités de la concurrence extérieure au territoire que son homologue métropolitain et l'absence de « contrainte extérieure » au niveau macroéconomique ne génère pas de nécessité d'ajustement tant que la demande intérieure existe pour répondre à cette offre.



Deuxième partie

2. Analyse comparative des entreprises des DOM et de métropole

La première partie de cet ouvrage a présenté, du point de vue du raisonnement économique, les principaux handicaps liés à l'ultra-périphéricité, puis précisé les contextes dans lesquels ils pouvaient affecter plus ou moins fortement les performances des entreprises ou parfois, paradoxalement, leur bénéficier. Les auteurs ont ensuite décrit, d'un point de vue macroéconomique, à partir des comptes économiques des DOM, l'évolution du secteur productif domien durant les années 2000 à 2007, en la comparant à celle observée en métropole ; ils ont ensuite apporté certains éléments d'explication à la dynamique de croissance observée dans les DOM au cours de cette période.

Cette seconde partie est consacrée, du point de vue cette fois-ci de la statistique d'entreprises, à l'analyse comparative des entreprises domiennes et métropolitaines. Certains points évoqués dans la première partie, notamment la question des coûts de transport, ne peuvent pas être éclairés davantage, faute de données plus fines au niveau de la comptabilité analytique par produit des entreprises. Néanmoins, l'analyse des comptes de l'ensemble des entreprises domiennes et métropolitaines sur cette même période 2000-2007 permet de poursuivre la réflexion sur la nature et les effets des handicaps censés affecter les entreprises domiennes, ainsi que sur la bonne adéquation des différentes mesures prises en faveur des entreprises des DOM^[15] visant à compenser les handicaps exogènes ou permanents des économies d'outre-mer, notamment l'ultra-périphéricité et l'étroitesse des marchés.

Ces analyses visent notamment à apporter des éléments de réponse aux questionnements suivants :

- En quoi les entreprises ultramarines sont-elles plutôt similaires ou plutôt différentes de leurs consœurs de métropole ?
- Les similitudes s'expliquent-elles par des phénomènes économiques structurels ou par les mesures spécifiques mises en œuvre en faveur des entreprises ultramarines ?

[15] Également appelées, dans cet ouvrage, entreprises domiennes ou ultramarines.

- Les différences observées résultent-elles des caractéristiques et des contraintes propres aux territoires ultramarins ? Ces différences pourraient-elles être, dans ce cas, corrigées ou relèvent-elles de phénomènes qui n'appellent pas d'action particulière ?
- L'implantation ultrapériphérique exerce-t-elle des effets positifs ou négatifs sur la croissance des entreprises ?

Pour ce faire, les auteurs compareront successivement :

- pour l'année 2007, les structures des tissus d'entreprises domien et métropolitain, ainsi que les profils des entreprises, à partir des principaux postes du compte de résultat et du bilan ;
- pour la période allant de 2000 à 2007, l'évolution respective de ces mêmes tissus d'entreprises, résultante de la dynamique des entreprises pérennes et de la démographie des entreprises, ainsi que celle des trajectoires des entreprises pérennes.

Ces analyses comparatives sont menées, grâce à l'appui de l'INSEE, à partir de la source FICUS ^[16] issue des déclarations fiscales des entreprises, soit la source qui offre la couverture la plus complète des tissus d'entreprises, et qui permet d'analyser également les très petites entreprises. Cette source permet, après l'application de plusieurs filtres successifs, d'exploiter les données de 2 326 000 entreprises en métropole et 56 000 dans les DOM. Son utilisation appelle différentes observations méthodologiques importantes présentées dans la sous-partie suivante.

2.1. Observations méthodologiques préliminaires

Les statistiques d'entreprises sur lesquelles se fondent les études économiques consacrées aux entreprises peuvent donner lieu à des résultats différents et des interprétations parfois nettement divergentes suivant les choix méthodologiques opérés. Dans le cas présent, certains choix méthodologiques peuvent influencer, à la marge ou de façon conséquente, sur certaines des données présentées.

Les principes qui ont guidé ces choix sont les suivants :

- se centrer sur l'analyse des acteurs économiques (leurs comportements, leurs performances, leurs stratégies), plutôt que sur l'analyse de la production locale, et de ce fait :
 - retenir comme unité d'observation l'entreprise et non l'établissement ;

[16] Cette base a été remplacée à partir de 2008 par la source Enquête sectorielle annuelle (ESA).

- ne s'intéresser qu'aux véritables entités économiques actives durant la période, et non à l'ensemble des unités déclarées légalement, un grand nombre des entreprises, notamment dans les DOM, étant en fait des « coquilles vides » (par exemple les nombreuses sociétés civiles constituées pour héberger des montages de défiscalisation) ;

- privilégier l'homogénéité des sources et des méthodes statistiques tout au long de la période d'observation, ce qui a contraint à ne pas aller au-delà de 2007 (l'année 2008 étant marquée par un changement de traitement des données important au niveau de l'INSEE) ;
- couvrir le champ le plus large du tissu d'entreprises, et notamment le tissu des micro-entreprises, quitte ensuite à réduire le périmètre d'analyse, lorsque certains sujets le nécessitent ;
- se conformer aux définitions réglementaires des activités ou des regroupements par taille d'entreprises, notamment pour la définition des PME.

Par ailleurs, à ces choix méthodologiques s'ajoutent des facteurs économiques qu'il convient également de prendre en compte si l'on veut appréhender correctement les effets de l'implantation ultrapériphérique.

L'influence de ces paramètres ne remet pas en question les constats mis en évidence dans cette étude, qui sont de nature essentiellement structurelle, mais elle permet de comprendre le fait que l'on aboutisse, sur des champs plus restreints, ou à partir d'unités d'observation différentes, à des résultats parfois divergents.

2.1.1. Observations sur les données statistiques

L'entreprise comme unité d'observation

Les analyses de l'activité économique locale se font d'ordinaire à partir des établissements, car ces derniers permettent de couvrir le mieux la production locale, en incluant l'activité d'établissements détenus par des entreprises dont le siège se situe en dehors de la région observée (le plus souvent en Ile de France^[17]), et en excluant *a contrario* l'activité d'entreprises locales réalisée par des établissements implantés dans d'autres régions. C'est la démarche retenue notamment pour l'élaboration des comptes économiques régionaux des DOM.

Dans cette étude, à la suite des premières monographies de tissus d'entreprises réalisées dans le cadre du partenariat CEROM, on fait le choix de retenir comme

[17] Tels que, par exemple, France Telecom, Air France, EDF, La Poste...

unité d'observation l'entreprise, et non l'établissement, car il s'agit de s'intéresser aux caractéristiques, aux comportements et aux stratégies des acteurs économiques domiens et métropolitains plutôt qu'à des agrégats statistiques territoriaux.

Il faut noter qu'outre-mer, ce choix n'a pas autant de conséquences sur le périmètre de l'activité économique observée qu'il n'en aurait dans la plupart des régions de métropole, et notamment celles limitrophes de l'Île-de-France : la dépendance, c'est-à-dire la part des effectifs présents outre-mer appartenant à des entreprises dont le siège est en métropole et, *a contrario*, le rayonnement, c'est-à-dire la part des effectifs d'entreprises dont le siège est situé dans un DOM et qui appartiendraient à des entreprises situées en dehors de ce DOM, y sont en effet plus faibles.

2000-2007 comme période d'observation

Les années 2000 à 2007 se caractérisent par une croissance plus rapide des économies d'outre-mer, et donc par un contexte conjoncturel favorable pour les entreprises ultramarines : alors que la croissance du PIB s'élève en France à 1,9 % par an, elle atteint 3 % en Guadeloupe, 2,6 % à la Martinique, 2,9 % en Guyane et 4,2 % à La Réunion. La comparaison des dynamiques de croissance sur une période plus récente ne donnerait probablement pas les mêmes résultats. La situation s'est en effet nettement dégradée dans les DOM à partir de 2008, cette dégradation interrompant un phénomène de rattrapage économique et social avec la métropole engagé depuis plusieurs décennies.

La source de données

Les entreprises peuvent être étudiées en France à partir de trois principales sources de données :

- le répertoire d'entreprises : cette source est utilisée comme base de sondage des enquêtes, mais également pour certaines statistiques, notamment celles relatives à la démographie des entreprises ou à la description du tissu des entreprises (répartition du nombre d'entreprises suivant différents critères). Elle ne contient pas les données du compte de résultat ou du bilan. En termes de qualité, son principal défaut est de contenir une part d'entreprises mortes ou en sommeil (essentiellement chez les entreprises sans salarié) ;
- les enquêtes annuelles d'entreprises : cette source est assurément la plus fiable. Toutefois, si elle couvre de façon exhaustive les entreprises de plus de 10 salariés, elle ne couvre par sondage chaque année qu'une partie des entreprises de taille plus petite ;
- les déclarations fiscales : cette source est censée couvrir chaque année l'ensemble des déclarations fiscales des entreprises, quel que soit leur régime

d'imposition. Son principal défaut réside dans une couverture parfois incomplète, certaines entreprises ne transmettant pas ou avec trop de retard leurs comptes. Ce problème concerne là encore essentiellement les très petites entreprises et il semble plus important dans les DOM qu'en métropole.

La source retenue est la source fiscale car elle permet de s'approcher au mieux des objectifs fixés dans cette étude. Elle présente un risque de sous-estimation plus importante des très petites entreprises dans les DOM, risque qu'il n'a pas été possible d'estimer.

Le champ d'observation

L'entreprise n'est pas un objet d'observation clairement défini comme peut l'être un individu ou encore un ménage. Elle recouvre en effet des réalités très diverses, de l'artisan, du médecin ou encore du commerçant micro-entrepreneur jusqu'aux banques ou aux *holdings* financiers. D'autre part, si sa reconnaissance prend principalement appui sur son caractère juridique^[18], ce dernier ne fait pas toujours sens d'un point de vue économique. De nombreuses formes juridiques n'ont pas d'activité économique et s'apparentent à des « coquilles vides », des réceptacles de différents montages financiers.

De fait, la notion d'entreprise appréhendée d'un point de vue statistique diffère grandement suivant les pays, même si les définitions ont été harmonisées dans le cadre communautaire^[19].

Par ailleurs, afin que les statistiques d'entreprises puissent être interprétées, il est nécessaire de se référer à un champ qui soit un tant soit peu homogène. Certaines activités, notamment dans le secteur financier, se distinguent à ce titre très fortement des autres au niveau de la structure des comptes d'entreprises. De même, les entreprises sans salarié vont réunir pour une très grande majorité des artisans ou petits commerçants aux performances relativement proches, mais également le cas échéant des structures complètement différentes telles que des *holdings*.

Il est donc nécessaire de procéder à des choix méthodologiques, tout en sachant qu'il n'y a jamais de solution parfaitement satisfaisante. Les choix opérés dans cette étude sont ceux qui sont d'ordinaire effectués en France par l'INSEE pour la période

[18] Le décret du 18 décembre 2008 présente une nouvelle définition de l'entreprise, qui reflète mieux la réalité des groupes. Toutefois, son application statistique suppose une opération de « profilage » des groupes, qui n'est pas encore finalisée (cf. Hecquet, 2010).

[19] À titre d'exemple, les entrepreneurs individuels ne sont pas considérés d'ordinaire aux États-Unis comme des entreprises, au sens de *company*, mais plutôt comme des formes d'auto-emplois.

considérée, en appliquant au champ des entreprises observées les différents filtres suivants :

- le filtre sectoriel : on se réfère au champ communément nommé par l'INSEE Industrie commerce services (ICS; devenu depuis ESA). Ce champ exclut principalement l'agriculture et la pêche, le secteur financier (banques et assurances) et les services non marchands (administration publique, activités des ménages, activités extra-territoriales)^[20] ;
- le filtre des formes juridiques, de sorte d'écartier des unités dépourvues d'activité économique marchande : administrations d'État ou territoriales, syndicats de propriétaires ou syndicats de salariés, sociétés civiles immobilières, etc.^[21] ;
- le filtre, enfin, de l'état d'activité de l'entreprise, afin d'écartier les entreprises qui transmettent des déclarations fiscales tout en ayant leur activité en sommeil^[22].

L'application de ces trois filtres écarte un peu plus de 300 000 entreprises, soit 11 % des entreprises de la base en métropole et 13 % dans les DOM. Ces entreprises écartées sont essentiellement des entreprises sans salarié. Au final, l'étude se fonde sur les données (en 2007) de 2 326 000 entreprises en métropole et de 56 000 entreprises dans les DOM (cf. périmètre 1 dans le tableau 2).

Tableau 2 *De la base FICUS au champ d'analyse observé, en nombre d'entreprises en 2007*

	Métropole	DOM
Nombre d'entreprises dans la base	2 624 962	64 965
Filtre sectoriel ICS	- 55 585	- 794
Filtre des formes juridiques	-115 786	- 2619
Filtre de l'activité	- 127 025	- 5005
Périmètre 1	2 326 265	56 527

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS - INSEE.

[20] Sont écartées les sections A, B, J, L, P et Q de la nomenclature d'activités française (NAF) rev.1

[21] Sont écartés dans la nomenclature officielle des catégories juridiques : les codes 7, 8 et 9 du 1^{er} niveau (personne morale et organisme soumis au droit administratif, organisme privé spécialisé, groupement de droit privé), ainsi que différentes formes de sociétés civiles, notamment immobilières (codes 6521, 6539 à 6544, 6589, 6596 et 6598).

[22] Considérées dans cette étude comme les entreprises qui se caractérisent par un chiffre d'affaires (CA) nul ou négatif et l'absence d'effectif salarié rémunéré.

2.1.2. Observations sur l'analyse économique des entreprises

Comparaisons DOM/métropole ou interdépartementales

Comme mentionné en introduction, cette étude privilégie un regard qui englobe l'ensemble des DOM : il ne s'agit pas de comparer les DOM entre eux, mais bien plutôt de voir en quoi ils se différencient, pour la vie des entreprises, de l'espace métropolitain. Pour autant, cette perspective ne peut pas toujours être déployée. En effet, si l'entité domienne fait sens pour la mise en évidence de comportements communs, elle n'apparaît pas pertinente pour l'observation de certaines caractéristiques des tissus d'entreprises, telles que la concentration des marchés ou la diversité des activités. Cela supposerait l'existence d'un marché domien continu, depuis La Réunion jusqu'à la Guadeloupe. Par ailleurs, l'échelle métropolitaine n'est pas toujours la plus adéquate, puisqu'elle revient d'une certaine manière à comparer une économie nationale avec une agrégation d'économies régionales. Aussi recourt-on, à certains moments de l'analyse, à des comparaisons interdépartementales.

Le tableau 3 présente la répartition du nombre d'entreprises, du chiffre d'affaires (CA), de la valeur ajoutée et des effectifs salariés au sein des DOM. On peut noter la part importante représentée par La Réunion, département qui rassemble à lui seul 47 % de la valeur ajoutée produite dans l'ensemble des quatre DOM.

Tableau 3 Répartition des entreprises et de leur activité suivant les DOM en 2007

	Guadeloupe	Martinique	Guyane	La Réunion	Ensemble des DOM
Nombre d'entreprises	25,3 %	27,9 %	7,5 %	39,3 %	100 %
CA	22,8 %	23,8 %	7,0 %	46,3 %	100 %
VA	22,2 %	23,9 %	6,9 %	47,0 %	100 %
Effectif salarié	23,3 %	23,5 %	6,7 %	46,5 %	100 %

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS - INSEE, champ : périmètre 1.

Effets de la taille et de l'appartenance sectorielle

Nombre de comportements et de performances apparaissent directement liés à la taille de l'entreprise et/ou à son appartenance sectorielle. Ceci s'explique notamment, pour la taille, par l'existence d'économies d'échelle ou d'envergure, en particulier

dans le secteur industriel, et pour l'appartenance sectorielle, par la présence de dynamiques conjoncturelles contrastées. L'annexe 1 illustre l'importance de ces effets, qui sont également évoqués en différents points de cette étude.

Afin de limiter ces effets dans les analyses comparatives, les auteurs s'efforcent de proposer des comparaisons au sein de classes de tailles ou de secteurs d'activité comparables, dans les limites permises par la taille de la population relativement limitée des entreprises domiennes.

2.1.3. Définitions

L'étude se réfère à des catégories d'entreprises quasiment similaires à celles définies dans le décret du 18 décembre 2008 ^[23]. Les critères de taille sont identiques mais la nouvelle définition, économique, de l'entreprise n'a pas pu être prise en compte. L'entreprise est définie désormais dans ce décret comme « *la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décisions, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes* ». L'entreprise est définie dans cette étude comme l'unité légale, après élimination des unités singulières sans signification économique. En effet, les liaisons financières permettant d'établir cette nouvelle définition n'étaient pas disponibles dans FICUS, la base de l'INSEE exploitée pour ces analyses, et ne le sont que dans la nouvelle base ESA établie à partir de 2008, et pour le moment uniquement pour la métropole. De ce fait, les répartitions de la valeur ajoutée par taille d'entreprise peuvent différer de celles présentées à partir de cette nouvelle définition.

Les définitions utilisées pour les catégories d'entreprises sont les suivantes :

- les micro-entreprises occupent moins de 10 personnes et ont un CA n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les petites et moyennes entreprises (PME) ont un effectif compris entre 10 et 249 personnes et ont un CA n'excédant pas 50 millions d'euros ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) ont un effectif compris entre 250 et 4 999 personnes et un CA n'excédant pas 1 500 millions d'euros ;
- les grandes entreprises (GE) ont un effectif de 5 000 personnes ou plus ou un CA supérieur à 1 500 millions d'euros.

[23] Décret n° 2008-1354 du 18/12/2008 ; cf. Hecquet (2010).

L'étude recourt par ailleurs au sein des PME aux trois sous-ensembles suivants, étudiés par le Conseil national de l'information statistique (CNIS, 2008) :

- les très petites entreprises (TPE) de 10 à 19 salariés ;
- les petites entreprises (PE) de 20 à 49 salariés ;
- les moyennes entreprises (ME) de 50 à 249 salariés.

Elle distingue également parfois, au sein des micro-entreprises, la catégorie des entreprises sans salarié, compte tenu de leur importance numérique et de leurs comportements spécifiques.

Les activités sont définies selon la nomenclature d'activités française (NAF) de 2003, en vigueur sur la période. L'étude se réfère principalement aux niveaux des divisions et des classes. Pour des analyses plus agrégées, on a procédé à un regroupement des activités en quatre grands secteurs : industrie, construction, commerce, services.

2.2. Comparaison de la structure des tissus d'entreprises et des profils des entreprises entre les DOM et la métropole

La comparaison de la structure des tissus d'entreprises et des profils d'entreprises domiens et métropolitains est effectuée sur l'année 2007 ; toutefois, la plupart des constats sont d'ordre structurel et sont relativement invariants dans le temps.

La comparaison des structures sectorielles, présentée dans un premier temps (2.2.1.) doit être interprétée avec prudence ; elle diffère nécessairement de la répartition sectorielle qui apparaît dans les comptes nationaux, et ce pour différentes raisons méthodologiques évoquées précédemment :

- l'observation de l'activité à partir des entreprises et des établissements ;
- un champ sectoriel restreint (le périmètre 1 défini précédemment) ;
- le regroupement de l'ensemble de l'activité de l'entreprise dans l'activité principale de l'entreprise^[24], suivant les règles de la statistique d'entreprises, qui diffèrent de celles des comptes nationaux.

Établie sur un champ et suivant une méthode commune, cette comparaison demeure néanmoins pertinente pour mettre en avant certaines particularités du tissu d'entreprises ultramarin.

[24] À la différence de la méthodologie des comptes nationaux, établis par branche, dans lesquels la production est éclatée entre les différentes activités exercées par une même entreprise.

La comparaison des profils d'entreprises, présentée dans un second temps (2.2.2.), est établie sur le périmètre 1 bis, encore plus restreint que le périmètre 1 utilisé pour la comparaison des tissus d'entreprises. Le périmètre 1 bis exclut à la fois les entreprises sans salarié et les entreprises qui ne sont pas soumises au régime réel de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Tableau 4 *Nombre d'entreprises en 2007 suivant les périmètres de l'analyse statistique*

	Métropole	DOM
Périmètre 1	2 326 265	56 527
Filtre fiscal	- 467 139	- 8 821
Filtre entreprises sans salarié	- 666 940	- 20 685
Périmètre 1 bis	1 192 186	27 021

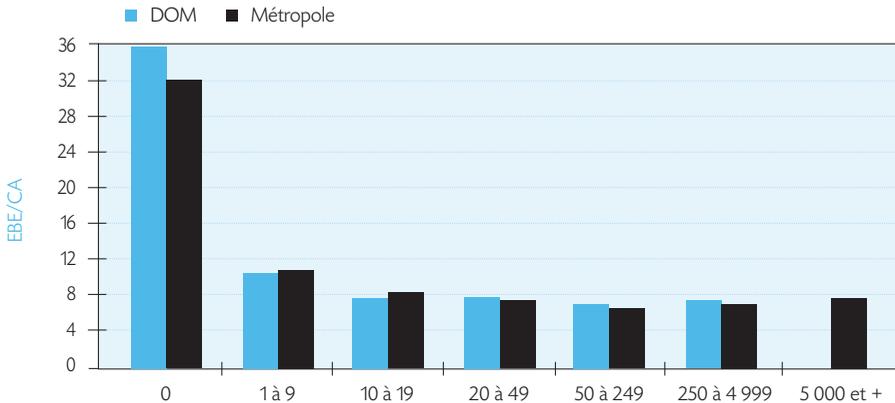
Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE.

Ces restrictions s'expliquent par deux principales raisons (cf. 2.1.) :

- la source fiscale informe sur les effectifs salariés, mais non sur les effectifs non salariés ; de ce fait, il n'est pas possible de mesurer, pour les entreprises sans salarié, certains ratios, tels que la productivité apparente du travail ou l'intensité capitalistique ;
- dans les entreprises sans salarié ou soumises au régime des bénéfices non commerciaux (BNC), l'excédent brut d'exploitation (EBE) comprend la rémunération de l'entrepreneur ^[25]. De ce fait, tant dans les DOM qu'en métropole, le taux de marge brute se situe à un niveau beaucoup plus élevé que celui observé pour les entreprises de taille plus grande.

[25] On le désigne pour cette raison dans les comptes nationaux comme le revenu mixte.

Graphique 7 Taux de marge par classe de taille, en métropole et dans les DOM en 2007 (en %)



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Enfin, dans un troisième temps (2.2.3.), on propose de situer les quatre DOM avec les autres départements français, au regard des principales caractéristiques de leurs tissus d'entreprises et des principaux traits du profil de leurs entreprises.

2.2.1. Comparaison de la structure des tissus d'entreprises domiens et métropolitains en 2007

Une orientation plus commerciale et moins industrielle

La part de l'industrie dans la valeur ajoutée des entreprises demeure beaucoup moins importante dans les DOM (15,2 % contre 25,7 %), même si cet écart s'est amenuisé, compte tenu du phénomène de désindustrialisation, particulièrement marqué en métropole au cours des années 2000. *A contrario*, les trois autres grands secteurs ont un poids relatif plus important outre-mer qu'en métropole, notamment le secteur du commerce (27,1 % contre 20,4 %).

En nombre d'entreprises, les répartitions sectorielles des tissus d'entreprises s'avèrent en revanche très proches. Les écarts sont inférieurs à un point, et la part de l'industrie est identique dans les tissus d'entreprises ultramarin et métropolitain (8,6 %). Paradoxalement, ce ne sont pas, à ce stade, les différences mais plutôt les similitudes qu'il faut tenter d'expliquer. L'explication est à chercher probablement dans le tissu des très petites entreprises, qui représentent en nombre neuf entreprises sur dix. Ces très petites entreprises se répartissent pour l'essentiel dans des activités de proximité (commerces de détail, services aux particuliers, artisanat de production), qui se caracté-

risent par des densités d'implantation^[26] relativement proches d'un territoire à l'autre : respectivement, dans les DOM et en métropole, 43 et 48 entreprises de commerce de détail pour 10 000 habitants, 42 et 53 entreprises de construction, 14 et 11 entreprises de transports terrestres (essentiellement les taxis), 9 et 14 entreprises de services personnels (salons de coiffure,...).^[27]

Tableau 5 Répartition des entreprises par grand secteur d'activité en 2007 (en %)

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

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Par ailleurs, au niveau d'un découpage sectoriel plus fin (par 51 divisions), les répartitions de la valeur ajoutée des entreprises présentent bien entendu des écarts, mais s'avèrent en même temps fortement corrélées (coefficient de 0,92).

Dans les DOM, les micro-entreprises et les PME génèrent plus de 80 % de la valeur ajoutée des entreprises

Les contributions des micro-entreprises et des PME à la valeur ajoutée totale des entreprises sont beaucoup plus importantes dans les DOM. Elles représentent respectivement 33 % et 51 % de la valeur ajoutée totale contre 18 % et 31 % en métropole. À l'inverse, du fait notamment des grandes entreprises (de plus de 5 000 salariés) qui représentent un cinquième de l'activité en métropole alors qu'elles sont absentes outre-mer, les entreprises de plus de 250 salariés génèrent la moitié de l'activité en métropole contre seulement 15 % outre-mer.

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

[27] Les densités d'implantation des entreprises (nombre d'entreprises par millier d'habitants) dominiennes et métropolitaines (au niveau des divisions) sont fortement corrélées entre elles, avec un coefficient de 0,91.

Comme pour la structure sectorielle, la répartition en nombre d'entreprises fait apparaître en revanche de très fortes similitudes. Fait notable, contrairement à ce qui est d'ordinaire avancé, les proportions de micro-entreprises et de PME sont quasiment identiques. Sous cet angle d'analyse, la structure du tissu d'entreprises des DOM ne présente pas de singularité marquante ou de phénomène aberrant tel que par exemple un « creux » important au niveau des moyennes entreprises.

Tableau 6 Répartition des entreprises par classe de taille en 2007 (en %)

Taille des entreprises*	En nombre d'entreprises		En valeur ajoutée	
	Métropole	DOM	Métropole	DOM
Micro-entreprises (0 à 9)	90,6	90,4	18,1	33,2
PME	9,1	9,5	31,5	51,5
TPE (10 à 19)	5,4	6,3	8,7	16,9
PE (20 à 49)	2,2	1,9	7,6	11,9
ME (50 à 249)	1,5	1,3	15,3	22,7
ETI (250 à 4 999)	0,4	0,2	28,8	15,2
GE (5 000 et +)	0	0	21,6	0
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

* Le nombre de salariés est précisé entre parenthèses après chaque classe de taille.

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Comment expliquer, pour les secteurs d'activité comme pour les classes de taille, la conjonction d'une répartition de la valeur ajoutée très différente et d'une répartition de la population d'entreprises quasiment identique ? Au niveau sectoriel, cet écart réside principalement dans l'industrie : le volume moyen d'activité des entreprises industrielles métropolitaines est beaucoup plus grand, compte tenu de la présence de nombreuses grandes entreprises. Au niveau des classes de taille, la principale raison de cet écart se situe au niveau des entreprises de plus de 250 salariés. En effet :

- nous avons vu que la répartition des entreprises suivant les classes de taille décrites ci-dessus est très proche ;

- les écarts de volume moyen d'activité par classe de taille sont relativement faibles entre la métropole et l'outre-mer (compris entre 0 et 25 %), excepté pour les entreprises de plus de 250 salariés pour lesquelles le volume moyen d'activité est trois fois et demi supérieur en métropole qu'outre-mer.

En ce sens, la sur-représentation économique des TPE et PME outre-mer n'est pour l'essentiel que la résultante de l'absence des grandes entreprises.

Tableau 7 Comparaison de la valeur ajoutée moyenne des entreprises par classe de taille en 2007, en milliers d'euros

Classe de taille	Valeur ajoutée moyenne par entreprise		Ratio valeurs ajoutées moyennes
	Métropole	DOM	Métropole/DOM
Micro / 0 salarié	32	32	1,00
Micro / 1 à 9 salariés	130	119	1,09
TPE (10 à 19 salariés)	668	534	1,25
PE (20 à 49 salariés)	1 449	1 277	1,13
ME (50 à 249 salariés)	4 258	3 598	1,18
250 salariés et +	58 035	16 589	3,49

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS - INSEE, champ : périmètre 1.

Au demeurant, cette faible présence des entreprises de plus de 250 salariés outre-mer, notamment dans le secteur industriel (les grandes entreprises y produisent 15 % de la valeur ajoutée contre 64 % en métropole), est tout à fait logique au regard de l'étroitesse des marchés locaux.

Tableau 8 Part des grandes entreprises (250 salariés et plus) en 2007 (en %)

	En nombre d'entreprises		En valeur ajoutée	
	Métropole	DOM	Métropole	DOM
Industrie	1,3	0,2	64,4	15,7
Construction	0,1	0	18,2	6
Commerce	0,5	0,4	50,1	20,9
Services	0,2	0,1	48,3	13,9
Ensemble	0,4	0,2	50,4	15,2

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

2.2.2. Profils d'entreprises comparés en 2007

Les postes du compte de résultat sont analysés à partir de ratios médians et moyens. Les ratios médians reflètent la situation des très petites entreprises, puisque neuf entreprises sur dix ont moins de dix salariés, alors que les ratios moyens reflètent à l'inverse plutôt celle des moyennes et des grandes entreprises, notamment en métropole, compte tenu de leur part dans le CA total. De ce fait, ratios médians et moyens diffèrent parfois considérablement, notamment au niveau du taux de valeur ajoutée sur le CA (le ratio médian est de 15 points supérieur au ratio moyen en métropole et de 10 points dans les DOM) et du poids des frais de personnel (un ratio médian supérieur respectivement de 13 et de 8 points).

Cette analyse est complétée ensuite par celle des distributions de certains ratios, afin de voir si les comportements des entreprises dans les DOM sont plus ou moins homogènes que ceux qui prévalent en métropole.

Une taille moyenne plus petite

En 2000 comme en 2007, l'entreprise domienne apparaît en moyenne nettement plus petite que l'entreprise de métropole. La valeur ajoutée moyenne est inférieure de moitié (196 milliers d'euros contre 407 milliers d'euros en métropole) et son effectif occupé est estimé^[28] à 4,2 personnes environ contre 6,8 en métropole.

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

Cette plus petite taille peut être rapprochée de la contrainte liée à l'étroitesse des marchés évoquée dans la première partie.

Cette taille moyenne inférieure s'observe au niveau de l'ensemble des 47 secteurs d'activité (au niveau divisions de la NAF 2003), excepté deux secteurs, l'hôtellerie-restauration et les activités associatives. Les écarts de taille sont parfois très importants (cf. graphique en annexe 3).

Au niveau le plus fin des classes d'activité, la taille moyenne apparaît inférieure dans 85 % des activités, soit 446 des 528 activités exercées dans les DOM.

Analyse de la structure du compte de résultat

Analyse d'ensemble : un taux d'intégration plus faible outre-mer, compensé en grande partie par les exonérations de charges sociales

En ce qui concerne les ratios médians, le taux d'intégration médian (ou taux de valeur ajoutée sur le CA) apparaît nettement inférieur, de près de huit points, dans les entreprises d'outre-mer. Cet écart est cependant en grande partie compensé, pour un poids de la masse salariale relativement identique (21,5 % du CA dans les DOM contre 21,2 % en métropole), par les charges sociales de personnel, de 5 points inférieures dans les DOM du fait des mesures d'exonérations de charges. L'écart est également compensé, dans une moindre mesure, par un taux d'imposition sur la production, rapporté au CA, plus faible. Au final, le taux de marge brut médian apparaît inférieur d'un point dans les DOM. Il en va de même pour le taux de résultat d'exploitation, en dépit des charges financières qui affectent beaucoup plus largement les entreprises métropolitaines.

Au niveau des ratios moyens, les constats sont à peu près les mêmes, mais ils sont nettement plus atténués : le taux d'intégration moyen est inférieur de 2,7 points dans les entreprises outre-mer. Cet écart est compensé également par les mesures d'exonération de charges sociales de personnel (1,7 point) et des impôts et taxes relativement moins importants (-0,6 point). De ce fait, le taux de marge brut moyen apparaît relativement voisin : 7,2 points en métropole contre 6,8 points outre-mer.

Tableau 9 Principaux postes du compte de résultat des entreprises dominiennes et métropolitaines en 2007
Ratios médians et moyens rapportés au CA, entreprises avec salariés et soumises au régime fiscal réel sur les BIC

	Médianes		Moyennes	
	Métropole	DOM	Métropole	DOM
CA	100	100	100	100
Valeur ajoutée	43,1	35,4	27,7	25
Salaires	21,2	21,5	13,1	13,5
Charges de personnel	8,8	3,8	5,4	3,7
Impôts et taxes	1,7	1	2,4	1,8
Subventions	0	0	0,4	0,7
EBE	7,7	6,7	7,2	6,8
Résultat	4,5	3,6	6,6	4,6

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Du CA à la valeur ajoutée, la question des surcoûts de production dans les DOM

Le taux d'intégration plus faible des entreprises de l'outre-mer n'apparaît pas lié à un effet de structure sectorielle ou par taille. Ce phénomène s'observe en effet dans la plupart des croisements secteur-classe de taille, à l'exception notable des grandes entreprises industrielles.

Tableau 10 *Écart de taux moyens de valeur ajoutée sur le CA entre les DOM et la métropole en 2007 (en %)*

	Classes de taille				Ensemble
	Micro hors 0	TPE et PE	ME	ETI et GE	
	1 à 9	10 à 49	50 à 249	250 et +	
Industrie	-6,1	-2,9	-2,7	6,7	2,5
Construction	-9,6	-6,4	-6,4	-5,6	-6,1
Commerce	-2,8	-3,0	-1,0	-1,7	0,0
Services	-4,5	-4,8	0,3	-7,4	-2,1
Ensemble	-5,7	-6,6	-3,4	-6,8	-2,6

Source : calculs des auteurs, à partir donnée FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Surtout, ce phénomène s’observe au niveau le plus fin des activités les plus représentées dans les DOM, donc pour des process de production *a priori* similaires (cf. annexe 5). Parmi l’échantillon de 34 activités observées au niveau le plus fin (celles comptant au moins 300 entreprises dans les DOM), seules sept d’entre elles présentent la situation inverse, c’est-à-dire un taux de valeur ajoutée sur le CA plus élevé qu’en métropole : il s’agit de la réparation des véhicules automobiles, du commerce de gros, des pharmacies et de certaines activités de service (activités juridiques, conseil en gestion, cabinets d’architectes, sociétés d’ingénierie).

Les écarts sont souvent notables : 16 points pour les taxis, 15 pour les boulangeries, 13 pour les salons de coiffure, 12 pour les entreprises de maçonnerie, 11 pour les commerces d’habillement, 10 pour les restaurants. A défaut de comptabilité analytique, il est difficile de cerner les raisons de ces écarts :

- le poids des achats de matières premières dans le CA est nettement plus important dans les boulangeries, la plupart des métiers du bâtiment, la réparation automobile, la restauration, les salons de coiffure ou de beauté ;
- le poids des achats de marchandises est également beaucoup plus élevé dans la plupart des activités de commerce observées dans l’échantillon, à l’exception des pharmacies ;
- pour les autres achats, la situation est en revanche plus contrastée, puisque pour un tiers des activités, on observe un poids plus faible de ces dépenses dans les DOM.

Au final, ces écarts paraissent bien confirmer la présence de surcoûts de production dans les DOM.

Le niveau d'équipement et la productivité apparente du travail

- Le niveau d'équipement

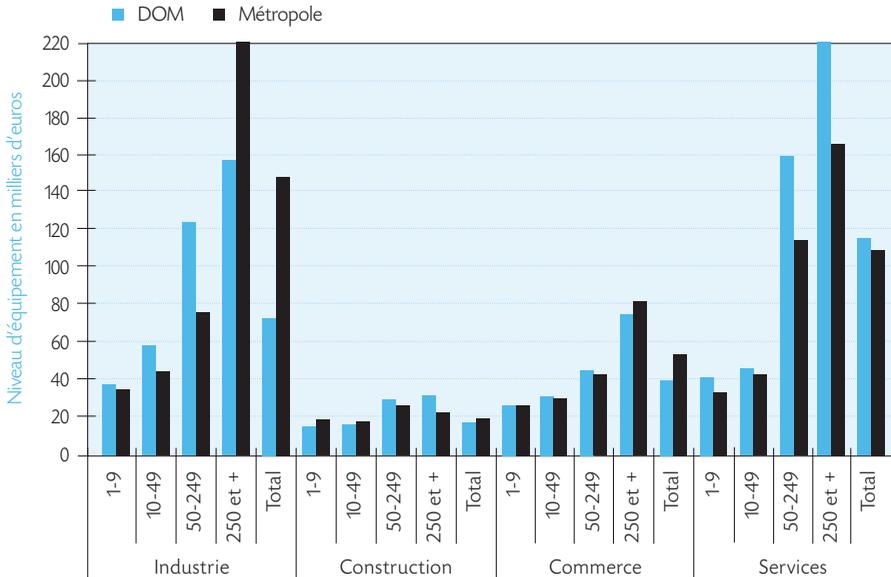
Dans ce domaine, les comparaisons entre la métropole et l'outre-mer appellent une certaine prudence, dans la mesure où, du fait des mesures de défiscalisation des investissements productifs, les investissements des entreprises sont parfois externalisés au travers de sociétés de portage et ne sont pas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

Dans l'ensemble des entreprises (périmètre 1 bis : comptant au moins un salarié et soumises à l'impôt sur les BIC), le niveau d'équipement moyen par salarié^[29] dans la métropole dépasse de 35 % celui observé dans les DOM (respectivement 96 et 71 milliers d'euros). Toutefois, la situation est plus contrastée au niveau des différents secteurs d'activité : le niveau d'équipement atteint par les entreprises domiennes s'avère parfois supérieur, notamment pour les micro-entreprises et les PME de l'industrie, les moyennes et grandes entreprises de la construction, les PME du commerce et les moyennes et grandes entreprises de services.

On peut noter par ailleurs, comme précédemment évoqué, que dans tous les secteurs, le niveau d'équipement par salarié va croissant avec la taille des entreprises.

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

Graphique 8 Niveau d'équipement par salarié des entreprises des DOM et de la métropole en 2007, par grand secteur et classe de taille

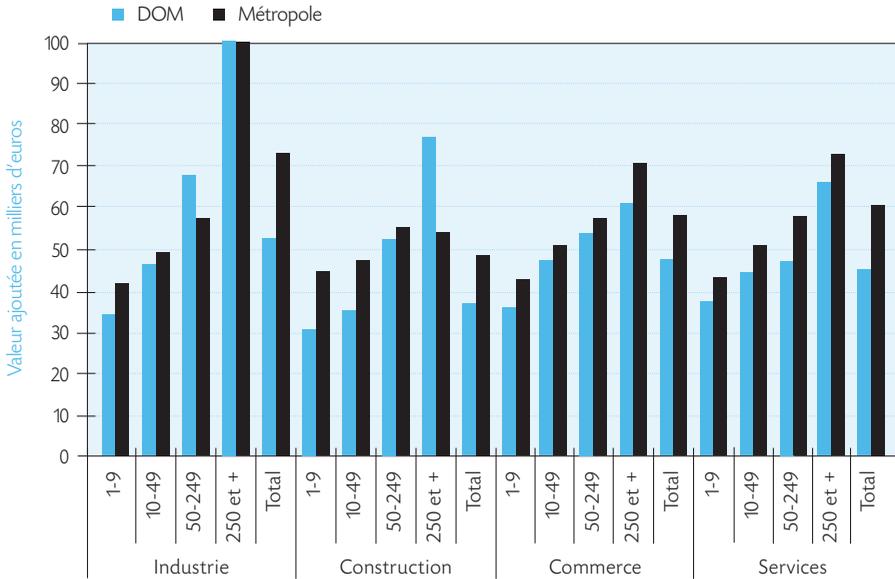


Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

- La productivité apparente du travail

Dans ce même périmètre, les écarts entre la métropole et les DOM au niveau de la valeur ajoutée par salarié sont du même ordre de grandeur que précédemment : les entreprises de métropole dépassent de 35 % également le niveau moyen de productivité apparente du travail (respectivement 62 et 46 milliers d'euros par salarié). L'écart en faveur de la métropole s'observe dans l'ensemble des secteurs d'activité, à l'exception des moyennes et grandes entreprises industrielles.

Graphique 9 Valeur ajoutée par salarié des entreprises des DOM et de la métropole en 2007, par grand secteur et classe de taille

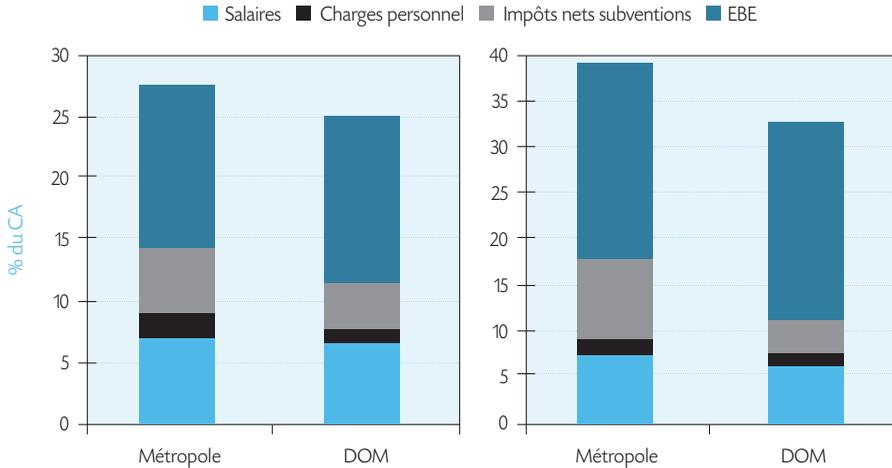


Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS - INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Le partage de la valeur ajoutée

Nous venons de constater les écarts en matière de taux d'intégration ou de valeur ajoutée sur le CA entre la métropole et les DOM. Les écarts des taux médians sont encore plus prononcés que ceux observés sur les taux moyens. On s'intéresse dans ce qui suit au partage de la valeur ajoutée, partage qui aboutit au final à des taux de marge d'exploitation de niveau comparables.

Graphiques 10 et 11

Partage de la valeur ajoutée en 2007, taux moyens (à gauche) et taux médians (à droite), en % du CA


Source : INSEE (comptes économiques et nationaux) et calculs des auteurs.

- Les salaires et traitements

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

- Les charges sociales

En 2007, le taux de charges sociales était en moyenne de 43 % dans les entreprises de métropole contre 29 % dans celles des DOM, soit un écart de 14 points. Dans nombre d'activités de l'échantillon, l'écart est même bien plus élevé, de plus de 25 points : boulangeries, entreprises de maçonnerie, de peinture, de plomberie, commerces alimentaires de détail, taxis, salons de beauté, écoles de conduite...

- Le partage de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée se répartit comptablement entre les quatre postes suivants : les salaires et traitements, les charges sociales, les impôts (hors impôts sur les bénéfices), taxes et versements assimilés nets des subventions à la production, et l'EBE.

En dépit de salaires moyens plus faibles, la part de la valeur ajoutée consacrée aux salaires est nettement plus élevée dans les DOM, du fait du montant de la valeur ajoutée par salarié nettement plus faible. Cette part plus importante (+6,5 points de VA) est cependant compensée par la pression moins forte des charges sociales (-4,9 points de VA) et des impôts et taxes nets de subventions (-2,8 points de VA).

Au final, grâce à l'effet de cette pression moins forte (-7,7 points de VA), la part moyenne de l'EBE dans la VA apparaît légèrement supérieure dans les DOM (+1,2 point de VA).

Tableau 11 *Partage de la valeur ajoutée en 2007 dans les entreprises des DOM et de métropole, en % de la valeur ajoutée*

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

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Les indicateurs de gestion

L'insularité, l'éloignement et l'étroitesse des marchés se traduisent bien, globalement, par des durées moyennes de rotation plus longues des stocks de marchandises et de matières premières, ainsi que par un poids légèrement plus important du besoin en fonds de roulement (BFR) sur le CA. L'écart est particulièrement notable au niveau de la rotation des stocks de marchandises dans le secteur du commerce. Ce stockage plus important induit des surcoûts qui se répercutent dans le poids des consommations intermédiaires et donc sur la part plus faible de la valeur ajoutée dans le CA.

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

Tableau 12 *Indicateurs de gestion en 2007 dans les entreprises des DOM et de métropole*

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

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Les résultats

Dans le périmètre des entreprises comptant au moins un salarié et imposées à l'impôt sur les BIC (périmètre 1 bis), le passage de l'EBE au résultat comptable, présenté page suivante, appelle plusieurs commentaires :

- dans les DOM, mais surtout en métropole, les produits financiers (issus des participations, des valeurs mobilières et d'autres intérêts de produits financiers) l'emportent en moyenne sur les charges financières. De ce fait, le résultat courant avant impôts se situe à un niveau supérieur au résultat d'exploitation et très proche de l'EBE ;
- de même, dans les DOM comme en métropole, le résultat exceptionnel s'avère excédentaire en 2007, et contribue pour près d'un quart au résultat comptable ;
- du fait de ces deux soldes excédentaires, le résultat comptable se situe en moyenne pour les entreprises métropolitaines à un niveau proche de l'EBE (91 %). Dans les DOM, pour les mêmes raisons, le résultat représente les deux tiers de l'EBE.

Tableau 13 *Le partage de l'EBE en 2007 dans les entreprises des DOM et de métropole (en %)*

	DOM	Métropole
EBE	100,0	100,0
Autres charges d'exploitation	14,9	17,9
Dotations aux provisions	22,4	24,8
Dotations aux amortissements	33,6	34,6
Divers	0,6	0,7
Autres produits d'exploitation (reprises)	37,5	48,5
Résultat d'exploitation	65,9	70,5
Charges financières	18,3	59,8
Produits financiers	21,2	81,2
Solde du compte financier	2,9	21,4
Résultat courant avant impôts	68,9	91,8
Résultat exceptionnel	14,6	19,7
Participation des salariés	1,6	3,3
Impôt sur les bénéfices	14,8	16,5
Résultat comptable	67,1	91,8

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Au final, le taux de rentabilité économique des entreprises (au sens du taux de rentabilité brute du capital d'exploitation^[30]) s'avère supérieur d'un point dans les DOM (13,2 % contre 12,1 %). Ce constat s'observe dans trois des quatre grands secteurs d'activité, les services faisant exception. On peut également noter, dans le graphique 12, que le taux de rentabilité économique est nettement plus élevé, dans les DOM comme en métropole, pour les micro-entreprises (hors 0 salarié), les TPE et les petites entreprises que pour les entreprises de taille plus grande.

Quant au taux de rentabilité financière (soit le résultat rapporté aux capitaux propres), l'écart en faveur des entreprises domiennes est beaucoup plus net, de plus de cinq

[30] Soit l'EBE rapporté à l'ensemble des éléments nécessaires en permanence à l'exercice de l'activité courante : immobilisations corporelles et incorporelles ainsi que le BFR.

points (18,7 % contre 13,6 %). Cet écart en faveur des DOM s'observe principalement dans les services, tandis que dans la construction, les entreprises métropolitaines dégagent un taux plus important. On observe également, en termes de taille, un écart de rentabilité de neuf points au niveau des entreprises de plus de 250 salariés (21,5 % dans les DOM contre 12,5 % en métropole).

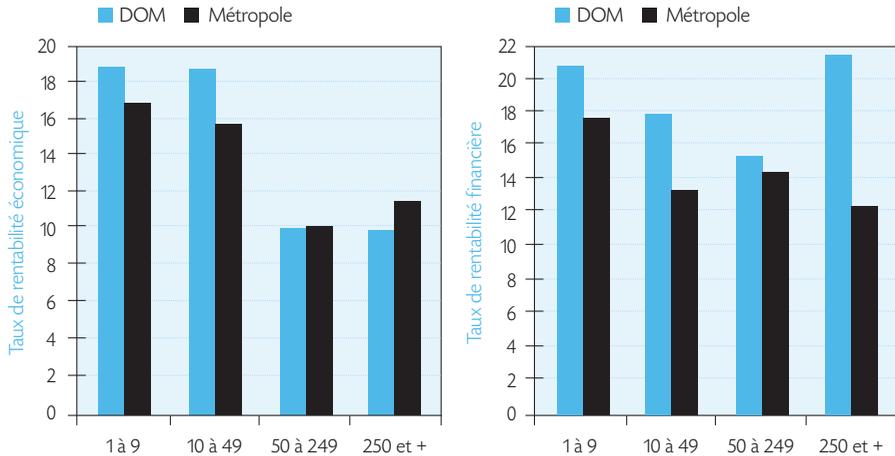
Tableau 14 *Taux de rentabilité économique et financière des entreprises en 2007, par grand secteur d'activité (en %)*

		DOM	Métropole
Industrie	Taux de rentabilité économique	14,7	11,1
	Taux de rentabilité financière	17,0	15,2
Construction	Taux de rentabilité économique	37,5	30,8
	Taux de rentabilité financière	31,9	36,9
Commerce	Taux de rentabilité économique	17,0	16,6
	Taux de rentabilité financière	17,3	15,2
Services	Taux de rentabilité économique	9,2	10,5
	Taux de rentabilité financière	18,7	12,1
Ensemble	Taux de rentabilité économique	13,2	12,1
	Taux de rentabilité financière	18,7	13,6

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Graphiques 12 et 13

Taux de rentabilité économique et financière des entreprises en 2007, suivant la classe de taille des entreprises (en %)



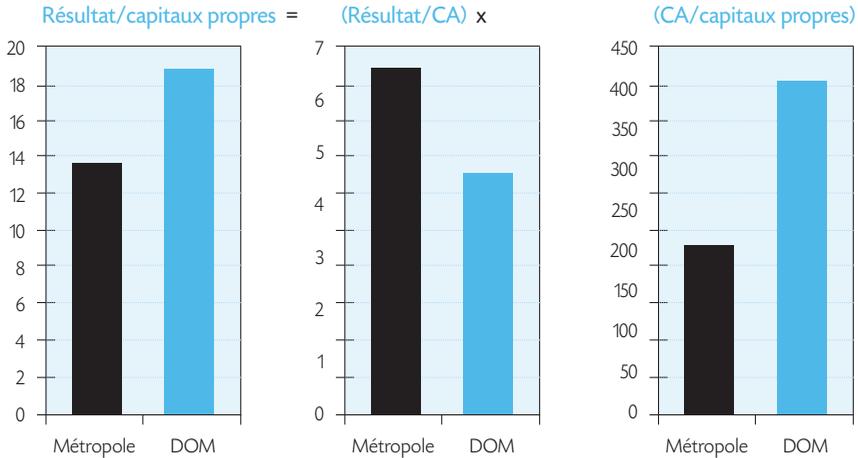
Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Cette meilleure rentabilité découle en fait d'un phénomène de sous-capitalisation des entreprises domiennes, particulièrement notable dans les services. En effet, le taux de rentabilité financière peut se décomposer en un taux de résultat sur le CA et le rapport du CA aux capitaux propres^[31]. Or, le taux de résultat moyen est légèrement supérieur en métropole (6,6 % contre 4,6 %, cf. tableau 9), tandis que le ratio CA sur capitaux propres est en moyenne deux fois plus élevé outre-mer (il représente 4,1 fois les capitaux propres, contre 2,1 fois en métropole). Ce phénomène se situe en fait essentiellement dans les services, où l'on observe un taux de rentabilité financière plus élevé.

[31] Résultat/capitaux propres = (résultat/CA) x (CA/capitaux propres).

Graphiques 14, 15 et 16

Taux de rentabilité financière, taux de résultat sur le CA et rapport du CA aux capitaux propres (en %)



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS-INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Analyse des distributions de comportements et de performances très proches

Des distributions souvent très proches

Les distributions des principaux postes du compte de résultat apparaissent dans l'ensemble très proches, comme l'illustrent les graphiques présentés en annexe 5. Ainsi, pour le CA des entreprises comprenant au moins un salarié, le premier décile se situe respectivement dans les DOM et en métropole à 63 et à 66 milliers d'euros, le premier quartile à 125 et 124 milliers d'euros, la médiane à 290 et 264 milliers d'euros...

Pour l'EBE, le premier décile se situe respectivement dans les DOM et en métropole à -23 et -15 milliers d'euros, le premier quartile à 1 et 4 milliers d'euros, la médiane à 20 et 23 milliers d'euros

Même la distribution du résultat d'exploitation apparaît étonnamment similaire, avec un pic au niveau du premier quartile (respectivement -1 et +1 millier d'euros dans les DOM et en métropole).

Ces similitudes se confirment au niveau de la distribution de ratios, comme en témoignent les distributions de la part des salaires et de l'EBE dans le CA (cf. graphiques suivants).

Les seules distributions notables qui diffèrent, mentionnées précédemment, concernent la distribution du taux de valeur ajoutée sur le CA et, pour des raisons réglementaires, celle du taux de charges de personnel sur les salaires.

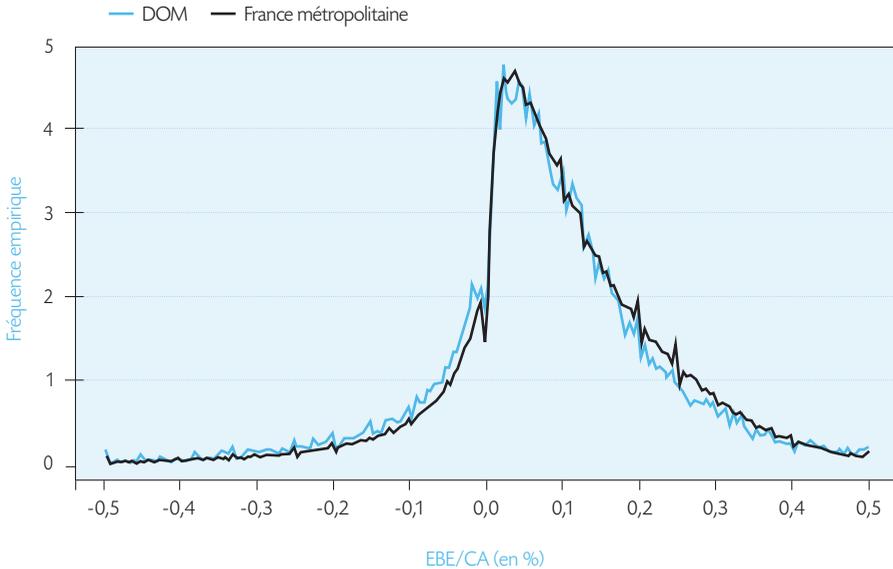
En corollaire de ces distributions similaires, la dispersion des principaux ratios du compte de résultats, mesurée ci-dessous par l'espace interquartile Q3-Q1, apparaît également très proche.

Tableau 15 *Comparaison de la dispersion de certains ratios en métropole et dans les DOM en 2007 (en %) (écarts interquartiles)*

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

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

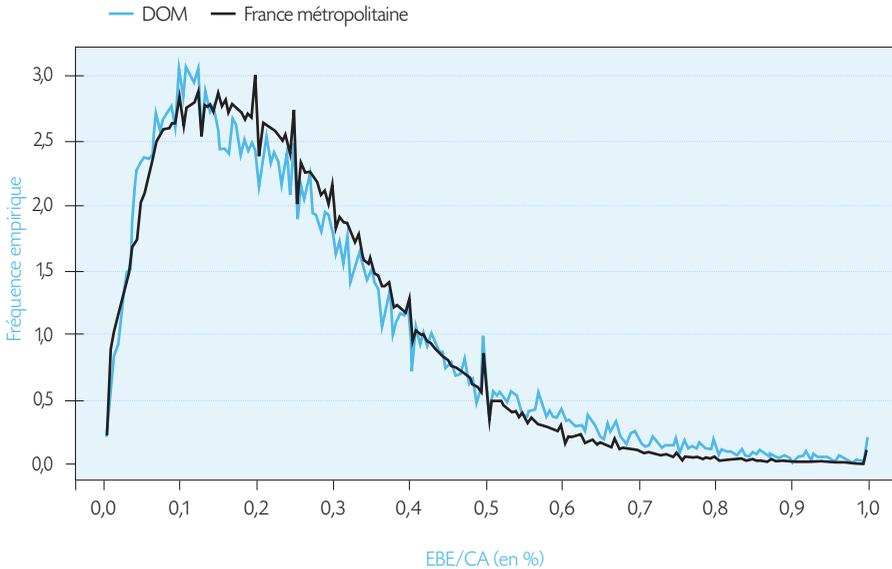
Graphique 17 *Distribution du ratio EBE/CA dans les entreprises des DOM et de métropole en 2007, hors entreprises sans salarié*



La valeur en 0 et les fréquences nulles ont été retirées.
 Pour les entreprises de plus de 1 salarié, les données imputées et non imputées sont présentes pour les déclarations BIC régime normal ou simplifié, dans l'ensemble des secteurs.

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Graphique 18 *Distribution du ratio EBE/CA dans les entreprises des DOM et de métropole en 2007, hors entreprises sans salarié*



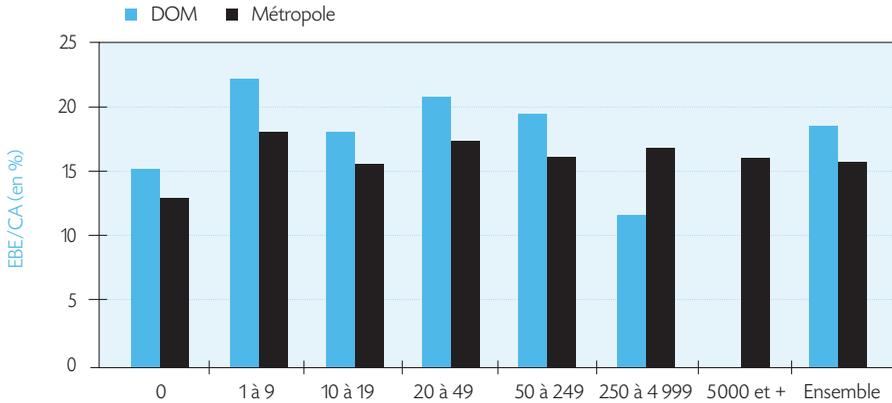
La valeur en 0 et les fréquences nulles ont été retirées.
 Pour les entreprises de plus de 1 salarié, les données imputées et non imputées sont présentes pour les déclarations BIC régime normal ou simplifié, dans l'ensemble des secteurs.

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Une part plus importante d'entreprises en difficulté dans les DOM

On peut noter toutefois dans les DOM une part plus importante d'entreprises en difficulté : 18 % contre 15 % en métropole présentent un EBE déficitaire et plus du quart un résultat d'exploitation déficitaire. Ce phénomène s'observe dans les différentes classes de taille, hormis pour les grandes entreprises.

Graphique 19 *Part des entreprises présentant un EBE déficitaire dans les DOM et en métropole en 2007*



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Sans les mesures d'exonération de charges sociales dont bénéficient les entreprises ultramarines, les écarts seraient probablement encore plus importants. En supprimant mécaniquement l'allègement de charges observé – les effets seraient en fait beaucoup plus complexes – la part des entreprises présentant un EBE déficitaire atteindrait 25 %. En fait, comme une grande partie des entreprises adapteraient probablement leurs dépenses, on peut estimer plus raisonnablement que la part des entreprises présentant un EBE déficitaire avoisinerait les 20 %.

2.2.3. Comparaisons interdépartementales

On propose ici de situer les DOM au sein des 100 départements français. Ce changement de perspective apparaît en effet plus approprié pour mener certaines comparaisons (cf. 2.2.2.)

Les tissus d'entreprises des DOM ne sont pas atypiques au regard des départements de métropole

La comparaison des tissus d'entreprises des différents départements français en 2007 permet de relever plusieurs constats.

- 1/ Les tissus d'entreprises domiens apparaissent dans l'ensemble assez peu diversifiés, mais ce niveau de diversification paraît s'expliquer par la population d'entreprises également assez limitée au regard des autres départements (la diversification étant fortement liée à la taille du parc d'entreprises^[32]).
- 2/ Contrairement à ce que l'on aurait pu penser, la concentration des parts de marché observée au niveau de chaque activité (c'est-à-dire pour 418 activités à la Guadeloupe, 420 à la Martinique, etc. ; indice a du tableau 16) n'apparaît pas plus forte qu'ailleurs. Cependant, la mesure de cet indicateur au niveau départemental peut être contestée, dans la mesure où l'étendue des marchés est en fait très différente suivant les activités, depuis le rayon d'action communal (commerces et services aux particuliers de proximité) jusqu'à l'espace régional, national ou international.
- 3/ En termes de densité du parc des entreprises rapporté à la population, les départements antillais se situent au niveau de la moyenne nationale. La Réunion et surtout la Guyane présentent en revanche des densités nettement plus faibles.
- 4/ La taille moyenne des entreprises en nombre de salariés est près de deux fois plus petite que celle observée sur la France entière. Cette faiblesse s'explique notamment par un poids plus élevé des entreprises sans salarié. Les quatre DOM se classent tous dans la seconde moitié du tableau ; néanmoins, ils n'occupent pas les dernières places^[33].
- 5/ Comme cela a été noté précédemment, la part des micro-entreprises dans la valeur ajoutée est nettement plus importante que celle observée sur la France entière ; cependant, aucun des DOM ne se classe parmi les 20 départements pour lesquels cette part est la plus élevée, départements essentiellement situés dans le sud de la France, où ce poids est le plus marqué.

Au final, exceptée la Guyane qui se classe souvent en bas de classement, les trois autres DOM ne paraissent pas présenter, au regard de leur économie et de leur population, de situation aberrante par rapport à celle des départements de métropole. Ce constat sera confirmé par l'analyse en composantes principales suivante qui intègre également des variables de comportement des entreprises.

[32] Le coefficient de corrélation de ces deux paramètres est de 0,71.

[33] Les dernières places étant occupées par les Pyrénées-Orientales, l'Aude, la Savoie et le Var.

Tableau 16 Classement des DOM au sein des départements français suivant différents indicateurs de tissu des entreprises

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

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

- a : nombre d'activités représentées (au niveau des classes de la NAF 2003) ;
- b : moyenne arithmétique dans chaque département des indices de Herfindal de la concentration du CA des entreprises calculés par classe d'activité (NAF 2003) ;
- c : nombre d'entreprises pour 1 000 habitants ;
- d : nombre moyen de salariés par entreprise (y compris les entreprises sans salarié) ;
- e : part des micro-entreprises (0 à 9 salariés) dans la VA totale ;

Analyse en composantes principales (ACP) sur les départements

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

Le graphique 20 rend compte de 90 % de la variance :

- l'axe en abscisse est le plus discriminant (69 % de la variance totale). Il est principalement lié à la structure par taille des tissus d'entreprises (mesurés à partir de l'effectif salarié moyen des entreprises et le poids des micro-entreprises en termes de valeur ajoutée) et dans une moindre mesure au salaire moyen des salariés. Les départements situés à gauche du graphique sont caractérisés par des tissus d'entreprises de taille plus grande et des salaires moyens plus élevés, ceux à droite à l'inverse par des tissus de taille plus petite.
- L'axe en ordonnée (21 % de la variance totale) est fortement lié à la densité des entreprises, et dans une moindre mesure au taux de valeur ajoutée sur le CA : les départements situés vers le haut du graphique se caractérisent par des densités plus importantes ainsi que par un taux de valeur ajoutée plus élevé.

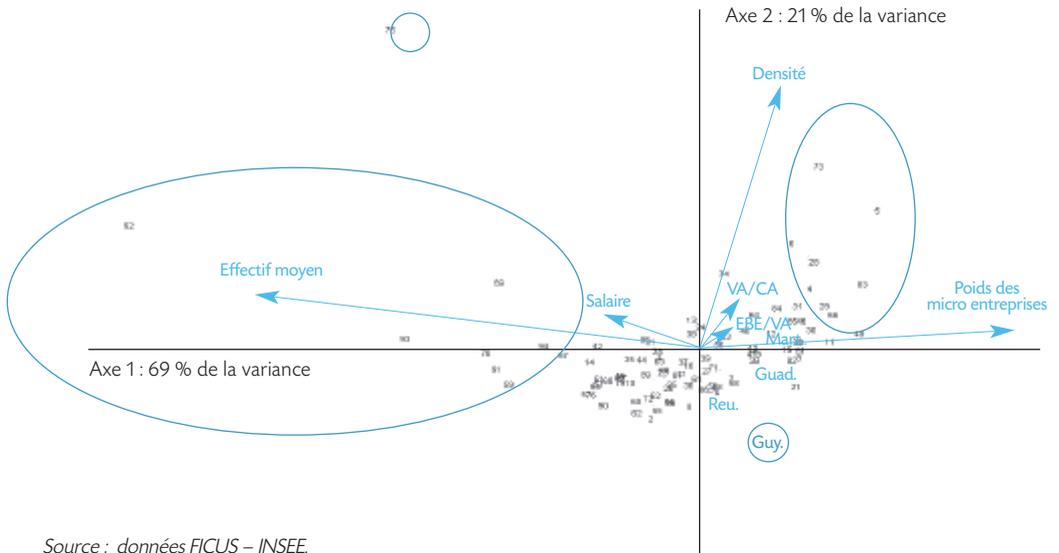
La typologie suivante des départements apparaît :

- les départements qui se caractérisent par la taille plus grande de leurs entreprises se rassemblent sur la gauche du graphique : il s'agit de départements fortement urbanisés, avec souvent une orientation industrielle plus marquée : Hauts-de-Seine, Seine-Saint-Denis, Rhône, Essonne, Yvelines, Val-de-Marne, Nord, Haut-Rhin ;
- à l'inverse, les départements qui se caractérisent par la taille plus petite de leurs entreprises se retrouvent à droite du graphique : il s'agit pour une large part de départements du sud de la France, et souvent à dominante rurale plus forte : Savoie, Hautes-Alpes, Alpes-de-Haute-Provence, Var, Corse (du Nord et du Sud), Pyrénées-Orientales, Alpes-Maritimes, Lozère ... ;
- Paris apparaît très excentré, en haut à gauche du graphique, du fait d'une taille moyenne des entreprises et de salaires moyens plus élevés, mais également d'un taux de valeur ajoutée sur le CA nettement supérieur ;
- à l'opposé de Paris se retrouve, en bas à droite, la Guyane, également excentrée, mais dans une moindre mesure ;

- enfin, quatre départements sur cinq se situent aux alentours de l'intersection des deux axes. Hormis la Guyane, les trois autres DOM s'y retrouvent, mais en se situant en bas et à droite de ce nuage de points, aux confins des départements caractérisés pour leur petite taille d'entreprises ^[34].

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

Graphique 20 ACP sur les tissus d'entreprises des départements français en 2007



Source : données FICUS – INSEE.

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

2.3. Évolutions comparées des entreprises des DOM et de métropole de 2000 à 2007

La comparaison des évolutions observées dans les DOM et en métropole est effectuée dans un premier temps à partir d'analyses en coupe sur les tissus d'entreprises (2.3.1.), puis dans un second temps à partir d'analyses longitudinales, sur les trajectoires d'entreprises (2.3.2.)

Les analyses dites en coupe ou en statique comparative comparent l'ensemble du tissu des entreprises sur deux périodes. Elles s'intéressent à l'évolution d'ensemble de ce tissu, en incluant la contribution de la démographie des entreprises, c'est-à-dire du solde des créations et des cessations intervenues durant la période.

Les analyses dites longitudinales ou en dynamique suivent en revanche le devenir de la cohorte des entreprises présentes tout au long de la période d'observation. Elles s'intéressent à la diversité des trajectoires individuelles des entreprises, témoignant rétrospectivement des stratégies adoptées. Cette cohorte est à la fois un sous-ensemble du tissu d'entreprises présent en début de période et de celui présent en fin de période. Dans le cas de cette étude, les entreprises pérennes représentent en métropole environ 60 % du nombre total d'entreprises en 2000 et 52 % du nombre total d'entreprises en 2007, et dans les DOM respectivement 53 % et 35 % des entreprises (cf. schémas 1 et 2).

L'étude recourt successivement aux deux types d'analyses car leurs enseignements sont complémentaires.

Ces analyses en évolution couvrent la période 2000-2007, soit une période caractérisée par une croissance économique beaucoup plus dynamique dans les DOM (cf. 2.1.1.). Les constats effectués à partir de cette évolution sont donc en partie liés au choix de la période traitée.

2.3.1. Comparaison de l'évolution des tissus d'entreprises domien et métropolitain de 2000 à 2007

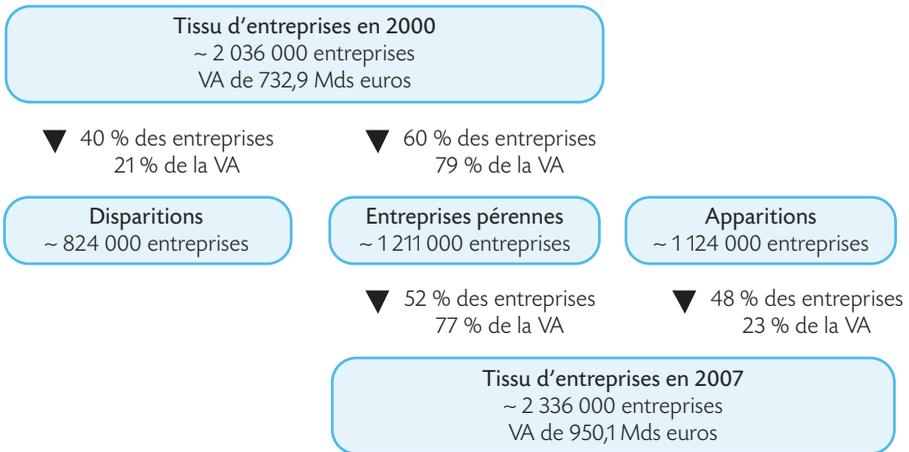
L'évolution des tissus d'entreprises entre 2000 et 2007 est la résultante de trois composantes (cf. annexe 2 sur l'évolution détaillée du tissu d'entreprises de 2000 à 2007) :

- la dynamique des entreprises pérennes, étudiée ensuite (cf. 2.3.2.) ;
- les créations d'entreprises durant la période ;
- les disparitions d'entreprises.

Les schémas 1 et 2 permettent de confronter l'évolution respective des tissus d'entreprises entre 2000 et 2007 des DOM et de la métropole. On peut noter que la part des entreprises présentes en 2000 qui disparaissent ensuite est plus importante dans les DOM (47 % contre 40 % en métropole) et qu'*a contrario*, la part des entreprises apparues au cours de la période, donc récemment créées, est également nettement plus importante dans les DOM (65,8 % des entreprises contre 48 % en métropole).

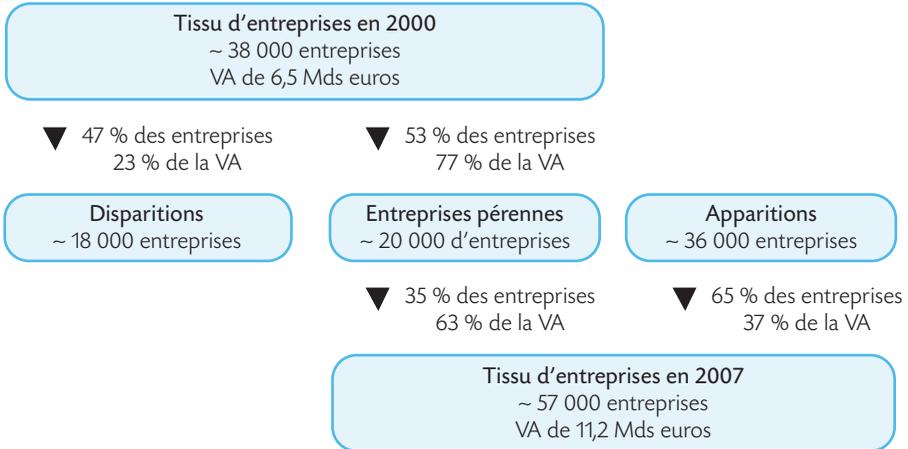
Dans les DOM, la croissance de la valeur ajoutée s'explique majoritairement (57 %) par l'effet du solde démographique des créations et des cessations d'entreprises, alors qu'en métropole, du fait de la progression beaucoup plus limitée du nombre d'entreprises, elle repose à 71 % sur la dynamique des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

Schéma 1 Évolution du tissu d'entreprises en métropole de 2000 à 2007



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Schéma 2 Évolution du tissu d'entreprises dans les DOM de 2000 à 2007



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICLUS – INSEE, champ : périmètre 1.

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

Globalement, l'évolution de l'activité a été beaucoup plus rapide outre-mer qu'en métropole durant cette période. La valeur ajoutée des entreprises y a progressé de 73 % en termes nominaux et de 53 % en termes réels^[35] (soit respectivement de 8 % et de 6 % par an en moyenne) contre 32 % en termes nominaux et 16 % en termes réels en métropole (soit respectivement de 4 % et de 2 % par an en moyenne).

On peut décomposer l'écart de rythme de croissance des tissus d'entreprises domien et métropolitain en un premier effet lié au positionnement sectoriel des entreprises domiennes et en un second effet directement lié au contexte domien.

L'effet sectoriel revient à mesurer le taux de croissance qu'auraient obtenu les tissus d'entreprises des DOM, si l'on avait appliqué à la structure sectorielle domienne (c'est-à-dire à la répartition sectorielle de la valeur ajoutée au poids des activités, mesurée au niveau de 51 divisions de la NAF 2003) les taux de croissance observés pour ces mêmes activités en métropole et à comparer ce taux de croissance simulé au taux de croissance du tissu d'entreprises métropolitain.

[35] Déflatés de l'indice des prix à la consommation.

Le taux de croissance de la valeur ajoutée entre 2000 et 2007 est de 73,6 % dans les DOM et 32,1 % en métropole, soit un écart de 41,5 points. Le taux de croissance qui aurait été obtenu en appliquant les taux de croissance métropolitains à la structure sectorielle domienne est de 51,9 %. Suivant cette approche, l'effet lié au positionnement sectoriel expliquerait donc 19,8 points de l'écart et aurait donc contribué pour près de la moitié au rythme plus rapide de croissance observé dans les DOM. Le solde, soit 21,7 points de croissance, pourrait être attribué à la dynamique spécifique des tissus d'entreprises domiens durant la période.

Une croissance domienne largement impulsée par la progression du nombre d'entreprises

Outre-mer, la progression de l'activité entre 2000 et 2007 résulte essentiellement d'une progression du nombre d'entreprises, le volume moyen d'activité ayant quasiment stagné en termes réels au cours de la période^[36], c'est-à-dire d'un développement dit involutif^[37].

Tableau 17 *Évolution du tissu d'entreprises dans les DOM et en métropole de 2000 à 2007 (en %)*

	Évolution de 2000 à 2007			
	VA en termes nominaux	VA en termes réels	Nombre d'entreprises	VA moyenne par entreprise en termes réels
DOM	+73	+53	+47	+4
Métropole	+32	+16	+14	+2

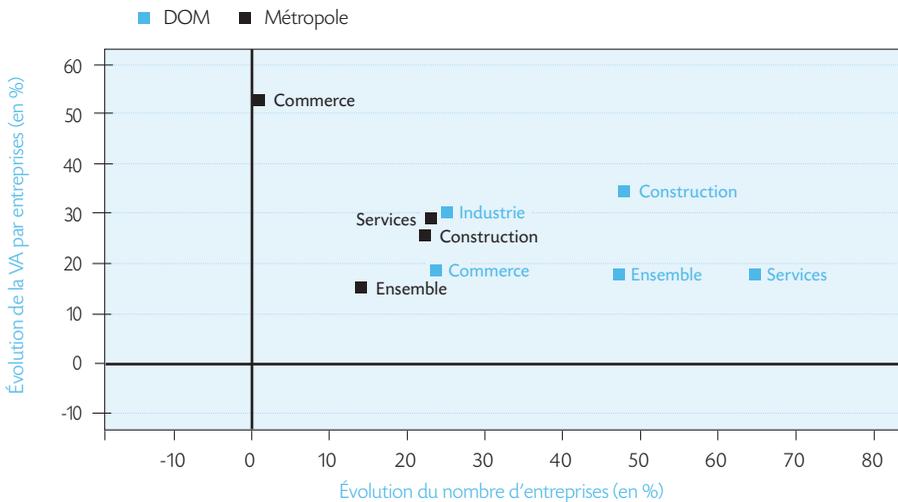
Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

[36] Suivant la décomposition suivante : $VA_{2007}/VA_{2000} = (N_{2007}/N_{2000}) \times (VA/N)_{2007}/(VA/N)_{2000}$, N représentant le nombre d'entreprises.

[37] Caractérisé par une croissance de la population à taille moyenne inchangée, le développement évolutif se caractérisant à l'inverse par une population constante mais de taille moyenne croissante.

La progression du nombre d'entreprises est plus rapide outre-mer qu'en métropole dans l'ensemble des grands secteurs d'activité. Elle est particulièrement marquée dans les secteurs des services (+64 %) et de la construction (+48 %). En métropole, on peut noter le déclin du secteur industriel, affecté à la fois par une baisse de la population d'entreprises et une diminution du volume moyen d'activité.

Graphique 21 Développement des secteurs d'activité dans les DOM et la métropole suivant la croissance du nombre d'entreprises et de la VA par entreprise



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Ces évolutions se traduisent en l'espace de sept années par une inflexion notable de la structure sectorielle des entreprises en métropole, avec une très forte diminution du poids de l'industrie^[38] (-11 points, de 37 % à 26 % de la valeur ajoutée totale des entreprises) au profit principalement des services (+7 points) et du commerce (+3 points). Dans les DOM, les évolutions sont de même nature, mais d'une ampleur beaucoup plus modérée, avec un léger déclin de l'industrie (-1 point, de 16 % à 15 % de la valeur ajoutée).

[38] Le phénomène de désindustrialisation est accentué dans la statistique d'entreprises par rapport aux comptes nationaux, du fait de l'externalisation d'activités de services de la part de grandes entreprises industrielles. Suivant le principe de classement par l'activité principale, ces activités externalisées passent de l'industrie aux services.

Tableau 18 *Évolution de la répartition sectorielle des entreprises de 2000 à 2007 (en %)*

	Métropole		DOM	
	2000	2007	2000	2007
Industrie	37,0	25,7	16,3	15,2
Construction	6,8	8,0	9,8	11,3
Commerce	17,5	20,4	32,3	27,1
Services	38,6	45,9	41,6	46,4
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : calculs des auteurs, à partir donnée FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

2.3.2. Stratégies et trajectoires d'entreprises

Cette sous-partie étudie les performances des seules entreprises pérennes de 2000 à 2007, soit une des trois composantes de l'évolution d'ensemble des tissus d'entreprises. Ce champ, défini comme le périmètre 2, rassemble 1 211 000 entreprises en métropole et 20 000 entreprises dans les DOM (cf. schémas 1 et 2).

Une évolution plus favorable des entreprises pérennes dans les DOM

Les entreprises pérennes des DOM présentaient en 2000 une taille moyenne et un volume d'activité nettement plus petits qu'en métropole. Les salaires moyens étaient légèrement inférieurs et le taux de charges sociales réduit de 11 points. Le taux de marge brute s'avérait quasiment identique à celui des entreprises pérennes métropolitaines.

L'évolution d'ensemble au cours de la période 2000 à 2007 a été plus favorable dans les DOM : la progression du CA et surtout de la valeur ajoutée ont été plus rapides, respectivement de 6 points et de 13 points ; celle des effectifs a atteint 11 % dans les DOM contre 5 % seulement en métropole.

De pair avec cette croissance, les salaires moyens ont progressé également plus rapidement dans les DOM, sans compenser pour autant le léger *gap* avec les entreprises de métropole. Par ailleurs, les entreprises pérennes des DOM ont vu, durant la période, le taux de charges sociales sur les salaires s'abaisser encore (-11 %, le ramenant à 30 %) alors que ce taux demeurerait quasiment stable en métropole (à 43 %). Au final, le taux de marge des entreprises domiennes a progressé de près de 7,8 %, à 8,1 %, tandis que celui des entreprises métropolitaines baissait de 7,7 %, à 7,3 %.

Tableau 19 *Comparaison des entreprises pérennes de 2000 à 2007 dans les DOM et en métropole*

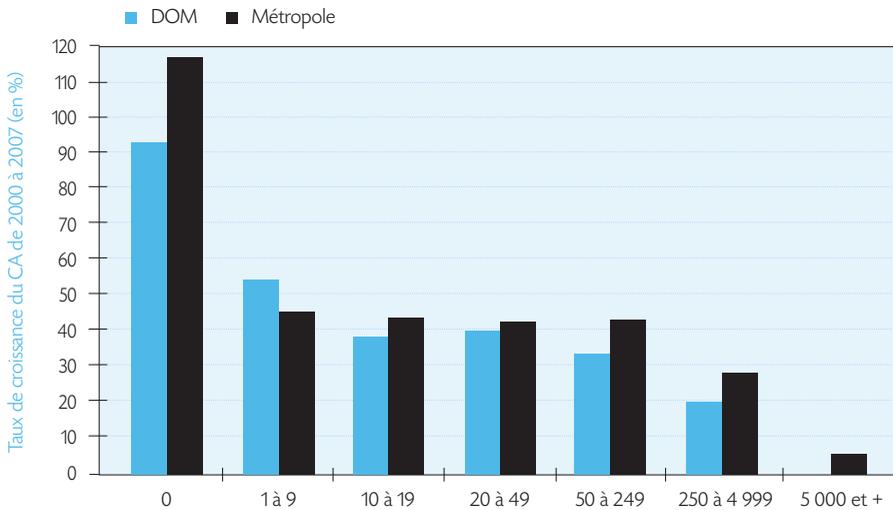
	DOM	Métropole
Profil en 2000		
Taille moyenne en 2000 (en nombre de salariés)	6,4	10,6
CA moyen en 2000 (en milliers d'euros)	1136,4	2103,5
Salaires moyens en 2000 (en milliers d'euros)	20,3	24,4
Taux de charges sociales/salaires	34,0 %	43,2 %
EBE/CA en 2000	7,8 %	7,7 %
Évolution 2000 à 2007		
Variation du CA	37,4 %	30,9 %
Variation de la VA	39,2 %	26,3 %
Variation des effectifs salariés	11,5 %	5,0 %
Variation des salaires moyens	26,1 %	22,9 %
Variation du taux de charges sociales/salaires	-11,4 %	-0,7 %
Variation du taux de marge EBE/CA	3,7 %	-5,4 %

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2.

Le rythme de croissance de l'activité et des effectifs décroît avec la taille des entreprises

Dans les DOM comme en métropole, les entreprises les plus petites ont connu, globalement au cours de la période, la croissance du CA la plus rapide^[39]. Ce constat s'observait déjà en métropole durant la décennie précédente. Ce rythme va ensuite en décroissant, jusqu'à un niveau très faible, inférieur au rythme de l'inflation, pour les très grandes entreprises de plus de 5 000 salariés présentes en métropole.

Graphique 22 Croissance du CA des entreprises pérennes de 2000 à 2007 suivant leur taille en 2000



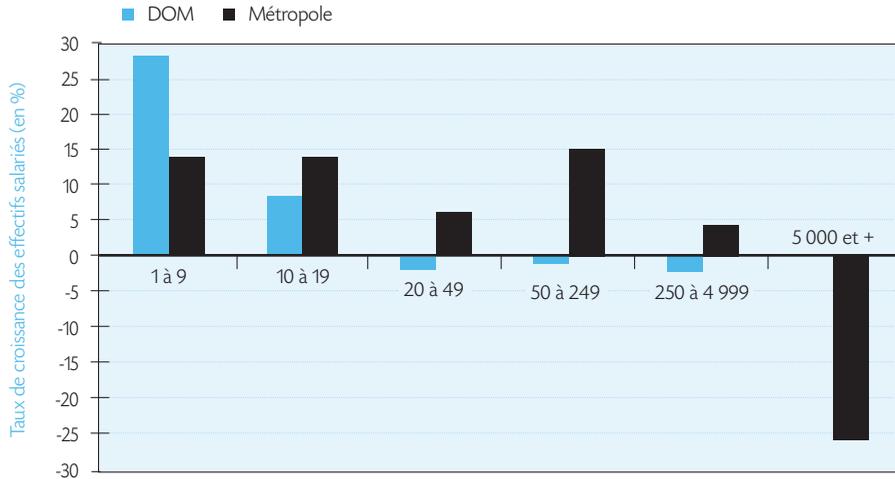
Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2.

Les entreprises les plus petites sont également les plus dynamiques en matière d'emploi. Les micro-entreprises domiennes ont accru ainsi de plus du quart leurs effectifs durant la période et contribuent à elles seules à la quasi-totalité des gains d'emplois dans les DOM et à près de 80 % d'entre eux en métropole. À partir de 20 salariés, les contributions des entreprises pérennes dans les DOM sont négatives ; en métropole, ce phénomène s'observe au-delà de 5 000 salariés, mais ces grandes entreprises suppriment presque la moitié des emplois créés par les entreprises de taille plus petite^[40].

[39] Il s'agit de la croissance du CA total de ces entreprises et non de la moyenne des taux de croissance individuels, qui serait biaisée par un effet statistique lié à la taille.

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

Graphique 23 Croissance des effectifs salariés des entreprises pérennes de 2000 à 2007 suivant leur taille en 2000



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2 bis.

Tableau 20 Évolution des effectifs salariés de 2000 à 2007 suivant la classe de taille en 2000 des entreprises pérennes (en milliers de salariés)

Classe de taille en 2000	DOM	Métropole
Micro / 0 salarié	+4,8	+176,9
Micro / 1 à 9	+7,5	+224,5
TPE / 10 à 19	+1,2	+118,8
PE / 20 à 49	-0,4	+71,7
ME / 50 à 249	-0,3	+265,8
ETI / 250 à 4 999	-0,3	+122,4
GE / 5 000 et +		-473,5
Ensemble	+12,6	+506,7

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2.

Le passage de la TPE à la petite PME se passe mieux qu'en métropole, celui de la moyenne entreprise vers la grande entreprise moins bien

Les analyses des glissements de taille, c'est-à-dire des passages d'une classe de taille à une autre durant la période 2000-2007, conduisent aux mêmes constats. Dans les DOM, à l'exception des entreprises sans salarié (qui par définition ne peuvent pas voir leur taille diminuer), les glissements de taille descendants l'emportent sur les glissements ascendants :

- 15 % des micro-entreprises comptant 1 à 9 salariés en 2000 rejoignent les rangs des entreprises sans salarié en 2007, tandis que 10 % rejoignent les classes de taille plus élevées^[41] ;
- 29 % des TPE de 10 à 19 salariés glissent vers le bas, contre 15 % vers le haut ;
- 33 % des petites entreprises de 20 à 49 salariés glissent vers le bas, contre 20 % vers le haut ;
- 23 % des moyennes entreprises de 50 à 249 salariés glissent vers le bas, contre 7 % vers le haut.

Tableau 21 *Glissements de taille des entreprises pérennes dans les DOM de 2000 à 2007 (en %)*

Classes de taille en 2000	Taille en nombre de salariés en 2007						Total
	0	1 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 249	250 et +	
Micro / 0 salarié	74,1	24,7	0,9	0,1	0,1	0,0	100
Micro / 1 à 9	15,3	74,9	8,8	0,8	0,1	0,0	100
TPE / 10 à 19	6,3	22,5	55,9	10,2	5,0	0,1	100
PE / 20 à 49	6,1	7,0	19,8	46,7	19,8	0,5	100
ME / 50 à 249	3,8	3,5	4,3	11,0	70,5	7,0	100
ETI et GE / 250 et +	6,3	1,6	1,6	1,6	12,7	76,2	100
Total	38,0	46,9	9,0	3,1	2,6	0,4	100

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2.

[41] Ce qui n'empêche pas ces entreprises d'être globalement créatrices d'emplois, comme le montre le graphique 23, les TPE glissant vers les entreprises sans salarié, tout en étant plus nombreuses, perdant en moyenne nettement moins d'emplois que celles qui progressent vers les classes de taille supérieures.

La comparaison avec la métropole permet de dresser les constats suivants :

- les entreprises des DOM sont restées moins souvent dans leur classe de taille que celles de la métropole ;
- au-delà d'une taille de 10 salariés en 2000, les glissements vers le bas apparaissent relativement plus fréquents dans les DOM. L'écart est particulièrement notable pour les petites entreprises de 20 à 49 salariés ;
- *a contrario*, les micro-entreprises de moins de 10 salariés se retrouvent plus fréquemment dans une classe de taille supérieure : le passage du travail indépendant à l'entreprise comptant au moins un salarié et celui de la micro à la TPE fonctionnent relativement mieux dans les DOM qu'en métropole ;
- les moyennes entreprises des DOM apparaissent, sous cet angle d'analyse, comme un maillon faible : le passage vers la classe des entreprises de taille intermédiaire est moins fréquent qu'en métropole ; en revanche, les régressions vers les classes de taille inférieure sont légèrement plus importantes. De ce fait, les écarts en termes de poids des entreprises de plus de 250 salariés entre les DOM et la métropole devraient encore se creuser.

Tableau 22 *Écarts entre les DOM et la métropole en termes de glissements de taille d'entreprises de 2000 à 2007 (en %)*

Classe de taille en 2000	Glissements de taille		
	Vers une classe inférieure	Pas de glissement	Vers une classe supérieure
Micro / 0 salarié		- 6,8	+ 6,8
Micro / 1 à 9	- 1,1	- 2,0	+ 3,1
TPE / 10 à 19	+ 0,9	+ 1,7	- 2,5
PE / 20 à 49	+ 3,6	- 10,4	+ 4,2
ME / 50 à 249	+ 0,5	- 0,3	- 2,1
ETI et GE / 250 et +	+ 3,5	- 3,8	

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2.

La diversité des modes de croissance des entreprises domiennes et métropolitaines

Nous nous intéressons dans ce qui suit aux évolutions combinées des effectifs et de la valeur ajoutée des entreprises pérennes, les trajectoires suivies par ces combinaisons reflétant en quelque sorte l'éventail des stratégies déployées par les entrepreneurs domiens et métropolitains : croissance sous forme intensive (avec des gains de productivité) ou extensive (accroissement des effectifs accompagné d'une perte des effectifs), déclin avec ou sans effort de restructuration, etc. Ces analyses sont effectuées sur l'ensemble des entreprises pérennes comptant au moins un salarié en 2000 et 2007 (la productivité du travail salarié ne pouvant pas être mesurée sur les entreprises sans salarié). Les résultats reflètent essentiellement les comportements des TPE, ces dernières représentant numériquement une très large part de la population couverte.

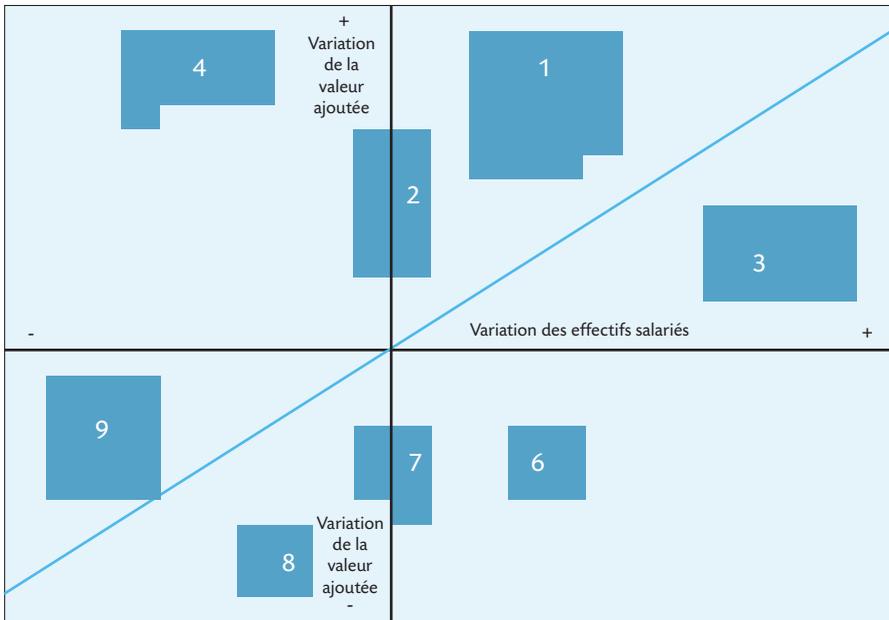
Globalement, sur ce champ restreint, les proportions d'entreprises qui connaissent une croissance nominale de leur valeur ajoutée sont à peu près comparables. Les entreprises domiennes se distinguent en revanche par un comportement en matière d'emplois plus dynamique (45 % ont augmenté leurs effectifs contre seulement 38 % de leurs consœurs métropolitaines) et *a contrario*, par le fait qu'elles obtiennent un peu moins souvent des gains de productivité du travail (64 % contre 67 %).

Si l'on compare les stratégies mises en œuvre par les entreprises (et donc principalement par les TPE) dans les DOM et la métropole, on observe les faits suivants :

- les entreprises font preuve d'une grande diversité de stratégies, dans la mesure où elles se déploient dans l'ensemble des combinaisons envisageables, même les plus inattendues, comme celle consistant à augmenter ses effectifs tout en connaissant une diminution d'activité (ce comportement apparemment très risqué étant probablement le fait d'entreprises récemment créées, et cherchant à atteindre leur taille de croisière, même si les résultats ne sont pas encore au rendez-vous) ;
- globalement, la répartition des entreprises domiennes et métropolitaines suivant cette typologie de trajectoires est relativement proche (cf. tableau 23) ;
- néanmoins, les entreprises ultramarines paraissent privilégier un peu plus souvent un mode de développement extensif que les entreprises de métropole, pariant en quelque sorte sur l'embauche plutôt que sur la recherche de gains de productivité : ainsi leur proportion est plus importante qu'en métropole dans les types 3 (croissance de la VA avec perte de productivité) et 6 (déclin de la VA accompagné d'une progression des effectifs) ;

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

Graphique 24 Répartition des entreprises domiennes pérennes suivant leur mode de croissance (la superficie des ensembles étant proportionnelle à la part des entreprises)



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS - INSEE, champ : périmètre 2 bis.

Tableau 23 Répartition des entreprises pérennes avec salariés suivant leur trajectoire de 2000 à 2007 (en %)

Types de trajectoires		Δ VA	Δ Effectif salarié	Δ (VA/L)	Métropole	DOM
1	Croissance intensive	+	+	+	19,9	22,8
2	Croissance intensive avec effectifs stables	+	0	+	15,8	12,5
3	Croissance extensive	+	+	-	13,7	16
4	Croissance malthusienne	+	-	+	13	13
5	Stagnation (en termes nominaux)	0			0,8	0,8
6	Déclin avec progression des effectifs	-	+	-	4,2	5,8
7	Déclin avec stabilité des effectifs	-	0	-	8,3	7,2
8	Déclin de la VA avec perte de productivité	-	-	-	5,9	6,2
9	Déclin avec gain de productivité ^[42]	-	-	+	18,3	15,5
Ensemble					100	100

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2 bis.

Analyse des croissances individuelles des entreprises pérennes à taille et activité comparables

Quel est l'effet de l'implantation domienne sur la croissance des entreprises, indépendamment des effets joués par la taille et l'activité des entreprises ? Pour répondre à cette question, on observe les écarts à un niveau très fin d'agrégation (plus d'un millier de croisements des classes d'activité et des classes de taille^[43]) entre les moyennes des taux de croissance individuels du CA observés dans les DOM et celles qui auraient

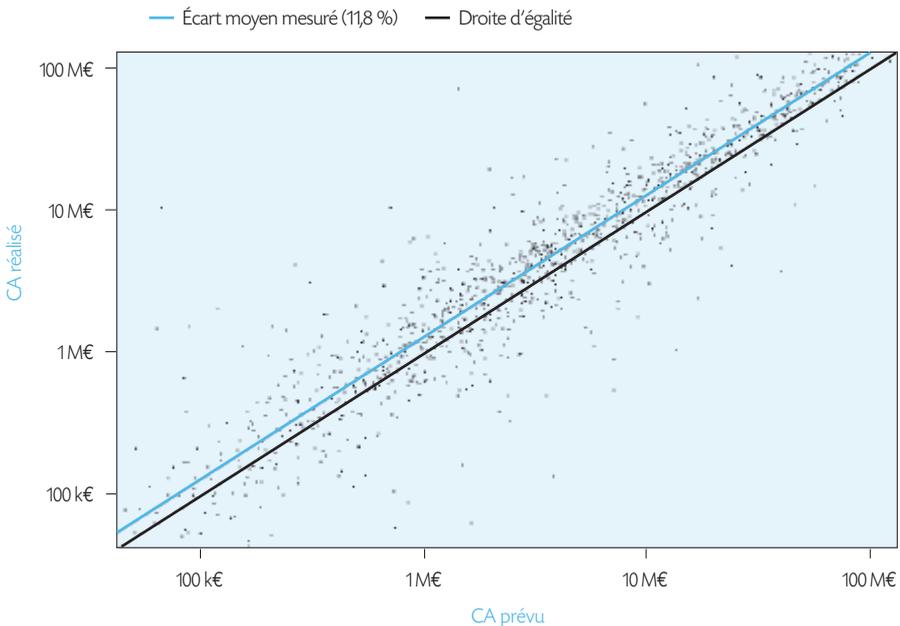
[42] Comme mentionné précédemment, ce type de déclin pouvant provenir soit d'une réduction réelle d'effectifs, soit parfois de l'externalisation ou de la filialisation d'activités.

[43] Soit au total 1 265 appariements DOM/métropole pour des croisements taille – APE dans lesquels sont présentes à la fois des entreprises domiennes et métropolitaines. Ces appariements couvrent la totalité des entreprises domiennes pérennes et 96 % des entreprises métropolitaines pérennes.

été obtenues si l'on avait appliqué à ces croisements les taux de croissance individuels observés en métropole (cf. explications méthodologiques en annexe 6). Par ce biais, on neutralise ainsi les effets de la taille et de l'activité. Cette comparaison est illustrée dans le graphique 25 par un nuage de points : chaque point associe pour les entreprises domiennes le CA qui aurait été réalisé en 2007 si elles avaient bénéficié des dynamiques observées en métropole pour des entreprises de taille et d'activité similaires au CA effectivement obtenu.

Il ressort de cette comparaison que le taux moyen pondéré de croissance du CA sur l'ensemble de la période s'avère être de 11,8 % supérieur à celui qui aurait été obtenu par des entreprises de métropole pour une distribution secteur taille comparable. Dans cette période 2000-2007, caractérisée par une croissance économique plus rapide des DOM que de la métropole, l'implantation domienne est allée de pair avec un gain de croissance annuelle supplémentaire de 1,2 point.

Graphique 25 *Écart pour les entreprises pérennes des DOM (regroupées par activité et classe de taille) des chiffres d'affaires 2007 réalisé et prévu*



Source : données FICUS – INSEE, champ : périmètre 2 bis.

2.4. Synthèse

Quels principaux enseignements tirer de ces différentes analyses comparatives, de nature suffisamment structurelle pour ne pas être liés à la conjoncture des années observées ?

- 1/ Des différences notables existent entre les tissus domien et métropolitain, de fait assez inéluctables compte tenu de la différence d'échelle entre ces deux économies : l'orientation sectorielle est nettement moins industrielle dans les DOM, et la contribution des micro-entreprises et des PME à la valeur ajoutée plus importante.
- 2/ De même observe-t-on certaines différences au niveau du profil des entreprises, liées aux contraintes de l'ultra-périphéricité : la taille des entreprises est plus petite, le taux de valeur ajoutée est plus faible, même au sein de mêmes activités, du fait notamment du surcoût des consommations intermédiaires généré par la situation ultra-périphérique de ces économies, la rotation des stocks de marchandises et des matières premières est plus longue, le montant de valeur ajoutée par personne plus faible.
- 3/ Pour autant, ces différences sont assurément moins marquées que celles qui participent d'ordinaire aux projections du discours sur l'outre-mer. Notamment, les répartitions des entreprises entre les secteurs d'activité sont très proches, et les similitudes des distributions de certains comportements ou performances d'entreprises tout à fait marquantes, au point qu'il faut parfois s'interroger sur les raisons de ces ressemblances plutôt que sur celles des écarts. Ces similitudes n'avaient pas pu être notées jusqu'à présent car elles s'expliquent essentiellement par la part numériquement prépondérante des micro-entreprises et des TPE, tant dans les DOM qu'en métropole, population qui n'était pas ou peu couverte dans les études précédentes consacrées aux entreprises des DOM. Fait notable, même dans la diversité de leurs stratégies, tout à fait caractéristique là encore de la population des TPE : les populations d'entreprises des DOM et de métropole s'avèrent très proches.
- 4/ Concernant les mesures spécifiques prises en faveur des entreprises domiennes, on peut noter que les mesures d'allègement des charges sociales permettent de compenser en grande partie la faiblesse des taux de valeur ajoutée et, conjuguées à une pression moins forte des impôts à la production nets de subventions, de dégager des taux de marge d'exploitation moyens légèrement supérieurs à ceux des entreprises de métropole. L'entreprise domienne apparaît en moyenne plus rentable que celle de métropole, en termes économiques mais surtout en termes financiers, du fait d'une capitalisation plus faible.

- 5/ En dépit de taux de marge et de taux de rentabilité moyens supérieurs, et de la croissance économique plus rapide observée dans les DOM, la part d'entreprises présentant un EBE déficitaire demeure supérieure à celle observée en métropole. Ce phénomène pourrait peut-être s'expliquer par des marges de manœuvre moins importantes en matière de gestion, ou encore par le caractère plus fermé des marchés, exposant les entreprises moins bien placées à être plus rapidement en difficulté...
- 6/ Si l'on compare les DOM aux départements métropolitains et non à la métropole dans son ensemble, les différences tendent à s'estomper, à l'exception de la Guyane.
- 7/ De 2000 à 2007, la croissance économique du tissu des entreprises s'avère plus forte dans les DOM : largement impulsée par une démographie d'entreprises excédentaire, elle conjugue un effet sectoriel et un effet « domien » spécifique.
- 8/ Les entreprises pérennes des DOM s'illustrent durant la période par des trajectoires plus dynamiques, et globalement plus riches en création d'emplois, grâce aux stratégies de développement des micro-entreprises et des TPE. A taille et activité comparables, l'implantation domienne est allée de pair, pour les entreprises concernées, avec une croissance annuelle supplémentaire de 1,6 point.
- 9/ Enfin, à partir des constats établis sur l'évolution des tissus d'entreprises et des trajectoires des entreprises pérennes, on peut considérer :
 - que la création d'entreprises est, tout au moins durant la période observée, moins un problème dans les DOM qu'en métropole ;
 - que les passages du statut de travailleur indépendant à la TPE et de la TPE à la petite PME fonctionnent mieux dans les DOM qu'en métropole ;
 - et qu'en revanche, la transformation de la petite entreprise en moyenne entreprise et surtout de la moyenne entreprise en grande entreprise s'avère difficile. Cette difficulté provient bien entendu en premier lieu de l'étroitesse des marchés locaux, et des potentialités restreintes d'accéder à des marchés à l'export.

Conclusion

Ce tour d'horizon a permis de mettre en exergue les conditions particulières de l'environnement ultrapériphérique pour l'entreprise et le système d'incitations spécifique qui s'y exerce pour l'entrepreneur. Les contraintes se traduisent par des différences notables dans le profil des entreprises domiennes par rapport au profil des entreprises métropolitaines. Toutefois, des similitudes marquantes et inattendues apparaissent également, que ce soit dans la répartition sectorielle des entreprises ou encore dans la distribution de leurs comportements et de leurs performances. Comment peut-on appréhender cet apparent paradoxe ?

Le premier élément d'explication porte sur la prépondérance, dans le tissu d'entreprises, des micro-entreprises. Ces dernières présentent, au sein de mêmes activités, des comportements et des stratégies proches. Pour un entrepreneur individuel, plombier ou coiffeur, la localisation de son activité dans un DOM ou dans une ville de province métropolitaine ne modifie pas fondamentalement l'exercice de son métier. Inversement, les entreprises qui sont, toutes choses égales par ailleurs, les plus « pénalisées », par l'environnement ultrapériphérique sont les entreprises industrielles de moyenne ou grande taille, mais dans les comparaisons DOM/métropole leur poids relatif demeure limité.

Le deuxième élément d'explication, que cette étude n'a toutefois pas eu comme objectif de mesurer, serait l'impact effectif des mesures de politique publique de compensation des handicaps liés à l'ultra-périphéricité. L'étude a notamment montré que les mesures d'allègement des charges sociales dont bénéficient les entreprises domiennes permettent en partie de compenser la faiblesse des taux de valeur ajoutée constatés dans les DOM, conséquence des surcoûts de production qui affectent ces entreprises.

L'analyse a enfin fait apparaître la plus grande vitalité des entreprises domiennes sur la période considérée (2000-2007). Cette observation ne doit toutefois pas conduire à des conclusions trop hâtives : cette période correspond à une phase de forte croissance des économies domiennes tirée notamment par la demande intérieure, pour la satisfaction de laquelle les entreprises locales sont mieux positionnées que les entreprises extérieures. En revanche, quand la demande intérieure est affectée par un choc, comme c'est le cas depuis 2008, les possibilités de se tourner vers des marchés à l'exportation sont plus limitées et les entreprises domiennes plus susceptibles d'en subir les effets négatifs.

Annexes

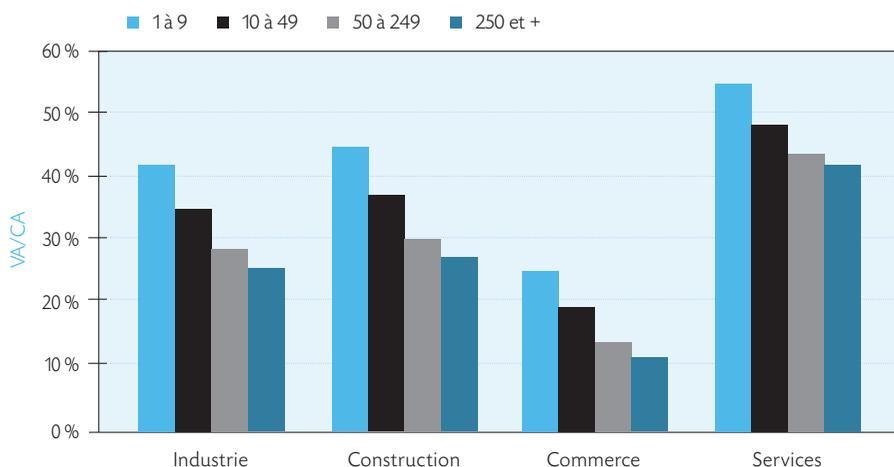
Annexe 1

Les effets de la taille et de l'appartenance sectorielle sur les comportements et performances des entreprises

Les effets de la taille des entreprises

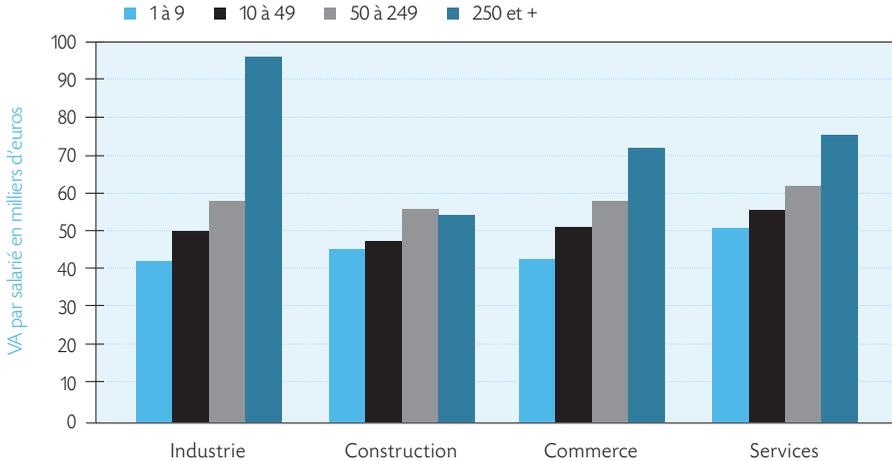
On peut noter en premier lieu le taux de valeur ajoutée sur le CA, ou taux d'intégration, fortement décroissant avec la taille des entreprises, ou encore, dans une relation inversée, de la productivité apparente du travail, fortement croissante avec la taille des entreprises.

Graphique 1 Taux de valeur ajoutée sur le CA dans les entreprises françaises, par secteur et classes de taille en 2007



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Graphique 2 Valeur ajoutée par salarié dans les entreprises françaises, par secteur et classes de taille en 2007

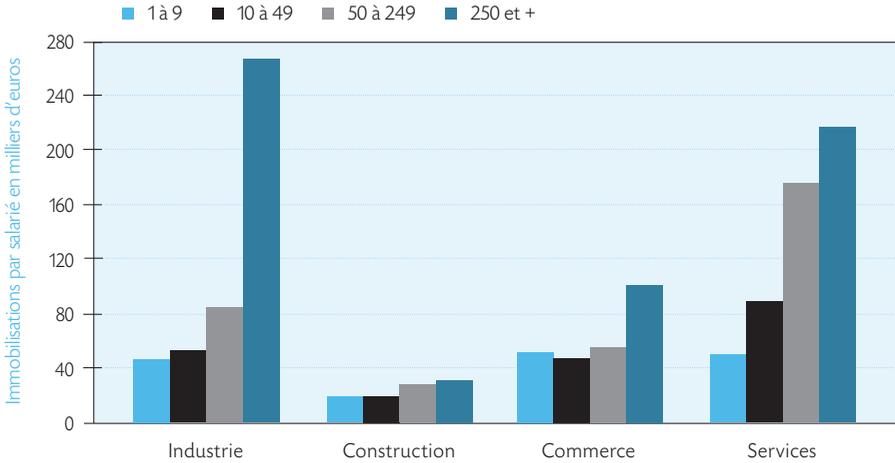


Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Rappelons que cette productivité apparente du travail, croissante avec la taille des entreprises, ne doit pas être interprétée comme une productivité effective plus grande des salariés dans les grandes entreprises ; elle découle en effet directement de l'intensité capitalistique, c'est-à-dire du stock d'immobilisations par salarié, également croissante avec la taille des entreprises. On peut noter que cette relation est particulièrement forte dans l'industrie, où l'industrie capitalistique moyenne est plus de cinq fois supérieure à celle observée dans les petites entreprises.

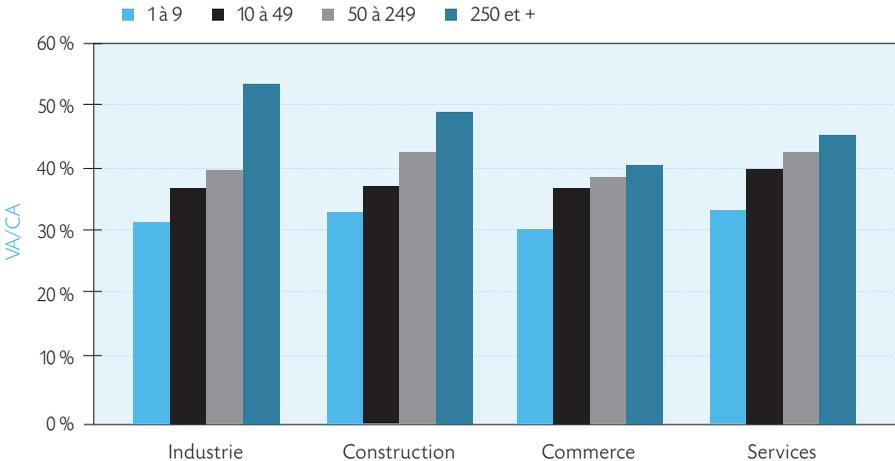
La productivité apparente du travail, croissante avec la taille, permet à son tour de supporter un coût du travail par salarié plus important (*a contrario*, on peut également considérer que cette rémunération croissante des salariés avec la taille des entreprises est un facteur générateur de gains de productivité).

Graphique 3 Immobilisations par salarié dans les entreprises françaises, par secteur et classes de taille en 2007



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

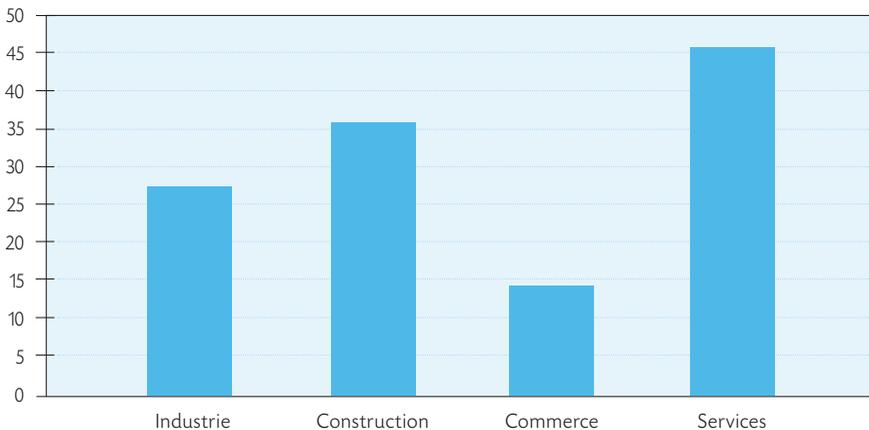
Graphique 4 Dépenses de personnel par salarié dans les entreprises françaises, par secteur et classes de taille en 2007



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

On peut noter également, au travers des graphiques 1 à 4, que les ratios moyens ne se situent pas au même niveau suivant les secteurs d'activité. Ainsi, le taux moyen de valeur ajoutée sur le CA atteint 45 % dans les services contre 14 % seulement dans le commerce, la valeur ajoutée ne résidant dans ce dernier secteur que dans la revente en l'état de marchandises. De même, les niveaux de productivité apparente du travail, de coût du travail et surtout d'intensité capitalistique diffèrent considérablement suivant les secteurs d'activité.

Graphique 5 *Taux de valeur ajoutée sur le CA dans les entreprises françaises, par secteur d'activité en 2007 (en %)*



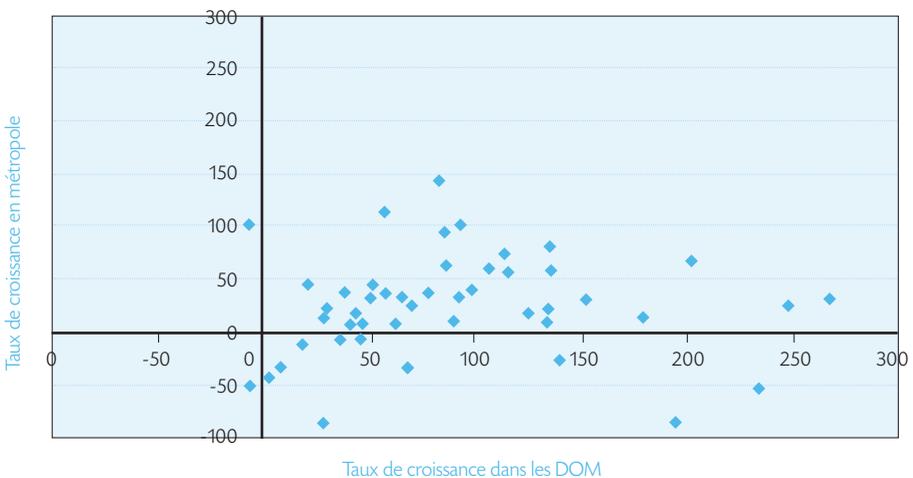
Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Par ailleurs, sur un plan sectoriel, les dynamiques sectorielles de moyen terme apparaissent très dispersées, tant en métropole que dans les DOM^[44], et conditionnent bien entendu les trajectoires de croissance des entreprises.

[44] Les coefficients de variation de la croissance du CA des 47 divisions sectorielles observables sont respectivement de 40 % en métropole et 39 % dans les DOM.

Ce conditionnement diffère cependant sensiblement, dans la mesure où les dynamiques sectorielles dans les DOM n'apparaissent que faiblement liées à celles observées en métropole^[45]. Parmi les 47 divisions observées, seules 4 se caractérisent par un écart de taux de croissance, positif ou négatif, de moins de 10 % alors qu'à l'inverse, pour 15 d'entre elles, l'écart entre les taux de croissance est supérieur à 100 %.

Graphique 6 Répartition des secteurs d'activité (niveau division) suivant le taux de croissance du CA dans les DOM et en métropole de 2000 à 2007 (en %)



Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

[45] Le coefficient de corrélation entre les évolutions sectorielles du CA des entreprises des DOM et de métropole, au niveau de 47 divisions observables, n'est que de 0,21.

Annexe 2

Évolution des tissus d'entreprises de 2000 à 2007

On a dans le tableau 1 :

$$T_{2000} = P_{2000} + D$$

$$T_{2007} = P_{2007} + A$$

$$T_{2007} - T_{2000} = (P_{2007} - P_{2000}) + (A - D)$$

T étant le tissu d'entreprises, P les entreprises pérennes, A les apparitions d'entreprises au cours de la période et D les disparitions.

On peut noter que, dans les DOM, la croissance de la valeur ajoutée s'explique majoritairement (57 %) par l'effet du solde démographique des entreprises (A-D) alors qu'en métropole, du fait de la progression beaucoup plus limitée du nombre d'entreprises, elle repose à 71 % sur la dynamique des entreprises pérennes (P₂₀₀₇-P₂₀₀₀). Par ailleurs, les écarts de valeur ajoutée moyenne entre les entreprises pérennes et les autres entreprises apparaissent du même ordre de grandeur dans les DOM et en métropole. *Grosso modo*, les entreprises pérennes avaient un volume moyen d'activité en 2000 trois fois supérieur à celui des entreprises qui allaient disparaître et elles ont un volume moyen d'activité en 2007 deux et demi à trois fois supérieur aux entreprises récentes, c'est-à-dire apparues durant la période.

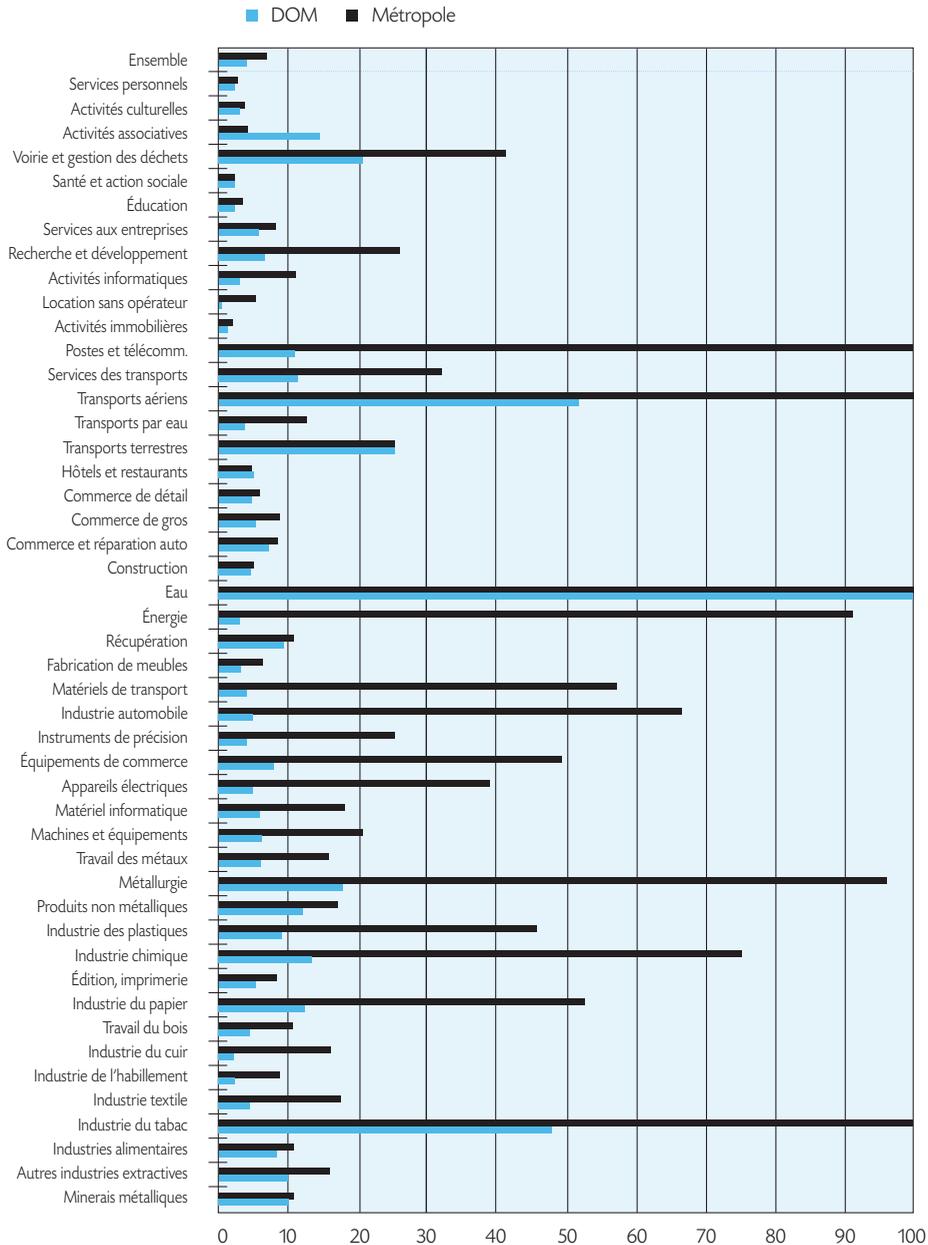
Tableau 1 *Évolution du tissu d'entreprises dans les DOM et en métropole de 2000 à 2007*

	Métropole	DOM
T₂₀₀₀ – Tissu d'entreprises en 2000		
Nombre d'entreprises en 2000 en milliers	2 036	38
VA en millions d'euros en 2000	732 909	6 521
VA moyenne par entreprise en milliers d'euros en 2000	360	170
P – Entreprises pérennes		
Nombre d'entreprises en milliers	1 211	20
P ₂₀₀₀ – VA en 2000	578 668	5 046
VA moyenne par entreprise en 2000	477	248
P ₂₀₀₇ – VA en 2007	732 232	7 050
VA moyenne par entreprise en milliers d'euros en 2007	604	346
A : Apparitions en 2007		
Nombre d'entreprises en 2007 en milliers	1 124	36
VA en millions d'euros en 2007	217 908	4 120
VA moyenne par entreprise en milliers d'euros en 2007	194	113
D : Disparitions en 2007		
Nombre d'entreprises en 2000	824	18
VA en millions d'euros en 2000	154 241	1 475
VA moyenne par entreprise en milliers d'euros en 2000	187	82
T₂₀₀₇ – Tissu d'entreprises en 2007		
Nombre d'entreprises en 2007 en milliers	2 336	57
VA en millions d'euros en 2007	950 140	11 170
VA moyenne par entreprise en milliers d'euros en 2007	407	196

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

Annexe 3

Comparaison des effectifs moyens des entreprises, par activité

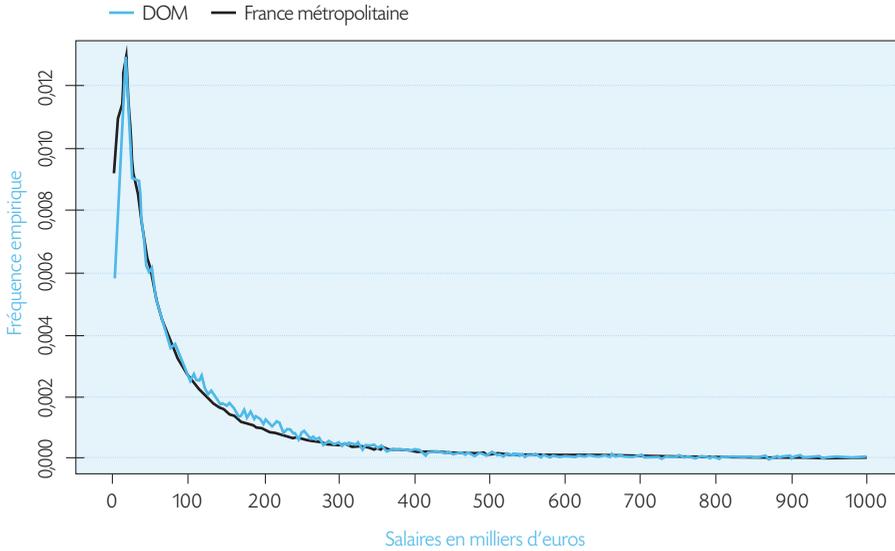


Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1.

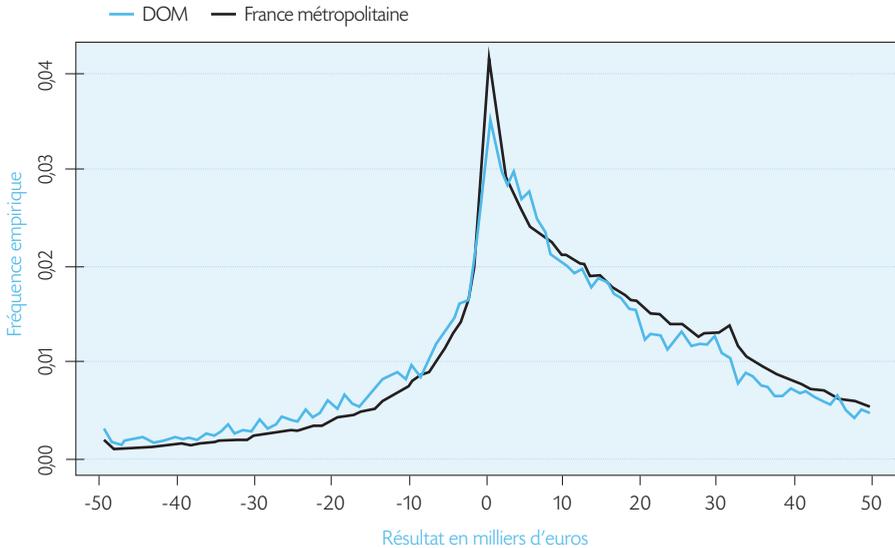
Annexe 4

Comparaison des distributions de ratios en 2007

Distribution des salaires en 2007, hors 0 salarié



Distribution du résultat d'exploitation en 2007, hors 0 salarié

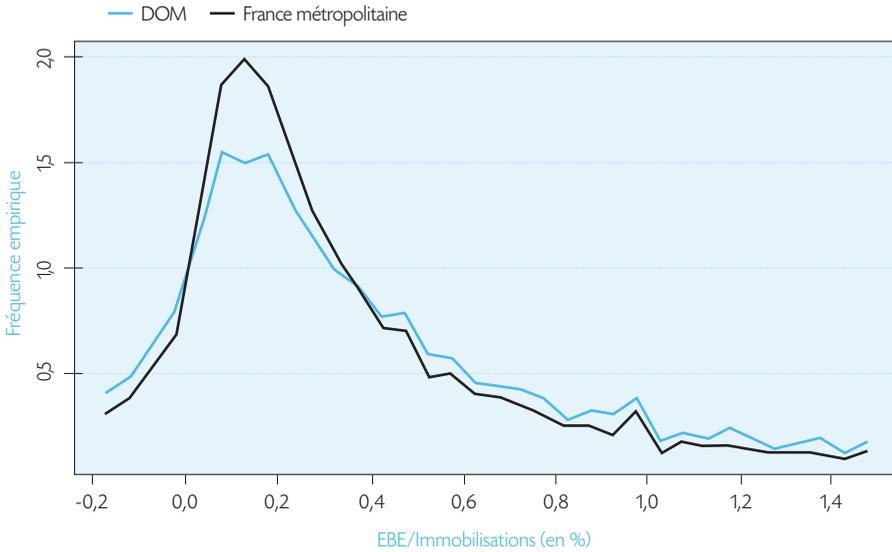


La valeur en 0 et les fréquences nulles ont été retirées.

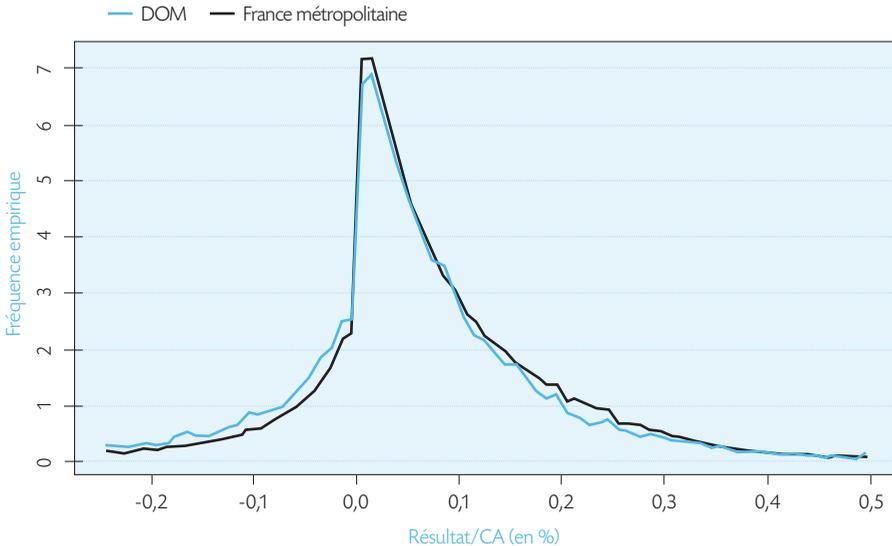
Pour les entreprises de plus de 1 salarié, les données imputées et non imputées sont présentes pour les déclarations BIC régime normal ou simplifié, dans l'ensemble des secteurs.

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS - INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Distribution du ratio de l'EBE sur les immobilisations en 2007, hors 0 salarié



Distribution du ratio du résultat d'exploitation sur le CA en 2007, hors 0 salarié



La valeur en 0 et les fréquences nulles ont été retirées.
 Pour les entreprises de plus de 1 salarié, les données imputées et non imputées
 sont présentes pour les déclarations BIC régime normal ou simplifié, dans l'ensemble des secteurs.

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Annexe 5

Échantillon de classes d'activités comptant plus de 300 entreprises outre-mer en 2007

Libellés		Nombre d'entreprises			Achats de marchandises/CA				
		VA /CA	Écart DOM- métropole		Achats de matières premières/CA			Autres achats/CA	
						Écart DOM-métropole		Écart DOM-métropole	
Boulangeries	DOM	406	38,1 %	-14,9 %	13,5 %	28,6 %	7,8 %	20,1 %	1,6 %
	Métropole	31070	53,0 %		7,9 %	20,8 %		18,5 %	
Menuiseries	DOM	330	31,9 %	-0,9 %	3,7 %	35,2 %	-7,9 %	30,5 %	9,9 %
	Métropole	2 468	32,8 %		5,3 %	43,1 %		20,6 %	
Fermetures métalliques	DOM	311	27,8 %	-4,9 %	5,9 %	40,3 %	-0,3 %	28,7 %	6,4 %
	Métropole	1848	32,7 %		5,6 %	40,6 %		22,3 %	
Terrassement	DOM	842	30,8 %	-4,1 %	2,1 %	14,9 %	-2,8 %	52,5 %	5,7 %
	Métropole	13 686	34,9 %		1,3 %	17,6 %		46,8 %	
Construction de maisons	DOM	656	24,8 %	-1,7 %	1,2 %	25,3 %	3,9 %	49,1 %	-1,8 %
	Métropole	12 597	26,5 %		2,3 %	21,4 %		50,8 %	
Construction de bâtiments	DOM	528	24,4 %	-1,1 %	0,4 %	17,6 %	2,5 %	58,2 %	-2,0 %
	Métropole	5 557	25,5 %		0,7 %	15,2 %		60,2 %	
Maçonnerie générale	DOM	1597	29,1 %	-11,8 %	1,6 %	26,7 %	1,2 %	43,2 %	10,2 %
	Métropole	60 707	40,9 %		1,7 %	25,5 %		32,9 %	
Travaux d'électricité	DOM	1028	37,0 %	-2,4 %	2,4 %	24,4 %	2,1 %	36,1 %	1,3 %
	Métropole	41 657	39,4 %		3,3 %	22,4 %		34,8 %	
Travaux de plomberie	DOM	370	38,2 %	-4,8 %	2,4 %	27,2 %	-4,8 %	31,9 %	10,5 %
	Métropole	29 128	43,0 %		4,2 %	31,9 %		21,4 %	
Peinture en bâtiment	DOM	547	42,1 %	-5,7 %	2,7 %	22,4 %	4,6 %	33,5 %	0,2 %
	Métropole	39 570	47,8 %		1,7 %	17,9 %		33,3 %	

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Libellés		Nombre d'entreprises			Achats de marchandises/CA				
		VA /CA	Écart DOM-métropole	Achats de matières premières/CA					
				Écart DOM-métropole	Autres achats/CA				
					Écart DOM-métropole				
Réparation de véhicules	DOM	966	33,9 %	4,8 %	32,6 %	12,8 %	4,8 %	22,2 %	5,3 %
	Métropole	32 272	29,2 %		46,6 %	8,0 %		16,9 %	
Commerce de détail d'équipement de véhicules	DOM	302	26,6 %	-0,8 %	60,5 %	0,8 %		15,5 %	-2,2 %
	Métropole	3 450	27,5 %		53,3 %	2,0 %		17,7 %	
Commerce de carburants	DOM	319	6,2 %	-6,7 %	90,0 %	0,3 %		3,5 %	-5,6 %
	Métropole	3 890	12,9 %		78,0 %	0,5 %		9,1 %	
Intermédiaires du commerce	DOM	589	26,4 %	-2,2 %	57,7 %	0,7 %		16,4 %	-4,9 %
	Métropole	21 509	28,6 %		48,5 %	2,5 %		21,3 %	
Commerce de gros	DOM	365	16,7 %	2,7 %	68,5 %	0,9 %		16,3 %	0,3 %
	Métropole	5 156	14,0 %		64,7 %	7,3 %		16,0 %	
Commerce alimentaire général	DOM	1 043	13,2 %	-4,1 %	78,0 %	0,7 %		8,3 %	-3,0 %
	Métropole	16 151	17,4 %		71,0 %	1,0 %		11,4 %	
Pharmacies	DOM	594	24,6 %	1,1 %	69,0 %	0,1 %		7,0 %	2,2 %
	Métropole	23 049	23,5 %		72,2 %	0,1 %		4,8 %	
Commerce d'habillement	DOM	58	26,2 %	-11,0 %	56,2 %	0,9 %		18,8 %	-2,4 %
	Métropole	1 915	37,2 %		40,9 %	1,8 %		21,2 %	
Quincailleries	DOM	318	15,8 %	-8,7 %	68,8 %	3,3 %		13,8 %	-3,7 %
	Métropole	5 449	24,6 %		53,7 %	6,4 %		17,6 %	
Restauration traditionnelle	DOM	1 348	36,6 %	-9,7 %	12,7 %	26,9 %	12,1 %	24,3 %	0,9 %
	Métropole	86 663	46,3 %		15,9 %	14,8 %		23,4 %	
Restauration rapide	DOM	793	41,4 %	-1,3 %	13,7 %	25,6 %	5,9 %	19,8 %	-7,4 %
	Métropole	27 075	42,7 %		10,7 %	19,6 %		27,2 %	
Transports routiers de voyageurs	DOM	370	45,7 %	-3,5 %	0,6 %	6,0 %		47,8 %	7,9 %
	Métropole	1 562	49,2 %		1,3 %	9,8 %		39,9 %	

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Libellés		Nombre d'entreprises			Achats de marchandises/CA				
		VA /CA	Écarts DOM- métropole	Achats de matières premières/CA					
				Écart DOM-métropole	Autres achats/CA				
					Écart DOM-métropole				
Taxis	DOM	390	42,3 %	-16,0 %	3,4 %	4,9 %		50,2 %	12,4 %
	Métropole	34 737	58,3 %		0,8 %	3,1 %		37,8 %	
Transports routiers de marchandises	DOM	1453	38,2 %	-3,0 %	4,8 %	4,3 %		52,8 %	3,7 %
	Métropole	18 731	41,2 %		2,1 %	7,7 %		49,1 %	
Métréurs, géomètres	DOM	461	35,1 %	-13,2 %	22,2 %	2,7 %		40,1 %	4,0 %
	Métropole	4 656	48,3 %		12,2 %	4,2 %		36,0 %	
Juristes	DOM	532	79,1 %	4,6 %	0,0 %	0,1 %		20,8 %	-4,3 %
	Métropole	42 120	74,5 %		0,0 %	0,4 %		25,1 %	
Comptables	DOM	429	61,4 %	-4,2 %	0,9 %	0,2 %		37,5 %	3,2 %
	Métropole	18 784	65,6 %		0,1 %	0,2 %		34,3 %	
Conseillers en gestion	DOM	1015	52,0 %	7,9 %	7,7 %	1,0 %		39,2 %	0,9 %
	Métropole	61 974	44,1 %		16,8 %	1,0 %		38,3 %	
Architectes	DOM	466	64,9 %	2,9 %	0,0 %	1,2 %		34,1 %	-1,6 %
	Métropole	25 099	62,0 %		1,3 %	1,8 %		35,7 %	
Ingénieurs	DOM	619	50,8 %	15,5 %	3,2 %	6,6 %		40,4 %	-11,9 %
	Métropole	31 241	35,2 %		7,8 %	6,2 %		52,3 %	
Nettoyage, entretien	DOM	355	67,9 %	-6,2 %	1,5 %	3,6 %		27,2 %	5,3 %
	Métropole	14 291	74,2 %		0,8 %	3,2 %		21,9 %	
Écoles de conduite	DOM	343	56,1 %	-7,8 %	0,7 %	1,7 %		41,5 %	7,1 %
	Métropole	7 748	63,9 %		0,5 %	1,3 %		34,4 %	
Professionnels de la santé	DOM	2142	76,8 %	-1,6 %	0,0 %	1,6 %		21,6 %	1,8 %
	Métropole	113 487	78,5 %		0,0 %	1,7 %		19,8 %	
Coiffeurs	DOM	890	53,1 %	-12,8 %	5,5 %	13,1 %	6,3 %	30,1 %	6,9 %
	Métropole	53 680	65,9 %		4,4 %	6,8 %		23,1 %	
Salons de beauté	DOM	340	44,1 %	-2,1 %	8,1 %	10,5 %	4,1 %	38,6 %	9,0 %
	Métropole	13 519	46,3 %		18,9 %	6,5 %		29,6 %	

Source : calculs des auteurs, à partir des données FICUS – INSEE, champ : périmètre 1 bis.

Annexe 6

Explications méthodologiques

1. *Sur les histogrammes et le recours à la notion de fréquence empirique (Antoine Dreyer, INSEE)*

Un histogramme est la façon la plus simple de représenter la distribution de probabilité empirique d'une variable. On commence par construire un certain nombre de cases pour les valeurs de la variable que l'on représente. Les cases ne se recouvrent pas et couvrent l'ensemble des valeurs qui nous intéressent. Ici, toutes les cases ont la même largeur. C'est-à-dire, par exemple, que pour un ratio entre 0 et 1, on regarde la case entre 0 et 0.1, la case entre 0.1 et 0.2 et la case entre 0.9 et 1 (il y a donc 10 cases).

Dans chaque case, on compte le nombre d'unités pour lesquelles la valeur de la variable est dans la case. Nous avons alors un histogramme en nombre d'unités (ou en pourcentage en divisant par le total). Ce n'est cependant pas suffisant. En effet, il n'est pas possible d'afficher des pourcentages en ordonnée pour comparer deux courbes construites avec des cases différentes. Le problème est que, pour une même variable, doubler en largeur la taille des cases revient à augmenter tous les pourcentages d'unités dans chaque case : plus les cases sont grandes, plus il y a d'unités dans chaque case. Deux histogrammes exprimés en pourcentage avec des cases différentes ne sont donc pas comparables.

Pour pouvoir comparer des histogrammes avec des cases différentes, il faut renormaliser les courbes, c'est-à-dire les ramener à la même échelle. Mathématiquement, nous faisons en sorte que l'intégrale sous chaque courbe fasse 1. Le résultat est que l'unité utilisée en ordonnée est très abstraite (il s'agit de la densité de probabilité empirique). La valeur exacte prise par la courbe en ordonnée n'est pas exploitable telle quelle. Par contre, la valeur relative permet de dire qu'il y a beaucoup plus d'unités pour lesquelles la variable prend telle valeur plutôt que telle autre.

Nous prenons des découpages différents de cases car la distribution des variables dans les DOM est plus heurtée qu'en métropole. Un moyen simple de comparer des courbes comparables est de lisser la courbe des DOM en prenant des cases plus grandes. Il s'agit exactement de la même idée que lorsqu'on prend une moyenne sur plusieurs mois pour lisser une série temporelle.

2. Sur la méthode d'analyse des croissances individuelles des entreprises pérennes à taille et activité comparable (Antoine Dreyer, INSEE)

Nous cherchons à savoir si les entreprises des DOM ont une évolution différente des entreprises en métropole à caractéristiques comparables.

Nous nous limitons aux entreprises existant à la fois en 2000 et en 2007 dans les DOM et en métropole. Il n'y a donc aucune prise en compte des créations et des cessations d'entreprises. Ces effets ne sont pas négligeables, mais leur prise en compte à un niveau individuel (entreprise par entreprise) nécessiterait un modèle infiniment plus complexe.

L'évolution des entreprises est représentée par l'évolution du CA. L'évolution de la valeur ajoutée pourrait être préférable. Mais le fait de prendre une quantité toujours positive permet d'utiliser des logarithmes, ce qui est beaucoup plus robuste pour des taux de croissance. Ainsi, une baisse de 50 % compense exactement une hausse de 100 %. Cette évolution est notée $d(i)$, où i représente l'entreprise.

Les caractéristiques des entreprises sont le secteur en NAF rev. 1 (environ 700 secteurs différents), croisé avec la tranche d'effectif (5 valeurs possibles). Ces caractéristiques sont appelées $X(i)$, où i est l'entreprise. Un point crucial est que l'ensemble des caractéristiques possibles est un ensemble fini de petite taille.

Nous appelons $l(i)$, la localisation de l'entreprise i , les DOM ou la métropole.

Calcul pour une entreprise

L'idée est que les entreprises avec un X identique ont un même comportement au sein des DOM ou de la métropole. En termes mathématiques, la valeur (la distribution de probabilité pour être précis) de $d(i)$ ne dépend que de $X(i)$ et de $l(i)$ et ne dépend pas de i .

Par conséquent, nous pouvons calculer l'écart pour une même entreprise des DOM, entre la situation réelle et la situation modélisée où seule la situation géographique en métropole change. En termes savants, nous calculons :

$$d(i) - E d(i) | X(i), l(i) = \text{métropole}$$

E représente en pratique la moyenne des valeurs possibles pour $d(i)$, pour une entreprise i donnée.

Le symbole $|$ se lit « sachant ».

Calcul global

Nous voulons calculer un effet global, qui ne dépend pas de l'entreprise. Nous faisons donc la moyenne (représentée par E) sur les entreprises i présentes dans les DOM :

$$E(d(i) - E(d(i) | X(i), I(i) = \text{métropole}) | I(i) = \text{DOM})$$

Nous faisons ici une transformation simple pour qui est habitué aux statistiques, mais qu'il n'est pas indispensable de comprendre :

$$\begin{aligned} E(d(i) - E(d(i) | X(i), I(i) = \text{métropole}) | I(i) = \text{DOM}) \\ = E(d(i) | I(i) = \text{DOM}) - E(d(i) | X(i), I(i) = \text{métropole}) \\ = E(E(d(i) | X(i), I(i) = \text{DOM}) - E(d(i) | X(i), I(i) = \text{métropole})) \end{aligned}$$

Nous sommes amenés à calculer pour chaque valeur de X(i) possible dans les DOM :

$$\begin{aligned} E(d(i) | X(i), I(i) = \text{DOM}) \\ E(d(i) | X(i), I(i) = \text{métropole}) \end{aligned}$$

Il s'agit simplement des moyennes, dans les DOM et en métropole, des taux de croissance du CA pour chaque croisement de secteur d'activité et de taille d'entreprise possible.

Le graphique représente la correspondance entre ces deux ensemble de quantités. Cette simplification a deux avantages :

- un graphique représentant toutes les entreprises sans les regrouper aurait été nettement moins lisible ;
- le calcul des quantités en jeu est très rapide, car le nombre de valeurs possibles pour X et I est fini et faible.

Pour la deuxième espérance, cela revient à calculer une moyenne des effets moyens dans chaque croisement secteur taille pondérée par l'effectif de ce croisement dans les DOM.

La simplification que nous avons faite n'est pas possible quand X est un nombre, par exemple le CA en 2000, puisque nous ne nous pouvons plus regrouper par valeur de X(i) identiques. La même remarque s'applique quand le nombre de valeurs possible est très grand, car il n'y a pas toujours d'entreprises à la fois en métropole et dans les DOM pour chaque valeur possible.

3. Indications sur l'ACP

Standard deviations :

[1] 0.52110047 0.29128216 0.11939216 0.11275772 0.09917275 0.05088326

Rotation :

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6
densite	0.14089888	0.94888116	-0.09729446	0.09257218	-0.20125465	0.14571479
micro	0.55471713	0.07135262	0.76359299	-0.23166256	0.10547316	-0.19832127
salmoy	-0.17379864	0.12388248	-0.07112390	0.14721175	-0.12679861	-0.95479808
VA.CA	0.06463651	0.17985508	-0.19889620	0.06640392	0.95466067	-0.09015601
EBE.VA	0.03299681	0.06225725	-0.33742276	-0.93147149	-0.03008771	-0.11241315
effmoy	-0.79810010	0.20727438	0.49898608	-0.20986408	0.14146319	0.08385516

Importance of components :

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6
Standard deviation	0.5211	0.2913	0.11939	0.11276	0.09917	0.05088
Proportion of Variance	0.6861	0.2144	0.03602	0.03212	0.02485	0.00654
Cumulative Proportion	0.6861	0.9005	0.93648	0.96861	0.99346	1.00000

Sigles et abréviations

Liste des sigles et abréviations

ACP	Analyse en composantes principales
AFD	Agence Française de Développement
APE	Activité principale exercée
BCE	Banque centrale européenne
BFR	Besoin en fonds de roulement
BIC	Bénéfices industriels et commerciaux
BNC	Bénéfices non commerciaux
BTP	Bâtiment et travaux publics
CA	Chiffre d'affaires
CEROM	Comptes économiques rapides pour l'outre-mer
CGI	Code général des impôts
CNIS	Conseil national de l'information statistique
DOM	Départements d'outre-mer
EBE	Excédent brut d'exploitation
ESA	Enquête sectorielle annuelle
ETI	Entreprises de taille intermédiaire
FIGUS	Fichier complet unifié de SUSE (système unifié de statistiques d'entreprises)
GE	Grandes entreprises
ICS	Industrie commerce services
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
LODEOM	Loi de développement économique pour l'outre-mer
LOOM	Loi d'orientation pour l'outre-mer

ME	Moyennes entreprises
NAF	Nomenclature d'activités française
NTIC	Nouvelles technologies de l'information et de la communication
PE	Petite entreprise
PEI	Petite économie insulaire
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
RUP	Région ultrapériphérique
TPE	Très petite entreprise
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
TVA NPR	TVA non perçue et récupérable
UE	Union européenne
VA	Valeur ajoutée
ZFGA	Zone franche globale d'activité

Bibliographie

Bibliographie

BALDACCHINO, G. et G. BERTRAM G. (2007), "The Beak of the Finch: Insights into the Economic Development of Small, Often Island, Economies", *Small States: Economic Review and Basic Statistics*, Vol. 12.

BAUDE, J. (2011), « Une meilleure formation pour un meilleur taux de chômage. Des effets très limités pour les ouvriers et les employés en outre-mer », avril.

BAUDUIN, N., F. LEGENDRE et Y. L'HORTY (2008), « Les baisses de cotisations sociales ultramarines, une évaluation *ex ante* à l'aide d'une maquette *ad hoc* », rapport du CEE, octobre.

BRION, P. (2011), « ESANE, le dispositif rénové de production des statistiques structurelles d'entreprises », INSEE, *Courrier des statistiques*, n° 204, mars.

CEROM (2011), *Les entreprises à La Réunion, 2000-2008*, avril.

CEROM (2007a), *L'ultra-périphéricité définit-elle un modèle de croissance ?*

CEROM (2007b), *Les entreprises de Martinique*, juin.

CHAPONNIÈRE, J.R. (2006), « La petite taille est-elle un handicap ? », *La lettre des économistes*, n° 12, AFD, Paris.

CNIS (2008), Rapport du groupe de travail sur la définition des catégories d'entreprises, novembre.

COLLADO CUIEL, J.C. et B. MORENO TORRES (2004), "Los Costes de la Ultraperiferia en Canarias: el Coste Publico", Hacienda Canaria.

DARES (2011), « L'emploi dans les DOM entre 1997 et 2007, une croissance marquée par les dispositifs d'exonération spécifiques », *Documents d'études*, Paris.

DAVEZIES, L. (2008), *La République et ses territoires, la circulation invisible des richesses*, Seuil, Paris

HECQUET, V. (2010), « Quatre nouvelles catégories d'entreprise, une meilleure vision du tissu productif », *INSEE Première*, n° 1321, novembre.

HECQUET, V. (2009), « Les départements d'outre-mer, entre croissance accélérée et problèmes sociaux persistants », *Variance* n° 36, septembre.

HUGOUNENQ-DE VREYER, R. (2006), « La conjoncture économique des DOM suit-elle celle de la métropole ? », *La lettre des économistes*, n° 12, AFD, Paris.

IEDOM (2011), « Échanges régionaux des départements français d'Amérique », *Les Notes de l'Institut*, juillet.

IEDOM (2006), « Profils sectoriels de sociétés dans les DOM en 2004 – Comparaison avec les entreprises de métropole, évolution des performances de 1999 à 2004 », décembre.

IGF (2011), *Évaluation des dépenses fiscales et sociales spécifiques à l'outre-mer*, rapport de synthèse.

IGF/IGA (2006), *L'évaluation de l'impact socio-économique des dispositifs de défiscalisation*.

LEVRATTO, N. (2007), *Comprendre les économies d'outre-mer*, L'Harmattan, Paris.

LOUIS LENGREND et ASSOCIÉS (2006), Étude sur la quantification des effets des handicaps propres aux régions ultrapériphériques et des mesures applicables pour réduire ces handicaps, Université Libre de Bruxelles.

McELROY, J.L. (2006), "Small Island Tourist Economies Across the Life Cycle", *Asia Pacific Viewpoint*, Vol 47, p.61-77.

NAUDET, J.-D. (2006), « Outre-mer, une croissance sous serre ? », *La lettre des économistes*, n° 12, AFD, Paris.

OBERST, A. et J.L. McELROY (2007), "Contrasting Socio-Economic and Demographic Profiles of Two Small Island Economic Species: MIRAB, versus PROFIT/SITE", *Island Studies Journal*, Vol 2, p.164-176.

PRAGER, J.-C. et J.-F. THISSE (2010), *Économie géographique du développement*, collection Repères La Découverte, Paris, livre publié en collaboration avec l'Agence Française de Développement.

TEMPORAL, F., C.-V. MARIE ET S. BERNARD (2011), « Insertion professionnelle des jeunes ultramarins : DOM ou métropole ? », *Population-F*, 66 (3-4), 2011, 555-600, INED, Paris.

Précédentes publications de la collection

- Focales N° 1 :** Accès de tous aux services d'eau : le rôle des petits opérateurs privés à Hô Chi Minh Ville, Vietnam
- Focales N° 2 :** Le système de gouvernement local en Palestine
The Local Government System in Palestine
- Focales N° 3 :** *Linking Labour Organisation and Vocational Training in Uganda: Lessons for Rural Poverty Reduction*
- Focales N° 4 :** Financement des services d'eau en milieu urbain au Niger
- Focales N° 5 :** Les acteurs publics locaux au cœur du développement urbain vietnamien
Moyens, limites et évolution de l'action publique locale
- Focales N° 6 :** *The Regulation of Small-Scale Water Providers in LAO PDR*
- Focales N° 7 :** La décentralisation en Turquie
- Focales N° 8 :** La réhabilitation énergétique des bâtiments.
Enjeux et méthodes. Programme de recherche dans la province du Hubei en Chine
- Focales N° 9 :** Une compagnie pétrolière chinoise face à l'enjeu environnemental au Tchad
- Focales N° 10 :** Accès à l'eau et usages militants du droit - Étude de cas à Soweto
- Focales N° 11 :** La crise de 2009 en Guadeloupe : le rôle des statistiques dans le dialogue social
- Focales N° 12 :** Quelle formation professionnelle pour quel développement dans les DOM ?
- Focales N° 13 :** La préparation du mécanisme REDD+ au Mexique.
Quelles perspectives environnementales pour les forêts tropicales ?
- Focales N° 14 :** Les systèmes d'information sur les marchés agricoles en Afrique subsaharienne

Qu'est-ce que l'AFD ?

Établissement public, l'Agence Française de Développement (AFD) agit depuis soixante-dix ans pour combattre la pauvreté et favoriser le développement dans les pays du Sud et dans l'Outre-mer. Elle met en œuvre la politique définie par le Gouvernement français.

Présente sur quatre continents où elle dispose d'un réseau de 70 agences et bureaux de représentation dans le monde, dont 9 dans l'Outre-mer et 1 à Bruxelles, l'AFD finance et accompagne des projets qui améliorent les conditions de vie des populations, soutiennent la croissance économique et protègent la planète : scolarisation, santé maternelle, appui aux agriculteurs et aux petites entreprises, adduction d'eau, préservation de la forêt tropicale, lutte contre le réchauffement climatique...

En 2011, l'AFD a consacré plus de 6,8 milliards d'euros au financement d'actions dans les pays en développement et en faveur de l'Outre-mer. Ils contribueront notamment à la scolarisation de 4 millions d'enfants au niveau primaire et de 2 millions au niveau collège, et à l'amélioration de l'approvisionnement en eau potable pour 1,53 million de personnes. Les projets d'efficacité énergétique sur la même année permettront d'économiser près de 3,8 millions de tonnes d'équivalent CO₂ par an.

www.afd.fr

Une entreprise dans un DOM. Est-ce que cela change la donne ?

Une analyse comparative des entreprises des DOM et de métropole

Les spécificités du contexte ultramarin et notamment les handicaps liés à l'ultra-périphéricité sont à l'origine des différentes mesures prises en faveur du secteur privé local. Cette étude propose une nouvelle lecture de ces spécificités, centrée sur les DOM et sur la comparaison avec la métropole.

Dans un premier temps, l'étude rappelle les contraintes générées par l'ultra-périphéricité pour les entreprises, en montrant que celles-ci sont variables suivant l'activité de l'entreprise. À partir des données de la comptabilité nationale, elle met en évidence la forte concentration de l'activité productive locale sur la satisfaction de la demande intérieure.

Dans un deuxième temps, en s'appuyant sur une base de données de l'INSEE sur les entreprises françaises, l'étude compare les structures des tissus d'entreprises domien et métropolitain, ainsi que les caractéristiques et les performances des entreprises. Elle met en évidence des différences notables, mais également de nombreuses similitudes avec le référentiel métropolitain. Comparés aux autres départements français, les DOM ne présentent pas de spécificité marquante dans ces domaines. Par ailleurs, sur la période observée (de 2000 à 2007), la croissance de l'activité des entreprises apparaît dans l'ensemble plus dynamique, l'implantation domienne s'étant traduite, à taille et activité comparables, par un gain de croissance supplémentaire.

AUTEURS

Vincent CAUPIN
AFD
caupinv@afd.fr

Bertrand SAVOYE
AFD
savoieb@afd.fr