

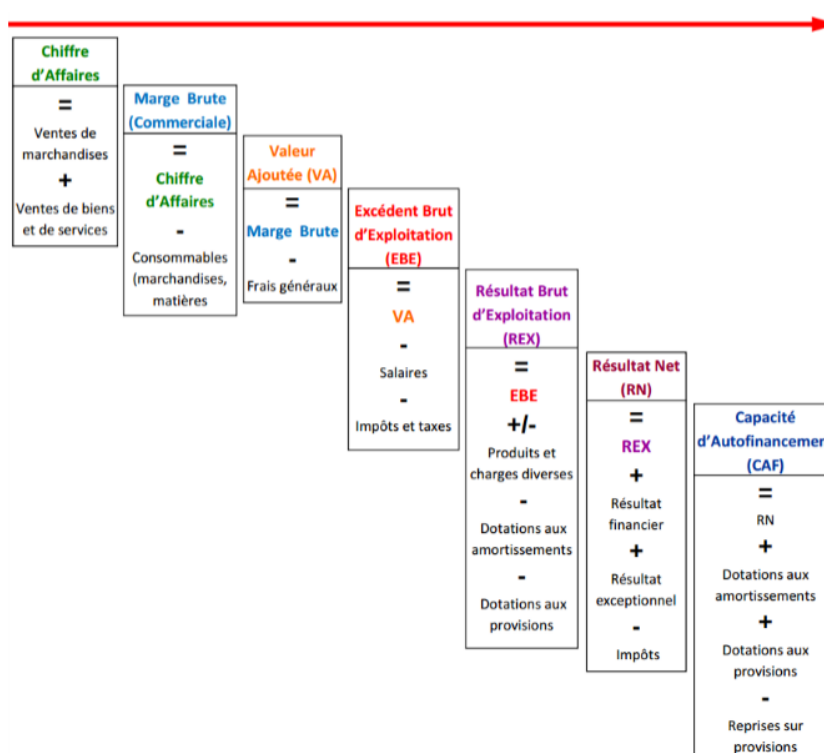


Rentabilité des entreprises calédoniennes : entre préjugés et réalités

Dans un contexte de tension extrême vis-à-vis des entreprises calédoniennes et à l'aube des manifestations du 1^{er} septembre, l'institut Quidnovi a souhaité apporter un éclairage neutre sur la situation des entreprises calédoniennes. Cet éclairage a été mené à partir de chiffres officiels, non contestables. En effet, l'ISEE (institut de la Statistique et des Etudes Economiques) compile les données relatives à la rentabilité du tissu économique calédonien. Les données ont été publiées sur le site de cette institution qui dépend du gouvernement.

Pour bien comprendre le mécanisme qui conduit du chiffre d'affaires au résultat, il est important de décomposer la structure des charges et des produits d'une entreprise. Nous avons extrait un schéma issu du blog du dirigeant (<http://www.leblogdudirigeant.com/>) qui nous paraît simple et explicite.

Présentation des soldes Intermédiaires de gestion (SIG)



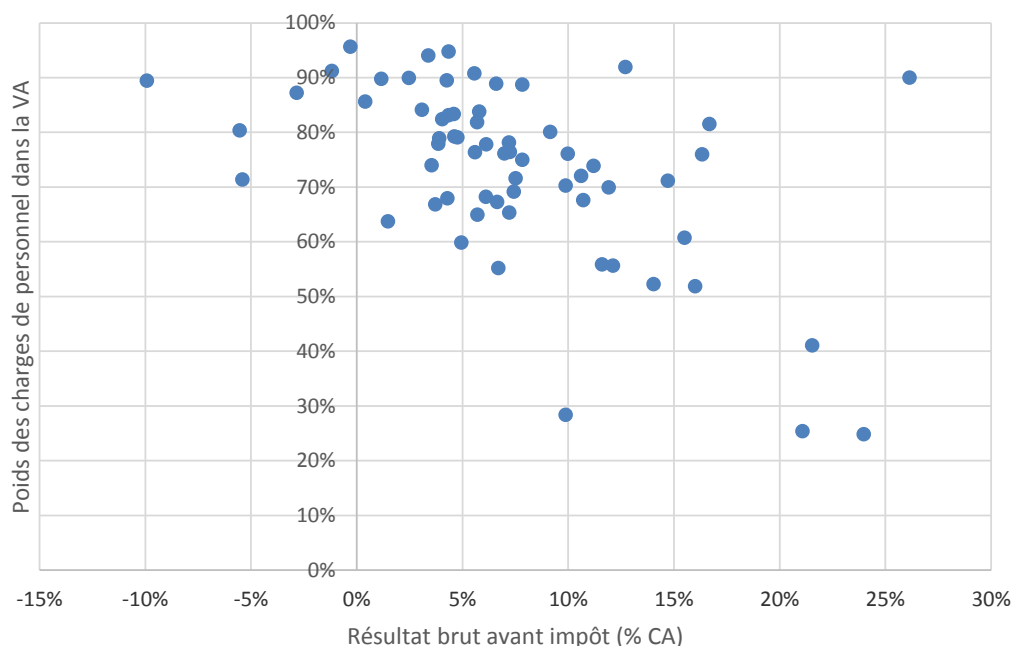
Une entreprise vend des biens et des services. Cela constitue son chiffre d'affaires. Elle doit ensuite retrancher les achats de marchandises, de matières, les consommables et les frais généraux. On obtient alors la valeur ajoutée ou la richesse créée. C'est sur cette richesse créée que sera assise la TGC calédonienne. On parle souvent des marges excessives des entreprises et donc, par ricochet d'une valeur créée qui serait très importante. Si on compare la situation Calédonienne (www.isee.nc) avec celle de la France métropolitaine (chiffres disponibles sur le site de l'INSEE – www.insee.fr), on constate que la valeur ajoutée moyenne est de **31% en Nouvelle Calédonie** contre **28% en France métropolitaine (hors agriculture et services financiers d'assurance. D'autres approches considèrent plutôt une valeur ajoutée de 33%)**. Les chiffres sont donc très proches.

Lorsque l'on analyse une entreprise, un des indicateurs que l'on suit est le poids des charges de personnel dans la valeur ajoutée. D'après l'INSEE, la moyenne métropolitaine est à 68% contre 66% en Nouvelle Calédonie. Cela signifie que pour 100 francs de valeur créée, les charges de personnel (y compris charges sociales) représentent 68 francs en métropole et 66 francs en Nouvelle Calédonie.

L'excédent brut d'exploitation est également très proche (9% en Nouvelle Calédonie, 7% en métropole). En revanche, la part des impôts et taxes dans l'exploitation est plus élevée en métropole qu'en Nouvelle Calédonie (7% contre 3%). Il faut cependant relativiser ce commentaire puisque les droits et taxes liés à l'importation sont intégrés dans le prix d'achat des marchandises.

Au final, la rentabilité moyenne des entreprises calédoniennes, tous secteurs confondus, est de 6%. 100 F de chiffre d'affaires = 6 F de bénéfice. En métropole (données INSEE accessibles à tous), 100 F de CA = 5,4 F de bénéfice. Les chiffres sont à nouveau très proches.

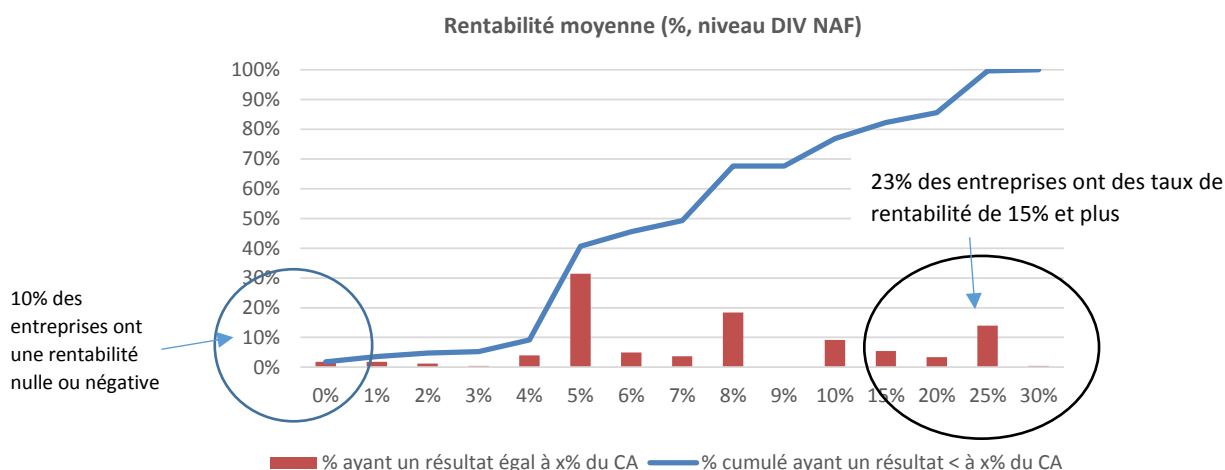
Bien entendu, comme en métropole, certaines entreprises ont des résultats inférieurs à 6% et d'autres des résultats supérieurs à cette moyenne. A ce sujet, le graphique ci-dessous détaille en abscisse la part du résultat avant impôt par rapport au chiffre d'affaires et en ordonnées la place que représentent les salaires et les charges sociales dans la valeur ajoutée (source : ISEE, comptes 2012 (niveau présenté : division NAF)).



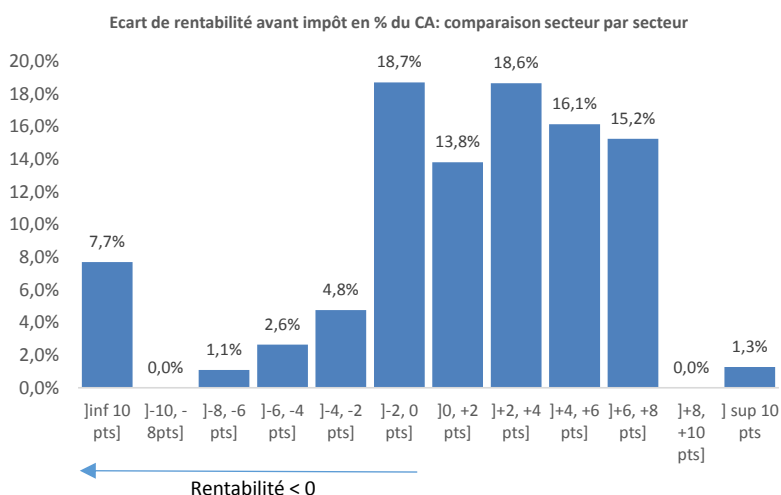
Pour la plupart des secteurs, la mise en place de la loi compétitivité peut conduire à un résultat négatif (certains secteurs affichent déjà des rentabilités négatives) l'augmentation des charges ou la diminution des marges en valeur lors de. Pour d'autres, le réajustement se fera sans heurts puisque :

- Soit leur niveau de rentabilité peut absorber les diminutions de marge
- Soit ils ne sont pas concernés par la loi.

Encadrer les marges de ce secteur peut conduire, pour certains commerces, à la nécessité de comprimer les charges (et donc le personnel) pour conserver une rentabilité positive. A ce stade, ces données tendent à montrer, au niveau global, que les entreprises calédoniennes ont des taux de rentabilité qui sont équivalents à ceux de la métropole. Lorsque l'on analyse plus finement la rentabilité par secteur (division NAF), on remarque qu'une partie d'entre eux a une rentabilité de 10% et plus (en % du chiffre d'affaires).



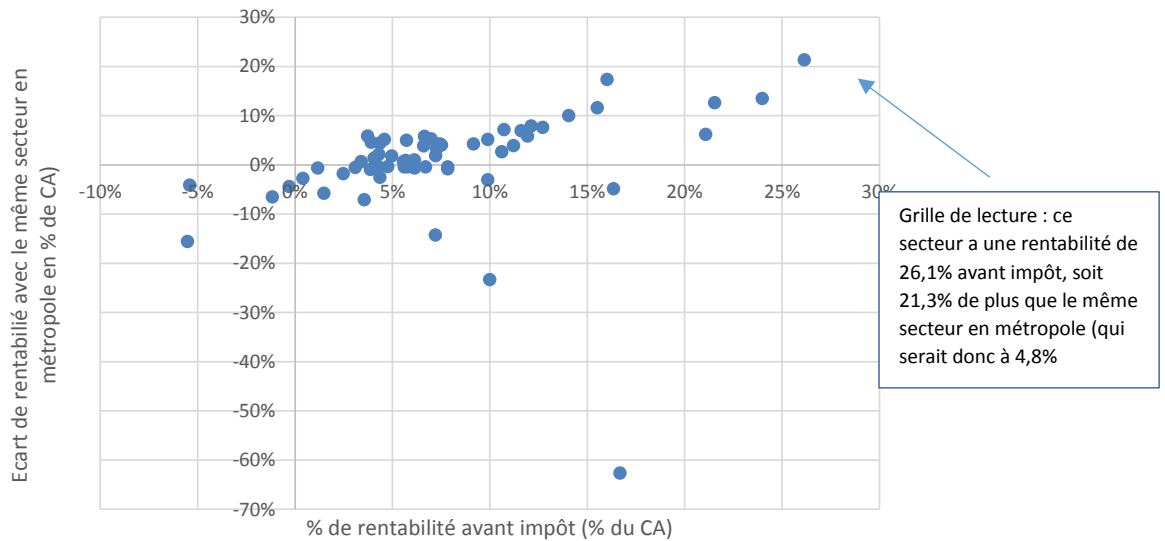
La question que l'on peut légitimement se poser est alors la suivante : est-ce que ces rentabilités diffèrent significativement de ce que l'on observe, pour les mêmes secteurs, en métropole ? Pour répondre à cette question, nous avons donc comparé lesdits secteurs deux à deux. Nous avons ensuite pondéré les résultats en fonction du nombre d'entreprises présentes dans un secteur donné.



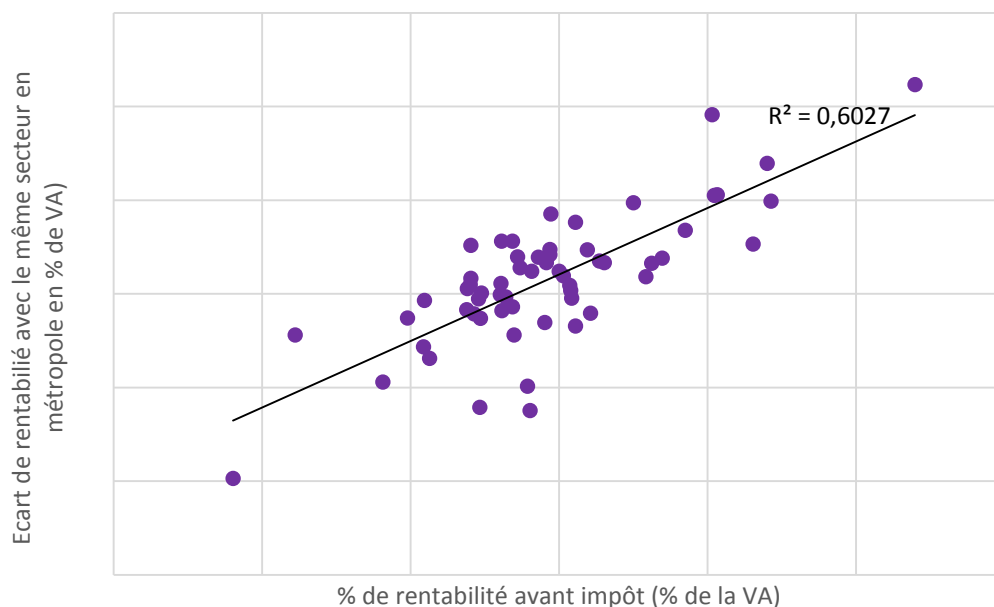
Les chiffres présentés sont intéressants. On constate que :

- 34,9% des entreprises ont des rentabilités inférieures aux entreprises qui ont la même activité en métropole.
- 32,4% ont des rentabilités qui sont légèrement supérieures (+2 à +4 % de rentabilité en % du CA. Cela signifie par exemple que si la rentabilité moyenne observée dans un secteur est de 3% en métropole, elle sera de 5 à 7% en Nouvelle Calédonie pour le même secteur).
- 32,7% ont des rentabilités supérieures de 4pts de CA par rapport à ce qui est observé en métropole (ex. si en métropole la rentabilité est de 5%, elle sera de 9% ou plus en Nouvelle Calédonie)

On peut ensuite relier ces écarts avec le taux de rentabilité constaté localement (résultat avant impôt en % du chiffre d'affaires).



Une autre approche peut consister à raisonner, non pas par rapport au chiffre d'affaires mais par rapport à la valeur ajoutée. En effet, certains secteurs ont des taux de marge naturellement importants (exemple des services pour lesquels le taux de marge brute permet de faire face aux salaires. A contrario, dans le commerce, on a principalement une activité achat – revente qui surpondère le chiffre d'affaires de l'entreprise). Dans ce cas, on obtient une relation précise entre le ratio « Résultat avant impôt / valeur ajoutée » et l'écart de valeur ajoutée du secteur avec la métropole.



Cela tend à montrer que plus l'écart avec la métropole est important, plus la rentabilité de l'entreprise sera importante au final.

Mais au final, quelle est la norme pour positionner la rentabilité d'une entreprise ? Nous avons donc recherché s'il existait des normes de rentabilité dans différents pays. Logiquement, peu d'auteurs se risquent à donner une norme de rentabilité des entreprises. La vision dépend en effet de la conception politique que l'on a de l'entreprise. Nous avons cependant trouvé un commentaire sur le site Euro92.com. Pour une économie développée, les normes considérées varient selon les pays :

- Aux **Etats-Unis**, la moyenne considérée est de **10%** environ (Résultat avant impôt/CA).
- Elles sont inférieures en **France**, de l'ordre de **5%** généralement.

« C'est là encore un point de départ de toute la dynamique du capitalisme libéral : **en travaillant**, une entreprise **gagne de l'argent**, ce qui lui permet de **travailler davantage** dans la période suivante, donc de **gagner davantage d'argent**, et ainsi de suite de période en période. L'exigence américaine d'une **rentabilité supérieure à 5 % génère une croissance importante** et si elle est inférieure à 5 % comme en France, **la dynamique de la croissance sera effectivement plus faible...** »

Les auteurs font clairement référence au lien qui existe entre la rentabilité et la croissance (indépendamment de la politique de distribution de dividendes). Par rapport à ce ratio, d'autres facteurs peuvent être considérés tel que le risque pays ou la notion de stabilité. On parle alors de la «rémunération additionnelle» accordée à une entreprise en contrepartie du risque qu'elle prend à intervenir dans une zone donnée. En Nouvelle Calédonie, la question de l'incertitude institutionnelle peut se poser et elle renvoie directement à la nécessité de définir un cadre institutionnel stable sur une longue période. Sinon, on ne peut reprocher à des entreprises de « raccourcir » le délai d'amortissement de leurs investissements et donc de rechercher des niveaux de rentabilité annuels plus élevés.

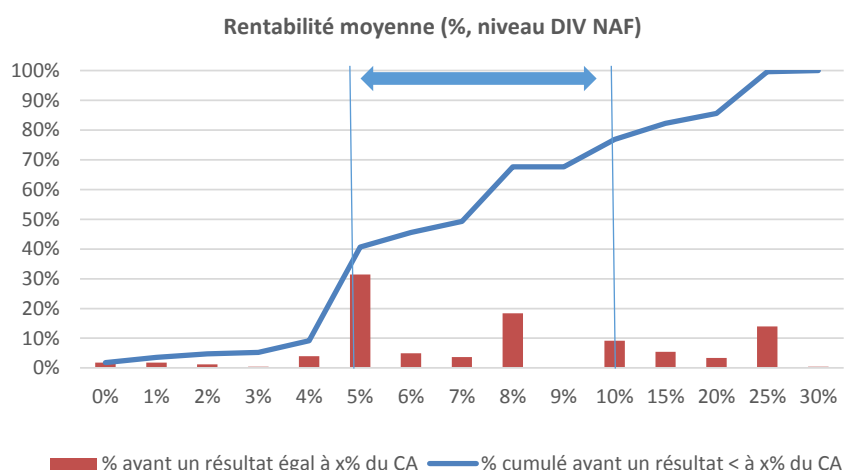
Indépendamment de ces éléments, la question des entreprises dont la rentabilité est supérieure à 10% reste posée. Plusieurs facteurs entrent en ligne de compte :

- La taille du marché et le montant des investissements nécessaires sont des paramètres à considérer. Globalement, l'investissement est le même pour un pays de 280 000 habitants ou pour un pays de 3 millions. Même si des incitations sont consenties (défiscalisation), il peut être nécessaire de générer un volume (et pas un pourcentage) de résultat pour faire face à la quote-part des fonds propres nécessaires à la réalisation de nouveaux investissements.
- Le temps nécessaire pour obtenir un retour sur investissement. Quand une entreprise investit dans un secteur, elle calcule le nombre d'années qui lui faut pour rentrer dans ses frais (pertes cumulées sur les premières années d'exploitation comprises)
- La politique de distribution de dividendes ou, a contrario, la quote-part réinvestie dans l'entreprise. A ce niveau, c'est le volume de dividendes distribués qui pourra être pris en compte pour évaluer la justesse ou non du résultat avant impôt supérieur à 10%.
- L'intensité concurrentielle ou le niveau de protection du marché considéré. A ce niveau, on ne peut reprocher à une entreprise de faire des bénéfices supérieurs à la moyenne sur un secteur où il y a peu d'acteurs si les conditions d'entrée sur ce marché sont libres. Les autorités peuvent alors décider de favoriser le développement de la concurrence dans ce secteur.

Tous ces éléments montrent que l'on ne peut pas juger hâtivement le niveau de rentabilité d'une entreprise. Entre 5 et 10% de rentabilité avant impôts, on se trouve dans une plage qui est considérée comme cohérente par la plupart des analystes. Au-delà, la vision divergera selon la conception politique des uns et des autres :

- Certains seront fiers qu'une entreprise réalise 25% de résultat (exemple de la firme Apple)
- D'autres penseront qu'il s'agit d'une rémunération indécente.

Dans tous les cas, c'est l'analyse au cas par cas qui primera (intensité capitaliste nécessaire, contribution de l'entreprise au développement, possibilité ou non d'ouverture à la concurrence, concentration, etc.).



On touche ici le cœur du problème. Il nous paraît dangereux de stigmatiser tel ou tel secteur afin de livrer à la vindicte populaire un coupable de la vie chère. Cela finit toujours par générer des « retours de bâton », surtout si on commence à mettre des noms de secteurs d'activité derrière les graphiques qui sont présentés. Et le danger est réel car, une fois au pied du mur et n'ayant plus rien à perdre, on ne peut exclure le risque de divulgation des niveaux de rentabilité des autres secteurs par des acteurs qui sont aujourd'hui pointés du doigt alors que leurs niveaux de bénéfices sont inférieurs à la moyenne calédonienne.

Cela s'appelle tout simplement la boîte de pandore. Une fois ouverte, on ne maîtrise plus les conséquences et les consommateurs calédoniens vont finir par croire que toutes les entreprises sont des voyous, oubliant par la même occasion qu'ils travaillent dans ces entreprises et qu'ils sont conscients de leurs difficultés au quotidien.

Pour conclure, nous portons la conviction que la seule réponse cohérente à la problématique des prix est une concurrence saine, loyale et marchande qui mettra les acteurs dans des conditions équitables de marché. Cela signifie peut-être que la réponse à la problématique de vie chère doit être adaptée selon les secteurs et pas forcément traitée globalement. N'oublions pas que les entreprises ont besoin des salariés tout comme les salariés ont besoin des entrepreneurs. Si le climat de confiance est rompu, les salariés seront en défiance et les entrepreneurs n'investiront plus. Et tout le monde sera perdant...