

Note sur les économies d'échelle de la production locale en Martinique et dans les RUP

“ le monde sera ce que nous le ferons être “

A / la problématique de l'emploi, la création de richesses etc.... et donc la compétitivité

Comment arrêter l'hémorragie démographique ? Comment redonner de l'espérance et un avenir durable à la Jeunesse ? Comment rétablir les comptes de la Nation et des Collectivités ? Comment donner du pouvoir d'achat à la population sans distribuer des aides ? Comment, comment, comment ... ?

Si ton Fils te demande un poisson, apprends-lui plutôt à pêcher !

Nous pensons que la priorité absolue doit être donnée à la création d'emplois durables dans le secteur privé marchand, tant en Métropole qu'en Outre-Mer, car vu le déséquilibre du budget de la Nation et de la plupart des Collectivités, et vu les critères de Maastricht obligeant à contenir les déficits, l'emploi public ne devra plus progresser, mais se stabiliser voire diminuer afin d'alléger les comptes publics, et donc les charges de toutes sortes pesant sur les entreprises et gênant leur compétitivité dans le contexte de la Mondialisation de l'économie.

Tout ce qui améliore la compétitivité des entreprises est bon pour l'emploi.

B / les compétiteurs, mondiaux et européens

Qui sont les compétiteurs des entreprises locales ?

Nos entreprises de production ont deux types de compétiteurs : d'une part les entreprises françaises et européennes, généralement de grande taille bénéficiant d'économies d'échelle, et d'autre part les pays ACP et pays Tiers bénéficiant de bas salaires.

Les principaux concurrents des DOM restent généralement les entreprises européennes.

- Il ne faut pas analyser la compétition seulement avec les entreprises métropolitaines ou européennes, mais aussi avec les pays ACP ou Tiers :

- soit voisins géographiquement

- soit éloignés mais ayant des produits parfaitement transportables. Citons dans ce dernier cas l'exemple de l'ananas de conserve (que l'Europe ne cultive pas étant une culture tropicale) , qui après un démarrage à la Martinique au début des années 1900, a connu son apogée dans l'entre deux-guerres avec environ 6 000 salariés sur 6 000 hectares de culture, et qui a décliné dans les années 1960 du fait de la concurrence d'abord africaine avec des salaires 10 fois plus faibles, puis dans les années 1970 du fait de la concurrence asiatique , surtout thaïlandaise, avec des salaires 32 fois plus faibles . Les 7 conserveries martiniquaises ont disparu, sauf Denel qui s'est reconvertie en jus de fruits et de confitures.

C / définir les surcoûts RUP

Les entreprises européennes étant nos principaux compétiteurs, les surcoûts RUP sont à calculer par comparaison entre les coûts observés dans les entreprises des DOM et les coûts observés dans les entreprises du même secteur d'activité implantées en Europe continentale, fabricant des produits comparables aux produits fabriqués dans les DOM.

La Commission de Bruxelles, en liaison avec les Etats-membres concernés (France, Portugal, Espagne), les Collectivités locales en charge du développement économique et les organisations socio-professionnelles de Producteurs, a identifié 18 surcoûts RUP.

Chaque surcoût RUP relatif à une charge d'exploitation donnée se calcule en faisant le produit suivant :

Surcoût (en %CA) = Surcoût (en % Charge) x Charge (en % de CA)

Ces valeurs varient selon les secteurs d'activité, toutefois six surcoûts pesant aux alentours des 80% des surcoûts RUP, donnent l'ordre de classement décroissant suivant le plus fréquemment rencontré dans l'industrie :

- 1 – Achats de matières premières
- 2 – Salaires et charges sociales
- 3 – Autres achats et charges externes (poste de charges très diversifiées)
- 4 – Dotations aux amortissements des bâtiments et matériels
- 5 - Impôts et taxes
- 6 – Frais financiers

D / l'impact des manques d'économies d'échelles sur les surcoûts

Le manque d'économie d'échelle (le diviseur dans les calculs d'impact) agit sur la totalité des postes du compte d'exploitation des entreprises, souvent de façon très significative.

Nous sommes des nains face à nos compétiteurs nationaux ou européens qui ont souvent des tailles 40 à 50 fois la nôtre, ils fabriquent pour la plupart en une semaine ce que nous fabriquons en une année.

De plus leurs perspectives de croissance continentale sont encore énormes, contrairement aux nôtres.

Il faut garder à l'esprit que les potentiels de croissance interne des entreprises dominiennes, dans leur domaine d'activité, sont limités compte tenu de l'étroitesse du marché. La croissance externe par rapprochement d'entreprises, fusion, achat, absorption est aussi limitée car il existe peu d'opérateurs par métiers. De plus, ils sont pour certains Franchisés incompatibles entre eux (Coca Cola / Pepsi Cola, Danone / Yoplait etc ...).

A l'inverse en Europe, les deux croissances tant interne qu'externe ont des potentiels élevés, ce qui conduira mécaniquement à des écarts d'économies d'échelles avec nous qui iront probablement encore en s'accroissant, tant notamment sur les achats, sur celle des effectifs que sur la productivité des équipements, mais pas que.

- **Les achats** sont fortement impactés par les prix des petites séries.

Ainsi par exemple les grilles tarifaires des emballages imprimés indiquent un tarif 50% moins cher pour nos compétiteurs 40 fois plus gros que nous.

De plus les quantités minimales sont souvent forçantes.

Par exemple un Fournisseur peut vendre par container complet.

Autre exemple : un Fournisseur avait une quantité minimale de bocaux en verre représentant une année d'utilisation pour un industriel local aux Antilles, et il y a environ une quinzaine d'années ce Fournisseur s'est fait racheter par un Groupe qui a passé du jour au lendemain son minimum de commande à l'équivalent de 4 années d'utilisation pour l'industriel local ici qui de ce fait a arrêté cette gamme de produits, n'ayant ni les bâtiments ni la trésorerie pour cela. L'entreprise locale a perdu l'emploi lié à l'activité de cette gamme.

- **Les effectifs et la masse salariale** sont proportionnellement nettement plus élevés sur notre petit territoire qu'en Europe.

Dans les métiers agro-alimentaires par exemple on peut faire le ratio des effectifs par rapport au chiffre d'affaires ici et en Métropole.

Même s'il y a toujours des cas particuliers, en mieux ou en moins bien, la moyenne des métiers donne souvent un ratio d'environ 2,5.

Ce qui signifie que **nous avons environ 2,5 fois plus de masse salariale à l'unité produite que si nous étions sur un marché de 60 millions de consommateurs, et/ ou encore plus sur leur marché européen de 400 millions de consommateurs.**

Il faut souligner, dans les ratios de productivité calculés ci-dessus, que les écarts d'effectifs doivent être en réalité plus grands encore en valeurs sur les comptes d'exploitation, et ce pour 2 raisons :

a – Les ratios seraient encore plus déséquilibrés si on comparait les volumes ou quantités fabriqués par Salarié .

b – Les postes d'encadrement (Direction, Informaticien, Chef de Production, Electro-mécanicien , Laboratoire de contrôle qualité etc ...) sont souvent existants chez nous , car nécessaires, malgré nos faibles volumes d'activité et impactent proportionnellement plus chez nous qu'en Métropole .

Il ne faut donc surtout pas baisser les niveaux d'exonérations sur les salaires d'encadrement, car les entreprises ont fortement besoin d'encadrement ! En effet le taux d'encadrement est de moitié dans les DOM par rapport à la Métropole (environ 8% contre 16 %).

- **Les matériels de production** ont souvent, et de plus en plus, une taille sur-dimensionnée par rapport aux besoins de nos marchés qui eux sont limités alors que les fabricants français et européens de machines, qui sont nos principaux Fournisseurs, font évoluer la taille et la capacité des matériels qu'ils fabriquent en suivant les besoins de leurs clients européens principaux qui eux grossissent rapidement au fur et à mesure de la construction européenne par rachats d'entreprises, fusions, absorptions etc ... Nos Compétiteurs travaillent pour la plupart systématiquement en 3 X 8 H du lundi matin au samedi soir alors que nous travaillons 1X35 H , rarement 2X35 H/semaine. Ce temps d'inactivité de nos matériels est un surcoût important dans nos comptes d'exploitation.

Les bâtiments logeant les matériels sont de fait aussi souvent sur-dimensionnés, ainsi d'ailleurs que pour le stockage des matières premières, là aussi générant un surcoût RUP, d'autant plus qu'ici les contraintes anti-cyclones et anti-sismiques génèrent déjà des surcoûts au m2 construit.

E / Quelles actions de renforcement de la compétitivité par les économies d'échelles ?

Ces absences d'économies d'échelle jouent en notre défaveur dans d'autres domaines, notamment la R.D. et les structures export.

Il serait intéressant de penser à un soutien d'envergure dans ces derniers domaines, **la recherche /développement et l'exportation :**

- dans le but de renouveler les gammes ou de se diversifier. Cas malheureux de la biscuiterie Girard qui a dû fermer par non-renouvellement de sa gamme, les biscuitiers compétiteurs renouvelant leur gamme d'environ 8 produits en moyenne en cinq ans, temps mis par Girard pour mettre au point un seul nouveau biscuit ...

- fixations d'objectifs de recherche , en milieu tropical, par les grands instituts de recherches français et européens , dans des domaines variés : améliorations variétales de cultures, aquacultures marines et d'eau douce , spirulines , transformations agro-alimentaires, recherche de nouvelles molécules bienfaitantes pour la santé, recherches médicales liées aux allergies tropicales, laboratoires d'essai de matériaux en milieux agressifs (humides, salins, chauds, ...) , énergies géothermiques et marines etc.

l'idée c'est de réussir à mettre le savoir-faire européen en œuvre dans les DOM, quitte après à se tourner vers le marché mondial tropical. Exemple certaines allergies au pollen des plantes locales (manguiers etc ...) peuvent permettre la mise au point de médicaments anti-allergiques à vendre ensuite dans toutes les zones tropicales du monde, c'est d'ailleurs là que se concentre la majorité de la population mondiale !

Pour cela, les DOM font partie intégrante de l'Union Européenne et doivent pouvoir s'appuyer sur elle pour chercher des pistes nouvelles de diversification de son économie grâce aux nombreux centres de recherche européens dans tous les domaines, et sitôt des idées trouvées, il faut alors investir dans les DOM, et cela grâce aussi à un équivalent de la TVA NPR qu'il faudrait rétablir.

Ces transferts de savoir-faire, de l'Europe vers les DOM, ont dans un premier temps été opérés par des précurseurs sous forme d'accord de franchise, permettant la circulation du savoir-faire du Franchiseur vers son Franchisé.

Il faut maintenant aller encore plus loin et utiliser le vivier de savoir-faire d'avant-garde disponible en Europe pour le transférer vers les DOM et investir pour y créer des activités diversifiées génératrices de richesses et d'emplois.

- **Dispositif de soutien musclée à toute R.D. et innovation réalisée par toute entreprise locale**, afin de trouver des produits de diversification ou des produits carrément nouveaux et ainsi, vis à vis au moins des pays à bas salaires, de bénéficier d'avantages compétitifs. Cela a été le cas de l'ananas de conserve, apparu pour la première fois au monde à la Martinique en 1900 et rentable. Jusqu'en 1960 soit donc pendant 60 ans pour 6.000 emplois dans 7 conserveries et 6.000 hectares cultivés !

F / Les autres soutiens

Entre 1997 et 1999, les dispositifs de soutien (défiscalisation et exonération de charges salariales) ont été réduits, et nous observons alors que l'emploi passe ici de 123 000 à 117 000, et que le nombre de créations d'entreprises chute !

La tendance s'est ensuite inversée depuis la LOPOM en juillet 2003, le chômage ici a régressé, l'emploi progressant d'environ 5 000 en 3 ans. Le chômage a régressé en Martinique de 16,3% entre 2000 et 2005.

- **La défiscalisation permet de compenser en partie le surdimensionnement du matériel.**

- **il faudrait aller résolument vers l'exonération totale des charges patronales des Salariés dont la fonction occupée est la Qualité, la Recherche et Développement et l'Exportation. Le but est de tourner nos économies vers la diversification, la qualité et l'exportation !**

Ces deux dispositifs, la défiscalisation et les exonérations de charges sur les salaires sont donc très intéressants et ont montré leur efficacité pour aider une grande partie de la production industrielle locale à compenser ses handicaps, moderniser son appareil productif, et soutenir l'emploi en allégeant ses coûts salariaux.

Les dispositifs actuels sont donc nécessaires, à conserver voire à augmenter.

Il faut continuer à graduer le soutien à l'industrie en accentuant les exonérations des secteurs les plus exposés à la compétition internationale.

Éligibilité des entreprises non PME

Ne pas exclure les entreprises non PME de l'éligibilité car les Groupes locaux sont constitués de PME et de TPE. Voilà des Entreprises qui bénéficiaient des fonds européens, et qui en rentrant dans un Groupe local sont menacées de ne plus pouvoir en bénéficier comme cela semble se dessiner pour 2021/2027. Alors même que si elles sont entrées dans un Groupe c'est qu'elles étaient menacées de disparition et avaient stoppé tout investissement. Et donc elles ont plus que jamais besoin d'aides européennes pour reprendre le rythme normal d'investissements et permettre de se diversifier voire de se tourner vers l'exportation.

Diversification des activités : montée en puissance en quantités et en qualité

Afin de minimiser un des handicaps énumérés à l'article 349 (la dépendance à un petit nombre d'activités économiques), renforcer les aides allant vers la diversification, (bien entendu sans délaisser les cultures existantes) en visant l'accroissement des quantités de matières premières agricoles produites sur place, et en profiter pour aller vers une montée en qualité principalement en allant vers le bio.

Le monde va vers le bio !

C'est l'attente profonde des Consommateurs. C'est aussi le fruit de nos observations dans les grands salons SIAL et ANUGA depuis 4 décennies, le bio s'étendant dans toutes les filières agricoles et dans tous les pays.

Ce n'est absolument pas une mode comme certains l'ont cru un moment, c'est une lame de fond.

Les pays où les Consommateurs ont un réel pouvoir d'achat, capables d'acheter du bio voient la part du bio progresser fortement en tendance lourde sur le moyen et long terme. En Suisse par exemple les fruits et légumes bio sont passés d'environ 7 % il y a une dizaine d'année à environ 15% aujourd'hui. Même si l'inflation mondiale actuelle provoque un repli des achats bio de la part de ménages qui arbitrent pour maîtriser leur budget.

Concernant la montée en puissance des quantités, un exemple dans la production agricole consisterait à créer un barrage dans le sud-ouest de la Martinique pour toutes les communes non irriguées (notamment Le Marin, Sainte Luce, Diamant, Anses d'Arlet, Trois Ilets, Rivière Salée, Ducos) pour environ 5.000 hectares à l'image de celui de La Manzo qui permet d'irriguer le sud-est. Le sud de l'île est généralement beaucoup plus sec que le Nord qui a ses " châteaux d'eau (Montagne Pelée et Pitons du Carbet). Cette nécessité est renforcée par les prévisions des climatologues qui prédisent plus d'années sèches qu'actuellement, au deuxième semestre mettant un frein bloquant la plupart des activités sans irrigation salvatrice : élevage, vergers de fruitiers, maraichages, canne, banane etc ...

L'irrigation permettra de développer environ 5.000 emplois (1 homme hectare en moyenne), confortera les parts de marché de la production locale aujourd'hui trop faibles, donnera de la résilience face aux années sèches etc ... Un beau projet structurant !

L'élargissement des marchés permettrait aux entreprises de progresser, par exemple grâce aux actions suivantes :

- la préférence locale dans l'attribution des marchés locaux (possible grâce à l'arrêt Mayotte du 15 décembre 2015).
- rajouter quand c'est possible le recyclage à ses activités existantes
- la construction du marché antillo guyanais
- les démarches export

En conclusion la problématique à la base, c'est le manque d'activité endogène, car toute activité locale est logiquement génératrice de création locale de savoir-faire, de valeur ajoutée, de richesses et d'emplois directs, indirects et induits. Il faut donc agir de façon multiple et variée pour toujours renforcer la compétitivité des activités endogènes.

Depuis le Traité de Rome, de Traité en Traité, en passant par l'Arrêt Hansen et en aboutissant à l'arrêt Mayotte, on voit apparaître en filigrane une émergence de la reconnaissance de l'existence des RUP et de leurs situations particulières, accompagnée d'une structuration politique et juridique permettant des adaptations économiques, fiscales et sociales.

Aujourd'hui donc la donne a changé : à travers l'article 349 du Traité de Lisbonne en 2007, l'UE a reconnu les handicaps d'ordre permanent dont la combinaison nuit gravement à l'essor économique de ces régions Rup.

Dans l'arrêt Mayotte du 15 décembre 2015 la Cour de Justice européenne va beaucoup plus loin et a demandé à la Commission de Bruxelles d'interpréter avec volontarisme et souplesse cette solide assise juridique.

Tant pour les aides à l'investissement qu'au fonctionnement.

Encore faut-il que les États-Membres, les Collectivités en charge du développement économique, les Élus et les Organisations socio-professionnelles fassent des demandes audacieuses, appropriées, pertinentes et porteuses d'avenir...

Avec comme un des fils conducteurs la progression des volumes d'activités pour réaliser des économies d'échelles.

Exemple : obtenir la préférence locale des marchés publics locaux

On pourrait dire sous forme de boutade qu'il faudrait que le diviseur (l'économie d'échelle pour la compétitivité) soit notre plus grand rassembleur.

Rédacteur/ AMD