

Le Commerce à La Réunion

Une marge supérieure dans le commerce de gros

Malgré des stocks plus importants, le taux de valeur ajoutée des commerces réunionnais de 1 à 249 salariés est comparable au niveau national. Ces commerces répercutent probablement les éventuels surcoûts sur les prix de vente. Le commerce de gros dégage une marge nettement plus élevée qu'en France (figure 1). Il est sans doute de nature différente, mobilisant notamment plus d'investissements. Dans l'ensemble, le commerce réunionnais est moins endetté et dégage des bénéfices proches du niveau national.

Le taux de marge commerciale, qui mesure la différence entre le prix de vente et le prix d'achat rapportée au prix d'achat, est comparable à la France pour le commerce de gros ; il est légèrement inférieur pour le commerce de détail mais est supérieure de 7 points pour le commerce automobile.

Julie Boé (Insee)

1 Un taux de marge supérieur dans le commerce de gros

Tableau récapitulatif des principaux ratios comptables dans le commerce

	Taux de valeur ajoutée	Taux de marge	Taux d'investissement	Taux d'endettement	Taux de prélèvement financier	Le résultat d'exploitation sur la marge
Commerce	=	++	=	--	nd	=
Commerce automobile	=	-	=	-	=	=
Commerce de gros	=	++	=	++	nd	+
Commerce de détail	-	=	-	--	=	=

nd : non disponible

Champ : Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Lecture : deux signes signifient un écart certain (5 points), un seul signe signale que l'écart est plus faible (compris entre 3 et 5 points).

Pour le confirmer une étude sur plusieurs années serait nécessaire.

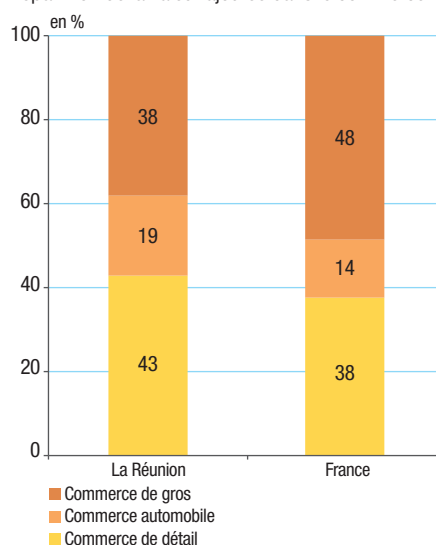
Source : Insee, Esane 2011.

Environ 3 700 entreprises de commerce employant entre 1 et 249 salariés sont implantées à La Réunion. Le commerce de détail (2 400 entreprises) vend principalement aux particuliers tandis que les clients du commerce de gros (800 entreprises) sont le plus souvent d'autres sociétés du commerce, grossistes ou détaillants. Le commerce automobile (500 entreprises) regroupe des commerçants spécialisés dans la vente ou la réparation d'automobiles ou de motocycles.

À La Réunion, c'est le commerce de détail qui dégage la plus forte valeur ajoutée dans le secteur du commerce (43 % du commerce). En France, c'est le commerce de gros (48 % du commerce) puis le commerce de détail (38 %) (figure 2). Le secteur commerce et réparation d'automobiles pèse plus qu'en France (19 % de la valeur ajoutée contre 14 % en France).

2 Le commerce de gros pèse moins qu'en France

Répartition de la valeur ajoutée dans le commerce



Champ : Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Source : Insee, Esane 2011.

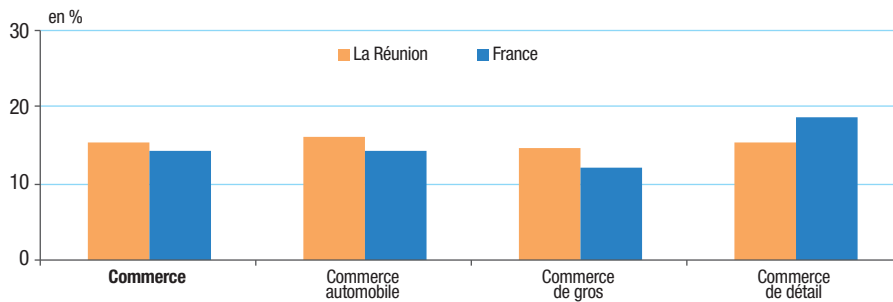
Du chiffre d'affaires à la valeur ajoutée Un taux de valeur ajoutée comparable à la France

Le taux de valeur ajoutée dans le commerce est faible (15 % du chiffre d'affaires) à La Réunion comme en France (14 %) (figure 3). Les entreprises du commerce achètent en effet des produits destinés à la revente, sans transformation majeure.

Les commerces peuvent faire face à des surcoûts. L'éloignement géographique de La Réunion implique notamment une gestion adaptée des stocks. Le niveau des stocks représente ainsi 51 jours de chiffre d'affaires à La Réunion contre 36 jours en France. Malgré cela, le poids des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est comparable. Il est probable que les commerces réunionnais répercutent sur les prix de vente les éventuels surcoûts.

3 Le commerce, une activité à faible valeur ajoutée

Taux de valeur ajoutée dans le commerce



Champ : Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Source : Insee, Esane 2011.

Le taux de valeur ajoutée est légèrement plus élevé dans le commerce de gros (15 % contre 12 %) et dans le commerce automobile (16 % contre 14 %). Il est par contre plus faible dans le commerce de détail (15 % contre 19 %) marqué par des consommations intermédiaires proportionnellement plus importantes à La Réunion.

De la valeur ajoutée à la marge de l'entreprise Le commerce de gros dope le taux de marge

À La Réunion, le partage de la valeur ajoutée du commerce est plus favorable au facteur de production capital qu'au facteur travail (figure 4). La marge, qui correspond à l'excédent brut d'exploitation, équivaut à 34 % de la valeur ajoutée, contre 25 % en France. Les allègements de charges patronales expliquent en partie ces écarts. Les frais de personnel liés au paiement de ces charges sont beaucoup moins élevés (14 % de la valeur ajoutée, contre 21 % en France). De plus, la part de valeur ajoutée consacrée au paiement

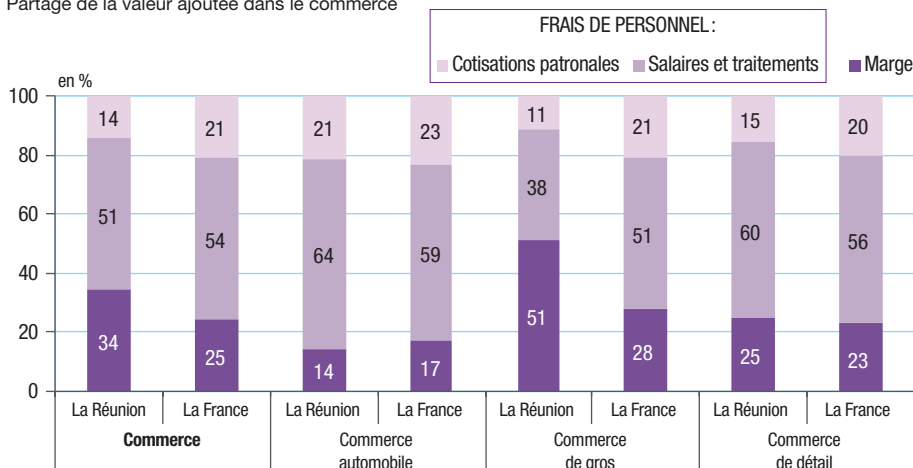
des salaires ou traitements est également plus faible (51 % à La Réunion, 54 % en France).

Le commerce de gros réunionnais dégage une marge nettement plus élevée qu'en France (51 % de la valeur ajoutée contre 28 %). La marge rémunère le capital. Or, le commerce de gros réunionnais est deux fois plus capitalistique qu'en France : 115 000 euros de capital corporel y sont immobilisés par salarié, contre 54 000 euros en France. Cette plus grande mobilisation du capital explique au moins en partie le taux de marge plus élevé à La Réunion. L'activité de commerce de gros est certainement de nature différente à La Réunion avec notamment des activités portuaires plus importantes qu'en métropole. Ces activités nécessitent un recours plus important à des outils, véhicules ou engins de manutention ou de déchargement.

En contrepartie, le commerce de gros alloue moins de valeur ajoutée aux salaires et traitements (38 % de la valeur ajoutée, contre 51 % en France). Les entreprises réunionnaises sont notamment plus petites : 6,7 employés en moyenne contre 9,4 en France.

4 À La Réunion, moins de charges patronales et plus de marge

Partage de la valeur ajoutée dans le commerce



Champ : Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Source : Insee, Esane 2011.

À La Réunion, les entreprises de commerce automobile (dont réparation) ont un taux de marge plus faible qu'au niveau national (14 % contre 17 % en France). La différence s'explique par la part importante consacrée aux traitements et salaires. Le poids des charges patronales est légèrement inférieur (21 % contre 23 % en France), mais les traitements et salaires pèsent plus sur la valeur ajoutée (64 % contre 59 % en France). L'intensité capitalistique des entreprises réunionnaises et nationales sont proches dans ce secteur.

Le taux de marge du commerce de détail des entreprises réunionnaises est semblable à celui observé en France : 25 % à La Réunion, 23 % en France. La part des charges patronales est moins grande (15 % contre 20 % en France), malgré un poids plus élevé des salaires et traitements (60 % contre 56 % en France). L'allègement de charges permet au secteur du commerce de détail de verser une masse salariale supérieure à celle mesurée au niveau national sans peser sur le taux de marge.

De la marge au remboursement de la dette et au financement de l'investissement Le commerce réunionnais est deux fois moins endetté

Un endettement limité n'est pas toujours le signe d'une santé meilleure. Il peut traduire un accès plus difficile au crédit. En 2011, le commerce réunionnais est moins endetté qu'en France : les dettes représentent 12 % du passif à La Réunion contre 23 % en France (figure 5). Cette différence est particulièrement marquée dans le commerce de détail (25 % contre 33 % en France). Le commerce automobile réunionnais a un niveau d'endettement comparable à la France (19 % contre 22 % en France). Le commerce de gros est plus endetté (25 % contre 18 % en France).

Le taux de prélèvement financier des entreprises de commerce est identique à La Réunion et en France. Le montant des intérêts et charges assimilées représente 18 % de la marge pour le commerce automobile (17 % en France), et 13 % pour le commerce de détail (14 % en France).

L'endettement permet généralement de palier au manque de financement pour investir. À La Réunion, comme en France, le secteur du commerce investit peu (8 % seulement de la valeur ajoutée), mais a plus souvent recours à l'autofinancement. Le commerce réunionnais a ainsi une capacité d'autofinancement trois fois supérieure au montant de ses investissements, contre deux fois en France.

5 Peu de charges financières pour les commerces réunionnais

Taux d'endettement dans le commerce (en % du passif)

	Réunion	France
	en %	
Commerce	12	23
Commerce automobile	19	22
Commerce de gros	25	18
Commerce de détail	25	33

Champ : Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Source : Insee, Esane 2011.

Cette situation est encore plus marquée pour le commerce de gros, qui a une marge et un niveau d'investissement plus élevés qu'en France (figure 6). Sa capacité d'autofinancement est quatre fois supérieure au montant des investissements réalisés, contre trois fois en France.

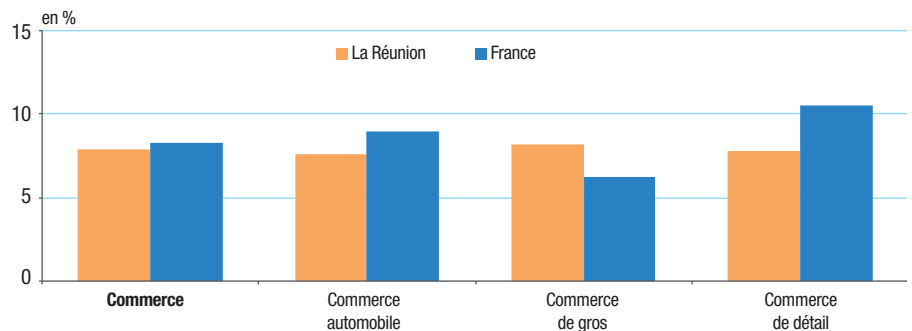
De la marge au bénéfice de l'entreprise Des bénéfices proches de ceux de la France

Le résultat d'exploitation des commerces réunionnais, hors résultat financier et résultat exceptionnel, est proche du niveau national (figure 7). Il représente 86 % de la marge contre 84 % en France. Le commerce de gros dégage toutefois un résultat d'exploitation légèrement plus important qu'en France (90 % de la marge contre 87 % en France). Les entreprises de commerce de gros comptabilisent moins d'amortissements qu'en France. À La Réunion, ces entreprises sont plus en phase d'investissement que d'amortissement.

Le résultat net comptable est le bénéfice ou la perte de l'entreprise. Rapporté à la marge, le bénéfice dégagé par le commerce de détail est plus important à La Réunion. Il représente 68 % de la marge des entreprises, contre 60 % en France. Le solde du compte exceptionnel explique cet écart. Le rapport du bénéfice à la marge pour les entreprises de commerce de gros est comparable au niveau national : 64 % contre 66 % en France. ■

6 Le commerce de gros réunionnais investit plus qu'en France

Taux d'investissement dans le commerce



Champ Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Source : Insee, Esane 2011.

7 Des résultats d'exploitation comparables

Résultat d'exploitation et résultat net comptable rapportés à la marge dans le commerce (en %)

	Excédent brut d'exploitation	Résultat d'exploitation		Résultat net comptable (bénéfice ou perte)	
		La Réunion	France	La Réunion	France
		en %		en %	
Commerce	100	86	84	nd	62
Commerce automobile	100	75	76	nd	45
Commerce de gros	100	90	87	64	66
Commerce de détail	100	80	81	68	60

nd : non disponible

Champ : Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Source : Insee, Esane 2011.

Des marges commerciales réunionnaises supérieures dans le commerce automobile

La marge commerciale correspond à la différence entre les ventes et les achats des marchandises, ajustée des variations de stocks. Le taux de marge commerciale rapporte cette marge aux ventes de marchandises. La marge commerciale est un concept totalement différent de la marge définie précédemment qui équivaut à l'excédent brut d'exploitation.

Tous types de commerces confondus, les marges commerciales réunionnaises et françaises (23 %) sont égales (figure 8). Seul le commerce automobile présente une marge commerciale plus importante : 22 % à La Réunion contre 15 % au niveau national. L'écart ne s'explique pas en 2011 par la variation de stocks, qui aurait pu diminuer le taux de marge commerciale.

Le taux de marge commerciale du commerce de gros est identique en France et à La Réunion : 21 % dans les deux cas. Le commerce de détail réunionnais a un taux de marge légèrement inférieur : 26 % contre 29 % en France.

8 Tous types de commerces confondus, des marges commerciales identiques à la France

Taux de marge commerciale dans le commerce (en %)

	La Réunion	France
	en %	
Commerce	23	23
Commerce automobile	22	15
Commerce de gros	21	21
Commerce de détail	26	29

Champ : Les entreprises qui emploient en équivalent temps plein entre 1 et 249 salariés.

Source : Insee, Esane 2011.