



LES ENTREPRISES DE MARTINIQUE



Directeur de la Publication :

René Jean

Coordination :

Christian Camesella (INSEE) et Bertrand Savoye (IEDOM)

Ont collaboré à cette étude :

INSEE :

Séverine Castor, Dalila Dib, Dora Vanoukia, Jérôme Harnois,
Roman Janik, Jean-Christophe Marchal, Stéphane Trainel.

IEDOM :

Charles Apanon, Arnaud Bellamy-Brown, Mathias Caro,
Bruno Deprince, Jérémie Dumon, Reynald Mathieu,
Michelle Minatchy, Olivier Simon.

AFD :

Jean-Yves Clavel, Virginie Delisee-Pizzo

Rédaction en chef :

Béatrice Céleste

Infographie :

G LE CONCEPT

Impression :

PRIM

**LES ENTREPRISES
DE MARTINIQUE**

Tables des matières

AVANT PROPOS	P. 05
PRÉAMBULE	P. 06
INTRODUCTION	P. 09
1^{ÈRE} PARTIE : LE TISSU ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES MARTINIQUAISES	P. 11
- L'appareil productif est de plus en plus orienté vers les activités de services	P. 12
- Une écrasante majorité de TPE	P. 14
- Les entreprises de services se sont multipliées	P. 16
- Les moyens engagés au départ et le secteur d'activité conditionnent la pérennité des jeunes entreprises	P. 18
- Une concentration au centre et au sud de l'île	P. 20
- Un appareil productif peu dépendant de l'extérieur mais qui rayonne plus que dans les autres DOM	P. 23
- En 2002, les entreprises martiniquaises détiennent près de 40% du marché martiniquais	P. 25
- Hors combustibles, les entreprises martiniquaises ont gagné 4 points de parts de marché entre 1993 et 2002	P. 26
2^{ÈME} PARTIE : LE COMPORTEMENT ET LES PERFORMANCES DES ENTREPRISES	P. 29
- Entre 1994 et 2004, le nombre d'entreprises a doublé comme le chiffre d'affaires total	P. 30
- Une productivité apparente du travail assez peu éloignée de la moyenne nationale	P. 31
- Un niveau d'équipement apparemment limité mais une bonne rentabilité du capital	P. 34
- Une rentabilité d'exploitation qui se rapproche de la moyenne nationale	P. 35
- La rentabilité économique des entreprises domiciliées en Martinique se nourrit essentiellement d'une rotation rapide de leurs actifs	P. 36
- La rentabilité financière des entreprises de Martinique est supérieure à celle des entreprises de France métropolitaine	P. 36
- Le dynamisme des très petites entreprises	P. 37

- Les TPE font preuve d'une propension à la création d'emplois plus forte P. 38
- Une grande disparité des trajectoires de croissance P. 39

3^{ÈME} PARTIE : LE FINANCEMENT DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES : UN ENDETTEMENT MOINS PRONONCÉ QU'EN MÉTROPLE, MAIS UNE SINISTRALITÉ PLUS FORTE P. 43

- Un endettement financier moindre comparé à la métropole mais demeurant plus marqué dans le commerce automobile et le BTP que dans les autres secteurs P. 44
- Un poids du crédit-interentreprises en baisse dans le BTP P. 45
- Une proportion importante du financement hors zone et une forte concentration du marché local sur le court terme P. 46
- Une prédominance des crédits à l'habitat mais une croissance soutenue des crédits d'exploitation et d'investissement P. 48
- Une demande vigoureuse tant des crédits d'exploitation que d'investissement P. 49
- Une répartition sectorielle des crédits concentrée sur les activités immobilières, les services aux entreprises et le commerce P. 51
- Un coût du crédit aux entreprises supérieur au référent national mais un différentiel qui se réduit sur le court terme P. 53
- Bien que toujours élevé, le risque de financement s'améliore..... P. 54
- Un taux de créances douteuses brutes réduit de moitié mais toujours élevé comparativement à la métropole P. 54
- Une nette baisse des incidents de paiement sur effets de commerce depuis 2003 P. 56
- Un risque de défaillance plus prononcé dans l'hôtellerie-restauration, l'agriculture, le commerce et l'industrie P. 57
- Des cotes favorables aussi fréquentes qu'en métropole mais également des situations financières dégradées plus importantes P. 59
- Un risque moindre sur l'immobilier et les services aux entreprises P. 59

4^{ÈME} PARTIE : LES PRINCIPAUX GROUPES MARTINIQUAIS : DES ENTITÉS FAMILIALES DONT L'ÉVOLUTION REPOSE SUR UNE STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION P. 61

- Des entreprises familiales à l'origine P. 64
- Des groupes fortement intégrés P. 65

- Une stratégie de diversification sectorielle	P. 67
- Une forte implantation régionale... ..	P. 68
- ...mais un rayonnement extérieur qui s'accroît	P. 68
- Définitions	P. 71
- Méthodologie	P. 73
- Description des différentes sources	P. 73

POUR EN SAVOIR PLUS **P. 75**

- Cerom	P. 80
---------------	-------

AVANT PROPOS

La première étude CEROM sur la Martinique, publiée en 2005, visait à décrire l'évolution économique de la Martinique dans les années 90 et au passage de l'an 2000, en privilégiant une approche macro-économique. Dans le cadre du partenariat CEROM, de mêmes études macroéconomiques ont été publiées ou sont en cours de l'être dans les différents départements ou collectivités d'outre-mer.

Cette nouvelle étude propose cette fois-ci un éclairage différent, centré sur les entreprises, à partir d'une approche micro-économique ou méso-économique.

Elle offre une vision d'ensemble du tissu de ces entreprises, depuis les plus petites d'entre elles jusqu'aux principaux groupes qui concentrent, au travers de leurs différentes filières, une part conséquente de l'activité et s'étendent souvent hors du territoire martiniquais.

L'étude vise également à décrire les comportements, les trajectoires économiques et les stratégies de ces entreprises, et, en les comparant aux comportements de leurs homologues métropolitaines, à mettre en évidence ainsi des spécificités régionales liées au contexte ultra-marin dans lequel celles-ci évoluent.

Comment se situent les performances des entreprises martiniquaises au regard des entreprises de la métropole ou des autres DOM ? Quelles sont les conséquences de l'étranglement de leurs marchés sur le développement de leurs activités ? Comment ont-elles fait face ces dernières années à la concurrence des produits manufacturés importés de métropole ou de l'étranger ? Comment le tissu productif se renouvelle-t-il, quels sont les segments les plus dynamiques, les plus créateurs d'emplois ? Quel est, en particulier, l'apport des très petites entreprises ? Comment les entreprises se financent-elles ? Quelles difficultés rencontrent-elles en matière de coût ou d'accès au crédit ? Quelles sont celles qui présentent les risques les plus importants pour les établissements de crédit ?

Sans prétendre apporter de réponses définitives et complètes, puisse cet ouvrage, fruit d'une nouvelle collaboration entre l'INSEE, l'IEDOM et l'AFD, répondre aux attentes du plus grand nombre de lecteurs, décideurs publics, établissements financiers, dirigeants d'entreprises et leur personnel et nourrir les principaux débats autour des entreprises martiniquaises.

**Le Chef du Service Régional
de l'INSEE Martinique**



Jérôme Harnois

**Le Directeur de l'IEDOM
Martinique**



Arnaud Bellamy-Brown

**Le Directeur de l'AFD
Martinique**



Jean-Yves Clavel

PRÉAMBULE : UN SYSTÈME FISCAL ET UN RÉGIME DE PRÉLÈVEMENT SOCIAUX SPÉCIFIQUES

Afin d'accélérer leur développement économique, mais aussi de mieux tenir compte de leurs handicaps structurels, les Départements d'Outre-mer (DOM) bénéficient de politiques économiques spécifiques adaptées notamment en matière fiscale. Ce système fiscal tient compte par exemple de surcoûts liés à l'éloignement de ces régions par rapport à la métropole, mais aussi des difficultés structurelles à développer une économie productive. La fiscalité est également utilisée à des fins incitatives. Il s'agit, entre autres, des aides fiscales à l'investissement justifiées dans certains secteurs par la faible rentabilité économique des projets, en raison notamment

de l'étroitesse des marchés de ces économies. Les aides fiscales sont également utilisées pour soutenir des secteurs particulièrement sensibles.

Concernant la taxation des échanges commerciaux de biens, les DOM constituent vis-à-vis de la métropole et des autres états membres de la communauté européenne des territoires d'exportation. Les exports à destination d'un DOM sont exonérées et les imports de biens sont imposés selon le principe de la destination. L'imposition sur la consommation est une combinaison du système de l'octroi de mer¹ et de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) à taux réduits. Vis-à-vis de l'Europe, la

1 - Taxe à l'entrée visant à protéger les secteurs productifs locaux de la concurrence extérieure. Seuls les biens pour lesquels un surcoût de fabrication résultant des handicaps de l'ultrapériphéricité peut être identifié, sont susceptibles de bénéficier d'un régime dérogatoire. Certains biens importés destinés à la production locale (matières premières, équipements sanitaires etc...) ou encore les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 550 000 euros peuvent également bénéficier d'exonérations à l'initiative du Conseil régional.

Martinique bénéficie pour l'octroi de mer d'une dérogation au droit communautaire. Pour ce qui est de la TVA, les DOM sont exclus du régime de la TVA intracommunautaire et les entreprises qui y sont établies n'ont pas de numéro d'identification à la TVA intracommunautaire.

L'éloignement de la métropole et l'insularité pèsent sur le coût des biens importés et indirectement sur le niveau général des prix. Cette situation a conduit à appliquer un régime particulier de TVA à la Martinique axé sur une différenciation du niveau des taux et des régimes d'exonération. Les taux applicables² sont de 2,1 % (taux réduit) et 8,5 % (taux normal). En Martinique, les principales exonérations à l'importation concernent les matériels d'équipement destinés à l'industrie hôtelière et touristique, les produits, matériaux de construction, engrais et outillages industriels.

Toutefois, au sein des DOM, la Martinique forme avec la Guadeloupe, au regard de l'octroi de mer, mais aussi de la TVA et des accises, un territoire fiscal unique, appelé «Marché unique antillais». Les marchandises mises à la consommation ou produites dans l'une de ces régions circulent donc librement au sein de ce marché.

Par ailleurs, la Martinique bénéficie d'un régime particulier de déduction de la TVA (TVA non perçue mais récupérable)

décomptée fictivement sur les produits dont l'importation et la vente sont exonérées. L'objectif de ce dispositif est d'accroître l'impact des exonérations sur le consommateur final. Cette méthode qui s'apparente à une subvention budgétaire des entreprises, est notifiée comme une aide de l'Etat auprès de la Commission européenne.

L'impôt sur les sociétés fait également l'objet d'aménagements visant à compenser les surcoûts générés. En Martinique comme dans les autres DOM, il est assis sur les deux tiers des bénéfices imposables dans certains secteurs considérés comme prioritaires. De plus, une exonération temporaire d'impôt sur les sociétés peut être accordée sur agrément aux entreprises créant une activité nouvelle.

Les aides fiscales en faveur des investissements outre-mer dont les premières sont apparues dans les années 1950, n'ont cessé d'être modifiées par le législateur. Le dispositif actuel est issu des dispositions de la loi de finances rectificative du 11 juillet 1986, connues sous le nom de «loi Pons». Il a été révisé par la loi de finances 1999 ainsi que par l'article 19 de la loi de finances 2001 connue sous le nom de «loi Paul» et dernièrement par la loi de programme pour l'Outre-mer dite «loi Girardin».

Le dispositif actuellement en vigueur est défini par la loi de programme pour l'Outre-mer de 2003 pour une durée de

2 - Article 296-1 a et b du code général des impôts

quinze ans, soit jusqu'au 31 décembre 2017. De façon générale, le dispositif Girardin s'est traduit par :

- une extension des conditions d'éligibilité des projets d'investissement à la quasi-intégralité des secteurs³ même si tous les secteurs ne sont pas sur un pied d'égalité. Par exemple, afin d'encourager le secteur des énergies renouvelables, les taux de défiscalisation (actuellement 50 %) sont majorés de 10 points lorsque les investissements concernent des projets de production d'énergies renouvelables (solaire, éolienne, géothermique) ;

- un relèvement de la plupart des seuils à partir desquels les projets d'investissement doivent faire l'objet d'un agrément. Ainsi, le seuil général d'agrément obligatoire est relevé de 760 000 € à 1 000 000 € ;

- un accroissement des taux de réduction d'impôt. Le taux de défiscalisation est ainsi porté à 70 % pour les travaux de rénovation ou de réhabilitation hôtelière. Le taux de réduction d'impôt accordé aux investissements dans le secteur de la location de bateaux de plaisance est porté de 50 à 70 %.

Globalement, la loi impose que l'essentiel de l'avantage fiscal obtenu soit rétrocédé à l'entreprise exploitante. Les investisse-

ments pouvant être défiscalisés sont : le matériel, les bâtiments, les constructions et leur assise foncière (terrains).

Enfin, un dispositif spécifique visant à alléger le coût du travail des secteurs les plus touchés par la concurrence a été mis en place en 1994, puis renforcé successivement par la LOOM (la loi d'orientation pour l'outremer du 13 décembre 2000) et la LOPOM (la loi de programme pour l'outremer du 21 juillet 2003). Depuis juillet 2005, ce système d'exonérations de charges sociales repose sur un allègement forfaitaire qui s'applique sur tout ou partie des cotisations patronales selon le niveau de salaire.

En 2006, le montant des exonérations de charges sociales s'élevait à 221 millions d'euros en Martinique. Au total, 9 900 entreprises ont bénéficié du dispositif portant le montant annuel moyen des exonérations par entreprise à 22 327 €.

Il conviendra de garder à l'esprit ce cadre fiscal spécifique dans lequel évoluent les entreprises lors des développements qui vont suivre. S'ils ne peuvent être évalués avec précision, ils agissent, selon un degré plus ou moins important, sur le comportement et les performances de la majorité des entités étudiées.

3 - Seuls les secteurs pour lesquels l'aide ne peut être justifiée auprès de la Commission européenne sont exclus de ces dispositifs (commerce, activités financières, investissements immatériels et navigation de croisière).



INTRODUCTION

De plus en plus orienté vers les activités de services, le tissu économique de la Martinique conserve quelques spécificités sectorielles dont notamment un fort attachement à l'agriculture et à la filière agroalimentaire. Le secteur industriel, est encore sous représenté mais fait preuve d'un réel dynamisme qui se traduit par des créations nettes d'emplois et une diversification de l'activité. Le BTP, très présent en milieu rural, est également un secteur relativement important comparativement aux autres DOM. En lien avec cette récente progression du secteur industriel, la région accueille de nombreuses jeunes entreprises de services opérationnels et aussi à plus forte valeur ajoutée qui font appel à une main d'œuvre qualifiée chargée de tâches désormais externalisées par les entreprises. Ces petites structures, qui remplissent des fonctions stratégiques, s'implantent plus facilement dans l'espace urbain de l'agglomération foyale ou dans le sud, délaissant un nord plus rural et relativement enclavé.

Dans ce contexte, la création d'entreprise est en mutation. L'émergence des nouvelles activités issues du secteur tertiaire, explique en grande partie la prépondérance des créations ex-nihilo comparativement aux reprises, plus fréquentes dans le secteur secondaire. Les formes sociétales restent encore minoritaires, mais se développent. Parmi les entreprises individuelles nouvellement créées, les professions libérales sont aussi nombreuses que

les commerçants ou les artisans. L'économie régionale dépend d'ailleurs en très grande partie de ces très petites entreprises. Souvent individuelles et peu capitalisées, elles rayonnent sur un marché essentiellement local. Les grands centres de production, grands établissements de l'industrie ou du BTP, intégrés dans des groupes domiciliés hors de la région sont limités. Le tissu productif fait donc preuve d'une forte atomité qui confère à la région une réelle indépendance vis-à-vis de grands centres de décision domiciliés à l'extérieur.

Parallèlement, la Martinique se distingue des autres DOM par la présence de groupes, issus d'entreprises familiales à l'origine, dont l'évolution récente repose sur une stratégie de diversification sectorielle marquée. Fortement implantés régionalement, ces groupes rayonnent assez peu en métropole ou à l'étranger même si la tendance est engagée. Ils se sont en effet davantage orientés vers les autres DOM.

Le système productif régional est encore loin de répondre aux besoins locaux, qu'il s'agisse de la satisfaction des besoins industriels de biens intermédiaires, d'équipements ou de produits finis de consommation courante. L'activité économique de la Martinique est presque totalement dépendante de ses importations. Dans certains secteurs, on assiste toutefois à une légère reconquête du marché intérieur par les entreprises locales mais

qui n'a qu'un impact macroéconomique restreint. Depuis une dizaine d'années, le niveau de dépendance de la région n'a en effet que très peu varié.

L'étroitesse des marchés sur lesquels évoluent les entreprises de la région limite leur développement mais ne semble pas compromettre leur équilibre économique ou financier. Disposant de sources de financement peu diversifiées et souvent contraintes par leur statut juridique d'entreprise individuelle, les moyens mis en œuvre sont également limités. Les entreprises de Martinique créent moitié moins de richesse qu'en moyenne nationale, sans pour autant que cela n'obère leur rentabilité. Le rendement du capital, comme la productivité de la main d'œuvre martiniquaise sont satisfaisants. Cette dernière est en grande partie imputable à la faiblesse des charges de personnel, elle-même liée aux différentes mesures d'allègements des charges sociales spécifiques aux DOM. Les spécificités sectorielles de l'économie locale et les faibles niveaux de qualification peuvent également expliquer cette caractéristique.

Relativement peu endettées, les entreprises de Martinique font apparemment preuve d'une certaine indépendance vis-à-vis des établissements de crédit. Comparativement à la métropole, ces entités ont plus facilement recours aux concours bancaires de court terme, destinés principalement au financement de leur trésorerie, même si le financement à moyen ou long terme demeure prépondérant. Leur trésorerie, excédentaire, demeure néanmoins inférieure à celle des entreprises de l'Hexagone. Globalement, la structure de la dette des entreprises martiniquaises se caractérise également par un poids relativement important des

dettes à court terme hors exploitation notamment celui de la dette sociale. La raison principale pour laquelle les entreprises de la région sont relativement peu endettées réside dans l'utilisation des mécanismes de défiscalisation qui reporte sur des entités extérieures la charge du financement des investissements.

Par ailleurs, la perception, par les banquiers, d'un risque plus élevé se traduit par un coût du crédit globalement supérieur au référent hexagonal même si l'écart tend à se réduire sur le financement de court terme.

Tout en conservant un poids plus important que dans l'Hexagone, le volume des créances douteuses est en baisse sensible et continue depuis 2000. Toutefois, la sinistralité des entreprises demeure supérieure à celle constatée en métropole et à celle des particuliers. Les secteurs les plus risqués demeurent l'hôtellerie-restauration et l'agriculture. Le taux d'entreprises cotées favorablement par l'IEDOM et la Banque de France est proche de celui de métropole tandis que les situations financières dégradées demeurent plus importantes en Martinique.

Les défaillances d'entreprises sont ainsi deux fois plus élevées qu'au niveau national, et interviennent au cours des 8 premières années d'existence. La défaillance, phénomène qui, au sens strict, demeure néanmoins marginal, est souvent liée au profil du créateur, à la faiblesse des moyens engagés et au faible niveau d'investissement au cours des premières années.

Il n'y a donc pas de fatalité aux difficultés que peuvent rencontrer les entreprises martiniquaises.



CHAPITRE 1

LE TISSU ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES MARTINIQUAISES

L'appareil productif est de plus en plus orienté vers les activités de services.

Le tissu économique de la Martinique est en pleine mutation. L'image traditionnelle d'une économie rurale, fortement dépendante du tourisme, s'estompe peu à peu. Comme dans les autres DOM, l'économie est de plus en plus dominée par les activités tertiaires¹ qui représentent 82 % de l'emploi salarié. Premiers gisements d'emplois, les services non marchands — l'administration, l'éducation, l'action sociale et la santé — regroupent la moitié des emplois tertiaires de l'île, soit une proportion près de deux fois plus élevée qu'en métropole.

Au cours des quinze dernières années, ils sont à l'origine de 60 % de la création d'emploi. Dans le tertiaire marchand, avec près des deux tiers des effectifs salariés, les activités de services sont prépondérantes au détriment du commerce. La plupart des services marchands se sont considérablement développés au cours des quinze dernières années (+3 830 entreprises) et ont généré de nombreux emplois (+5 800 postes), modifiant ainsi la structure productive de l'île. Cette mutation de l'économie locale s'est déroulée dans un contexte de progression de l'emploi très inférieure à la moyenne des DOM (+13 % contre +38 % au cours des 15 dernières années) mais plus proche de la moyenne nationale. Le secteur secondaire est sous représenté. Il génère toutefois de nouveaux emplois et se diversifie progressivement. Depuis 1993, l'industrie régionale s'est enrichie de

plus de 370 entreprises industrielles, l'emploi a augmenté de 800 salariés. Ce développement industriel contraste avec la baisse des effectifs depuis plus d'un quart de siècle au plan national. Il s'accompagne d'une diversification de l'activité avec un essor dans la métallurgie ou encore l'édition qui s'appuie sur les nouvelles technologies. L'industrie agroalimentaire, plus traditionnelle, est elle aussi dynamique.

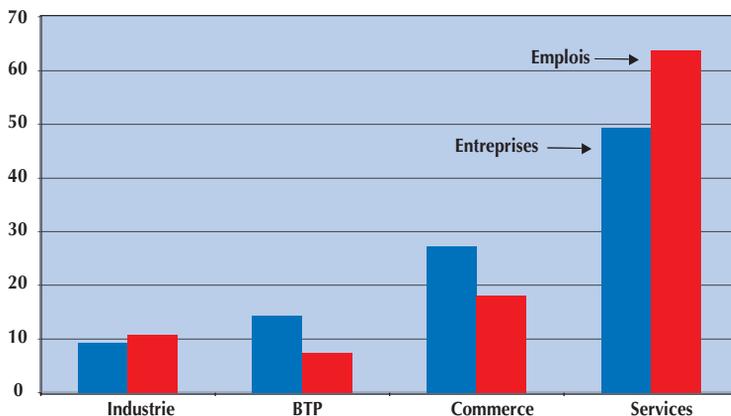
La construction a connu des évolutions moins favorables au début des années 1990, période de basse conjoncture, mais ce secteur s'est redressé à la fin de la décennie et parvient depuis 1997 à générer de nouveaux emplois, soutenu par la demande publique et celle des ménages.

L'agriculture garde, quant à elle, une place tout à fait spécifique, même si son poids économique est assez faible. En dépit des difficultés liées à la concurrence internationale et de mauvaises conditions climatiques récemment, un peu plus de 4 800 exploitations maintiennent ce secteur en activité et parviennent à conserver un niveau d'emploi salarié comparable à celui du début de la décennie 1990. En revanche, l'emploi non salarié a fortement diminué comme le nombre d'exploitations, suivant en cela la tendance nationale d'un secteur en voie de restructuration.

1 - Voir «L'économie martiniquaise au passage de 2000, CEROM juin 2005»,

Estimations d'emplois salariés 2005 par secteur

Unité : %



Evolution des entreprises et de l'emploi salarié par secteur

Unités : %, nombres

	Nombre d'entreprises	Evol. 1993-2005	Nombre d'établ.	Evol. 1993-2005	Nombre d'emplois	Evol. 1993-2005
Industries Agricoles et Alimentaires	494	23,5%	534	21,4%	3 060	30,4%
Biens de Consommation	774	-0,3%	824	-0,6%	1 336	40,6%
Automobile	7	40,0%	7	16,7%	20	ns
Biens d'équipement	579	42,3%	617	41,8%	1 137	77,1%
Biens intermédiaires	565	21,5%	620	24,7%	1 967	24,1%
Energie	17	112,5%	42	90,9%	1 402	6,1%
BTP	3 759	11,5%	3 871	10,8%	6 044	25,5%
Commerce	7 159	8,8%	8 266	8,8%	14 979	20,3%
Transports	2 453	-6,4%	2 616	-5,0%	3 711	42,2%
Activités Immobilières	475	103,0%	489	89,5%	705	-7,1%
Services aux entreprises	4 379	138,0%	4 879	126,9%	10 246	47,1%
Services aux particuliers	3 470	43,2%	3 751	39,6%	11 802	22,1%
Education santé action sociale	2 213	117,4%	2 314	121,0%	26 156	13,0%
Ensemble	26 343	30,8%	28 830	29,8%	82 565	22,8%

Source : INSEE Sirene et estimations d'emploi salarié Champ : Industrie - Construction - Commerce - Services (ICS).

Le champ ICS ne comprend pas l'agriculture (5 862 salariés), les activités financières (2 283 salariés) et les administrations (22 390 salariés), il couvre plus de 70 % de l'emploi salarié de l'île. Dans cet ensemble ICS, les entreprises domiciliées en Martinique mobilisent près de 70 000 emplois, le solde étant employé par les entreprises installées sur l'île mais domiciliées ailleurs. Globalement, l'emploi total de la Martinique s'élève à près de 124 870 personnes dont 113 100 salariés.

Répartition des entreprises par tranches de salariés

Unités : %, nombres

	Industrie		Construction		Commerce		Services		Total	
	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%
Zéro salarié	1 589	65,3	2 872	76,4	5 227	73,0	10 239	78,8	19 927	75,5
De 1 à 5 salariés	485	23,7	623	18,9	1 245	17,4	1 986	10,5	4 339	16,5
De 6 à 9 salariés	152	8,1	132	7,1	356	5,0	384	4,8	1 024	3,9
De 10 à 19 salariés	123	6,2	79	3,5	202	2,8	224	3,0	628	2,4
De 20 à 49 salariés	69	5,1	41	2,1	92	1,3	100	1,7	302	1,1
De 50 à 99 salariés	14	2,8	8	1,1	18	0,3	33	0,8	73	0,3
100 salariés et plus	3	0,6	4	0,2	19	0,3	24	0,2	56	0,2
Total	2 435	9,2	3 759	14,3	7 159	27,2	12 990	49,3	26 343	100,00

Source : INSEE Sirene 2005

Au cours des quinze dernières années, l'emploi salarié a progressé de près de 25 % en Martinique, soit plus de 20 900 postes supplémentaires. 9/10^{ème} de ces emplois nouveaux ont été créés dans les services, essentiellement non marchands. Le secteur agricole est parvenu à maintenir un niveau d'emploi comparable à celui du début de la décennie 90, tandis que l'industrie a généré près de 950 emplois salariés nouveaux compensant intégralement les pertes subies par le BTP (-890). Dans le commerce on dénombre plus de 1 540 emplois nouveaux.

Une écrasante majorité de TPE.

Hors administration, la Martinique compte 28 830 établissements et plus de 26 340 entreprises. Ces établissements mobilisent plus de 82 560 salariés, soit près des 3/4 de l'emploi salarié de l'île et les 2/3 de l'emploi total. Ils sont

à l'origine également des 2/3 de la richesse créée en Martinique. L'activité économique est peu concentrée dans de grandes unités de production. Les entreprises de plus de 200 salariés sont relativement rares et les 3/4 des unités productives n'ont pas de salarié, 96 % en ont moins de 10. Ces petites entreprises regroupent, par ailleurs, plus du tiers de l'emploi salarié du secteur privé. La répartition des entreprises martiniquaises par taille et secteur confirme une forte atomocité de l'offre et la surreprésentation des entreprises sans salarié, quel que soit le secteur d'activité : +30 % globalement, cette proportion, comparée à la moyenne nationale, est supérieure de moitié dans le secteur secondaire et du tiers dans le commerce.

A l'opposé, les entreprises de 50 salariés et plus sont très peu présentes, tout particulièrement dans l'industrie et le BTP.

Répartition des entreprises par taille et par secteur d'activité

Unité : Indices

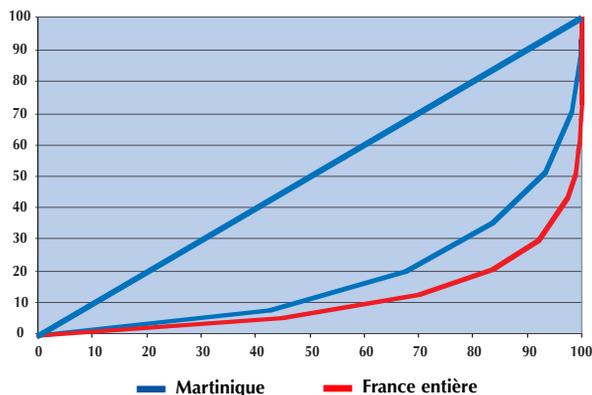
	Industrie	Construction	Commerce	Services	Total
0 salarié	157,1	151,3	135,4	120,0	129,4
1 à 9 salariés	63,4	47,6	57,0	62,0	58,7
10 à 49 salariés	59,6	48,2	70,1	60,1	61,2
50 à 99 salariés	30,9	53,8	44,2	64,9	48,2
100 à 249 salariés	9,5	58,7	79,7	57,6	45,0
250 salariés ou +	0,0	0,0	32,4	47,1	22,3
Total	97,3	105,6	110,4	94,2	100,0

Source : INSEE Sirene 2005, champ ICS

Note de lecture : l'industrie martiniquaise compte une proportion d'entreprises sans salarié supérieure de 57,1 % à la moyenne nationale. Il faut également constater que la région compte à peine 2,7 % d'entreprises industrielles en moins qu'en moyenne alors que dans les services, l'écart est plus marqué (-5,8 %). Plus des 3/4 des entreprises n'ont pas de salarié, les unités de moins de 10 salariés représentent 96 % des entreprises de Martinique, elles emploient 35,1 % de la main d'œuvre.

Concentration de l'emploi salarié

Unité : % cumulés d'entreprises employeuses en abscisses, d'emploi salarié en ordonnées



Sources : INSEE Sirene 2005, champ ICS.

Note de lecture : au plan national, les 3/4 des entreprises employeuses concentrent 15 % de l'emploi salarié. En Martinique, les 3/4 des entreprises employeuses mobilisent 25 % de l'emploi salarié de l'industrie, du commerce et des services. Toutes ces entreprises ont moins de 20 salariés.

Les entreprises de services se sont multipliées.

Entre 1993 et 2005, le tissu productif martiniquais, s'est enrichi de près de 6 200 entreprises, soit de près de 30 %. Les services ont contribué très largement à cette croissance (à près de 80 %), le nombre de petites entreprises sans salarié a presque doublé et les unités de 6 à 19 salariés affichent également de très fortes progressions. A côté de ces très petites structures, la région compte

vue comme en termes de création d'emplois ont été les services aux entreprises à forte valeur ajoutée comme le conseil et assistance ou nécessitant moins de main d'œuvre qualifiée comme les services opérationnels qui ont suivi la tendance nationale, et les services aux particuliers, activités récréatives et services domestiques, nettement moins générateurs d'emplois nouveaux (+17 % contre +59 % au plan national). Au cours des douze dernières années, un peu moins de 32 200 entreprises

Evolution des entreprises par taille et secteurs d'activité

Unités : % cumulés.

Evolution 1993-2005	Industrie		Construction		Commerce		Services		Total	
	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%	Nombre d'entrep.	%
0 salarié	553	53,3	1 157	67,4	1 030	24,5	5 061	97,8	7 800	64,3
1 à 5 salariés	-252	-34,2	-803	-56,3	-581	-31,8	-518	-20,7	-2 154	-33,2
6 à 9 salariés	47	44,2	25	23,6	111	45,1	160	71,6	343	50,3
10 à 19 salariés	14	12,4	0	0,2	30	17,5	101	81,7	145	29,9
20 à 49 salariés	14	26,1	14	52,2	-10	-10,1	27	37,8	45	17,7
50 à 99 salariés	2	17,3	-3	-27,1	-3	-13,7	14	74,7	10	16,5
100 ou plus	-3	-50,0	-1	-20,0	2	11,8	7	41,2	5	11,
Total	374	18,1	389	11,5	579	8,8	4 853	59,6	6 195	30,7

Source : INSEE Sirene 2005, champ ICS

quinze entreprises supplémentaires de plus de 50 salariés qui ont quasiment toutes une activité de services. Les secteurs les plus dynamiques de ce point de

nouvelles² ont été créées en Martinique, soit une moyenne annuelle de 2 700. Parmi ces entreprises nouvelles, près de 30 % ont cessé leur activité au cours de

la période. De ce point de vue, la région est proche de la moyenne des Départements Français d'Amérique. Pour l'essentiel ce sont des créations totalement nouvelles², ce qui s'explique par le développement d'activités tertiaires et par la relative faiblesse des créations dans l'industrie (où les reprises d'activités sont plus fréquentes). Les services aux entreprises connaissent un développement tout à fait important lié à l'externalisation de tâches effectuées auparavant en interne. Leur dynamisme est lié à l'attractivité

des services opérationnels (gardiennage, nettoyage, intérim, location de matériel et services divers...) qui comptent un cinquième des nouvelles entreprises et du conseil et assistance (informatique, ingénierie, architecture, expertises comptables et autre conseil juridique ou publicité) qui représentent un neuvième des créations. Les activités commerciales sont-elles aussi porteuses de nombreux projets et, dans le secondaire, c'est la construction qui continue à accueillir le plus de jeunes entreprises.

Répartition des entreprises par catégorie juridique

Unité : Indices	Martinique		France entière
	Nombre d'entreprises	%	%
Entrepreneurs individuels dont :	15 483	58,8	53,2
Artisans	4 826	18,3	11,8
Commerçants	5 324	20,2	13,5
Professions libérales	2 194	8,3	18,1
Autres	3 139	11,9	9,8
Sociétés dont :	10 860	41,2	46,8
Sociétés en nom collectif	1 063	4,0	1,1
SARL	8 848	33,6	36,8
SA	268	1,0	3,1
Sociétés par action simplifiée	236	0,9	3,0
Autres	445	1,7	2,6
Total	26 343	100,0	100,0

Source : INSEE Sirene 2005, champ ICS

Note de lecture : Près de 60 % des entreprises martiniquaises sont des entrepreneurs individuels (EI), artisans, commerçants dont les deux représentent chacun une entreprise sur cinq, tandis que les professions libérales sont deux fois moins nombreuses qu'en moyenne nationale. Les EI sont également moins nombreuses au plan national. En corollaire, les sociétés sont moins représentées, en particulier les sociétés anonymes et les sociétés à responsabilité limitée (qui sont cependant les plus nombreuses).

² - On distingue trois types de créations : les entreprises totalement nouvelles (ex-nihilo), des entreprises qui font l'objet d'une reprise ou celles qui ont été mises en sommeil et sont réactivées (les réactivations).

Compte tenu des structures sectorielles et de la faiblesse des créations industrielles, les sociétés sont encore minoritaires (45 %). La plupart des nouvelles entreprises, de petite taille et peu capitalisées nécessitent peu d'équipements pour exercer leur activité. Toutefois, la catégorie juridique de l'entreprise individuelle, très liée à l'activité, évolue elle aussi en raison du récent développement des services à plus forte valeur ajoutée. Il est intéressant de noter que la part des créateurs, professions libérales (15 %), est aujourd'hui voisine de celle des commerçants ou artisans.

Les moyens engagés au départ et le secteur d'activité conditionnent la pérennité des jeunes entreprises.

La survie d'une entreprise dépend de multiples facteurs, souvent combinés entre eux : moyens humains et financiers, conseil, structure de départ, profil du créateur. Le contexte économique, les choix de gestion, les stratégies adoptées ont aussi une influence sensible sur la viabilité du projet. Parmi les entreprises créées au premier semestre 1998, 57 % existaient toujours cinq ans après. Comme en moyenne nationale, les entreprises créées par reprise résistent mieux que celles qui sont créées de toutes pièces : en 2003, huit entrepreneurs sur dix sont toujours à la tête de l'entreprise qu'ils avaient reprise en 1998. Cependant, certaines activités se prêtent mieux à la création, alors que d'autres sont propices à la reprise. Il est en effet préférable de reprendre une entreprise des secteurs des Industries Agricoles et Alimentaires (IAA), du commerce et de la réparation ou encore des services aux

entreprises ou aux particuliers. Dans les activités de transport ou de l'éducation, de la santé et de l'action sociale, la nature de la création joue moins.

L'apport initial pérennise l'entreprise. Les sociétés, pour lesquelles il est obligatoire, résistent mieux que les entreprises individuelles (81 % des sociétés créées en 1998 sont encore présentes en 2003, contre 47 % des entreprises individuelles). Ce constat est remarquable dès la première année.

De manière générale, plus le créateur investit initialement, plus l'entreprise a des chances de passer le cap des cinq premières années. Le commerce est le secteur dans lequel l'investissement mis au départ est le plus faible. 52 % des entreprises commerciales créées ont démarré avec moins de 7 650 €.

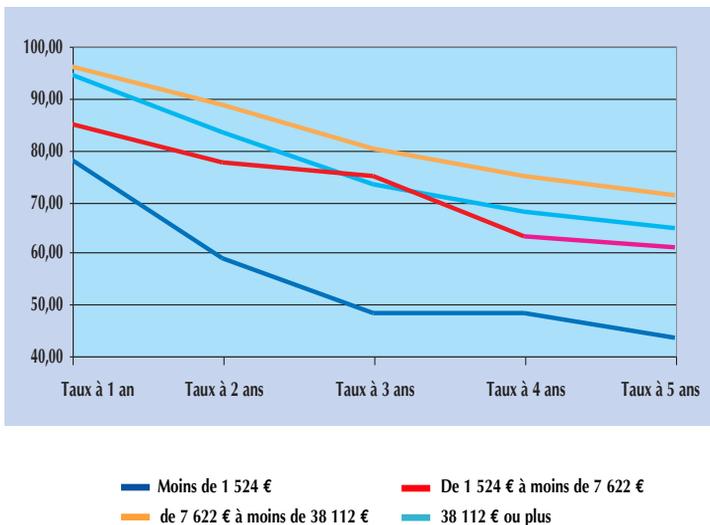
A l'inverse, l'industrie nécessite plus de moyens au démarrage (79 % des industries, hors IAA, voient le jour avec plus de 7 650 €, 64 % pour les IAA). Le commerce et surtout l'industrie sont les secteurs les plus fragiles quand le montant investi au démarrage est inférieur à 1 500 €. Avec des financements plus lourds, tous les secteurs se renforcent et résistent mieux durant les cinq premières années. Le commerce reste le plus sensible à l'échec. A court et moyen termes, l'impact de la création d'entreprise sur l'emploi n'est pas négligeable, même si la plupart des nouvelles structures démarrent leur activité sans salarié. En 2005, les nouvelles structures ont généré plus de 1 000 emplois salariés. Mais, en premier lieu, les créateurs d'entreprises ont cherché à créer leur propre emploi pour sortir

d'une situation de chômage souvent de longue durée. Plus de la moitié des entreprises créées par les chômeurs ne parviennent pas à franchir le cap de la cinquième année d'existence. 70 % des actifs au moment de la création de leur entreprise créent des structures pérennes au-delà de 5 ans. Disposant de peu de financements (60 % d'entre eux ont démarré leur activité seul, avec moins de 8 000 €), ils ont souvent bénéficié d'aides à la création. La faible part des entreprises âgées de moins de 5 ans montre que les cinq premières années sont réellement les plus difficiles à surmonter, dans tous les secteurs d'activité. La proportion de

jeunes entreprises est plus forte dans les services. L'industrie, dont le renouvellement est en revanche encore assez faible, regroupe la plus forte part d'entreprises de plus de 10 ans (43 %). Le renouvellement du tissu productif n'est pas de nature à modifier immédiatement les structures sectorielles, la concentration ou la spécialisation des activités, quels que soient les secteurs. Il faut noter la présence de 40 % d'entreprises ayant moins de trois ans. Un quart des unités a moins de trois ans. Ces deux chiffres montrent d'une part le dynamisme du tissu productif mais aussi la stabilité des entreprises pérennes.

Les taux de survie selon les moyens au démarrage

Unité : %

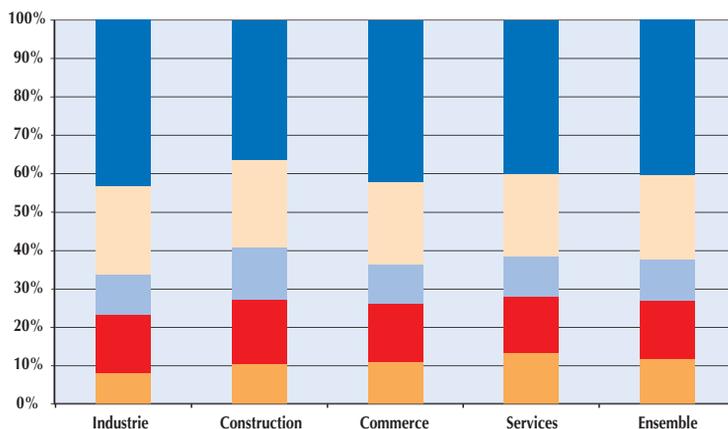


Source : SINE - INSEE - Champ ICS

Note de lecture : Les seuils décrits dans ce graphique correspondent aux seuils légaux initialement exprimés en francs et convertis en euros.

Répartition des entreprises selon l'ancienneté de la création

Unité : % cumulés



■ 10 ans et plus ■ De 5 à moins de 10 ans ■ De 3 à moins de 5 ans ■ De 1 à moins de 3 ans ■ Moins d'un an

Source : INSEE Sirene, champ ICS.

Note de lecture : 63,7 % des entreprises de construction ont moins de 10 ans, 10,7 % sont dans leur première année d'existence.

Une concentration au centre et au sud de l'île.

Le mouvement de tertiarisation sensible de l'appareil productif est à mettre en relation avec l'urbanisation grandissante du territoire. Plus de la moitié des entreprises martiniquaises est installée en Centre Agglomération. C'est aussi la zone d'emploi où les créations sont les plus nombreuses au cours de la dernière décennie. De nouvelles entreprises apparaissent également dans le sud de l'île (+ de 2 000

implantations). C'est moins le cas dans le Nord, plus rural. Pour une part ces tendances reflètent de simples écarts territoriaux. Il est en effet normal que le tissu productif se renouvelle davantage dans les agglomérations que dans les espaces ruraux. Dans le cas de la Martinique, les nombreuses créations dans l'agglomération foyale reflètent aussi son dynamisme spécifique, la capitale régionale accentuant sa position en termes d'unités productives et d'emplois.

Localisation des entreprises martiniquaises

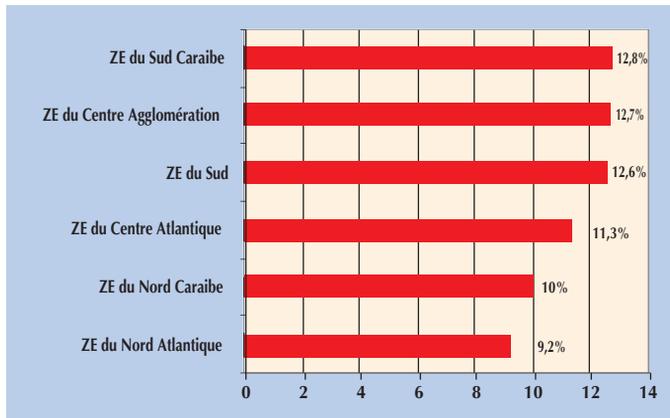
Unités : Nombres et %

Localisation des entreprises dans les zones d'emploi (ZE)	1993		2005		Evolution	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
ZE du Nord Atlantique	814	4,0	860	3,3	46	5,7
ZE du Sud Caraïbes	2 801	13,9	4 099	15,6	1 298	46,3
ZE du Nord Caraïbes	1 095	5,4	1 270	4,8	175	16,0
ZE du Centre Agglomération	10 975	54,5	14 095	53,5	3 120	28,4
ZE du Sud	2 067	10,3	3 011	11,4	944	45,7
ZE du Centre Atlantique	2 396	11,9	3 008	11,4	612	25,5
Total	20 148	100,0	26 343	100,0	6 195	30,7

Source : INSEE Sirene, champ ICS.

Taux de création selon la zone géographique

Unité : %

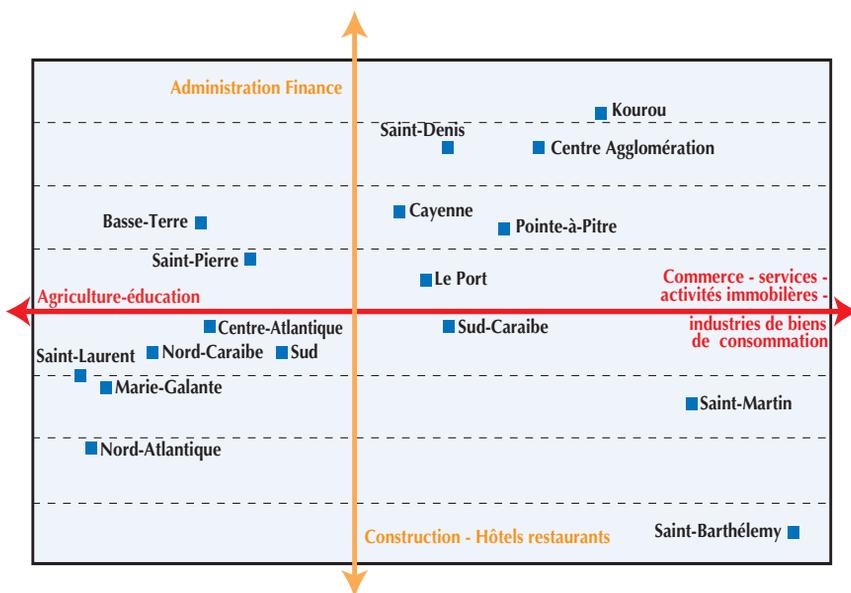


Source : INSEE Sirene, champ ICS.

Note de lecture : Les taux exprimés en pourcentage correspondent à des taux de création, soit le nombre d'entreprises créées en 2005 rapporté au stock d'entreprises présentes au 1^{er} janvier 2005.

L'analyse des structures sectorielles des zones d'emploi des DOM est basée sur une méthode d'analyse de données ACP (Analyse en Composantes Principales) qui permet d'étudier un tableau d'individus caractérisés par un grand nombre de variables (ici l'emploi total au lieu de travail). L'ACP étudie les ressemblances entre les zones d'emploi. Celles-ci se positionnent sur les axes selon leur situation par rapport aux variables caractérisant l'axe. Les variables d'un même axe sont liées. Cette analyse montre de fortes spécificités tertiaires dans les zones urbaines (administration, services financiers et aux entreprises, commerce notamment) qui s'opposent aux zones plus rurales où seul le tertiaire non marchand est représenté par l'éducation. Dans ces territoires, les IAA, l'industrie extractive et l'artisanat du BTP occupent une place importante.

Analyse des zones d'emploi des DOM selon leur structure d'activité



Source : INSEE - RP 99

Note de lecture : La zone de Saint-Laurent désigne la zone d'emploi de Saint-Laurent du Maroni, celle de Saint-Pierre comme celle de Saint-Denis correspondent à Saint-Pierre et à Saint-Denis de la Réunion.

Un appareil productif peu dépendant de l'extérieur mais qui rayonne plus que dans les autres DOM.

La surreprésentation des Très Petites Entreprises (TPE)³ dans l'appareil productif régional a une incidence directe sur le taux de dépendance des entreprises⁴. La grande majorité des TPE de 1 à 5 salariés, par ailleurs mono établissement, sont domiciliées sur place. En revanche, dans les unités de plus de 50 salariés, plus d'un salarié sur 2 est sous le contrôle d'un centre de décision extérieur à la région. Au total, on dénombre près de 700 établissements qui regroupent plus de 13 000 salariés dépendant de sièges souvent extérieurs. Le plus fréquemment, les sièges se trouvent en Ile-de-France (France Telecom, Air France, EDF, La Poste ou la Société Anonyme de la Raffinerie des Antilles, SARA).

Cette faible dépendance martiniquaise est à l'image des autres économies insulaires (la Corse et les autres DOM), toutes en fin de classement parmi les régions françaises hors Ile-de-France. De ce point de vue, elles sont très différentes des régions industrielles situées autour du bassin parisien où l'emploi est davantage concentré dans de grands établissements. Cette faible dépendance s'accompagne d'un rayonnement relativement fort (part des salariés des établis-

sements situés hors de la région mais qui dépendent de sièges martiniquais) par rapport aux autres régions de province.

Avec un taux de rayonnement de près de 7 %, la Martinique se situe en dixième position des régions de province les plus influentes, au même plan que les Pays-de-la-Loire ou la Champagne-Ardenne et très loin devant les autres DOM (le taux est de l'ordre de 3 % à la Réunion et en Guadeloupe, de 0,6 % en Guyane). La présence d'un seul groupe explique le tiers du rayonnement de l'île sur l'extérieur mais il reste que la Martinique ne se situe qu'à un point de la moyenne des régions françaises hors Ile-de-France.

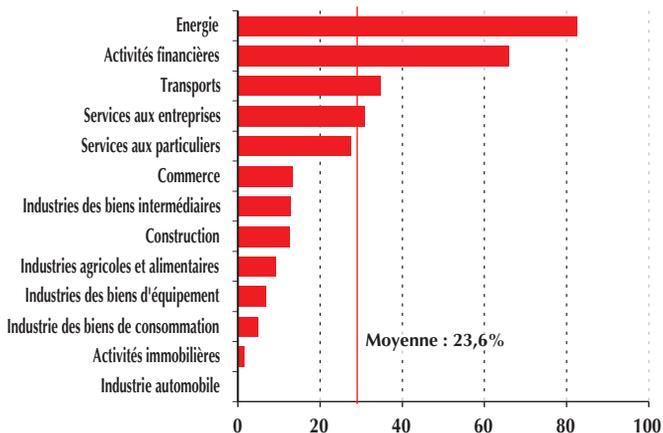
3 - Moins de 10 salariés

4 - défini ici comme la part des salariés des entreprises présentes sur l'île qui sont contrôlées par un centre de décision situé hors de la région. Les données utilisées pour mesurer la dépendance datent de 2000.

Une forte dépendance dans l'énergie, les services aux entreprises et les transports.

Energie, activités, financières : Forte dépendance

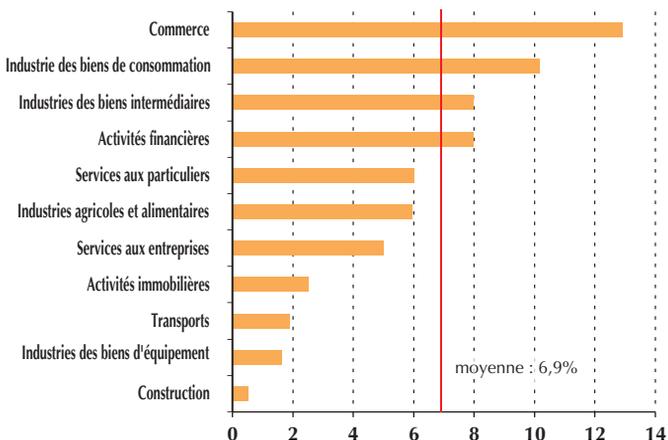
Unité : %



Sources : INSEE Sirene, DADS, LIFI 2000

Rayonnement : un commerce influent

Unité : %



Sources : INSEE Sirene, DADS, LIFI 2000

Note de lecture : La dépendance est mesurée par la part des salariés des entreprises contrôlées par un centre de décision situé hors de la Martinique. Le rayonnement est la part des salariés employés par des unités situées à l'extérieur de la région et contrôlées par des entreprises martiniquaises.

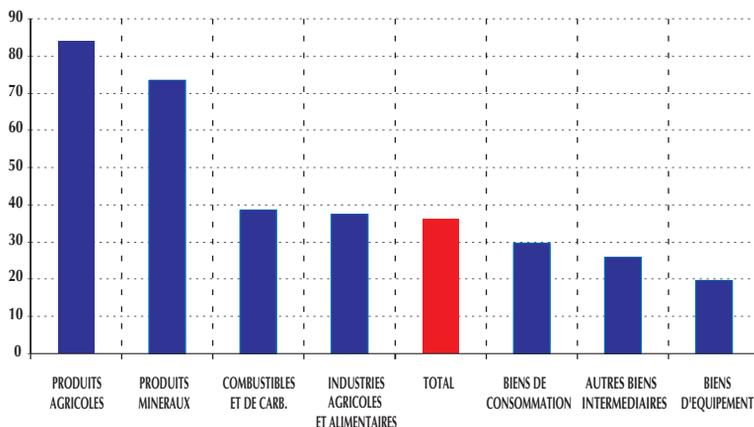
En 2002, les entreprises martiniquaises détiennent près de 40% du marché martiniquais.

Les parts du marché local détenues par les entreprises martiniquaises sont largement majoritaires dans deux branches, les produits agricoles (80 %) et les produits minéraux (74 %), et minoritaires dans les autres. Dans le domaine des combustibles et des carburants, la capacité de raffinage de la SARA couvre près de 40 % de la demande intérieure. Pour les produits issus de l'industrie agricole et alimentaire, la dépendance de la région vis-à-vis des importations est relativement plus faible que la moyenne des produits. Ainsi en 2002, le taux de dépendance en «sucre,

rhum et autres alcools» n'est que de 22 %. Concernant le lait, la viande et les autres produits alimentaires, très peu produits localement, le niveau de dépendance de la Martinique est nettement plus prononcé (67 %), à l'exception de la production d'oeufs. Dans le reste de l'industrie, qu'il s'agisse des biens de consommation courante (vêtements, produits d'entretien ou d'hygiène), des biens d'équipement ou encore des biens intermédiaires hors l'industrie extractive (chimie, bois, emballages...), la dépendance reste très élevée. La part du marché martiniquais détenue par la production locale y est inférieure à 30 %.

Part de la production locale sur le marché martiniquais en 2002 : l'agriculture moins dépendante que l'industrie

Unité : %



Sources : INSEE, DNSCE

Hors combustibles, les entreprises martiniquaises ont gagné 4 points de parts de marché entre 1993 et 2002.

Entre 1993 et 2002, la production locale de biens destinée au marché martiniquais a progressé, dans son ensemble, plus rapidement que les importations de biens. Tous secteurs confondus, à l'exception de la production de combustibles et de carburants⁵, la dépendance de la Martinique a diminué de 4 points, de 68 % à 64 % entre 1993 et 2002. Cette évolution peut résulter soit d'un renforcement de la compétitivité des entreprises martiniquaises vis-à-vis des productions importées, soit encore, du développement plus rapide de activités dans lesquelles les entreprises martiniquaises se sont spécialisées comme par exemple la fabrication de bateaux de plaisance au sein du secteur des biens d'équipement.

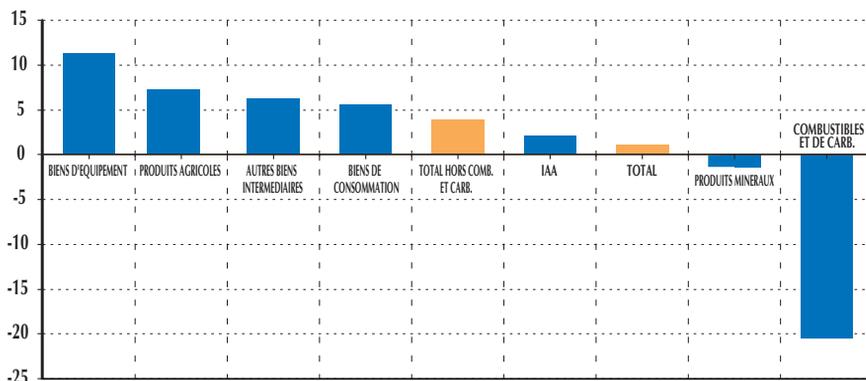
C'est d'ailleurs dans ce dernier secteur que la percée des entreprises locales sur le marché intérieur a été la plus forte : leur poids a plus que doublé passant de 9 % en 1993 à 20 % en 2002. A l'instar de ces activités, les parts de marché des entreprises martiniquaises dans le secteur industriel, hors IAA et industries extractives ont progressé de manière importante mais sans toutefois remettre en question la prépondérance des produits importés.

Le poids des entreprises martiniquaises dans le secteur agricole a également augmenté, le poids des produits locaux progressant de 77 % à 84 %.

Si pour l'ensemble des IAA, la part de marché n'a progressé que faiblement, des gains de 20 points ont été obtenus dans le «sucre, rhum et autres alcools» : 78 % en 2002, au lieu de 58 % en 1993.

Evolution du poids de la production locale sur le marché martiniquais de 1993 à 2002 : Forte progression des biens d'équipements, baisse pour les carburants en lien avec la baisse du prix du baril

Unité : %



Sources : INSEE, DNSCE

5 - Entre 1993 et 2002, la production de carburants a été affectée par de fortes variations du prix du brut importé. Le taux de dépendance est ainsi passé de 45% en 1993 à 60% en 2002, avec un maximum de 74% en 2000.

• **L'ouverture** d'un pays est son degré de participation aux échanges internationaux, comparativement à son poids économique. Elle se mesure grâce à un certain nombre d'outils. Selon l'indicateur utilisé, certains pays apparaîtront très ouverts. Par exemple dans les départements d'outre-mer, l'ouverture paraît bien supérieure lorsque l'on considère le taux d'importation au lieu du taux d'exportation.

• **Le taux de dépendance aux importations** que l'on assimile également **au taux de pénétration des importations**, représente la part de la demande intérieure satisfaite par les importations. Il est calculé à partir des importations de biens (agricoles et industriels) en excluant le champ des services, dont les mouvements sont mal suivis statistiquement.

Il est mesuré :

- soit par le ratio « imports / PIB »

- soit par le ratio :

$$\frac{\text{Imports} + \text{Impôts sur imports}}{\text{Production} + \text{imports} + \text{impôts sur imports} - \text{exports} - \text{variations de stocks}}$$

Le premier, qui rapporte les importations à la valeur ajoutée, est utilisé dans le graphique des comparaisons internationales ; le second, qui rapporte les importations à la production, dans le tableau des comparaisons par produit.



CHAPITRE 2

LE COMPORTEMENT ET LES PERFORMANCES DES ENTREPRISES

Entre 1994 et 2004, le nombre d'entreprises a doublé comme le chiffre d'affaires total.

Sur la période 1994-2004, le nombre d'entreprises martiniquaises (répertoriées dans les bases fiscales¹) de même que leur chiffre d'affaires ont globalement plus que doublé. Le chiffre d'affaires moyen par entreprise est donc resté assez stable dans beaucoup de secteurs de l'économie. Cette stabilité masque toutefois des évolutions diffé-

loppement soutenu des services² au détriment des activités commerciales, déjà évoqués dans l'analyse des structures d'emploi. Le BTP enregistre lui aussi des évolutions favorables, en particulier dans les petites entreprises, tandis que l'industrie demeure nettement sous représentée.

En 2004, le chiffre d'affaires moyen des entreprises atteint 745 200 €, soit un niveau inférieur de moitié à celui observé pour l'ensemble des entreprises fran-

Chiffres d'affaires en 1994 et 2004

Unités : Nombre d'entreprises dont le chiffre d'affaires est positif, milliers d'euros

	Nombre d'entreprises		Chiffre d'affaires	
	1994	2004	1994	2004
Industrie dont :	401	842	456 337	828 264
Industries Agricoles et Alimentaires	31	49	143 863	223 508
Biens de consommation	124	260	51 191	122 930
Biens d'équipement	116	290	63 403	161 393
Biens intermédiaires	126	235	162 529	261 141
BTP	579	1 479	229 253	630 397
Commerce	1 450	2 514	2 308 462	4 285 059
Transport	472	855	157 353	337 90
Autres services dont :	2 254	4 455	595 626	1 660 334
Activités immobilières	69	174	52 229	48 957
Services aux entreprises	784	1 911	295 665	920 487
Services aux particuliers	487	1 198	161 140	363 156
Total	4 856	10 389	3 747 031	7 741 962

Sources : INSEE - Ficus - BRN - 1994/2004.

renciées entre les secteurs d'activités qui confirment la mutation progressive de l'économie martiniquaise par le déve-

loppement soutenu des services² au détriment des activités commerciales, déjà évoqués dans l'analyse des structures d'emploi. Le BTP enregistre lui aussi des évolutions favorables, en particulier dans les petites entreprises, tandis que l'industrie demeure nettement sous représentée.

1 - Il s'agit des entreprises soumises au régime d'imposition du réel normal.

2 - Dynamisé par les services aux entreprises, le chiffre d'affaires moyen des services a progressé de 3,5 % par an contre 0,7 % pour les activités commerciales.

de l'appareil productif régional à savoir une taille plus réduite des entreprises insulaires, un marché plus étroit et un chiffre d'affaires réalisé à l'export très faible.

Les entreprises martiniquaises exportent en effet 5 fois moins que les entreprises françaises dans leur ensemble (le taux d'export est de 3 % contre 15,2 % en moyenne nationale).

Une productivité apparente du travail assez peu éloignée de la moyenne nationale.

Après déduction des impôts et taxes liées à la production et des frais financiers, la valeur ajoutée permet de rémunérer soit le facteur travail (salaires et charges sociales), soit le capital.

En Martinique, la valeur ajoutée moyenne dégagée par chaque salarié atteint près de 46 000 € contre près de 59 400 € en moyenne nationale et 46 400 € pour l'ensemble des DOM. Particulièrement élevée dans le commerce en 1994 comme en 2004 (mais inférieure de 10 % à la moyenne nationale), la productivité des salariés est restée très faible dans l'industrie où elle ressort inférieure de 30 % à la moyenne nationale. Par ailleurs, elle est nettement moins dynamique dans les services de Martinique qu'ailleurs.

Les entreprises martiniquaises génèrent une valeur ajoutée moyenne de près de 185 200 €, inférieure de 53 % à la moyenne nationale. L'écart est une nouvelle fois lié en grande partie à la structure sectorielle des activités et à la petite taille des entreprises. La valeur ajoutée moyenne produite par les entreprises martini-

quaises est en baisse dans tous les secteurs de l'économie sauf dans les services où elle progresse fortement. Dans ce dernier secteur, la région s'inscrit cependant dans une tendance moins marquée que celle observée dans les autres départements d'outre-mer (+42,9 % contre +51,1 % dans les DOM et +32,7 % en moyenne nationale). Cette croissance est partagée par l'ensemble des entreprises de services (sauf l'immobilier) alors que dans l'industrie (des biens intermédiaires notamment), la baisse de la valeur ajoutée moyenne est davantage imputable aux grandes entreprises qu'aux petites.

Niveau de richesse des entreprises martiniquaises

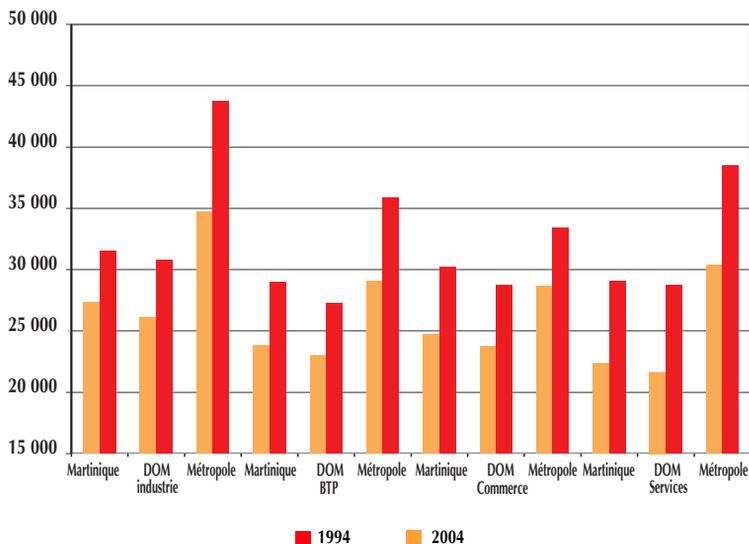
Unité : Milliers d'euros

Valeur ajoutée moyenne	1994	2004
Industrie dont :	408,6	349,3
Industries Agricoles et Alimentaires	2 231,9	2 109,0
Biens de consommation	152,4	179,8
Biens d'équipement	177,1	190,7
Biens intermédiaires	351,9	299,6
BTP	134,4	121,3
Commerce	253,5	244,7
Transport	109,3	115,0
Autres services dont :	114,7	163,9
Services aux particuliers	940,6	857,9
Services aux entreprises	174,9	223,0
Activités immobilières	28,9	14,5
Ensemble	190,6	185,2

Source : INSEE Ficus BRN 1994-2004

Frais de personnels moyens par entreprise 1994 - 2004

Unité : En euros



Source : INSEE Suse 1994-2004

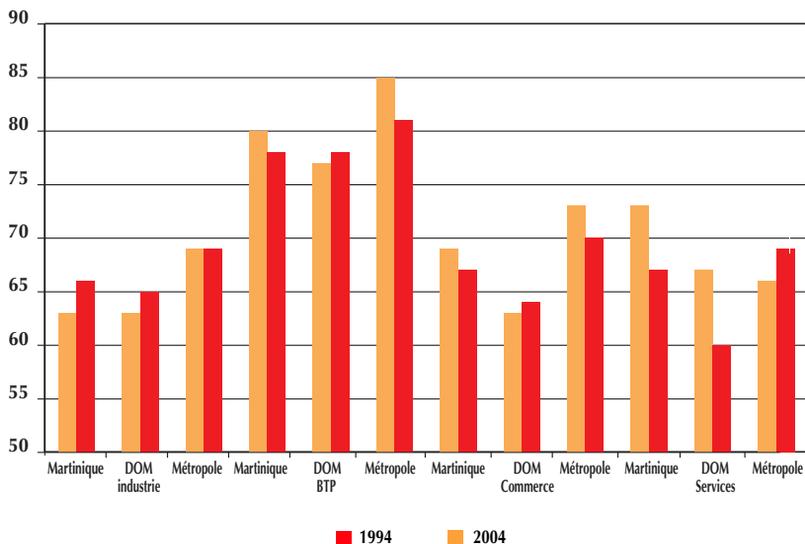
Les frais de personnel — masse salariale et charges sociales — absorbent 68 % de la valeur ajoutée produite en Martinique contre 70 % au plan national. Cela tient, pour partie, à des salaires inférieurs (23 016 € contre 26 388 € en moyenne annuelle) en lien avec la structure sectorielle, la taille des entreprises, de plus faibles qualifications mais également au plus faible poids des charges sociales (22,7 % en Martinique contre 30,8 % des frais de personnel pour la France).

Entre 1994 et 2004, cette part a diminué légèrement (de 3 points), reflétant une

certaine maîtrise des frais de personnel. Pour cela, les entreprises se sont appuyées sur les allègements de cotisations sociales qui se sont multipliés notamment à partir de 2000 par le biais des exonérations de cotisations sociales, spécifiques aux territoires des DOM issues des mesures LOOM (Loi d'orientation pour l'outre-mer du 13 décembre 2000) et LOPOM (Loi de programme pour l'outre-mer du 21 juillet 2003) ayant notamment élargi l'assiette sur laquelle sont calculées les exonérations de cotisations patronales de Sécurité Sociale.

Part des frais de personnel dans la valeur ajoutée

Unité : En %



Source : INSEE - Suse 1994-2004

Dans les services, la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée a fortement diminué (-8 %). Ce sont les petites entreprises, majoritaires³ dans le secteur, qui ont bénéficié en premier lieu des allègements de cotisations sociales. Sur la période considérée, les salaires ont augmenté presque deux fois plus vite que les charges (+185 % contre +112 %). Dans le commerce, un mouvement similaire est observé même s'il est moins accentué que dans les services.

Le solde de la richesse produite, une fois pris en compte les salaires et les charges sociales, est appelé excédent brut d'exploitation (EBE), il rémunère le capital. Il peut aussi servir à assurer la reconstitution des fonds propres. En Martinique, l'EBE moyen est de 54 797 €, il est deux fois moins important que la moyenne nationale 114 501 €.

3- Depuis 1994, les services ont accueilli de nombreuses petites entreprises. Par ailleurs, celles qui étaient déjà présentes en début de période n'ont pas augmenté leur effectif.

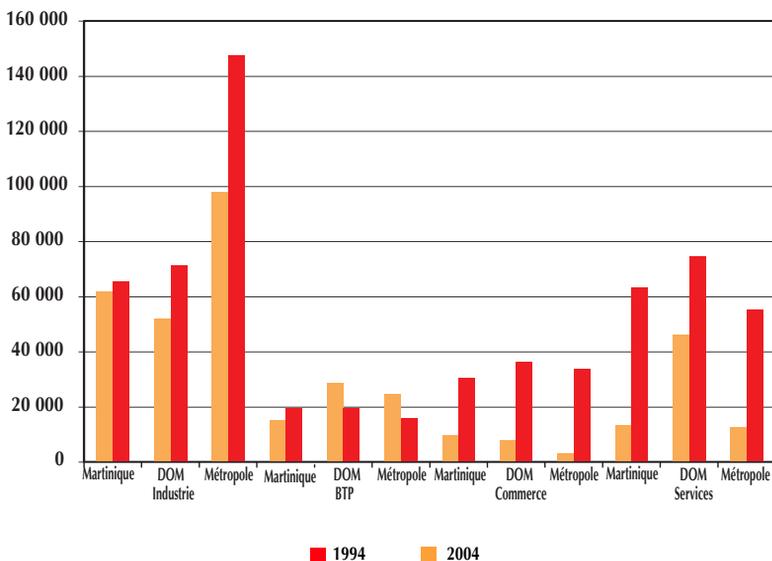
Un niveau d'équipement apparemment limité mais une bonne rentabilité du capital.

L'équipement moyen par salarié des entreprises situées en Martinique est le plus bas de tous les DOM⁴ : cet indicateur est de 46 843 € par salarié contre 52 948 € pour l'ensemble des entre-

prises des DOM et 80 113 € en moyenne nationale. Au cours de la période 1994-2004, l'équipement moyen a cependant connu une forte augmentation, notamment dans les services. Loin d'avoir rattrapé ces niveaux, les entreprises martiniquaises ont nettement renforcé le caractère capitaliste de la combinaison des facteurs de production.

Niveau d'équipement par salarié

Unité : En euros



Source : INSEE - SUSE 1994-2004

4 - Il faut noter que les niveaux d'équipement comptabilisés dans cette étude ne comprennent pas les investissements des Sociétés en Nom Collectif métropolitaines donnant lieu à des allègements fiscaux (montages externalisés de « défiscalisation » dans les DOM).

Par rapport aux autres DOM, ce faible niveau d'équipement par salarié, conjugué à un niveau plus élevé de valeur ajoutée, conduit à une productivité apparente du capital parmi les plus fortes des entreprises des DOM : 0,96, ce qui peut s'interpréter comme le fait qu'avec un euro d'équipement, les entreprises de Martinique dégagent en moyenne une valeur ajoutée de 0,96 €. Comparativement, pour l'ensemble des DOM et en moyenne nationale, le rendement apparent de l'équipement est moindre, respectivement de 0,88 et 0,74.

Une rentabilité d'exploitation qui se rapproche de la moyenne nationale.

Le résultat d'exploitation des entreprises a très fortement augmenté sur la période 1994-2004.

Ce mouvement s'inscrit dans une tendance générale de hausse du résultat d'exploitation dans les DOM (+242 % contre +75 % pour les entreprises dont le siège social est domicilié en France métropolitaine). Cette croissance très soutenue explique une rentabilité d'exploitation des entreprises de Martinique qui se conforte. Rapportée au chiffre d'affaires, celle-ci augmente de près de moitié pour s'établir à 4,8 %, contre 5,2 % en moyenne nationale. Cette progression a concerné tous les secteurs mais c'est dans le bâtiment que cette croissance a été la plus forte (elle a plus que doublé). Dans le secteur des services, le taux de marge d'exploitation est passé de 4 % en 1994 à 7 % en 2004 (+75 %), mais il est encore loin de la moyenne nationale (10 %). Le commerce martiniquais affiche un taux de marge d'exploitation légèrement supérieur à la

moyenne nationale (4 % contre 3 %), ce sont surtout les entreprises les plus rentables qui ont conforté leur position au cours des dix dernières années.

Rentabilité d'exploitation

Unité : %

	1994	2004
Industrie dont :	6	6
Industries Agricoles et Alimentaires	8	8
Biens de consommation	3	4
Biens d'équipement	5	6
Biens intermédiaires	5	6
Construction	2	5
Commerce	3	4
Services dont :	4	7
Activités immobilières	18	0
Services aux entreprises	-2	5
Services aux particuliers	-2	2

Sources : INSEE - Ficus - BRN 1994/2004

La forte hausse du résultat net des entreprises de la région n'est pas uniquement due au cycle d'exploitation au sens strict. Elle résulte également des postes de charges et de produits financiers. Le résultat courant avant impôt a connu une croissance exponentielle entre 1994 et 2004 (plus de 460 %). Cette progression est à rapprocher de la baisse généralisée des charges financières (hormis dans les services), particulièrement dans le secteur du commerce où ces charges atteignent des montants relativement plus importants que dans les autres secteurs. Dans le même temps, les produits financiers ont été très dynamiques (notamment dans les services), tirant

vers le haut le résultat courant avant impôt dans son ensemble : ces produits constituent en effet 44 % du résultat courant avant impôt en 2004.

La rentabilité économique des entreprises domiciliées en Martinique se nourrit essentiellement d'une rotation rapide de leurs actifs.

La rentabilité économique mesure la rentabilité d'exploitation par rapport aux moyens mis en œuvre, appelés actifs économiques (immobilisations et besoin en fonds de roulement). Sur la période 1994-2004, les entreprises de Martinique ont nettement amélioré leur performance, le rapport entre le résultat d'exploitation et l'actif économique a augmenté de moitié pour atteindre 18 %. Elles ont été également efficaces dans l'utilisation de leurs actifs : chaque euro investi permet de développer un chiffre d'affaires de 1,8 € en 2004, conforme à la moyenne des DOM (1,7 €) mais plus de deux fois supérieur à la moyenne nationale. Il faut toutefois garder à l'esprit que, du fait des mécanismes de défiscalisation, les actifs utilisés, portés au bilan des entreprises, sont peu nombreux comparativement à la France métropolitaine.

Le besoin en fonds de roulement fait partie de l'actif économique. Défini comme le solde des montants investis dans les stocks et les crédits clients diminués des crédits fournisseurs, il constitue une des immobilisations de capitaux que l'entreprise doit optimiser pour améliorer sa performance financière. Depuis 1994, le besoin en fonds de roulement des entreprises martiniquaises a

globalement peu varié et représente 85 jours de chiffre d'affaires en 2004, chiffre plus faible par rapport à la moyenne nationale (92 jours), par rapport à l'ensemble des entreprises des DOM (90 jours en moyenne), et à celle de Guadeloupe en particulier (105 jours). Cependant, ce moindre besoin de financement n'est pas provoqué par les besoins d'exploitation. Le délai client est en effet sensiblement supérieur à celui qui a cours en France (57 jours contre 51 jours), même si le délai fournisseur est également un peu plus long (52 jours en Martinique, contre 49 jours en France). Il en résulte un différentiel de crédit de 5 jours de chiffre d'affaires en Martinique qui tend à augmenter et qu'il faut financer.

Les stocks de marchandises sont également deux fois plus lourds à la Martinique qu'en moyenne sur le territoire hexagonal : 27 jours de chiffre d'affaires contre 14 jours. Mais par contre les stocks de matières premières pèsent moins sur les entreprises de Martinique. La durée de ces stocks représente 9 jours pour les entreprises de Martinique contre 19 en moyenne en France et 12 jours dans les DOM.

La rentabilité financière des entreprises de Martinique est supérieure à celle des entreprises de France métropolitaine.

La rentabilité financière mesure le résultat net généré par les capitaux propres investis. Elle est fonction de la structure des ressources durables, c'est-à-dire de la proportion entre les dettes et les capitaux propres, qui constituent la totalité des capitaux investis par les actionnaires (capital initial + comptes courants d'associés avec convention de blocage et

résultats capitalisés laissés à la disposition de l'entreprise). Globalement, les entreprises martiniquaises sont deux fois plus rentables financièrement que la moyenne française (28 % contre 13 %, 33 % dans les DOM). Depuis 1994, la rentabilité financière a doublé mais la majeure partie de cette hausse s'est effectuée très récemment en 2003. Elle est caractérisée par un taux de marge nette assez faible appliqué cependant à un volume d'activité élevé par rapport aux capitaux investis et par un poids de l'endettement, comparé aux capitaux propres, plus important. (439 % contre 275 % en France hexagonale). Du fait de leur faible capitalisation les entreprises martiniquaises bénéficient d'un fort effet de levier.

Le dynamisme des très petites entreprises.

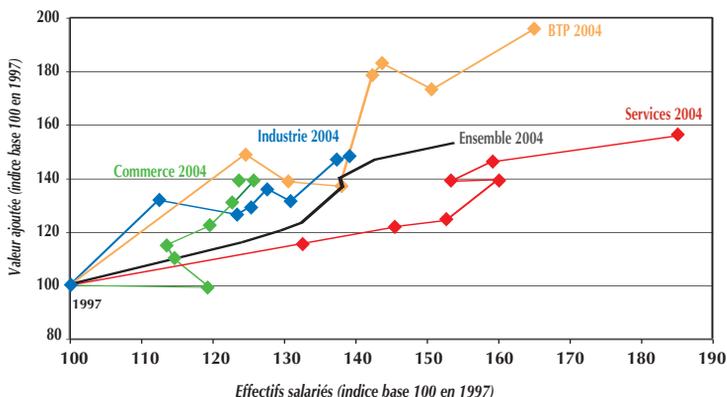
Les analyses précédentes, dites en coupe, comparaient les entreprises présentes respectivement en 1994 et en 2004, soit deux populations distinctes du fait des nombreuses créations et cessations d'entreprises intervenues au cours de cette période. Dans ce qui suit, une seule population est observée, celle des entreprises comptant au moins un salarié, soumises au Bénéfice Réel Normal (BRN) et qui ont été actives tout au long de la période allant de 1997 à 2004. C'est-à-dire les 1 467 entreprises qui ont eu tout au long de ces huit années un effectif salarié et un chiffre d'affaires non nul. Ces entreprises sont définies comme actives ou encore comme pérennes. Cette population regroupait 22 722 salariés en 2004 et générerait une valeur ajoutée de 1 217 millions d'euros.

Cette analyse, dite longitudinale, permet de comparer les trajectoires individuelles des entreprises qui ont pu maintenir leur activité tout au long de la période. Elle exclut de facto les entreprises qui étaient les plus en difficulté en 1997, puisque ces dernières ont probablement cessé leur activité entre temps, ainsi que les entreprises récemment créées, dans la mesure où ces dernières n'existaient pas encore en 1997.

Pour caractériser les trajectoires de ces entreprises pérennes, on s'intéresse en premier lieu à l'évolution conjuguée de la valeur ajoutée et des effectifs, afin de mettre en évidence différents modes de croissance ou de déclin de l'activité. Sur la période considérée, on pourra ainsi observer des trajectoires plus ou moins régulières et des modes de croissance plutôt intensifs (une croissance de la valeur ajoutée plus rapide que celle des effectifs, qui se traduit par une progression de la productivité apparente du travail) ou à l'inverse plutôt extensifs.

Au niveau sectoriel, en moyenne, les trajectoires les plus dynamiques s'observent dans les services et dans le BTP. Dans les services, les trajectoires apparaissent plus régulières que dans le BTP, excepté pour l'année 2002.

Trajectoire de croissance par secteur d'activité de 1997 à 2004



Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

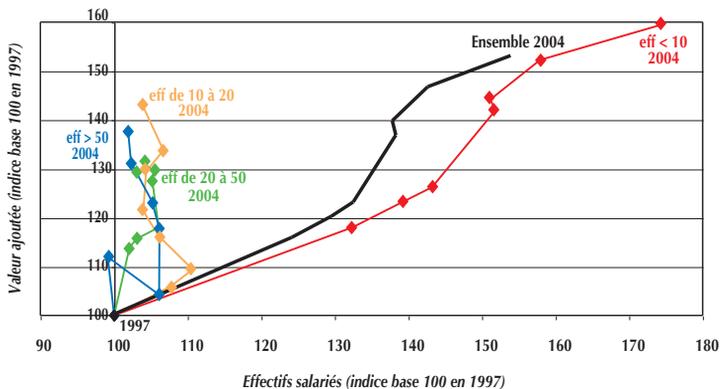
Note de lecture : les courbes retracent l'évolution indicielle des effectifs salariés et de la valeur ajoutée moyenne des entreprises d'un grand secteur donné, à partir d'un indice 100 correspondant aux niveaux observés pour ces deux variables en 1997.

En termes de taille, les TPE pérennes se démarquent très nettement des entreprises de taille plus grande par le niveau de leurs performances. La croissance moyenne de l'activité a été rapide, régulière, et particulièrement riche en création d'emplois, en particulier en 1998. En revanche, pour les entreprises de plus

grande taille, si les résultats en termes d'activité s'avèrent dans l'ensemble satisfaisants, les effectifs ne progressent en moyenne que de 5 % au lieu de plus de 70 % pour les TPE.

Les TPE font preuve d'une propension à la création d'emplois plus forte.

Trajectoire de croissance par classe de taille



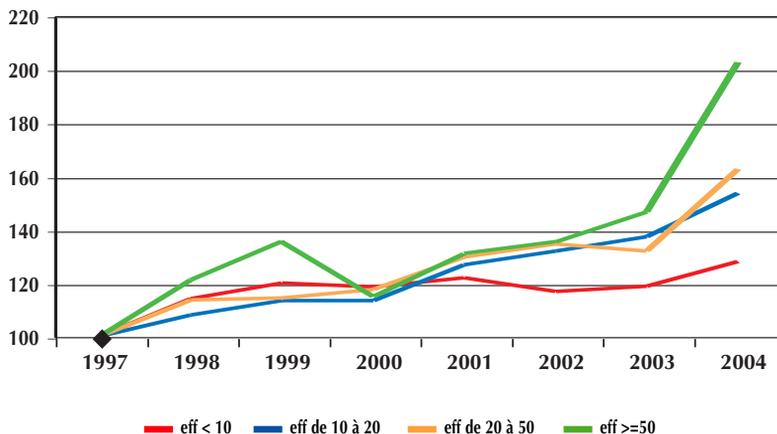
Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

Les entreprises de plus grande taille paraissent privilégier une recherche de gains de productivité du travail. Les indices atteints en 2004, à partir d'une même base 100 en 1997, sont en effet

croissants avec la taille : les gains de productivité ont doublé en valeur pour les entreprises de plus de 50 salariés alors qu'ils n'ont progressé que de 20 % environ pour les TPE.

Croissance de la production apparente du travail par taille (indice base 100 en 1997)

Unité : En indice



Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

Une grande disparité des trajectoires de croissance.

En complément de ces analyses par grand secteur d'activité et par taille d'entreprises, il est intéressant de noter la dispersion particulièrement marquée des trajectoires de croissance des entreprises martiniquaises. Ce constat permet de nuancer l'analyse des performances moyennes des entreprises. Ces performances moyennes masquent en effet une forte disparité entre les niveaux atteints par les entreprises les plus dynamiques et les résultats inquiétants d'une frange conséquente de la population.

Pour ce faire, on rapproche les évolutions de la valeur ajoutée et de la productivité apparente du travail (le seuil de 12 % correspond à l'évolution de l'indice des prix à la consommation durant la période : au-delà de ce seuil les entreprises ont connu une croissance en termes déflatés de l'Indice des Prix à la Consommation (IPC), en deçà une baisse). Les entreprises se répartissent sur l'ensemble des seize modalités d'évolutions recensées dans le tableau ci-dessous, même parmi les plus opposées : ainsi par exemple 8 % des entreprises (cellule en bas à gauche) conjuguent une progression rapide de leur valeur ajoutée avec une baisse mar-

quée en termes déflatés⁵ de leur productivité, signe d'une croissance particulièrement extensive, tandis qu'à l'opposé 7 % des entreprises (cellule en haut à droite) conjuguent une baisse importante en termes déflatés de leur valeur ajoutée avec des gains conséquents de productivité. Fait notable de cette dispersion, les situations intermédiaires (valeur ajoutée qui croît dans une fourchette comprise

valeur ajoutée) et de la productivité du travail ;

- 17 % présentent un profil de « croissance extensive », c'est-à-dire une croissance en termes réels de leur activité associée à une baisse en termes réels de leur productivité ;
- 13 % connaissent un profil dit de « restructuration », caractérisé par une baisse en termes réels de leur activité

Répartition des entreprises selon l'évolution de leur productivité du travail et de leur valeur ajoutée entre 1997 et 2004

Unités : Nombre et %

Evolution de la valeur ajoutée entre 1997 et 2004 \ Evolution de la productivité du travail entre 1997 et 2004	>= 40%	[12% ; 40[[0% ; 12%[< 0%	Total
>= 25%	25,7%	7,2%	2,5%	7,0%	42,3%
[12% ; 25[3,4%	3,9%	1,3%	2,1%	10,7%
[0% ; 12%[2,6%	0,8%	1,3%	2,0%	6,8%
< 0%	8,4%	5,5%	2,9%	23,4%	40,2%
Total	40,1%	17,4%	7,9%	34,6%	100%

Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

entre 0 % et 40 % sur la période et productivité apparente entre 0 % et 25 %) regroupent une part relativement minime des entreprises puisque 7 % d'entreprises seulement occupent les quatre cellules centrales du tableau).

Pour simplifier les analyses, ces seize modalités sont regroupées dans ce qui suit en cinq profils de croissance :

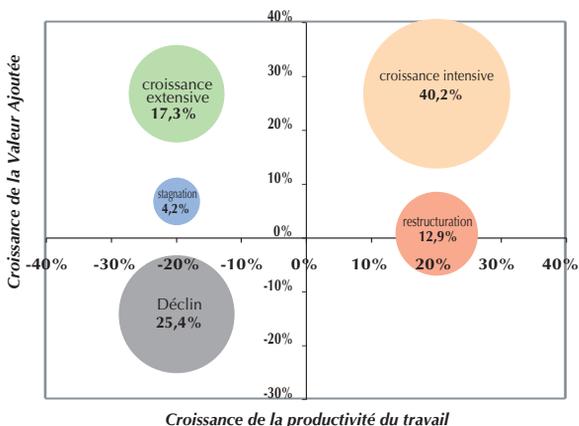
- 40 % des entreprises présentent un profil de « croissance intensive », c'est-à-dire une progression en termes réels de leur activité (mesurée à partir de la

mais une progression en termes réels de leur productivité ;

- 4 % connaissent un profil dit de « stagnation », à savoir une baisse modérée de leur activité en termes réels (soit une faible progression en valeur) et une baisse de leur productivité ;
- enfin 25 % connaissent un profil dit de déclin marqué par une baisse en termes nominaux (et donc encore accentuée en termes réels) de leur activité comme de leur productivité.

5 - c'est-à-dire déflatés de l'indice des prix à la consommation, à défaut de disposer des indices de prix à la production, dont la progression sur l'ensemble de la période est estimée à 12%.

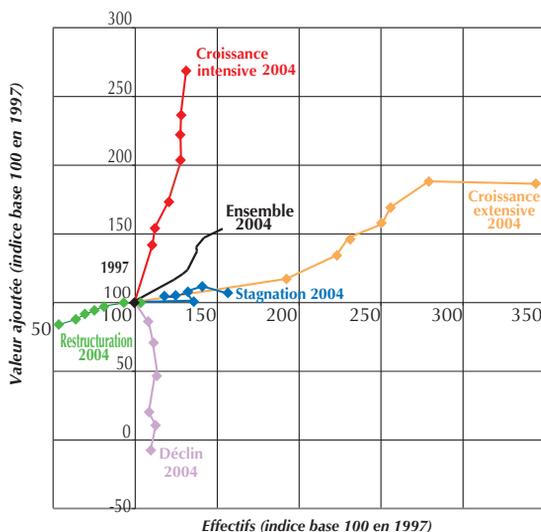
Répartition des entreprises selon leur mode de développement



Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

La disparition de ces profils de croissance apparaît marquante lorsqu'on considère les trajectoires moyennes de ces sous-populations d'entreprises.

Trajectoire de croissance par type de croissance

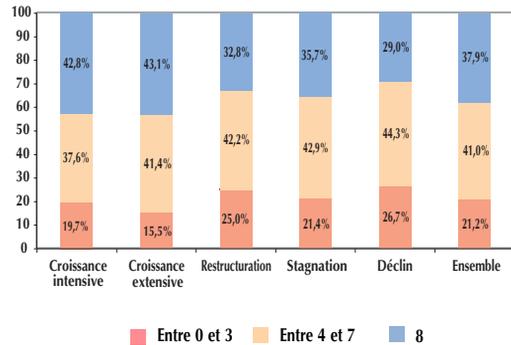


Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

Conformément à ce qui a été évoqué ci-dessus, les entreprises ayant un profil de croissance extensive sont plus fréquemment de très petite taille et sont également plus jeunes, ce qui confirme l'idée qu'elles sont encore dans une phase de montée en puissance afin de gagner leur taille de croisière. Ce sont également, avec les entreprises présentant un profil de croissance intensive, celles qui investissent le plus souvent : 43 % d'entre elles ont investi chaque année pendant la période observée et 15 % seulement moins d'une année sur deux. L'effort d'investissement est beaucoup moins régulier pour les entreprises sur le déclin, puisque 29 % seulement d'entre elles investissent tous les ans et 27 % investissent moins d'une année sur deux.

Nombre d'années pour lesquelles l'investissement est strictement positif

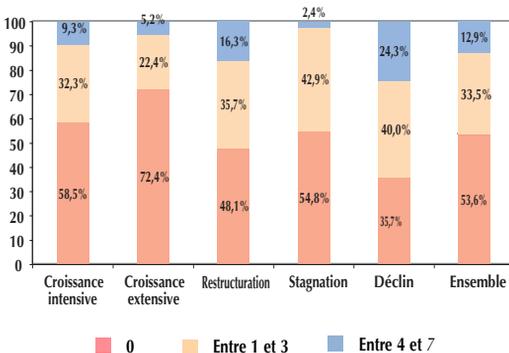
Unité : % d'entreprises



Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

Nombre d'années de déficit

Unité : % d'entreprises



Source : Base de données Ficus BRN - INSEE

Enfin, parmi ces entreprises, on peut noter que 46 % d'entre elles ont connu au moins au cours des huit années observées un exercice déficitaire et que 13 % d'entre elles demeurent actives en dépit du fait qu'elles accusent au moins une année sur deux un déficit de leur activité. Les entreprises les plus stables sont celles qui ont fait le choix d'accompagner leur croissance par une forte politique d'embauche : près des trois quarts d'entre elles n'ont connu aucun déficit de 1997 à 2004. Pour les entreprises dites en déclin, seules un bon tiers d'entre elles a jusqu'à présent réussi à échapper au déficit.



CHAPITRE 3

LE FINANCEMENT DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES :
UN ENDETTEMENT MOINS PRONONCÉ QU'EN MÉTROPOLE,
MAIS UNE SINISTRALITÉ PLUS FORTE

Remarque liminaire : Il conviendra de garder à l'esprit le cadre fiscal spécifique dans lequel évoluent les entreprises lors des développements qui vont suivre (Cf. Préambule).

Un endettement¹ financier moindre comparé à la métropole mais demeurant plus marqué dans le commerce automobile et le BTP que dans les autres secteurs.

Les entreprises martiniquaises sont globalement moins endettées qu'en métropole à l'exception des secteurs du BTP et du commerce automobile. Hors secteur industriel, les entreprises martiniquaises privilégient, pour une plus large part qu'au niveau national, les crédits bancaires courants (découverts bancaires) pour couvrir leurs besoins de financement.

Un fort endettement des entreprises dans le commerce automobile...

En Martinique, les entreprises du commerce automobile se caractérisent par un fort taux d'endettement financier, atteignant 176 % (contre 99 % au niveau national). Les intérêts ont également un poids élevé dans l'excédent brut d'exploitation (18 %). La part des emprunts bancaires dans l'endettement financier des entreprises de ce secteur, à 41 %, est toutefois inférieure de 21 points à celle des entreprises métropolitaines. En revanche, les entreprises du commerce automobile de la Martinique révèlent une même appétence pour les crédits bancaires courants (21 % de l'endettement financier en 2004).

... et dans le BTP.

Les entreprises du BTP ont également davantage recours à l'endettement financier : leur taux d'endettement, 73 % en 2004, dépasse de 20 points celui des entreprises métropolitaines. Le poids des intérêts dans le compte d'exploitation est donc important : 12,7 % de l'excédent brut d'exploitation, soit deux fois plus qu'en France métropolitaine.

Leurs dettes bancaires s'élèvent à 67 % de leur endettement global, contre 69 % au niveau national, tandis que la part des crédits bancaires courants, qui atteint 24 %, est supérieure à celle des entreprises métropolitaines. Les entreprises du BTP couvrent 5 % de leur besoin en fonds de roulement d'exploitation en 2004 par le biais de ce type de financement.

Un endettement maîtrisé dans le commerce de détail...

Dans le secteur du commerce de détail, les entreprises martiniquaises font moins appel à l'endettement. Leur taux d'endettement est nettement inférieur à celui des entreprises métropolitaines (69 % contre 86 %). Le poids des intérêts dans l'excédent brut d'exploitation demeure cependant un peu plus élevé en Martinique (11,5 % contre 10 %). Si la part des dettes bancaires demeure relativement modérée (55 % de l'endettement), les découverts bancaires constituent plus de 16 % du financement du secteur (11 % au niveau national). Les entreprises spécialisées dans le commerce de gros maîtrisent, elles aussi, relativement bien leur endettement : leur taux d'endettement s'élève à 52 % contre

1- Voir méthodologie

60 % dans l'hexagone. Le poids des charges d'intérêt n'est cependant pas moindre dans le département : 10 % de l'excédent brut d'exploitation comme en métropole. A 33 %, la part des découverts bancaires dans l'endettement est supérieure de 9 points à celle observée en France métropolitaine.

...de même que dans l'industrie

Moins développée qu'au niveau national, l'industrie se caractérise par un taux d'endettement financier nettement moindre en Martinique (40 % contre 67 %). Le poids des intérêts dans l'excédent brut d'exploitation est ainsi plus faible dans le département. Comme en France métropolitaine, les emprunts bancaires représentent la moitié de l'endettement financier. En revanche, les entreprises industrielles de la Martinique ont très peu recours aux découverts bancaires (4 % de l'endettement contre 17 % au niveau national).

Un poids du crédit-interentreprises² en baisse dans le BTP.

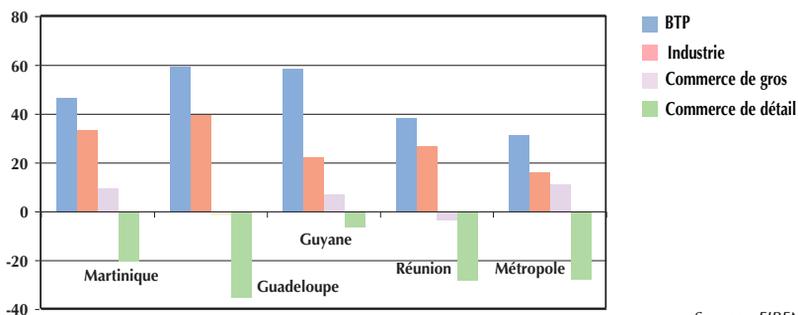
Le poids du crédit interentreprises dans le chiffre d'affaires est, comme dans les autres DOM et comme au niveau national, plus fort dans le BTP que dans les autres secteurs. Entre 2003 et 2004, les entreprises du BTP ont cependant bénéficié d'un allègement de la charge du crédit interentreprises, celui-ci diminuant de 7 jours. C'est la plus forte baisse tous secteurs et tous DOM confondus. Le BTP reste cependant avec 46,6 jours, le secteur dont le solde commercial reste le plus élevé.

Le poids du crédit interentreprises est par construction négatif dans le commerce de détail, les délais de règlement fournisseurs étant traditionnellement plus élevés que les crédits clients. Cependant entre 2003 et 2004, celui-ci a augmenté de 8,4 jours. Il s'agit de la plus forte hausse toutes géographies confondues. Pour le commerce de gros, le poids s'est accentué également de 3,2 jours. Comparée à la Guadeloupe, la situation est plus favorable dans le BTP et l'industrie mais plus tendue dans le commerce. La Réunion est le DOM dont la situation est la plus proche du niveau national.

Les crédits interentreprises en 2004

Un poids important dans le BTP...

Unité : Nombre de jours de chiffre d'affaires

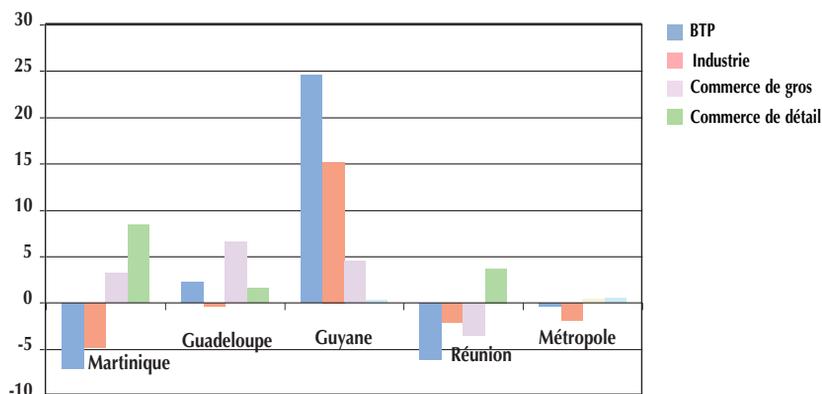


Source : FIBEN - BDF

Evolution des crédits interentreprises entre 2003 et 2004

...mais en baisse entre 2003 et 2004

Unité : Nombre de jours de chiffre d'affaires



Source : FIBEN - BDF

Une proportion importante du financement hors zone et une forte concentration du marché local sur le court terme.

Fin 2005, l'encours global des concours bancaires octroyés aux entreprises martiniquaises (sociétés non financières et entrepreneurs individuels) par les établissements de crédit installés ou non dans le département³ s'établissait à 2,5 milliards d'euros (2,3 milliards d'euros hors créances douteuses). La clientèle Entreprises concentre ainsi 44 % du portefeuille des établissements de crédit (contre 38 % en France métropolitaine).

Des crédits d'investissement essentiellement octroyés par des établissements non installés localement⁴.

La part de marché des établissements de crédit non installés localement sur la clientèle Entreprises en Martinique s'établit à 51 % à fin décembre 2005.

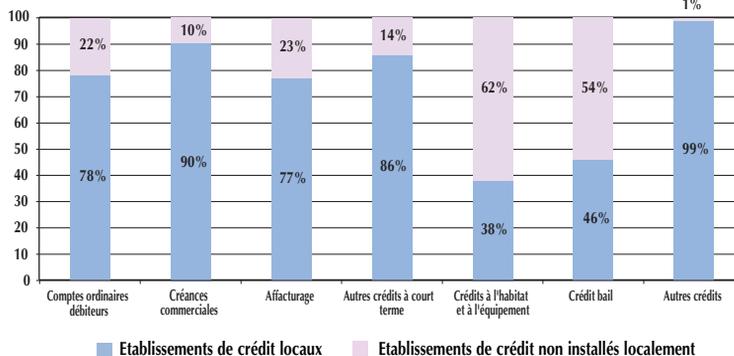
Les entreprises du secteur immobilier ont principalement recours à des financements extérieurs. Le recours des entreprises martiniquaises aux ECNIL apparaît, en effet, particulièrement développé sur ce segment. Toutefois, exception faite du secteur «immobilier», les établissements locaux sont également concurrencés sur les crédits d'investissement. Ainsi, 62 % des crédits à l'habitat et à l'équipement sont consentis par des établissements non installés localement.

3 - Voir méthodologie.

4 - Le marché bancaire est partagé entre établissements de crédit locaux (ECL) et établissements de crédit non installés localement (ECNIL).

Répartition de l'encours sain des crédits aux entreprises martiniquaises

Unités : %



Source : IEDOM - Données BAFI et données SCR - BDF

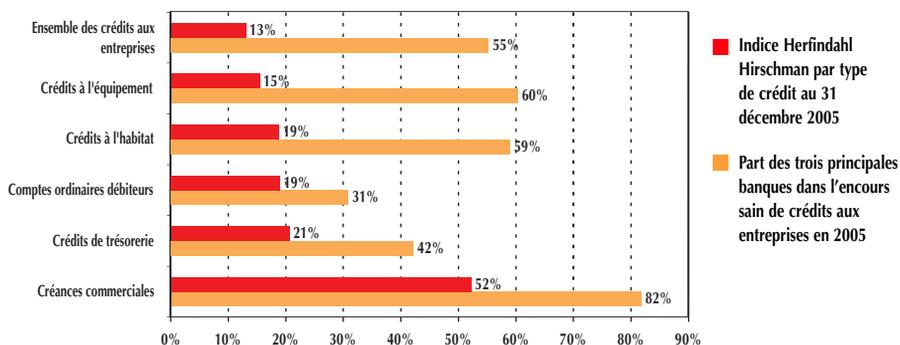
Le financement de court terme : un marché très concentré.

Le financement de court terme est un marché concentré. L'indicateur de concentration⁵ **est en effet plus élevé sur les créances commerciales (52 %) et les crédits de trésorerie (21 %)**, les trois

principaux établissements de crédit de la Martinique se partageant respectivement 82 % et 42 % de ces deux catégories de crédits. En revanche, les entreprises diversifient davantage leurs partenaires financiers sur l'immobilier. Les encours de crédits restent néanmoins détenus à 59 % par les trois mêmes établissements.

Le marché du crédit aux entreprises en 2005

Unités : %



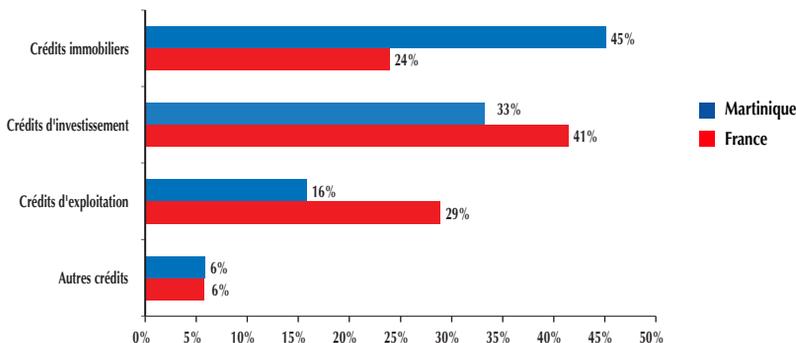
Source : IEDOM - BAFI, Banque de France

5 - Indice Herfindahl-Hirschman (IHH) : indice de concentration d'un marché défini comme étant la somme des carrés des parts de marché de chacune des banques ; plus il est élevé, plus le marché est concentré.

Répartition des crédits octroyés

Une forte demande en crédits immobiliers

Unités : %



Source : IEDOM - BAFI - Banque de France

Globalement, le marché du crédit aux entreprises affiche un degré de concentration identique à celui du marché du crédit aux particuliers : les indices Herfindahl Hirschman valent respectivement 13 % et 14 %.

Une prédominance des crédits à l'habitat mais une croissance soutenue des crédits d'exploitation et d'investissement.

Les crédits à l'habitat⁶ constituent une grande partie des crédits octroyés

En Martinique, les crédits à l'habitat constituent le premier poste en terme d'octroi de crédit tandis qu'en France métropolitaine, les crédits d'investissement dominent. Au total, au 31 décembre 2005, l'encours des crédits à l'habitat des entreprises martiniquaises s'établissait à

près d'un milliard d'euros. Cette prédominance des crédits à l'habitat peut s'expliquer par l'important développement du secteur immobilier dans l'île en lien avec le dispositif de défiscalisation.

Le deuxième poste de distribution de crédit concerne le **financement de l'investissement**, constitué à 85 % de crédit à l'équipement, le solde étant composé des opérations de crédit-bail. Fin 2005, les crédits d'investissement, tous établissements de crédit confondus, s'élevaient à 755 millions d'euros.

Les entreprises martiniquaises financent **l'exploitation** de leurs unités majoritairement par des crédits de trésorerie. Ceux-ci composent plus de la moitié (54 %) des concours d'exploitation octroyés et sont accordés pour le tiers aux entrepreneurs individuels. Tous secteurs confondus⁷, les

6 - Les crédits à l'habitat au sens BAFI recensent l'ensemble des crédits relatifs à l'immobilier d'entreprise mais également les crédits promoteurs et autres créances rattachées.

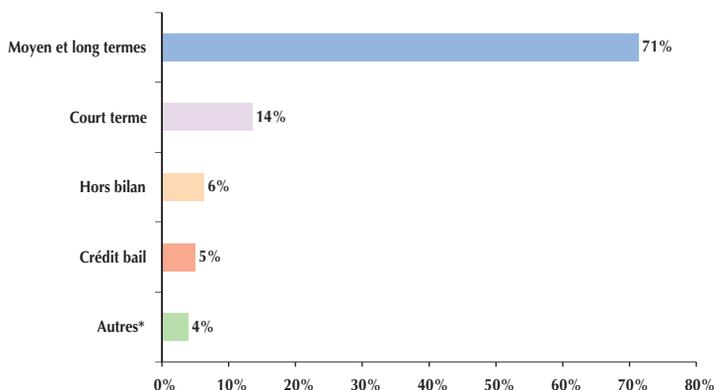
7 - L'analyse sectorielle de la distribution de crédit est opérée sur la base des encours de crédit des professionnels déclarés par les établissements de crédit français. La déclaration de ces encours étant soumise à un seuil de déclaration, le financement de court terme de petits montants opéré par les très petites entreprises (composant majoritairement le tissu économique en Martinique) se trouve exclu du recensement et vient donc minorer la part du court terme.

entreprises de la Martinique utilisent davantage des lignes de crédit à moyen et long termes. Les autres types de financement, court terme, hors bilan⁸ et crédit bail ne représentent que le quart des encours consentis par les établissements de crédit.

Sur la même période les entreprises ont maintenu une demande vigoureuse de crédits d'exploitation (+7,6 % en moyenne annuelle contre -0,7 % en France métropolitaine), avec une progression de 28 % en 2005. Ce dynamisme des crédits d'exploitation est soutenu par une

Répartition des crédits bancaires dans le SCR au 31 mars 2006

Unité : En %



*La rubrique «Autres» concentre essentiellement les crédits titrisés

Source : IEDOM - SCR - Banque de France

Une demande vigoureuse tant des crédits d'exploitation que d'investissement.

Au cours des cinq dernières années, les encours de crédit ont progressé rapidement et de façon continue à l'exception des produits liés au découvert en compte. Entre 2001 et 2005, l'encours sain⁹ des crédits aux entreprises martiniquaises a connu une croissance régulière deux fois supérieure à celle observée en France métropolitaine (+ 5,6 % contre + 2,9 % au niveau national). Ce dynamisme est commun à toutes les catégories de crédit.

demande accrue de financements de type «crédits de trésorerie», ceux-ci progressant de 15 % en moyenne annuelle entre 2001 et 2005, avec une augmentation de 50 % sur la dernière année.

Les entreprises martiniquaises recourent de moins en moins au découvert. En effet, les comptes ordinaires débiteurs, qui représentent le quart des crédits d'exploitation, constituent le seul segment dont l'encours baisse sur la période considérée (-3,4 %). Leur part dans le total de l'encours sain a décliné de manière

8 - Le financement hors bilan comprend essentiellement les avals, les cautions et le crédit documentaire.

9 - L'encours sain correspond à l'encours brut global diminué de l'encours de créances douteuses

continue en cinq ans passant de 6 % à 4 %. Inversement, elles ont recours de plus en plus à l'affacturage¹⁰ dont le montant a doublé entre 2001 et 2005. Sa contribution est cependant encore relativement faible dans l'encours de crédits d'exploitation (10 %). Les créances commerciales ont, quant à elles, augmenté plus modérément sur cette période (+3,1 % en moyenne annuelle).

Le financement de l'investissement des entreprises a enregistré une croissance annuelle moyenne supérieure de 3,3

soit la plus forte progression sur cinq ans. Les crédits à l'équipement, principale composante des concours bancaires à l'investissement, progressent en moyenne de 7 % sur la période considérée, cette évolution reflétant l'effort soutenu d'investissement des entreprises martiniquaises au cours des dernières années.

L'encours des crédits à l'habitat de la clientèle Entreprises a augmenté régulièrement sur la période mais de façon plus modérée (+3,4 % en moyenne annuelle).

Evolution de la structure d'endettement des entreprises en Martinique

Unité : %



Source : IEDOM - Données BAFI

points à celle observée au niveau national entre 2001 et 2005. En 2005, les entreprises martiniquaises ont accru leurs crédits d'investissement de 18 %,

Sa part dans le total de l'encours sain (45 %) s'est ainsi réduite de plus de quatre points principalement au profit des crédits d'investissement.

10 - Voir définitions. Le recours à l'affacturage constitue parfois le moyen pour certaines entreprises de s'endetter alors que leur profil de risque ne leur permettaient pas jusqu'en 2005 d'avoir recours à un crédit classique du fait des taux d'usure en vigueur.

Une répartition sectorielle des crédits¹¹ concentrée sur les activités immobilières, les services aux entreprises et le commerce.

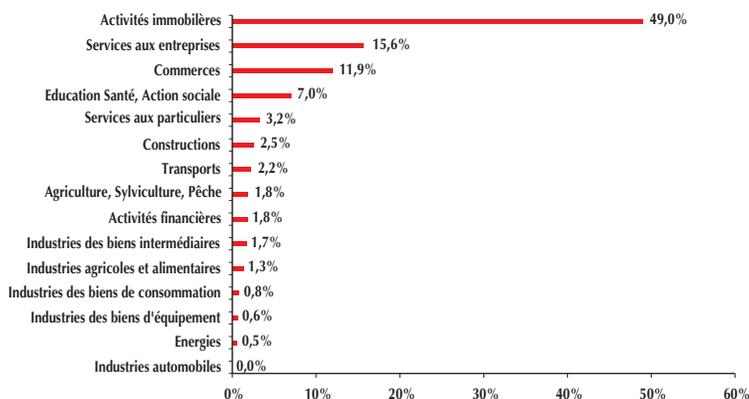
Au 31 mars 2006, les secteurs «activités immobilières», «services aux entreprises» et «commerce» concentrent plus des trois quarts du total des crédits bancaires consentis aux entreprises.

Les entreprises de location de biens immobiliers sont les principales bénéficiaires des encours distribués par les établissements de crédit (82 % du total de l'encours de l'immobilier).

Plus de 12 % du montant des crédits bancaires consacrés aux activités immobilières est accordé aux sociétés civiles immobilières. Celles-ci se financent essentiellement auprès des établissements situés hors de la zone d'émission.

Répartition des crédits bancaires dans le SCR au 31 mars 2006

Unité : %



Source : IEDOM - SCR - Banque de France

Premier secteur : l'immobilier

Les encours des entreprises se concentrent pour près de la moitié dans le secteur de l'immobilier pour un montant de 1,5 milliard d'euros. Le financement s'effectue en quasi-totalité sur des crédits de moyen et long termes. L'encours moyen consenti s'établit à 768 000 d'euros.

Prédominance des crédits à moyen et long termes dans les services aux entreprises

Les services aux entreprises, secteur dont la contribution à la valeur ajoutée s'est accrue de 3 points en dix ans, enregistrent 470 millions d'euros de crédits octroyés. 70 % des crédits du secteur sont

11 - L'analyse porte sur l'ensemble des concours bancaires accordés aux entreprises martiniquaises, aussi bien par les établissements de crédit locaux que ceux non installés localement, déclarés au service central des risques (SCR) de la Banque de France.

des concours à moyen et long termes. L'encours moyen s'élève à 304 milliers d'euros.

Les entreprises du commerce mobilisent 360 millions d'euros de concours bancaires pour un encours moyen par entreprise de 247 milliers d'euros.

Les entreprises du commerce de détail concentrent la moitié des encours alloués au secteur et privilégient le crédit à court, moyen et long termes. Près de la moitié des encours distribués au commerce de gros sont des engagements de court terme contre 37 % pour le commerce automobile.

Le quart des encours des industries de biens de consommations en crédit bail

Dans l'industrie, l'encours porté par les entreprises martiniquaises s'élève à 148 millions d'euros. Elles privilégient les modalités classiques de financement qui représentent 80 % de leur endettement. L'industrie agro-alimentaire mobilise 67 % de ses concours sur du moyen et long termes tandis que l'industrie des biens intermédiaires et l'industrie des biens d'équipement s'appuient davantage sur des crédits de court terme (respectivement 40 % et 41 % des encours). L'industrie des biens de consommation, quant à elle, se distingue par un recours important au crédit-bail, ce type de financement représentant le quart de ses concours.

L'hôtellerie - restauration privilégie le court terme

L'hôtellerie - restauration se caractérise par l'importance du recours aux crédits de court terme qui représente la moitié

des encours. Ce secteur s'oriente également fréquemment vers le crédit-bail (21 % de ses risques). Plus de 62 % des concours totaux du secteur sont alloués à l'hôtellerie dont le financement se compose pour 53 % de crédits à court terme et de 25 % de crédit-bail. Dans la restauration, le crédit à court terme est plus fréquemment usité mais le recours aux crédits à moyen et long termes est plus fréquent (36 % contre 14 % dans l'hôtellerie) tandis que le crédit bail représente seulement 15 % des encours.

La sous représentation des financements à moyen et long termes peut être expliquée par un recours plus prononcé que dans les autres secteurs à des sociétés civiles intervenant aux côtés de la société d'exploitation dans des financements à moyen et long termes ayant trait à l'immobilier.

A fin mars 2006, le total des concours bancaires aux entreprises du **transport** atteint 67 millions d'euros. 73 % relèvent de financement à court, moyen et long termes. L'encours moyen s'établit à 244 milliers d'euros.

Un poids important des engagements de hors bilan dans la construction

Le financement du secteur de la construction comprend une part élevée d'engagements de hors bilan (23 %). Les modes de financement plus classiques, représentent un peu moins de la moitié de l'endettement. La «construction d'ouvrages, de bâtiments ou de génie civil» concentre 56 % des encours alloués au secteur du BTP dans son ensemble. La part des engagements de hors bilan de ce sous-secteur

atteint 19 % à fin mars 2006. La préparation de sites, quant à elle, mobilise en priorité des opérations de hors-bilan tandis que les deux sous-secteurs des «travaux d'installation» et des «travaux de finition» utilisent davantage des crédits à moyen et long termes.

La prépondérance des engagements de hors bilan relève essentiellement du mode opératoire de la majeure partie des entreprises du secteur visant à recourir aux cautions afin de garantir le processus de réalisation des ouvrages.

Un coût du crédit aux entreprises supérieur au référent national mais un différentiel qui se réduit sur le court terme.

Entre 2001 et 2005, le coût du crédit aux entreprises a baissé en Martinique, une évolution corrélée à celle des taux directeurs de la Banque centrale européenne (BCE) et des taux d'usure. Toutefois, un renchérissement du coût du crédit est observé depuis le début d'année 2006 s'expliquant, en partie, par les relèvements successifs des principaux taux directeurs de la BCE.

Un assouplissement de la réglementation sur l'usure

La réglementation sur l'usure a été considérablement allégée depuis août 2005 pour les crédits aux entreprises. Seul subsiste le taux de l'usure sur les découverts en compte qui s'établit à 14,44 % au second trimestre 2007. Cette réforme a été décidée notamment du fait des effets pervers constatés sur le financement des entreprises. Certaines PME présentant un profil de risque jugé élevé étaient de fait exclues des financements traditionnels, les obligeant parfois à se retourner vers des produits plus coûteux, non encadrés par les taux de l'usure, comme le crédit-bail, l'affacturage ou la location. Les banques ont aussi eu recours à la péréquation des taux au détriment des profils moins risqués.

Le premier bilan de cette réforme, réalisé fin 2006 par la Banque de France à destination des parlementaires, est positif. Les conditions de financement des PME se sont améliorées et l'accès au crédit des PME les plus risquées a été facilité sans pour autant que cela n'aboutisse à une dégradation de la qualité globale du portefeuille des banques sur les entreprises.

Source : Banque de France

Sur 10 ans, le coût du crédit¹² aux entreprises est resté globalement plus élevé en Martinique qu'en France métropolitaine. Les conditions particulières de l'activité bancaire expliquent, au moins en partie, cette situation : un marché plus étroit, un niveau de risque plus important qui se manifeste par des taux de créances douteuses sensiblement supérieurs et des coefficients d'exploitation élevés pour les banques martiniquaises.

Si ce constat se vérifie pour l'ensemble des DOM, les situations individuelles s'avèrent plus contrastées : les crédits octroyés aux entreprises coûtent moins cher en Martinique qu'en Guyane mais plus cher qu'à la Réunion, département d'outre-mer dans lequel les taux se rapprochent le plus de ceux observés au niveau national.

Dans le détail, le différentiel de coût entre la France métropolitaine et la Martinique s'est progressivement réduit sur le segment des crédits à court terme et est demeuré stable pour les taux des concours à moyen et long termes. L'écart demeure néanmoins plus marqué sur cette première catégorie. Au sein des crédits à court terme, le taux moyen pondéré du découvert s'éloigne nettement du référent métropolitain : l'écart moyen sur dix ans s'élève à 2,5 points, avec des différences pouvant atteindre jusqu'à 4,3 points (janvier 2005). Toutefois, à l'inverse de la Martinique, la France métropolitaine compte un nombre significatif de très grandes entreprises qui peuvent prétendre

à des conditions de découvert plus intéressantes. Par ailleurs, l'écart entre les taux pratiqués tend à s'atténuer ces dernières années : en moyenne, il est passé de 2,8 points à 2,1 points entre les deux périodes 1997-2001 et 2002-2006.

Bien que toujours élevé, le risque de financement s'améliore.

Les risques de financement peuvent s'appréhender à partir de différents indicateurs : les taux de créances douteuses sur les crédits déjà octroyés, les incidents de paiements sur effets de commerce, le risque de défaillance ou encore la cotation des entreprises.

Un taux de créances douteuses brutes réduit de moitié mais toujours élevé comparativement à la métropole.

Sur la période 1999-2005, le risque sur les entreprises en Martinique¹³, a toujours été supérieur à celui des particuliers. Fin 2005, il est de 10,1 % pour les entreprises contre 7,7 % pour les ménages martiniquais.

Cependant, en six ans, le risque Entreprises a été divisé par deux alors que celui des ménages a progressé. L'encours de créances douteuses sur les entreprises, qui représentait 74 % de l'ensemble des concours douteux tous agents économiques confondus en 1999, n'en représentent plus que 57 % en 2005 et s'élève à 256 millions d'euros.

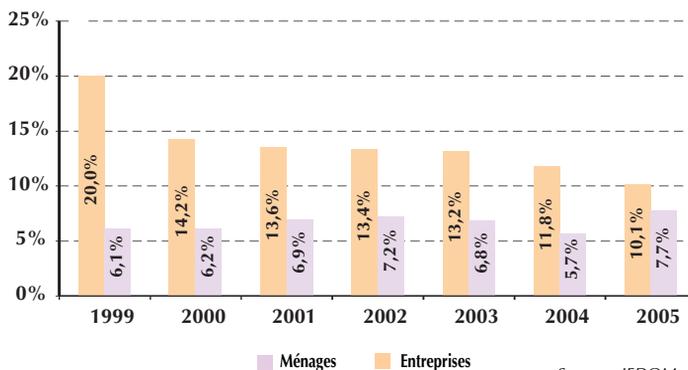
12 - L'ledom réalise semestriellement une enquête auprès des établissements de crédit installés en Martinique sur les conditions débitrices accordées aux entreprises. Elle porte sur l'ensemble des concours accordés sur une période d'observation d'un mois.

13 - Le risque est mesuré par l'encours des créances douteuses brutes sur les entreprises rapporté à l'encours total des crédits qui leur sont octroyés.

Les taux de créances douteuses

Un risque Entreprise divisé par deux en six ans

Unité : %



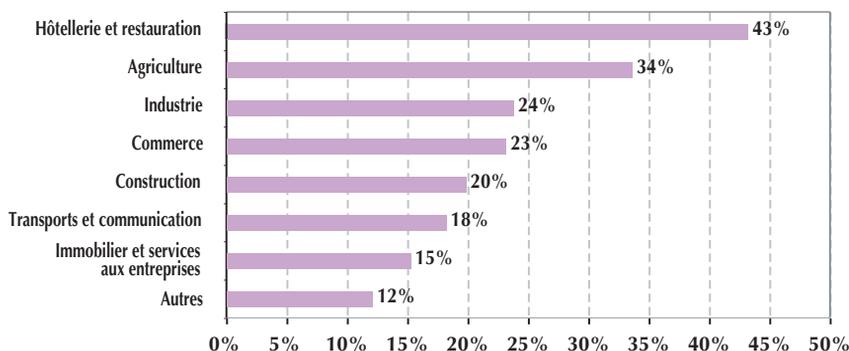
Source : IEDOM – Données BAFI

En comparaison, en 2005, le risque Entreprises s'élevait à 4,4 % en France métropolitaine et à 13,8 % en Guadeloupe avec là aussi une réduction du risque depuis 5 ans. D'un point de vue sectoriel¹⁴, les secteurs

les plus vulnérables demeurent l'hôtellerie-restauration et l'agriculture, avec des taux de créances douteuses respectifs de 43 % et 34 %. L'immobilier et les services aux entreprises demeurent les activités les moins exposées avec un taux de 15 %.

Taux de créances douteuses par secteur d'activité

Unité : %



Source : IEDOM - SCR - Banque de France

14 - Source : Encours déclarés au SCR par les établissements de crédit installés localement.

Une nette baisse des incidents de paiement sur effets de commerce depuis 2003.

La vulnérabilité financière des entreprises martiniquaises peut aussi s'apprécier à travers l'analyse du nombre d'incidents de paiement sur effets de commerce. En 2005, 2 322 rejets d'effets de commerce ont été recensés dans le département, pour un montant de 15,5 millions d'euros. La Martinique se caractérise par un montant d'impayé moyen annuel élevé atteignant 6 667 € en 2005 contre 2 740 €¹⁵ en France métropolitaine. En Martinique, 84 % des rejets d'effets de commerce sont motivés par une incapacité de payer. Toutefois, dans le secteur commercial, les contestations de charges sont beaucoup plus fréquentes puisqu'elles représentent 24 % des incidents de paiements recensés.

Le commerce et l'industrie présentent¹⁶ les probabilités d'impayés les plus élevées, de l'ordre de 4 %. Le montant attendu de dette non remboursée est de 1 017 € pour une entreprise du commerce et de 1 217 € dans l'industrie. Les entreprises de construction sont, elles aussi, sensibles au défaut de paiement puisque 3 % d'entre elles ont été recensées dans le fichier central des incidents de paiement sur effets (CIPE) de la Banque de France en 2005. Ces trois secteurs représentent 11 millions d'euros de dettes non remboursées à l'échéance. Les secteurs les moins vulnérables aux difficultés de paiement demeurent les transports et communication et l'hôtellerie-restauration, avec des taux d'entreprises en défaut respectifs de 0,6 % et 0,3 %, pour des montants attendus de dette non remboursée ne dépassant pas les 100 €.

Analyse sectorielle du risque de défaut de paiement

Unités : Nombre, % et Euro

Secteur d'activités	Nombre d'entreprises INSEE	Taux d'entreprises en défaut Probabilité de produire un impayé(%)	Montant moyen des dettes impayés par entreprise défaillante	Montant moyen attendu de dette non remboursée
Commerce	6 998	4,44%	22 881	1 017
Industrie	2 382	4,32%	28 143	1 217
Construction	3 673	3,27%	30 045	982
Immobilier et services aux entreprises	3 911	1,15%	21 137	243
Transports, communications, activités financières	2 652	0,57%	13 288	75
Hotels et restaurants	1 760	0,34%	7 504	26
Autres	3 787	0,40%	12 441	49

Source : IEDOM, INSEE

15 - Valeur recensée en 2001.

16 - L'évaluation des risques associés aux défauts de paiement sur effets de commerce passe par le rapprochement de la population d'entreprises produisant des impayés à l'ensemble des entreprises. Le tableau ci-dessus indique le risque de défaut de paiement par secteur en 2005. Le taux d'entreprises en défaut estime la probabilité qu'une entreprise du secteur produise un impayé. Le montant moyen attendu de dette non remboursée se calcule en rapportant l'ensemble des dettes non remboursées par un secteur au nombre total d'entreprises du secteur. Il s'interprète comme le montant moyen de dette impayée auquel il faut s'attendre lorsqu'il est impossible de déterminer le risque particulier de l'entreprise.

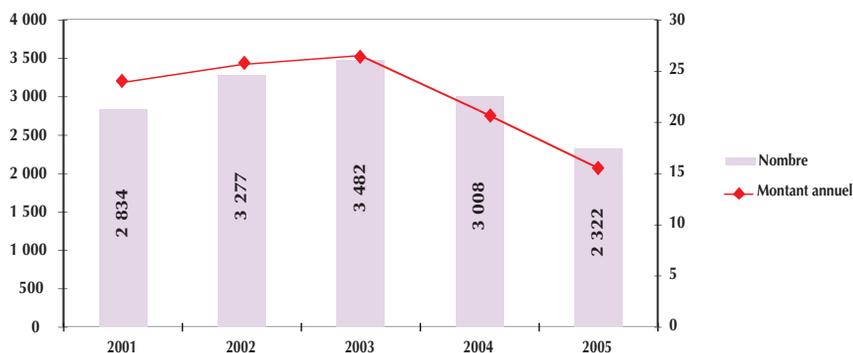
Depuis 2003, année au cours de laquelle les entreprises ont été particulièrement vulnérables, les impayés sur effets sont en nette baisse. Sur deux ans, leur nombre a diminué d'un tiers. Les montants correspondants ont enregistré une baisse de 41 %, signe d'une meilleure santé financière des entreprises sur la période récente.

Un risque de défaillance¹⁷ plus prononcé dans l'hôtellerie-restauration, l'agriculture, le commerce et l'industrie.

Le taux de défaillance¹⁸ en Martinique s'établit à 2,4 % en 2005. Au total, 41 % des entreprises jugées ont fait l'objet d'une liquidation judiciaire et 14 % d'entre elles d'une procédure de redres-

Incidents de paiements sur effets de commerce

Unités : Nombre, montant annuel



Source : IEDOM, CIPE banque de France

Par ailleurs, le nombre de personnes morales en interdit bancaire est demeuré relativement stable entre 2001 et 2005 et s'établissait à 1 888 à fin décembre 2005.

sement judiciaire. Une majorité des opérations de ventes d'actifs opérés en 2005 dans le cadre de ces procédures a conduit à une clôture pour insuffisance d'actifs. D'un point de vue sectoriel, l'hôtellerie-restauration, le commerce, l'industrie et la construction, avec des taux de défaillance par secteur¹⁹ supé-

17 - Dans l'analyse qui suit, la notion de défaillance est considérée au sens large et recouvre tous les jugements commerciaux relatifs aux difficultés d'une entreprise, de la cessation des paiements à la clôture de la procédure de liquidation judiciaire pour insuffisance d'actifs, en passant par l'homologation de plans de continuation et de plans de cession.

18 - Nombre d'entreprises ayant fait l'objet d'un jugement prononcé par le Tribunal de Commerce de Fort-de-France rapporté au nombre d'entreprises martiniquaises du champ ICS (Ensemble des secteurs marchands de l'industrie, de la construction, du commerce et des services).

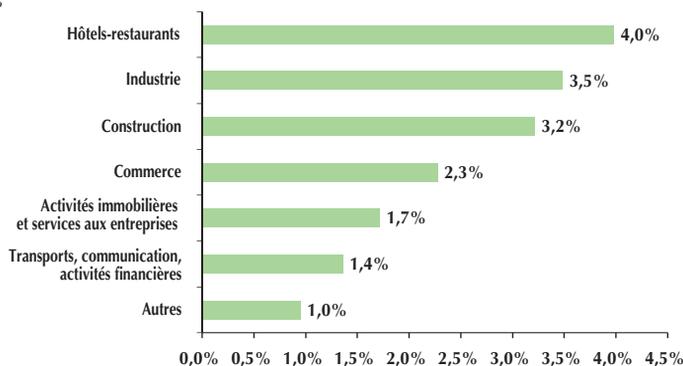
19 - La sinistralité d'un secteur peut être appréciée en rapportant la population d'entreprises défaillantes du secteur à l'ensemble des entreprises du secteur.

rieurs à 3 % sont les plus sinistrés. Le commerce présente également un taux de défaillance élevé (2,3 %). Le secteur le moins exposé est celui regroupant les activités de transport, communication et finance : moins de 1,5 % des entreprises de ces secteurs ont fait l'objet d'un jugement prononcé par le Tribunal de com-

merce en 2005. En France métropolitaine, le secteur de l'hôtellerie-restauration présente le taux de défaillance sectoriel le plus faible avec 0,6 % en 2005 tandis qu'à l'instar de la situation martiniquaise, la construction et l'industrie affichent un taux de défaillances plus fort (2,2 %).

Taux de défaillance

Unité : %



Source : IEDOM

Une loi pour la sauvegarde des entreprises

La loi de sauvegarde des entreprises N° 2005-845 du 26 juillet 2005 est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2006. Elle opère une refonte du livre VI du Code de commerce avec comme objectif principal de favoriser l'anticipation des difficultés des entreprises. Les principales innovations portent sur :

- a) la mise en place d'une procédure de conciliation pour les entreprises se trouvant en cessation de paiement depuis moins de 45 jours ;
- b) le renforcement du mandat *ad hoc* à l'initiative du chef d'entreprise afin que ce dernier puisse bénéficier d'une assistance ;
- c) la création d'une procédure de sauvegarde débouchant sur un plan arrêté par jugement ;
- d) le remaniement de la procédure de redressement judiciaire ; (e) la mise en place d'une procédure de liquidation judiciaire simplifiée et enfin
- f) l'allègement des sanctions à l'encontre des dirigeants.

L'une des innovations de cette loi a trait aux aides de trésorerie pouvant être apportées par les banquiers dans le cadre d'une procédure de conciliation ayant débouché sur un accord homologué. Ces aides jouissent en effet d'un privilège sur toutes les créances antérieures. Les banques ont ainsi la possibilité de soutenir financièrement une entreprise en difficulté passagère sans que le risque associé ne soit trop élevé.

Des cotes favorables aussi fréquentes qu'en métropole mais également des situations financières dégradées plus importantes.

Sur la base de la documentation comptable disponible, une cote de crédit «FIBEN» est attribuée aux entreprises par l'IEDOM dans les DOM et par la Banque de France sur le territoire métropolitain²⁰. L'analyse de la structure de cette «cotation Banque de France» est l'un des moyens d'appréciation de la bonne santé financière d'un secteur d'activité.

A fin décembre 2006, le taux d'entreprises martiniquaises cotées très favorablement (cotes 3++, 3+ et 3) ou favorablement (4+ et 4) atteint 28 % soit un niveau relativement proche de celui relevé en France métropolitaine (36 %).

Toutefois, la proportion d'entreprises présentant une situation financière dégradée (7, 8 et 9) s'avère plus importante²¹ à 39 % qu'au repli sur un an.

Un risque moindre sur l'immobilier et les services aux entreprises.

La synthèse des différents indicateurs présentés permet de dégager une cartographie sectorielle du risque. Ainsi, si les hôtels-restaurants apparaissent très peu affectés par les incidents de paiements sur effet, leur taux de créances douteuses est en revanche relativement élevé.

L'industrie et la construction, qui ont connu une croissance de plus de 20 % de leur valeur ajoutée entre 1993 et 2003, comprennent une population relativement importante d'entreprises en difficulté

Proportion de «cotes de crédit»

Unité : %

Cotes de crédit	Capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers	France hexagonale	Martinique
3++	excellente	3%	3%
3+	très forte	5%	6%
3	forte	7%	4%
4+	assez forte	12%	9%
4	acceptable	10%	7%
5+	assez faible	11%	7%
5	faible	22%	20%
6	très faible	13%	6%
7,8 et 9	nécessitant une attention spécifique, menacée ou compromise	18%	39%

Source : IEDOM - Banque de France

20 - Entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros

21 - La part la plus importante des entreprises présentant une situation financière dégradée s'explique, en partie, par un poids des créances douteuses plus important dans les DFA.

financière. La construction affiche le plus fort taux d'entreprises ayant fait l'objet d'une cotation dégradée par l'IEDOM (plus de 65 %). Le commerce dont la croissance a été moins vigoureuse sur la décennie 1993-2003 se caractérise par un taux d'entreprises en défaut élevé (plus de 4 %) et un fort taux de créances douteuses. Dans ce secteur, le taux d'entre-

prises cotées défavorablement est également élevé, atteignant 52 %.

L'immobilier et les services aux entreprises, activités particulièrement dynamiques ces dernières années, bénéficient d'un développement sans forte sinistralité, avec, en particulier, un taux de créances douteuses relativement faible.

Les risques par secteur

Unité : %

	Taux d'entreprises en défaut	Taux de créances douteuses	Taux de défaillance	Poids des cotes les plus dégradées parmi les entreprises résidentes actives*	Taux de croissance de la valeur ajoutée entre 1993 et 2003
Industrie	4,0%	23,8%	3,5%	41,3%	20,5%
Construction	3,3%	19,8%	3,2%	65,4%	21,9%
Commerce	4,4%	23,2%	2,3%	52,3%	7,3%
Hôtels-restaurants	0,3%	43,2%	4,0%	49,4%	25,2%
Transports, communication, activités financières	0,6%	18,2%	1,4%	34,9%	22,9%
Activités immobilières et services aux entreprises	1,2%	15,3%	1,7%	54,1%	45,1%
Autres	0,4%	12,1%	1,0%	62,1%	54,1%

* Cotes 7, et 9 dans l'ensemble des cotes hors 0 (aucune information défavorable et absence de documentation comptable)

Source : IEDOM, Banque de France



CHAPITRE 4

LES PRINCIPAUX GROUPES MARTINIQUAIS : DES ENTITÉS FAMILIALES DONT L'ÉVOLUTION REPOSE SUR UNE STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION

La Martinique fait figure d'exception parmi les économies ultra-marines puisqu'elle compte un nombre de groupes de sociétés largement supérieur aux autres DOM. Ces entreprises, souvent à caractère familial, occupent une place prépondérante dans l'économie martiniquaise.

La récente évolution de ces groupes témoigne d'un certain dynamisme, notamment par l'augmentation de leurs effectifs, mais aussi par leur diversification géographique. En effet, malgré des investissements limités en France métropolitaine, les groupes ont largement investi le marché ultra-marin (DFA et Réunion) et semblent, pour certains d'entre eux, s'intéresser aux économies émergentes (Chine, Ile Maurice, Maroc, Caraïbe...). Toutefois, le marché martiniquais constitue toujours une part significative de leur activité (48,2% de leur CA en 2004).

La diversification des groupes s'opère aussi au niveau sectoriel, même si ces derniers restent attachés à leur métier de base, souvent dans le commerce et la distribution automobile.

Le concept de «groupe de sociétés» est large et n'est pas défini par le code du commerce. Cependant, d'un point de vue économique, un groupe se définit comme un ensemble de sociétés dépendant d'un

même centre de décision, la société tête du groupe, ou encore la holding. Les liens de dépendance sont mesurés par la part du capital détenu. Sont retenus dans cette analyse les groupes produisant des comptes consolidés et dont le chiffre d'affaires excède 30 millions d'euros. Les filiales n'appartenant pas au périmètre de consolidation ne sont pas prises en compte. Ce choix de définition a ses limites : les groupes possèdent tous des sociétés hors de leur périmètre de consolidation, le périmètre seul renvoie donc une image biaisée du groupe. Cependant, ce choix n'exclut aucun des grands groupes de l'île, puisque tous sont soumis à l'établissement de comptes consolidés¹.

Fin 2004, l'IEDOM recensait quinze groupes dont la société mère était domiciliée en Martinique et dont le chiffre d'affaires consolidé excédait 30 millions d'euros². Ces groupes génèrent un chiffre d'affaires de 2,36 milliards d'euros, une valeur ajoutée de 626 millions d'euros et emploient 9 917 salariés, soit moins de 10 % de l'emploi régional.

Ces quinze entités ne constituent pas la totalité des groupes de l'île. D'autres établissements dégagent un chiffre d'affaires supérieur à 30 millions d'euros mais leur documentation comptable à fin décembre 2004 n'était pas disponible. Par ailleurs,

1 - La loi du 3 janvier 1985 contraint les entreprises publiques et les sociétés commerciales à établir des comptes consolidés dès lors qu'elles contrôlent une ou plusieurs autres sociétés de manière exclusive ou conjointe. Cette loi exclut les groupes de petite taille. L'arrêté du 9 décembre 1986 précise que les comptes consolidés doivent présenter la situation financière des entreprises comprises dans le périmètre de consolidation comme s'il s'agissait d'une entreprise unique.

2 - L'analyse qui suit a été réalisée à partir de cet échantillon sur la base des bilans consolidés à fin décembre 2004. Pour les trois groupes ne consolidant pas au mois de décembre, les chiffres retenus sont issus de la consolidation immédiatement postérieure au 31/12/04 (1er semestre 2005).

certains groupes sont fortement implantés dans l'île mais leur siège social se situe à l'étranger, en métropole ou dans un autre DOM. C'est notamment le cas des grandes entreprises du secteur énergétique, avec EDF et la SARA³, qui réalisent respectivement un chiffre d'affaires de 110 et 420 millions d'euros à fin 2004 dans le département et dont les sièges sociaux se situent en France métropolitaine. Le carburant est

distribué dans le département par des compagnies américaines telles que Texaco ou ExxonMobil. Par ailleurs, le groupe jamaïcain de téléphonie mobile Digicel, déjà très présent dans la Caraïbe anglophone, a investi le marché martiniquais au premier semestre 2006. Sa présence dans les DFA est encore trop récente pour évaluer le chiffre d'affaires réalisé.

Principaux groupes martiniquais au 31 décembre 2004

Unité : Nombre

Groupe	Effectif	Principaux secteur d'activités	Nombre de sociétés incluses dans le périmètre de consolidation des groupes							
			Total	Mart.	Guad.	Guy.	Réun.	Dom	Metro.	Etran./Tom
BERNARD HAYOT	> 4 000	Distribution automobile et alimentaire	117	46	27	7	27	61	5	4
AUBERY	[500-1 000]	Distribution automobile et alimentaire ; agriculture	41	38	3	0	0	3	0	0
PARFAIT	[500-1 000]	Distribution automobile et alimentaire	14	14	0	0	0	0	0	0
SEEN	[500-1 000]	Services collectifs (hygiène) ; métallurgie	13	12	0	1	0	1	0	0
HUYGUES DESPOINTES	[500-1 000]	Agroalimentaire (boissons et produits laitiers)	28	17	6	5	0	11	0	0
LANCRY	[300-500]	Distribution alimentaire	14	14	0	0	0	0	0	0
OUTREMER TELECOM	[300-500]	Télécommunication, négoce, monétique	20	11	0	1	3	4	2	3
HOLMEX	[200-300]	Industrie chimique (fabrication et vente de peinture) ; Agroalimentaire (Rhum)	24	17	2	2	0	4	3	0
LAGUARIGUE	[200-300]	Métallurgie, Construction	11	9	2	0	0	2	0	0
HO HIO HEN	[200-300]	Distribution automobile et alimentaire	8	7	0	1	0	1	0	0
MULTICONTROLES	[200-300]	Imprimerie bureautique ; Distribution de matériel électronique ; Communication Commerce	27	14	7	3	3	13	0	0
LIBRAIRIE ANTILLAISE	[100-200]	Commerce spécialisé (Librairie papeterie ; Bureautique ; Musique)	10	8	1	1	0	2	0	0
GOUYER	[100-200]	Extraction et transformation de roches	11	9	2	0	0	2	0	0
REYGAL	[100-200]	Distribution automobile ; Literie	10	10	0	0	0	0	0	0
de GENTILE	nc*	Industrie chimique et Commerce spécialisé (Bricolage, Peinture)	nc	nc	nc	nc	nc	nc	nc	nc
TOTAL	9 917		348	226	50	21	33	104	10	7

* non communiqué
Source : IEDOM

3 - Société Anonyme de Raffinerie des Antilles, unique raffinerie de pétrole dans les DFA.

Des entreprises familiales à l'origine.

Les quinze grands groupes martiniquais étudiés ont vu le jour à partir de 1950. A leur apparition, ils n'étaient constitués que d'une ou plusieurs petites entreprises dont les activités se sont étendues. Les premiers groupes, nés dans les années 1950 et 1960, exercent tous une activité de type commerciale, le plus souvent dans la distribution alimentaire et l'automobile (groupes Lancry, Aubery puis Bernard Hayot). C'est à cette période que naît l'unique groupe entièrement consacré à l'agroalimentaire en Martinique, le groupe Huygues-Despointes.

Viennent ensuite, dans les années 1960 et jusqu'au début des années 1970, les groupes dont le métier de base est plutôt de type industriel, comme le groupe Gouyer avec l'extraction de roches ou le groupe Laguarigue qui, partant d'une activité de négoce de matériaux, intervient également dans les domaines de la métallurgie et de la construction.

Au début des années 1980, des groupes exerçant une activité de type tertiaire ont fait leur apparition, notamment dans les domaines des télécommunications (groupe Outremer Télécom) et de l'environnement (groupe Seen).

Puis, au milieu des années 1980, de nouveaux investissements apparaissent dans la fabrication de peinture par le groupe de Gentile, déjà présent dans le secteur du négoce de matériaux en Martinique et en Guadeloupe. Il est rejoint, sur ce segment de fabrication de peinture par le groupe Holmex, qui produit également du rhum. La plupart des groupes martiniquais sont

des entreprises familiales : parmi les quinze groupes de l'échantillon étudié, onze sont détenus à plus de 50 % par les fondateurs (dont huit à plus de 85 %). Deux autres sont dirigés par des membres des familles fondatrices, quand bien même le capital a été redistribué entre cette dernière et d'autres actionnaires. Enfin, deux groupes, de création récente, ne sont pas des entités à caractère familial.

Les sociétés qui constituent aujourd'hui les filiales ont été créées, en général, avant les holdings. Pour chaque groupe, la société mère est née d'une volonté des associés de rassembler les sociétés déjà existantes au sein d'un même ensemble économique. Par la suite, le développement et la diversification du groupe sont intervenus de deux manières :

- la création de succursales et de départements de la société mère, l'objectif étant de conserver une seule entité juridique ;
- la création de nouvelles filiales spécialisées et distinctes juridiquement les unes des autres, mais toutes contrôlées par la société mère.

En Martinique, comme sur l'ensemble du territoire national, c'est le second mode de développement qui a été privilégié par les grands groupes. Cette décentralisation offre une meilleure autonomie de gestion, et facilite la diversification sectorielle. La création de succursales et de départements (beaucoup plus répandue aux Etats-Unis), permet cependant une gestion centralisée optimale des flux de trésorerie ainsi que la centralisation d'un certain nombre de services et donc des économies d'échelles.

Des groupes fortement intégrés.

La majeure partie des groupes de la Martinique possède la même structure juridique. De manière générale, les associés détiennent la holding à parts égales. Les holdings sont des sociétés spécialisées dans l'administration d'entreprises, ayant éventuellement une activité industrielle ou commerciale secondaire. Leur chiffre d'affaires est négligeable (inférieur à 3 millions d'euros pour onze groupes) et leurs effectifs faibles (inférieurs à 15 salariés pour ces onze mêmes groupes).

Les filiales d'un même groupe sont juridiquement distinctes, même si elles possèdent des liens économiques étroits. Lorsqu'un groupe est présent sur plusieurs marchés, la structure juridique s'organise autour de pôles d'activité : chaque filiale se trouve spécialisée sur un seul secteur et exerce son activité sur le territoire où elle est implantée. Ainsi, plusieurs groupes possèdent des filiales ayant la même activité dans deux départements différents (Martinique et Guadeloupe, Martinique et Réunion...).

Il existe plusieurs modes d'intégration dans le périmètre de consolidation. L'appartenance d'une filiale à ce dernier la soumet à un contrôle plus ou moins fort de la société mère, sans pour autant être systématiquement détenue à plus de 50 % par celle-ci. Les différents modes d'intégration sont : l'intégration globale (contrôle exclusif de la société mère), la mise en équivalence (influence notable, la holding contrôlant la filiale à plus de 20 %) et l'intégration proportionnelle (le contrôle de la filiale est conjoint avec une

autre entité). La grande majorité des filiales appartenant au périmètre de consolidation des groupes martiniquais sont intégrées globalement. Cependant, ceci n'implique pas qu'elles appartiennent toujours à plus de 50 % à la holding du groupe : si cette dernière possède 51 % d'une filiale, qui détient elle-même 51 % d'une sous-filiale, alors la sous-filiale appartient à seulement 26 % à la holding mais se trouve néanmoins sous son contrôle exclusif.

Toutes les filiales des groupes ne sont pas incluses dans leur périmètre de consolidation. Il s'agit notamment des sociétés contrôlées à moins de 20 % par le groupe. Dans certains cas, qui restent l'exception, certaines filiales peuvent être rachetées par l'un des associés à titre personnel.

A noter que, du fait des mécanismes de défiscalisation destinés à favoriser l'activité économique dans les départements et collectivités d'outre-mer, il existe dans l'environnement de tous les groupes une ou plusieurs sociétés civiles immobilières (SCI) propriétaires des bâtiments d'exploitation, qu'elles louent aux différentes entités du groupe. Ces SCI sont le plus souvent soit des filiales, soit la propriété des actionnaires de la holding.

Le Groupe Bernard Hayot

Le plus important des groupes martiniquais en termes de chiffre d'affaires et d'effectif a été fondé en 1960 par Bernard Hayot. Il a démarré ses activités dans la distribution des produits Bayer et s'est ensuite diversifié dans des activités industrielles (agroalimentaire, matériaux de construction) et d'importation et de distribution de produits de marque. Dans les années 1980, le groupe se tourne vers ce qui constitue aujourd'hui ses principaux secteurs d'activités, la grande distribution alimentaire (enseigne Monoprix puis Euromarché, et enfin Carrefour) et non alimentaire, ainsi que la distribution automobile (Renault). Le groupe entame sa diversification géographique en 1976 en s'implantant en Guadeloupe et poursuivra sa stratégie d'implantation dans les DOM en 1983 (Guyane) et 1984 (Réunion). En 1999 / 2000, le groupe s'implante dans les états étrangers de la Caraïbe (République Dominicaine, Trinidad et Tobago, Cuba). GBH est également présent en métropole, en Nouvelle Calédonie, au Maroc et en Chine.

Les activités du groupe se déclinent en quatre pôles :

- le pôle automobile : il est principalement constitué d'un réseau d'importation d'automobiles multimarques, démarré en 1988 sur la Martinique avec le rachat à la régie Renault de leur concession automobile. Ce réseau s'est ensuite étendu aux quatre DOM et à Trinidad et Tobago, territoires pour lesquels GBH est distributeur de Renault. Le groupe a poursuivi son développement par croissance externe et représente aujourd'hui sur les DOM différents grands constructeurs automobile (Mercedes, Volkswagen, Nissan, Toyota, Hyundai...). Il s'est également implanté depuis 2005 en France métropolitaine grâce au rachat de plusieurs concessions Toyota. Le groupe importe en outre plusieurs marques de véhicules chinois grâce à sa filiale implantée au Maroc. GBH est aussi présent sur les marchés de la location de véhicule.
- le pôle distribution alimentaire : le groupe construit et exploite des hypermarchés Carrefour en Martinique, en Guadeloupe, à la Réunion et en République Dominicaine.
- le pôle distribution non-alimentaire : le groupe exploite dans les DOM des grandes surfaces de bricolage sous l'enseigne Mr Bricolage et des magasins de sport sous franchise Décathlon.
- le pôle activités diversifiées : le groupe est par ailleurs présent sur des marchés tels que la distribution de pneumatiques, l'agro-alimentaire, le rhum ou les matériaux de construction. GBH a par ailleurs ouvert en septembre 2005 une nouvelle centrale d'achat en Chine à Shanghai.

Le groupe Bernard Hayot réalise un chiffre d'affaires consolidé de 1,5 milliard d'euros et compte actuellement plus de 5 600 salariés à travers le monde.

Source : Site internet GBH

Les stratégies mises en œuvre par les principaux groupes privés passent, d'une part, par la diversification de leurs activités et, d'autre part, par la réalisation d'investissements sur de nouveaux marchés.

Répartition des groupes par type de stratégie

Unité : Nombre

Diversification géographique				
Diversification sectorielle*	Absence de diversification géographique	DOM	Métropole DOM	Etranger Métropole DOM
Plusieurs secteurs	REYGAL	AUBERY SEEN LAGUARIGUE	HOLMEX de GENTILE	BERNARD HAYOT OUTREMER TELECOM
	1 secteur	PARFAIT LANCRY	HUYGUES DESPOINTE MULTICONTROLES GOUYER LIBRAIRIE ANTILLAISE HO HIO HEN	

* La diversification sectorielle ne tient pas compte du secteur «Immobilier et services aux entreprises». Les secteurs sont ici des branches larges, de type «commerce et distribution automobile», ou encore industries agricoles et alimentaires», issues de la classification NAF 31

Une stratégie de diversification sectorielle.

Plusieurs groupes martiniquais sont présents sur deux, voire trois marchés différents. C'est notamment le cas dans les secteurs alimentaires et automobile (Bernard Hayot, Aubery, Parfait et Ho Hio Hen).

Certains groupes exercent une grande part de leur activité sur un secteur spécifique tout en restant présent sur un marché secondaire. En particulier, le groupe Seen, dont le métier de base reste les services collectifs, dégage une part significative de son chiffre d'affaires dans le secteur de la

métallurgie. Il en est de même pour le groupe Holmex dont l'activité première est la fabrication de peinture, mais pour lequel la production de rhum reste une activité essentielle. Enfin, le groupe de distribution automobile Reygal consacre une petite part de son activité à la fabrication d'éléments de literie.

Par ailleurs, au sein d'un même secteur, les groupes exercent fréquemment plusieurs métiers. Le groupe Librairie Antillaise est notamment présent sur les marchés du livre, de la papeterie, de la musique et de la bureautique. Le groupe de Gentile partage quant à lui son activité entre les métiers étroitement liés de la peinture et ceux du commerce d'articles

de bricolage. Les secteurs du commerce et de la distribution automobile représentent quasiment les trois quarts des chiffres d'affaires consolidés des groupes privés martiniquais contre seulement 12 % pour les industries agroalimentaires. Les autres grands secteurs sont, par ordre décroissant, la communication, la métallurgie, l'industrie chimique, l'extraction de roches, les services collectifs et sociaux, la construction et enfin l'agriculture.

Par ailleurs, depuis fin 2004, plus aucun groupe martiniquais n'exerce d'activité significative dans le secteur bancaire.

Une forte implantation régionale...

La diversification géographique des grands groupes de la Martinique s'est essentiellement effectuée dans les autres départements d'outre-mer. Fin 2004, ils accueillaient 109 filiales des groupes étudiés, 247 étant basées en Martinique. Parallèlement, sur les quinze groupes de l'île, quatre seulement sont présents en métropole et deux à l'étranger. Trois groupes ont, quant à eux, choisi de ne pas s'implanter hors du département. La délocalisation ne semble pas être liée à la taille du groupe puisque deux des trois groupes ne s'étant pas diversifiés géographiquement dégagent un chiffre d'affaires consolidé supérieur à 100 millions d'euros.

Les groupes de la Martinique s'implantent facilement dans les autres DOM mais ont souvent des difficultés à pénétrer de plus vastes marchés. Cependant, ils ont récemment investi des marchés étrangers et de nouvelles opportunités pourraient voir le jour dans la Caraïbe.

Si la diversification géographique des groupes de la Martinique s'est essentielle-

ment opérée vers d'autres DOM, le rapprochement géographique ainsi que les liens économiques et culturels qui unissent la Martinique et la Guadeloupe font de cette dernière le département privilégié d'implantation des entreprises martiniquaises. Neuf groupes possèdent au moins une filiale en Guadeloupe. Par ailleurs, trois d'entre eux possèdent au moins cinq filiales dans l'archipel.

En Guyane, neuf groupes martiniquais se sont implantés. Ces investissements sont cependant plus limités qu'en Guadeloupe, principalement pour des raisons d'étroitesse du marché : la Guyane compte une population plus réduite dont le pouvoir d'achat est plus faible qu'aux Antilles françaises.

Quatre groupes martiniquais sont présents à la Réunion. Malgré la distance, l'île attire pour plusieurs raisons : la Réunion représente un marché de 800 000 consommateurs en pleine croissance, l'application de la même fiscalité dans les quatre DOM permet de retrouver un cadre fiscal similaire. De plus, en investissant dans ce département, les groupes martiniquais restent sur le marché ultra-marin dont ils connaissent déjà les caractéristiques. Ils peuvent ainsi faire appel aux mêmes fournisseurs et conserver un mode de fonctionnement similaire. De manière générale, les filiales domiennes des groupes martiniquais reproduisent à l'identique les activités déjà exercées à la Martinique.

...mais un rayonnement extérieur qui s'accroît.

La présence des groupes martiniquais en métropole reste limitée. Seuls quatre groupes détiennent au moins une filiale

dans l'hexagone, soit un total de 13 filiales, contre 53 détenues en Guadeloupe, 22 en Guyane, et 34 à la Réunion. La plupart de ces entreprises sont implantées en région parisienne, et représentent une part négligeable du chiffre d'affaires global.

La faiblesse des investissements des groupes martiniquais dans l'hexagone s'explique notamment par les fortes contraintes liées à la taille du marché : une concurrence plus forte qu'aux Antilles rend plus difficile les exportations directes. Les groupes se sont en effet développés au sein de petites économies insulaires et leurs investissements peuvent apparaître fragiles face à la concurrence sur le marché européen. En revanche, la métropole présente des opportunités de rachat intéressantes. Les groupes martiniquais, qui entretiennent déjà des liens étroits avec certains établissements métropolitains, souvent en tant qu'importateurs, ont parfois la possibilité de racheter ces derniers. Dans d'autres cas, ils ont l'occasion d'investir dans des entreprises exerçant un métier similaire à celui qu'ils pratiquent dans les DOM. Par ces implantations, les groupes se confrontent au marché métropolitain, la période d'adaptation se trouvant réduite puisque les entreprises acquises y sont installées depuis plusieurs années. Ce type d'investissement existe déjà et pourrait se développer à l'avenir.

L'investissement à l'étranger des groupes martiniquais est très récent. Seuls deux groupes possèdent des filiales intégrées à leur périmètre de consolidation dans des états étrangers. Les premiers investissements ont eu lieu dans des économies insulaires, en particulier dans la Caraïbe,

mais aussi à l'île Maurice. Les groupes martiniquais disposent en effet d'un savoir faire leur permettant d'accéder plus facilement à ce type de marché. Très récemment, d'autres filiales ont vu le jour dans des géographies plus éloignées (Afrique du Nord, Asie) mais ce type d'investissement est encore rare.

Plusieurs autres groupes dégagent un chiffre d'affaires significatif à l'étranger : le groupe Seen a développé ses activités dans la Caraïbe anglophone hors de son périmètre de consolidation. Certains réalisent par ailleurs une partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger sans y être implantés. C'est par exemple le cas du groupe Gouyer, qui alimente plusieurs cimenteries de la zone caraïbe.

Plusieurs raisons peuvent être évoquées quant à l'apparition tardive des investissements des groupes martiniquais à l'étranger :

- la Martinique, située au cœur de l'arc antillais, est entourée de petits états insulaires certes en développement, mais dont la demande reste relativement faible. Ces marchés sont étroits et présentent des niveaux de risque parfois élevés.
- les groupes de la Martinique se sont développés dans un environnement concurrentiel spécifique, à savoir les économies insulaires. Leur mode de fonctionnement et leur savoir faire ne permet pas nécessairement d'investir dans une économie plus large et de faire face aux entreprises multinationales déjà présentes.

Toutefois, les investissements dans la Caraïbe pourraient se développer dans les années à venir suite aux accords passés

entre les DFA et le CARIFORUM⁴ qui regroupe les pays du CARICOM⁵ et la République Dominicaine. La Martinique joue un rôle actif dans les accords économiques passés avec les états voisins. Ceci lui permet de participer aux négociations sans pour autant avoir un pouvoir décisionnel. L'isolement économique existant

entre la Martinique et ses voisins, qui pouvait auparavant entraver les investissements directs, se trouve ainsi réduit. Par ailleurs, les Accords de Partenariat Economique entre l'Union Européenne et les états de la Caraïbe devraient offrir des nouvelles opportunités d'investissements à ces groupes.

4 - Voir définitions

5 - Voir définitions

DEFINITIONS

Crédit interentreprises

Le crédit fournisseur désigne les facilités de paiement consenties par les fournisseurs à leurs clients. Le crédit client correspond au délai de paiement accordé par une entreprise à ses clients lors de la vente d'une marchandise ou d'un service. L'ajustement des paiements commerciaux, représenté par le crédit interentreprises joue un rôle essentiel dans l'équilibre financier de l'entreprise. Un allongement du délai fournisseur peut engendrer un flux de trésorerie bénéfique à l'entreprise mais peut aussi constituer une alerte par rapport au risque de cessation de paiement que l'entreprise chercherait à atténuer. Ce mode de financement peut constituer un canal de transmission du risque de défaillance des entreprises, les fournisseurs pouvant eux aussi être impactés financièrement par la mise en place de cette pratique. Le crédit interentreprises est mesuré en jours de chiffre d'affaires, lesquels sont calculés en soustrayant les dettes fournisseurs aux crédits clients.

Les incidents de paiement sur effet de commerce

Les motifs de rejet des effets de commerce sont de trois ordres : le motif technique (relevé d'identité bancaire inexploitable, destinataire non reconnu...), l'incapacité de payer (provision insuffisante, décision judiciaire...) et la contestation de créance (date d'échéance contestée, créance déjà réglée...)

Affacturage

L'affacturage permet à un vendeur de biens ou services de transférer les créances professionnelles détenues sur ses acheteurs (clients) à un organisme spécialisé, la société d'affacturage, qui les prend en charge. L'affacturage est donc une technique de financement par laquelle une entreprise cède la propriété de ses créances en échange de liquidités immédiates. Le factor devient donc propriétaire des créances cédées et assure le recouvrement de celles-ci. En échange de ce service, le factor se rémunère en prélevant sur le montant des créances une commission et des intérêts. Le factor assume le risque de non-paiement dû à la défaillance du débiteur. L'affacturage décharge ainsi l'entreprise de la gestion de ses créances clients.

CARICOM

Née en août 1973, la Communauté du bassin des Caraïbes (CARICOM) est composée de 15 membres : Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, Belize, la Dominique, la Grenade, la Guyane, Haïti (qui n'est pas encore tout à fait un membre), la Jamaïque, Montserrat, Saint Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Trinité-et-Tobago et le Suriname. La création d'une zone de libre échange est son premier

objectif, auquel s'ajoutent la coordination des politiques dans le domaine des transports, du financement, du développement industriel et régional, ainsi que la collecte des statistiques.

CARIFORUM

Né en 1992, le Forum des Etats ACP des Caraïbes (CARIFORUM) regroupe les membres du CARICOM et la République Dominicaine. Il a pour objectif d'améliorer la coordination du soutien de l'Union Européenne ainsi que l'intégration régionale et la coopération.

Principaux types de jugements du tribunal de commerce

La procédure de redressement judiciaire comporte plusieurs étapes, ce qui conduit souvent le Tribunal de commerce à prononcer plusieurs jugements pour une même entreprise :

- **Redressement judiciaire** : l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire fait suite à la constatation de l'état de cessation de paiement de l'entreprise qui se trouve dans l'impossibilité de faire face à son passif exigible avec son actif disponible. La procédure peut être déclenchée soit par l'entreprise en saisissant le Tribunal («dépôt de bilan»), soit par un créancier, par le Procureur de la République ou encore d'office par le Tribunal. Le jugement de redressement judiciaire ouvre une période d'observation d'une durée variant de 4 à 22 mois, pendant laquelle l'activité est poursuivie. Un administrateur judiciaire peut être nommé pendant cette période afin d'étudier les perspectives de redressement.
- **Plan de redressement** : après examen du projet de plan établi par l'administrateur ou par le débiteur, le Tribunal peut décider la continuation de l'entreprise lorsqu'il existe des possibilités sérieuses de redressement et de règlement du passif, ou ordonner la cession partielle ou totale de l'entreprise. La résolution du plan sera prononcée lorsque le débiteur n'exécute pas ses engagements dans les délais fixés.
- **Liquidation judiciaire** : le Tribunal prononce la liquidation judiciaire lorsque l'entreprise a peu de chance de se redresser ou qu'aucun repreneur ne s'est manifesté. Un mandataire judiciaire est nommé par le Tribunal afin de réaliser l'actif de l'entreprise en vue du règlement du passif. Depuis la loi n°94-475 du 10 juin 1994, le Tribunal peut prononcer immédiatement la liquidation judiciaire lorsque l'entreprise a cessé toute activité ou lorsque le redressement est manifestement impossible. On parlera dans ce cas de liquidation judiciaire immédiate.
- **Clôture** : la clôture pour insuffisance d'actifs est prononcée lorsqu'il est devenu impossible de poursuivre le règlement des créanciers, tandis que sera prononcée la clôture pour extinction de passif lorsque tous les créanciers ont pu être désintéressés.
- **Plan de cession** : la cession a pour but d'assurer le maintien d'activités susceptibles d'exploitation autonome, de tout ou partie des emplois qui y sont attachés et d'apurer le passif. Elle peut être totale ou partielle. En l'absence de plan de continuation de l'entreprise, les biens non compris dans le plan de cession sont vendus.

- **Plan de continuation** : Le tribunal décide la continuation de l'entreprise lorsqu'il existe des possibilités sérieuses de redressement et de règlement du passif. A la différence de la cession de l'entreprise, la continuation de l'entreprise implique le paiement de l'intégralité du passif. L'apurement du passif est simplement étalé.

Les développements supra ne tiennent pas compte de la loi pour la sauvegarde des entreprises entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2006.



MÉTHODOLOGIE

Financement des entreprises

L'analyse de la structure de l'endettement financier des entreprises est fondée sur l'examen par l'IEDOM et la Banque de France du résultat comptable et du bilan fonctionnel moyens d'entreprises sur les exercices 2003 et 2004 dans chaque secteur d'activité. Les données proviennent de la source FIBEN (Fichier bancaire des entreprises) qui contient uniquement les éléments financiers des sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 € ou le total des crédits supérieur à 380 000 €. En conséquence, les principaux éléments financiers fournis sont à analyser avec prudence dans la mesure où ils se basent sur un champ beaucoup plus restreint que celui de la base d'entreprises FICUS de l'INSEE.



DESCRIPTION DES DIFFÉRENTES SOURCES

BAFI et Service central des risques

Deux sources distinctes sont utilisées pour mener l'analyse relative aux encours de crédits octroyés aux entreprises : les déclarations BAFI et le Service central des risques (SCR) de la Banque de France.

La BAFI est la base de données des agents financiers de la Commission Bancaire. Les établissements de crédit sont soumis à l'obligation de transmettre les informations concernant leur activité au secrétariat général de la Commission Bancaire. Elles permet-

tent notamment de recueillir des informations relatives à l'activité des établissements de crédit déclarants, avec une répartition par clientèle, par type de concours, etc...

Le SCR recense, à partir d'un seuil déclaratif de 25 000 € de crédits par guichet bancaire et par entité juridique, les encours de crédits distribués par les établissements de crédit implantés sur le territoire français. Bien que non exhaustive, cette source d'information est celle qui permet, une analyse sectorielle des encours de crédit. Elle est complétée par les statistiques collectées mensuellement par l'IEDOM sur les encours de créances douteuses déclarés localement par les établissements de crédit à partir d'un encours de 10 000 € ainsi que les arriérés sociaux d'un montant supérieur à 22 500 € et transmis par la Caisse Générale de Sécurité Sociale (CGSS).

La distinction entre établissements de crédit locaux et établissements de crédit non installés localement

En règle générale, pour l'IEDOM, deux critères cumulatifs président à l'attribution du statut d'établissement local lors de l'exploitation des déclarations BAFI : la présence d'un guichet sur place et la production de bilan et de compte de résultat retraçant l'activité locale. Les établissements ne remplissant pas ces deux conditions sont considérés comme non installés localement.

La cotation Banque de France

La Banque de France et l'IEDOM attribuent une cotation» aux entreprises recensées dans la base FIBEN (Fichier bancaire des entreprises), cotation qui est une appréciation portée sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans.

Coût du crédit aux entreprises

Les données sur le coût du crédit sont issues d'enquêtes semestrielles réalisées par l'IEDOM au cours des mois de janvier et juillet de chaque année. Ces dernières recensent les conditions débitrices offertes par sept établissements de crédit de la place à leur clientèle. Le champ d'application de l'enquête exclut les crédits aux collectivités, le crédit-bail, les prêts participatifs et les engagements par signature.



POUR EN SAVOIR PLUS

«**Les crédits accordés aux sociétés non financières à la Martinique de 1996 à 2002**»

IEDOM - janvier 2004

«**Le secteur automobile à la Martinique**»

IEDOM - mai 2004.

«**Le système productif dans les DOM - années 1993 à 2004**»

IEDOM

«**25 ans de comptes économiques des départements d'outre-mer 1970-1994**»

INSEE

Rapports annuels de l'IEDOM.

Bulletin trimestriel de suivi de la conjoncture économique de l'IEDOM.

Bulletin trimestriel de suivi de la conjoncture financière et bancaire de l'IEDOM

«**Année économique et sociale 2005**»

AntianeÉco N°66 – édition annuelle

«**Quel développement économique pour l'outre-mer ?**»

rapport public d'Éliane MOSSE Ministère de l'Outre-mer - février 1999.

«**Les régions insulaires et le prix du transport de marchandises intra-communautaire**»

EURISLES -juin 1999

«**Le commerce en Martinique - grandes surfaces : une vente sur deux**»

AntianeÉco n°43, INSEE - décembre 1999.

«**Spécial tourisme**»

AntianeÉco n° 46, INSEE - octobre 2000

«**Deux tiers des dépenses des ménages en produits locaux**»

Philippe Gallot - AntianeÉco n°47, INSEE - décembre 2000.

«**L'emploi en Martinique : le grand chassé-croisé**»

René Hardy-Dessources - AntianeÉco n°47, INSEE - décembre 2000.

«**Fort-de-France : une capitale aux cinq visages**»

René Hardy-Dessources - n°48, INSEE - avril 2001.

«**Tourisme : Sea, less and sun**»

Bruno Marques - AntianeÉco n°49, INSEE - juin 2001

«**Spécial recensement agricole 2000**»

Scess, Agreste - Martinique - avril 2002

«**La structure de nos économies favorise un salaire minimum**»

Ali Benhaddouche - AntianeÉco n°52, INSEE - mai 2002

«**La France et ses régions - 2006**»,

INSEE - septembre 2006.

«Les départements d'outre-mer, régions ultra-périphériques et traits d'union de l'Europe»

rapport du sénateur Jean-Paul VIRAPOULLÉ - Sénat - 12 mars 2003.

«Études comparatives des délais de paiement et du crédit inter-entreprises dans les DOM et en métropole»

IEDOM - mars 2003

«Le logement en Martinique»

INSEE - avril 2003.

«Les raisons d'un chômage élevé»

Olivier Aguer - AntianeÉco n° 56, INSEE - juin 2003

«Evolution de l'emploi de 1990 à nos jours : une accélération récente»

Alain Chauvet - AntianeÉco n°56, INSEE - juin 2003

«TER 2005 - Martinique»

INSEE - novembre 2005

«L'impact du tourisme à la Martinique»

INSEE - décembre 2003

«La structure productive des DOM : pas tout à fait comme ailleurs»

Bénédicte Chanteur - AntianeÉco n°58, INSEE - décembre 2003

«L'espace caraïbe : la rencontre des extrêmes»

Claude Joeger - AntianeÉco n° 58, INSEE - décembre 2003

«Les chances de réussite se multiplient avec l'investissement et l'expérience du créateur»

François Julian - Antiane Éco n°58, INSEE - décembre 2003

«L'outre-mer français : la nouvelle donne institutionnelle»

Sous la direction de Jean-Yves FABERON - La Documentation française - 2004

«Import-substitution : dépendance comparée des économies des DFA»

IEDOM- Guyane - 2004

«Les services en Martinique»

INSEE- janvier 2004

«Regional GDP per capita in the EU and the acceding countries in 2001»

Eurostat - 18 février 2004

«Les Etats-Unis : un partenaire particulier»

Bénédicte Chanteur - AntianeÉco n°60, INSEE - juillet 2004

«Les services à la Martinique : croissance et perspectives»

Alain Chauvet - AntianeÉco n°60, INSEE - juillet 2004

«50 ans de progrès économique et social en Martinique»

Rapport CCIM - DME - Août 2004.

«Le secteur du rhum à la Martinique en 2003»

IEDOM - octobre 2004

«Créations d'entreprises : hausse plus modérée en 2003»

Danielle Génix - AntianeÉco n°61, INSEE - septembre 2004

«Panorama de l'espace Caraïbe»

INSEE - novembre 2004

«La filière banane à la Martinique»

IEDOM - juillet 2005

«Les comptes économiques dans les départements d'outre-mer- 1993 à 2003»

INSEE - site Internet www.insee.fr/martinique (rubrique «Comptes économiques»)

«Panorama de l'activité bancaire dans les DOM en 2004»

IEDOM - décembre 2005

«Panorama de l'immobilier dans les DOM en 2004»

IEDOM - décembre 2005

«Les relations entre la Guyane et les pays frontaliers»

IEDOM - mai 2006

«La grande distribution en Martinique»

IEDOM - juillet 2006

«L'énergie en Guyane»

IEDOM - novembre 2006

«L'énergie dans les DOM»

IEDOM - janvier 2007

«Panorama de l'activité bancaire dans les DOM en 2005»

IEDOM - janvier 2007

«Les relations commerciales, économiques et financières des DOM avec leur environnement régional en 2002»

IEDOM - décembre 2003

«Le tourisme à la Réunion»

IEDOM - janvier 2004

«L'activité bancaire dans les DOM en 2003 - les conditions d'exploitation des banques locales - le coût du crédit»

IEDOM - novembre 2004

«La distribution automobile à la Réunion»

IEDOM décembre 2004

«La formation du PNB des banques en Guyane»,

IEDOM - décembre 2004

«Les entreprises de première transformation du bois en Guyane»

IEDOM - décembre 2004

«1993-2002, 10 ans de financement bancaire des entreprises en Guyane»

IEDOM - novembre 2003

«Les défaillances d'entreprises à la Réunion en 2003»

IEDOM - janvier 2005

«Evolution des importations de biens en Guyane»

IEDOM - février 2005

«La distribution du crédit à Mayotte de 1999 à 2003»

IEDOM - avril 2005

«Le secteur du BTP en Guyane»

IEDOM - octobre 2005

«L'immobilier d'habitation à Mayotte»

IEDOM - décembre 2005

«Le secteur du bâtiment et des travaux publics en Martinique»

IEDOM - juillet 2006

«L'énergie électrique à la Guadeloupe»

IEDOM - septembre 2006

«Le secteur aurifère en Guyane»

IEDOM - décembre 2006

«Le crédit aux entreprises et collectivités à la Réunion en 2003»

IEDOM - mars 2004

«Le financement bancaire du commerce en Guadeloupe»

IEDOM - décembre 2006

«Le financement des entreprises à la Réunion»

IEDOM - octobre 2002

«Les entreprises du secteur du BTP à Mayotte»

IEDOM - mai 2003

«Typologie des échanges commerciaux entre Mayotte et sa région entre 1994 et 2001»

IEDOM - décembre 2002

«Les défaillances d'entreprises en Martinique»

IEDOM - A paraître

«Les créations d'entreprises en Martinique»

Publication trimestrielle -site Internet www.insee.fr/martinique (rubrique «Les publications »)

«Enquête de fréquentation hôtelière (EFH) en Martinique»

Publication trimestrielle -site Internet www.insee.fr/martinique (rubrique «Les publications »)

«Enquête emploi en Martinique»

Publication annuelle - site Internet www.insee.fr/martinique (rubrique «Les publications»)

«Enquête annuelle d'entreprise aux Antilles-Guyane»

Publication annuelle - site Internet www.insee.fr/martinique (rubrique «Les publications»)



CEROM

«Guadeloupe : une économie en déficit...d'image»

mars 2004

«Réunion : Une double transition presque réussie»

octobre 2004

«PIB de Mayotte 2001»

Document de travail - mai 2005

«L'économie martiniquaise au passage de 2000 : une trajectoire vertueuse ? »

Juin 2005

«Les comptes rapides de la Guadeloupe en 2004 : coup de frein sur la croissance»

septembre 2005)

«Evaluation du PIB des Iles du Nord de Guadeloupe»

Document de travail - octobre 2005

«Emergence de nouveaux moteurs de croissance - le rattrapage économique réunionnais expliqué 1993-2002»

novembre 2005

«L'économie calédonienne en mouvement»

novembre 2005

«Les comptes économiques rapides de la Guadeloupe en 2005 : après le trou d'air, un rétablissement délicat»

septembre 2006

«Les comptes économiques de la Martinique en 2005 : l'investissement, pilier de la croissance martiniquaise»

Septembre 2006

«Les comptes économiques de La Réunion en 2005 : l'investissement record soutient une croissance forte»

Novembre 2006

INSEE

Direction interrégionale
Antilles-Guyane

41, rue Bébian
97185 Pointe-à-Pitre Cedex

Service Régional de Martinique
Centre Delgrès
Les Hauts de Dillon
B.P. 641
97262 Fort-de-France Cédex

www.insee.fr/martinique

IEDOM

1, Boulevard du Général de Gaulle
B.P. 512
97206 Fort-de-France Cédex

www.iedom.fr

AFD :

Boulevard du Général de Gaulle
Immeuble AFD/IEDOM
B.P. 804
97244 Fort-de-France

www.afd.fr



Les entreprises martiniquaises sont-elles performantes ? L'étroitesse de leurs marchés a-t-elle des conséquences sur le développement de leurs activités ? Comment font-elles face à la concurrence nationale ou internationale ? Comment le tissu productif se renouvelle-t-il et sur quels segments ? Quel est, en particulier, le comportement des très petites entreprises ? Ont-elles des difficultés de financement ou d'accès au crédit ? Quelles sont celles qui présentent les risques les plus importants pour les

établissements de crédit ?

Cet ouvrage, fruit d'une nouvelle collaboration entre l'INSEE, l'IEDOM et l'AFD, apporte quelques éclairages sur un certain nombre de ces questions et d'autres. En s'adressant au plus grand nombre de lecteurs, décideurs publics, établissements financiers, dirigeants d'entreprises et leur personnel, il a vocation à nourrir les principaux débats autour des entreprises martiniquaises.

LES ENTREPRISES DE MARTINIQUE

ISBN : 2-11-063110-4



Dépôt légal : juin 2007

Code SAGE : ENTMTQ380 Prix : 12€

JUIN 2007