

COLLOQUE

RÉGULATION DANS LES OUTRE-MER :

SOLUTION À LA VIE CHÈRE OU FACTEUR D'AGGRAVATION ?



ACTES

17/12/2025

COLLOQUE

RÉGULATION DANS LES OUTRE-MER : SOLUTION À LA VIE CHÈRE OU FACTEUR D'AGGRAVATION ?



Organisé au CESE par :

La Fédération des Entreprises des Outre-mer (FEDOM) et le Cabinet TACTICS

En partenariat avec : la Fondation Concorde et l'Innovation and Competition Lab,
University George Washington



Sommaire



Introduction

Accueil

- Pierre MARIE-JOSEPH, président du groupe Outre-mer du CESE p7-9

Présentation

- Hervé MARITON, président de la FEDOM, ancien Ministre p10-12

Ouverture

- Christian de BOISSIEU, président de la Fondation CONCORDE p13-14
- Benoît COEURÉ, président de l'Autorité de la concurrence p15-20

Table ronde 1 : Comprendre la réalité économique de la vie chère

Modérateur : Christian MONTET, professeur émérite de Sciences économiques, Université de Polynésie française p22

- Sébastien MATHOURAPARSAD, professeur à l'Université de Guadeloupe p23-31
- Philippe FABING, directeur général de SAGIS CIE p32
- Jose-Luis RIVERO CEBALLOS, professeur de Sciences économiques à l'Université La Laguna de Ténériffe p33-42
- Olivier SUDRIE, associé et co-fondateur de DME p43-45
- Emeline K/BIDI, députée de La Réunion p46-47
- François HUYGHUES DESPOINTES, président directeur général du groupe SAFO p48-53

Sommaire



Keynote speaker : Aurélien PORTUESE, Research Professor, George Washington University, directeur du GW Competition and Innovation Lab *p54-57*

Table ronde 2 : Évaluer l'efficacité des politiques de régulation

Modératrice : Lorraine DONNEDIEU de VABRES-TRANIÉ, avocate au barreau de Paris, TACTICS *p59-60*

- Christian MONTET, professeur émérite de Sciences économiques à l'Université de Polynésie française *p61-71*
- Jean-Yves BONNAIRE, président de Contact-Entreprise, secrétaire général de la FRBTP - (Martinique) et ex-président de l'association des industriels de la Dominique *p72-77*
- James Ian LINDER, économiste, DERROS, Jersey *p78-93*
- Fabrice PICOD, professeur à l'Université Paris-Panthéon Assas, chaire Jean MONNET, directeur du Centre de droit européen *p94-100*

Sommaire



Keynote speaker : Frédéric JENNY, Professeur émérite de Sciences économiques, ESSEC, Co-directeur du GW Competition and Innovation Lab p101-110

Table ronde 3 : Pour un plus grand dynamisme économique

Modérateur : Hervé MARITON, président de la FEDOM, ancien ministre p112

- Florent VENAYRE, professeur de Sciences économiques, Université de la Polynésie française p113-122
- Anne BOLLIET, inspectrice des Finances honoraire, membre d'ULTRALAB p123-129
- Yannick CADET, vice-président du Medef de la Polynésie française p130-132
- Julie CHATEL, gérante de la société J. CHATEL p135-137
- Philippe JOCK, président de la CCI Martinique p138-139
- Teva ROHFRITSCH, sénateur de Polynésie française p140-141

Conclusion

Loraine DONNEDIEU de VABRES-TRANIÉ, Christian MONTET, Hervé MARITON p142-148

Documents complémentaires p149-155

Annonce du prochain colloque p156

Introduction : cadrage des enjeux



Allocution d'ouverture
Pierre Marie-Joseph

Contribution
Hervé Mariton

Contribution
Christian de Boissieu

Contribution
Benoît Cœuré



Pierre Marie-Joseph

Groupe Outre-mer du CESE

Mesdames et messieurs les parlementaires,
Monsieur le président de l'Autorité de la concurrence,
Monsieur le Président de la FEDOM, cher Hervé,
Mesdames et messieurs,
Chers amis,

Quel bonheur et quel plaisir de vous accueillir pour ce colloque, au Conseil Économique, Social et Environnemental, en ma qualité de président du Groupe des Outre-mer.
Nous ne pouvons pas être dans meilleur lieu pour échanger que dans cette institution où se réunissent les représentants de la société civile pour faire entendre une autre voix.

C'est ce que nous faisons puisque le CESE est le lieu où se confronte les idées, où s'expriment des acteurs qui défendent des intérêts divergents avec le souci d'aboutir à des consensus. C'est donc une inspiration lorsqu'on traite de la régulation dans les Outre-mer puisque nous sommes, dans nos territoires, bien loin d'une situation de concurrence pure et parfaite. Cependant, cette régulation devrait tout à la fois être protectrice des consommateurs sans pour autant entraver la liberté d'entreprendre.

La troisième Assemblée de la République nous enseigne qu'on ne peut pas « débattre d'une question sans la régler mais qu'on ne peut pas non plus la régler sans en avoir débattu ».

Ce discours est aussi une occasion pour moi, puisque nous arrivons très bientôt à la fin de cette mandature 2021-2026, de vous partager quelques observations sur cette Assemblée souvent décriée mais non moins utile.

La première observations, peu le savent, mais c'est cette maison qui a créé la première délégation aux Outre-mer parmi les trois existantes. Nous ne pouvons pas appréhender les particularités ultramarines comme toutes les autres problématiques hexagonales sous le même prisme et avec les mêmes lunettes.

Le sujet qui nous mobilise aujourd'hui, en est la parfaite illustration. Nous ne pouvons traiter de la régulation économique dans les Outre-mer comme nous le ferions dans l'Hexagone. Quel est le point commun entre le marché hexagonal, vaste et ouvert sur tout un continent et les nôtres, déséquilibrés du fait des contraintes inhérentes à la taille des territoires, éloignés avec souvent des situations oligopolistiques pour ne pas dire monopolistiques mais surtout insulaire à l'exception de la Guyane.

La seconde observation : les sujets que nous avons traités au CESE ne sont pas complètement décorrélés de la question de la régulation. En effet, en traitant de la thématique de l'eau et de l'assainissement, des transitions énergétiques, de mieux connecter nos territoires ou de la montée des eaux, nous pouvons évidemment voir des liens mais surtout des conséquences à la fois sur nos vies quotidiennes, sur les prix et sur nos économies.

La 3ème observation : ce colloque appréhende la question de la vie chère sous un angle différent sans pour autant opposer les consommateurs aux acteurs économiques. Peut-être est-ce bien ce dont nous avons besoin aujourd'hui, de débats apaisés et audibles sans brouhaha politique et sans être cette écume dans les tourbillons médiatiques. L'heure n'est plus aux tergiversations, entre situation politique délétère, progression des extrêmes ou ouverture contre-nature y compris dans nos territoires sans oublier les crispations géopolitiques dont nous subissons, in fine les conséquences.

L'heure est aussi grave car les Outre-mer sont en attente de perspective et nous savons que sans une stratégie transversale claire (sur l'économie, le climat, la finance et le sociale), priorisée et mesurable, les indicateurs ne cesseront de se détériorer. À ce titre, je continue à plaider pour continuer à promouvoir une culture d'évaluation des politiques publiques qui est sans nul doute une appréciation de l'action publique, une aide à la décision politique et une explication aux citoyens.

Il ne s'agit pas une fois de plus de discourir de manière manichéenne car il n'y a pas d'un côté les consommateurs qui veulent toujours acheter moins cher et de l'autre, les acteurs économiques qui ont une soif démesurée de bénéfices et de dividendes avec au milieu un État impuissant. Il y a des citoyens français qui aspirent à l'égalité, à la protection et à une simple application de la devise de la République.

Car la lassitude s'empare d'eux. Lassés d'entendre les conclusions de rapports sur la vie chère (nous en avons aussi produit un au CESE avec 10 préconisations pour le pouvoir d'achat), lassés d'initiatives législatives comme encore actuellement au parlement qui vient de voter un nouveau projet de loi sur la vie chère en première lecture.

Lassés de se sacrifier tout en espérant des changements et de retenir leurs larmes à la caisse lorsqu'ils doivent régler leurs courses ou leurs factures. Lassitude et désespérance aussi des entreprises tous secteurs confondus, primaires, secondaires et tertiaires face aux incompréhensions de certaines décisions institutionnelles et aux lourdeurs ou complexités administratives.

Alors oui, ce colloque sur la régulation doit être une occasion d'apporter des propositions disruptives pour qu'enfin, on améliore la compétitivité des entreprises en ciblant les filières à forts potentiels avec une approche offensive intégrant réformes et concessions et qu'on accroisse par la même, le pouvoir d'achat de nos populations. C'est la condition sine qua non d'un développement harmonieux de nos territoires.

La régulation ne doit pas être un frein à la liberté d'entreprise mais au contraire, c'est un appel à s'ouvrir au monde si on parvient à créer lisibilité, transparence et confiance. C'est à ce prix et seulement à ce prix que nous ferons évoluer nos modèles économiques longtemps espérés mais jamais réalisés. C'est aussi une condition propice à l'investissement, à l'innovation et à l'émergence de nouveaux acteurs économiques locaux.

C'est enfin à ce prix que nous favoriserons la diversification de nos économies et que nous réduirons notre dépendance excessive aux importations.

Autrement dit, transformer nos faiblesses insulaires en une véritable force. Je tiens à remercier la FEDOM pour son initiative et notre collaboration. Je fais également un petit clin d'œil à mes amis d'Ultra-lab, le think tank ultramarin que tout le monde connaît dont la contribution : « Quelles solutions à la cherté de la vie outre-mer : mesures palliatives ou refonte du modèle économique et social ? » participe à notre réflexion d'aujourd'hui.

Je vous redis le plaisir que j'ai à vous accueillir aujourd'hui et vous souhaite à toutes et à tous d'excellents échanges.



Hervé Mariton

Président de la FEDOM
Ancien ministre

Merci de nous accueillir ici au Conseil économique, social et environnemental.
Merci à l'ensemble de nos invités.

Le rôle de l'Autorité de la concurrence est éminent dans ces sujets. Et je veux saluer aussi Christian de Boissieu, à la fois le professeur que l'on connaît et aussi le président de la Fondation Concorde, qui est associé avec nous dans l'organisation de cette journée. Avec le cabinet TACTICS et Lorraine Donnedieu de Vabres-Tranié, nous avons été à l'œuvre pendant de nombreuses semaines pour préparer cet après-midi de réflexion et de travail que j'espère le plus fécond possible. Merci à l'Université George Washington, Professeur. Merci de s'être associée aussi à nos travaux.

Comme tu l'as dit Pierre, les travaux sur cette question de la vie chère ne manquent pas. Ils sont d'ailleurs très régulièrement rouverts. Les commissions d'enquête au Parlement sont nombreuses. Les solutions n'ont pas toujours convaincu jusqu'à présent. Je veux simplement, Pierre, dire combien nous avons été nombreux à apprécier ce travail du CESE avec ce rapport « Préconisations pour le pouvoir d'achat en outre-mer » qui se trouve disponible à l'entrée de la salle sur un présentoir, ainsi qu'une fiche qui précise à la fois des mesures sociales, des mesures économiques et réglementaires. Une des vertus de ce travail, c'est de ne pas être dans la logique, ou dans la seule logique, de contrainte supplémentaire, mais de mettre l'accent, et je pense qu'on le fera à plusieurs reprises au long de l'après-midi, sur les enjeux de développement de l'activité.

Merci à tous nos partenaires. Quelques mots d'introduction de ma part. La FEDOM est évidemment très, très heureuse de cet après-midi et, je l'espère, nous le serons encore plus à la fin. Le coût de la vie outre-mer est élevé, nous le savons, plus élevé qu'en moyenne en métropole, où le coût de la vie est lui-même différent d'un endroit du territoire à l'autre. Mais ce coût de la vie pose assurément des difficultés graves à un nombre important de nos concitoyens. Le coût de la vie est élevé et l'activité marchande est faible. Je crois que c'est important d'avoir ces deux constats en tête : un coût de la vie élevé et une activité marchande faible.

Activité marchande faible et productivité faible. Les causes, nous les évoquerons dans l'après-midi, ont à voir avec la vie économique, mais aussi avec la vie sociale et avec un ensemble de choix politiques. Préférence parfois pour des dépenses de fonctionnement sur des dépenses d'infrastructures. Plusieurs intervenants aborderont ce sujet : les enjeux de transports, par exemple, en termes de productivité, mais aussi en termes de coût pour les ménages, avec un recours systématique à l'automobile, sont une dimension importante. La question de la mobilité...

Sur le fonctionnement, c'est le choix d'une fonction publique nombreuse. Sur la vie sociale, c'est l'enjeu du travail informel qui déforme les systèmes économiques locaux, mais aussi, d'un point de vue plus sociétal, la fréquence de la monoparentalité, qui est le double de ce qu'elle est en métropole, ce qui, par construction, veut dire qu'on a besoin de deux logements, de deux machines à laver et que cela est alors plus lourd pour les foyers. Cela rend aussi plus compliquée l'entrée sur le marché du travail de personnes, souvent des femmes, qui sont dans cette situation.

Enfin, la vie économique. Oui, il nous semble que la réponse principale est, en termes de développement économique, d'augmentation globale des revenus, qu'il s'agisse de l'augmentation du nombre de personnes en emploi que de l'augmentation des salaires. Il y a évidemment d'autres approches qui sont davantage axées sur la régulation de l'économie et la régulation des prix. Ce n'est pas nouveau et, jusqu'à présent en tout cas, cela a rarement marché. Et, sur un ton peut-être un peu ironique, mais justifié par les faits, comme cela n'a pas marché, on imagine en rajouter.

Je suis assez frappé par l'évolution des outils. Il se trouve que j'étais à l'époque le ministre de l'Outre-mer qui a signé le décret sur la mise en place des observatoires des prix, des marges et des revenus. En 2007, on était dans une logique d'observation pour aider à répondre à un problème constitué. On n'était pas, à ce moment-là, dans la constitution d'un outil qui semble avoir envie, dans certains cas, de se rapprocher d'une idée de régulation.

Ce n'est pas nouveau et, assez classiquement, j'ai fait projeter une copie de l'édit de Dioclétien dont on parle souvent quand on aborde ces sujets. Je vous rappelle que Dioclétien, empereur romain, avait souhaité lutter contre l'inflation dans son empire et donc proclamé, en 301, un édit qui introduit un plafond sur le prix des biens. Par exemple, le riz décortiqué était limité à 200 deniers le modius, l'unité de mesure, et le porc à douze deniers la livre. Le contrôle des prix s'appliquait aussi dans le domaine des services, puisque la facturation d'un maçon était limitée à 50 deniers par jour et celle d'un avocat pour une plaidoirie à 1 000 deniers.

Alors, les marchands ont cessé de fournir les ventes, le marché noir s'est développé et les prix, en fait, ont été maintenus par une application anticipée de la « shrinkflation », c'est-à-dire une diminution des unités de mesure. Les prix restaient les mêmes par unité de mesure ; simplement, l'unité, la définition de l'unité de mesure variait et elle se rétrécissait à mesure. Bref, un échec définitivement reconnu par l'empereur Constantin en 310. Vous avez là le tableau d'un certain nombre de prix que je vous laisse déchiffrer.

Bien sûr, la réglementation peut être justifiée dans certaines situations, situations que le droit reconnaît, ainsi que le bon sens et le marché. Il y a aujourd'hui à l'ordre du jour du Parlement, et bientôt à l'Assemblée nationale, un projet de loi de lutte contre la vie chère. Et beaucoup d'observateurs, et, à dire vrai, à peu près tout le monde, s'accordent à dire que ce projet serait insuffisant. Pour certains, il serait insuffisant parce qu'il n'y aurait pas assez de contraintes sur les entreprises et, pour d'autres, pas assez suffisant parce qu'il manquerait d'une vision de développement des entreprises.

Et donc, quand on entend que le projet est insuffisant, on a très vite envie de poser la question : de quel côté se situe-t-on ? Pas assez de contraintes ou pas assez de développement ?

Notre colloque, nous l'avons voulu, avec Christian Montet et Loraine Donnedieu de Vabres-Tranié, axé sur l'analyse juridique, l'analyse économique et l'analyse politique, en ajoutant des comparaisons internationales qui ne sont pas souvent portées au débat, qu'il s'agisse de la Caraïbe, des Canaries ou de Jersey. Nous voulons remercier tous les intervenants pour des analyses différentes, s'exprimant dans la liberté scientifique, dans la liberté d'analyse et de point de vue. Je souhaite préciser d'emblée que cette liberté ne signifie pas que la FEDOM serait d'accord avec telle ou telle des analyses ou positions exprimées pendant le colloque. Mais nous sommes de ceux — et je le dis sous la vigilance de nos administrateurs — qui pensons que ceux qui sont concernés par le développement économique et social des outre-mer, et donc par la solution du problème de la vie chère, doivent entendre l'ensemble de ces analyses.



Christian de Boissieu

Président de la Fondation
CONCORDE

Messieurs les Présidents,
Mesdames et Messieurs,

La Fondation Concorde que je préside à la suite du regretté Michel Rousseau, décédé en janvier dernier, a été créée il y a 25 ans.

Les observations introductives que je souhaite partager avec vous ont été préparées avec les collaborateurs de la Fondation ici présents.

Je tenais également à rappeler que, pendant 10 ans, j'ai enseigné à l'Université des Antilles-Guyane, à Schoelcher, en Martinique en donnant le cours que je faisais à la Sorbonne à Paris.

Je me réjouis de retrouver aujourd'hui les personnes rencontrées à cette occasion en Martinique et un peu en Guadeloupe.

De même, je souhaite indiquer qu'il y a une quinzaine d'années, le territoire de la Nouvelle-Calédonie m'a sollicité, en tant qu'économiste, sur la question de savoir si la Nouvelle-Calédonie devait passer à l'euro ou rester dans le franc CFP. J'ai donc eu l'occasion d'aller aussi en Polynésie. En d'autres termes, je n'ai pas une connaissance exhaustive des territoires d'Outre-mer mais je tenais à évoquer trois aspects rapidement :

- les facteurs structurels sur lesquels il est difficile d'agir à court terme, et peut-être à moyen terme, mais qui fondent la problématique économique de ces territoires;
- l'inflation, étant observé qu'il n'y a pas nécessairement une seule vérité : quelques études empiriques sur les conséquences de l'octroi de mer montrent une forte divergence de conclusions ;
- “ la sortie par le haut”, grâce à l'activité et à la production : il faut d'abord créer de la richesse avant de se préoccuper de sa répartition, sachant que comme sur beaucoup de politiques publiques en métropole, la culture de l'évaluation est encore peu développée.

1.S'agissant des caractéristiques structurelles des économies insulaires : l'éloignement géographique de ces territoires de petite taille implique des coûts élevés de logistique et de transport et engendre peu d'économies d'échelle.

Si les nouvelles technologies sont à même de réduire les déplacements, elles ne peuvent, en revanche, remettre en cause ces caractéristiques.

Pour le rapport Draghi, c'est la fragmentation de l'Europe qui explique le décrochage par rapport aux États-Unis et à la Chine. Ce constat vaut encore plus pour les économies insulaires.

De même, les économies insulaires sont généralement peu diversifiées et très dépendantes, ce qui justifie la reconnaissance des régions ultrapériphériques (RUP) par les autorités européennes. Cette problématique est commune à certains pays africains à faible diversification productive.

Enfin les économies insulaires, comme les Antilles françaises, sont exposées à des enjeux géopolitiques cruciaux

2. S'agissant de l'inflation, on constate à Fort-de-France, que les circuits de production et de distribution sont longs, et qu'il y a de nombreux intermédiaires. Raccourcir ces circuits permettrait évidemment de réduire les marges successives et le prix final.

Mais s'ajoutent les coûts de transport, l'énergie, l'absence d'économies d'échelle et la TVA qui s'applique sur le prix incluant l'octroi de mer, ce qui revient à ajouter de la fiscalité sur la fiscalité...

On rappellera que l'octroi de mer, qui constitue une source essentielle de financement pour les collectivités et protège les productions locales, représenterait environ un tiers du surcoût entre les territoires et la métropole. Toute réforme ne peut donc s'affranchir de l'identification d'une alternative.

Autre point : la rémunération des fonctionnaires étant liée à l'inflation, il existe donc un cercle prix-rémunération à prendre en compte.

Enfin, la contestabilité des marchés, c'est-à-dire la capacité d'accès à de nouveaux entrants sans désavantage est clé dans la réflexion.

3.S'agissant de "la sortie par le haut" : les jeunes qui n'ont pas poursuivi leurs études en métropole rencontrant des difficultés d'emploi, la solution ne peut que passer par la relance de la production, les investissements publics et privés et l'innovation, les territoires devant, au surplus, tirer parti de leur position géographique et des apports culturels divers.



Benoît Coeuré

Président de l'Autorité de la
concurrence

Monsieur le Président,
Mesdames et Messieurs,
les membres de la FEDOM, du CESE et de la Fondation Concorde, Mesdames et Messieurs,

C'est un plaisir de vous retrouver un an après ma dernière intervention devant la FEDOM, qui portait déjà - hélas - sur le sujet de la vie chère dans les Outre-mer. Mais rassurez-vous, mes propos d'aujourd'hui ne seront pas une redite, tant l'année passée, comme messieurs. Les Présidents Pierre Marie-Joseph et Christian de Boissieu viennent de le rappeler, a été riche en développements nouveaux.

Cette actualité, en particulier législative, pose effectivement la question du rôle de la régulation économique, voire de sa pertinence, pour apporter des réponses pérennes aux difficultés structurelles qui pénalisent les territoires d'Outre-mer.

Cette question, nous devons nous la poser ensemble, et le colloque d'aujourd'hui, avec sa diversité d'intervenants, nous donne l'occasion d'entretenir le dialogue entre le monde économique et les acteurs publics et académiques pour identifier des solutions concrètes, dans l'intérêt à la fois des consommateurs et des entreprises.

L'Autorité de la concurrence se réjouit comme toujours de prendre part à ce débat en s'appuyant sur sa pratique décisionnelle dans les Outre-mer.

I. Le rôle de la régulation économique dans la lutte contre la vie chère

Pour rentrer dans le vif du sujet, aucune analyse des économies ultramarines et du rôle de la régulation économique ne peut s'affranchir du constat, bien connu mais néanmoins déterminant, que ces territoires, petites économies insulaires ou enclavées, font face à des difficultés structurelles qui impactent profondément le fonctionnement de leurs marchés.

Ces facteurs ont été abondamment étudiés et commentés, y compris par l'Autorité de la concurrence. Il n'est cependant pas inutile de les rappeler. Le premier est ***l'étroitesse des marchés*** qui limite les économies d'échelle et entrave le développement de la production locale. À ce premier facteur, s'ajoute un second : ***l'éloignement géographique de l'Hexagone*** (principale source d'approvisionnement des DROM et à un degré moindre des COM, selon les données de l'IEDOM et de l'IEOM), qui implique des coûts de transport et d'approvisionnement supérieurs à la moyenne et parfois démultipliés (je pense ici à la « double insularité » polynésienne).

L'importation est souvent indispensable, accroissant la vulnérabilité aux tensions logistiques et générant un surcoût pour les entreprises à travers les coûts d'approche et le recours à des grossistes-importateurs.

Bien que des différences soient à observer entre les différents territoires d'Outre-mer, on peut dire que ces facteurs favorisent de manière générale la concentration des acteurs économiques et créent des barrières à l'entrée qui sont de nature à décourager l'arrivée de nouveaux concurrents. Ces difficultés se traduisent pour la population et les entreprises par des prix sensiblement plus élevés qu'en France hexagonale, en particulier s'agissant des produits alimentaires et de première nécessité.

Cet écart de prix alimentaire atteint entre 30 et 42 % dans les DROM selon le territoire. Non seulement il ne s'est pas atténué, mais il s'est au contraire aggravé au cours des dix dernières années, comme le révélait la dernière étude de comparaison spatiale de l'INSEE publiée en 2023. Il est difficile de ne pas voir cette étude comme un constat d'échec collectif.

Ces barrières à l'entrée rendent aussi, et cela est moins connu, la mission des régulateurs plus difficile. Par exemple, lorsque l'Autorité de la concurrence autorise une opération de concentration sous réserve d'une cession d'actifs - typiquement, un point de vente - il arrive fréquemment que le manque de repreneur potentiel rende le remède inefficace, ou à tout le moins retarde sa mise en œuvre.

J'ajouterais enfin que, dans ce cadre fragile, les comportements anticoncurrentiels peuvent avoir des effets particulièrement marqués : moins d'offre, hausse immédiate des prix, baisse de qualité, frein à l'innovation et affaiblissement du pouvoir d'achat.

Je dirais donc, pour donner une première partie de réponse à la question posée par ce colloque, que la régulation concurrentielle est absolument nécessaire pour prévenir et sanctionner les comportements qui portent atteinte au bon fonctionnement des marchés ultramarins.

Cette mission constitue une priorité constante pour l'Autorité de la concurrence depuis sa création en 2008. Le bilan global de l'Autorité illustre l'intensité et la diversité de notre action au service des économies ultramarines.

Pratiques anticoncurrentielles :

- Depuis 2008, l'Autorité a adopté 47 décisions contentieuses en Outre-mer pour un total de 239 millions d'euros d'amendes. Ces décisions recouvrent à la fois des ententes anticoncurrentielles et des abus de position dominante, des accords exclusifs d'importation qui sont prohibés dans les Outre-mer depuis la loi Lurel de 2012, et enfin des infractions procédurales non-respect d'engagements, obstruction, réalisation anticipée d'une opération de concentration).
- A titre d'illustration, l'Autorité est encore intervenue très récemment en novembre dernier pour sanctionner le groupe Parfait à hauteur de 7,6 millions d'euros au titre du non-respect de son engagement de céder en temps utile l'hypermarché de La Batelière en Martinique, en application de notre décision de 2022 qui avait autorisé le rachat du centre commercial sous réserve de la cession de l'hypermarché à un concurrent.

¹ K. Dufour et M. Monziols (2023), « En 2022, les prix restent plus élevés dans les DOM qu'en France métropolitaine, en particulier pour les produits alimentaires », [INSEE Première n°1958](#).

Contrôle des concentrations :

- L'Autorité a rendu 88 décisions relatives à des opérations de contrôle des concentrations en Outre-mer.
- Sur ces 88 décisions, 22 ont été assorties de conditions visant à remédier à des risques de concurrence identifiés par l'Autorité, majoritairement dans le secteur du commerce de détail. Cela souligne l'importance du contrôle préalable des opérations de concentrations pour préserver la structure concurrentielle des marchés ultramarins.

Mission consultative :

- Enfin, l'Autorité a rendu 17 avis relatifs à l'Outre-mer depuis 2008, dont deux en 2009 et 2019 qui dressent un diagnostic général du fonctionnement de la concurrence dans les départements et régions d'Outre-mer (Martinique, Guadeloupe, Guyane, La Réunion, Mayotte).

Ce bilan conséquent permet de souligner le rôle clé de l'Autorité de la concurrence pour dynamiser les économies d'Outre-mer, en parallèle de celui de l'Autorité de la concurrence de Nouvelle-Calédonie et de l'Autorité polynésienne de concurrence, dont je tiens ici à saluer l'action. Nous poursuivrons cet engagement, conformément à notre feuille de route pour 2025-2026. L'année 2026 s'annonce à cet égard particulièrement chargée :

- En matière consultative, l'Autorité rendra début 2026 son avis sur **les marges des importateurs-grossistes et des distributeurs sur les produits alimentaires de première nécessité en Martinique**.

Cet avis, demandé par le gouvernement dans le cadre du protocole de lutte contre la vie chère, fournira une analyse à jour de la formation des prix et des marges et de leur possible accumulation sur l'ensemble de la chaîne de valeur, dans un esprit de transparence et d'objectivisation. Nous espérons que ce travail analytique, qui se fonde sur une grande quantité de données, permettra de recentrer les discussions sur les constats et d'éclairer utilement les pouvoirs publics et les entreprises.

Par ailleurs, plusieurs décisions contentieuses sont attendues au cours de l'année :

- Travaux publics à Wallis-et-Futuna ;
- Distribution de câbles électriques dans l'ensemble des départements d'Outre-mer ;
- Services portuaires au port de Longoni à Mayotte ;
- Traitement, collecte et transport des déchets d'activités de soins à risques infectieux.

II. Vers un nouveau modèle économique pour les territoires d'Outre-mer ?

Nous venons de voir que la régulation concurrentielle est indispensable au dynamisme des économies ultramarines. Mais, pour essentielle qu'elle soit, **elle n'est pas suffisante.**

Cette limite se décline de deux manières :

- La politique de concurrence ne peut se concevoir ni s'appliquer en vase clos, sans tenir compte de l'environnement économique, industriel et commercial dans lequel elle s'inscrit
- Elle ne doit pas se voir assigner des objectifs qui ne sont pas les siens, ni susciter des attentes irréalistes sur sa capacité à résoudre, à elle seule, l'ensemble des défis économiques.

Autrement dit, si le droit de la concurrence est indispensable pour lutter contre des pratiques ponctuelles qui affectent le fonctionnement des marchés ultramarins, il ne peut se substituer à une véritable politique de développement économique. Les **défis économiques auxquels sont confrontées les économies insulaires nécessitent d'actionner d'autres instruments qui ne relèvent pas du seul droit de la concurrence.**

L'avis de 2019 de l'Autorité (2) l'a démontré : une part des freins tient à des réglementations qui limitent l'entrée et la contestabilité des marchés (par exemple les restrictions au commerce en ligne, les agréments ou exclusivités qui rigidifient les canaux de distribution) et à des régimes fiscaux comme l'octroi de mer, dont l'assiette et les modalités de calcul peuvent avoir pour effet d'augmenter les prix à la consommation et décourager certains modèles d'affaires (3). Par ailleurs, les entités créées spécialement pour suivre l'évolution des prix et des marges, les OPMR, ne disposent pas des moyens nécessaires à l'exercice de leur mission.

Agir sur ces leviers - simplifier les règles qui brident l'e-commerce, **réexaminer** les dispositifs fiscaux lorsqu'ils produisent des effets inflationnistes non voulus, **améliorer** la logistique et les infrastructures - relève d'abord des politiques **commerciale, industrielle, fiscale et d'infrastructure**. La politique de concurrence peut y apporter sa part (diagnostic, avis, garde-fous), mais le résultat dépend d'un ensemble cohérent de décisions publiques.

Or, sur ce point, je ne vous cacherai pas que **le projet de loi de lutte contre la vie chère en cours d'examen au Parlement, s'il poursuit des objectifs légitimes, reste insuffisant**, pour plusieurs raisons :

- Le texte, tel qu'adopté en première lecture au Sénat, ne contient aucune disposition visant à lever les obstacles identifiés par l'Autorité dans son avis de 2019. Ces obstacles, comme nous venons de le voir, jouent pourtant un rôle majeur dans l'aggravation de l'écart de prix entre l'Hexagone et les Outre-mer.
- Les dispositions visant à renforcer la concurrence (ajout de deux membres du Collège, abaissement des seuils de contrôle de concentration dans le commerce de détail) sont pour l'essentiel symboliques. Elles témoignent d'une volonté politique louable mais n'auront aucun effet réel sur notre capacité d'intervention et, partant, sont peu susceptibles d'améliorer le pouvoir d'achat de nos compatriotes d'Outre-mer. Comme je l'ai signalé au gouvernement et au législateur, **seuls des moyens humains et financiers supplémentaires pour l'Autorité et la DGCCRF (qui joue un rôle crucial dans la détection sur le terrain) permettront de renforcer la régulation concurrentielle dans les Outre-mer.** Or, les perspectives budgétaires pour 2025-2026 impliquent au contraire une baisse substantielle des effectifs de l'Autorité, ce qui ne pourra qu'amoindrir ses capacités de détection et d'instruction, à rebours des objectifs poursuivis par le projet de loi.

2 [Avis n° 19-A-12 du 4 juillet 2019](#) concernant le fonctionnement de la concurrence en Outre-Mer.

3 Voir également l'[avis n° 2019-A-02](#) de l'Autorité polynésienne de concurrence du 19 septembre 2019 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution en Polynésie française.

- Enfin, plus fondamentalement, le projet de lois s'apparente davantage à un catalogue d'interdictions et de règles contraignantes, dont certaines sont certes nécessaires, qu'à une réponse cohérente aux enjeux ultramarins.

Si le contenu du projet de loi, et on peut le souhaiter, peut encore évoluer positivement, la question reste donc entière : **comment repenser les politiques industrielles et commerciales pour les territoires d'Outre-mer ?**

Sans prétendre les définir, car notre mandat ne concerne pas l'élaboration des politiques économiques, nous pouvons néanmoins en esquisser quelques repères.

Le risque, ici comme ailleurs, serait de réduire ces politiques à la protection des acteurs en place par des barrières tarifaires ou réglementaires permanentes. À court terme, cela peut sembler protecteur ; à long terme, cela affaiblit l'incitation à innover, fige les positions acquises et fragilise le tissu productif face aux chocs extérieurs. Les données comptables et macro-économiques montrent qu'un changement de paradigme est nécessaire.

D'où l'importance de réfléchir ensemble à **un nouveau modèle économique pour les Outre-mer** qui tienne compte de leur environnement industriel, commercial et réglementaire.

L'enjeu n'est pas de choisir entre protéger ou ouvrir, mais de **bâtir un équilibre** : préserver la souveraineté économique et l'emploi tout en tirant pleinement parti de la dynamique concurrentielle pour soutenir l'innovation, la diversité de l'offre et le pouvoir d'achat.

- Une piste à explorer est l'intégration régionale. Comme le disaient le 4 décembre dernier les sénateurs Teva Rohfristch, Annick Girardin et Audrey Bélim lors du colloque de la délégation sénatoriale aux Outre-mer et de l'Institute for Small Markets Law & Economics (ISLE) sur la croissance des entreprises ultramarines, les Outre-mer regardent « trop souvent vers Paris et pas assez vers leurs propres bassins de vie ». Pour des économies insulaires, l'intégration régionale est un levier décisif pour dépasser la contrainte de taille : élargir le marché utile, fluidifier les chaînes logistiques, mutualiser des infrastructures coûteuses, attirer des investissements qui, isolément, resteraient hors de portée. Concrètement, cela peut passer par une orientation plus nette des échanges vers les partenaires proches, une baisse ciblée des droits de douane lorsque cela crée de la valeur locale, une revue des normes techniques et d'étiquetage lorsqu'elles opèrent comme barrières non tarifaires, et, le cas échéant, des accords de libre-échange prévoyant une protection raisonnée des filières stratégiques (4). **Il revient cependant aux pouvoirs publics d'en fixer le rythme, le périmètre et les instruments.**
- D'autres voies peuvent être envisagées pour aider les entreprises locales à se structurer. Lors du colloque du 4 décembre au Sénat, l'INSEE a souligné le dynamisme du tissu économique local et de la création d'entreprises - à rebours des idées reçues - mais aussi la faible capacité de ces entreprises à atteindre une taille intermédiaire. Les causes seraient la difficulté d'assurer une rentabilité pérenne du fait des coûts de production plus élevés et un accès plus restreint et coûteux au crédit. Là encore, des mesures lisibles et adaptées aux spécificités de chaque territoire permettraient de soutenir le développement économique des Outre-mer en misant sur la croissance interne plutôt que sur l'aide extérieure. Comme l'a déjà souligné l'IEDOM devant la représentation parlementaire, il s'agit notamment de faire aboutir les difficiles réflexions engagées sur les retards de paiement, mais aussi l'octroi de mer voire les compléments de rémunération dans le secteur public. Le but est d'améliorer l'environnement des affaires et d'augmenter l'attractivité des territoires, c'est-à-dire leur capacité à attirer et à retenir les activités économiques, les travailleurs qualifiés et les capitaux.

4 M. Marcias (2025), « Quelles perspectives pour le commerce extérieur des territoires français ultramarins ? », [Bulletin de la Banque de France, 260/1](#), septembre -octobre

Si la définition et la mise en œuvre de ces mesures incombent au pouvoir politique, **l'Autorité peut jouer un rôle clé** pour éclairer et nourrir le débat par ses analyses, afin de veiller à ce que les choix retenus - ouverture, protection ciblée ou combinaison des deux - se traduisent par des marchés plus efficaces, plus transparents et plus résilients.

Je terminerai sur cette idée, peut-être évidente ici mais qui mérite d'être rappelée, que la concurrence ne doit pas seulement être conçue comme un cadre contraignant, mais comme **l'un des moteurs essentiels du dynamisme économique**. Elle incite les entreprises à innover, à proposer des prix plus justes, à améliorer la qualité des biens et des services. Elle stimule la diversité de l'offre et attire les investissements, au bénéfice des consommateurs, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises.

En conclusion, se demander si la régulation est, dans les Outre-mer, une solution à la vie chère ou un facteur d'aggravation revient sans doute à poser une fausse alternative. La régulation n'est ni une baguette magique ni un frein par nature, mais un outil. Et comme tout outil, elle doit être bien utilisée. Je m'arrêterai donc ici pour laisser place au débat.

Bibliographie

Publications/Articles

Lutte contre la vie chère en outre-mer : l'Autorité livre un diagnostic d'ensemble sur la situation concurrentielle en outre-mer | Autorité de la concurrence



FEDOM



Table ronde N°1

La vie chère : réalités économiques et contraintes structurelles

Introduction : Christian Montet, modérateur

Contributions :

**Sébastien Mathouraparsad
Philippe Fabing
José-Luis Rivero Ceballos
Olivier Sudrie
Emeline K/Bidi
François Huyghues Despointes**



La vie chère Outre-mer : réalités économiques et contraintes structurelles

Cette première table ronde a un objectif volontairement limité, mais essentiel : observer les faits. Il s'agit, dans un premier temps, de se concentrer sur des éléments objectivement mesurés — niveaux de prix, écarts, structures de coûts, marges et comparaisons — en laissant de côté les interprétations, les intentions ou les jugements de valeur. L'analyse des politiques publiques et des pistes de réforme sera abordée dans les séquences suivantes du colloque.

La question de la vie chère dans les territoires ultramarins est souvent appréhendée à travers des perceptions ou des débats publics fortement marqués. Pourtant, une compréhension rigoureuse de ce phénomène suppose de s'appuyer sur des données fiables et sur une analyse précise des mécanismes économiques en jeu.

Dans cette perspective, plusieurs interrogations structurantes guident la réflexion. Quels sont les écarts de prix effectivement observés entre les territoires ultramarins et la France métropolitaine, et comment se répartissent-ils selon les différentes catégories de biens et de services ? Dans quelle mesure ces écarts peuvent-ils être reliés à des contraintes structurelles, telles que l'éloignement géographique, l'insularité, la taille limitée des marchés ou le poids des importations ?

La question du fonctionnement des marchés se pose également avec acuité. Les niveaux de marge observés reflètent-ils des comportements spécifiques des acteurs économiques ou les caractéristiques propres à ces économies ? Le degré de concurrence est-il limité par des facteurs structurels ou par des dysfonctionnements identifiables ? Les circuits d'importation et de distribution contribuent-ils à la formation des prix, et selon quelles modalités ?

Par ailleurs, l'analyse gagne à être élargie par des comparaisons interterritoriales et internationales. L'examen d'autres économies insulaires, telles que les Canaries, permet d'identifier des régularités empiriques et d'enrichir la compréhension des mécanismes à l'œuvre.

Enfin, une attention particulière doit être portée à la distinction entre données objectives et perceptions. Le débat public sur la vie chère est souvent alimenté par des ressentis légitimes, mais une analyse rigoureuse suppose de confronter ces perceptions aux indicateurs disponibles.

L'ensemble de ces éléments vise à établir un diagnostic fondé sur des faits objectivés. Ce socle apparaît indispensable pour engager, dans un second temps, une évaluation pertinente des politiques de régulation et des leviers d'action envisageables.



Sébastien Mathouraparsad

Professeur d'économie, CREDDI,
Université des Antilles

Table ronde N°1

Vie chère et politique économique outre-mer: un système auto-entretenu

1. Des écarts de prix persistants avec l'Hexagone

Avant même d'être un objet statistique, la « vie chère » en Outre-mer est un fait historique : elle naît avec la colonisation et s'institutionnalise au fil des choix politiques. Dès 1635, l'économie coloniale se met en place sur un principe simple — produire en France ce qui sert aux colonies, et consommer en France ce qui vient des colonies. Cette architecture installe mécaniquement un écart de prix entre la France et la colonie : dépendance aux approvisionnements extérieurs, coûts d'acheminement, rareté, pouvoir de marché...

Plus tard, la « double exclusivité » — consolidée sous Colbert — durcit encore ce verrou : elle impose des circuits d'échanges dominants et contraints, où l'essentiel des importations et des débouchés reste captif. Autrement dit, l'écart de prix devient une conséquence logique d'un modèle qui structure l'offre et la formation des prix autour de l'import-distribution. L'abolition de l'esclavage ajoute une seconde fracture, cette fois du côté des revenus : en indemnisant ceux qui possédaient déjà le capital — et en ne donnant rien à ceux qui ne possédaient déjà rien — elle ancre durablement des écarts de richesse, de patrimoine, et donc de revenus. À partir de là, la vie chère se lit pleinement dans ses deux composantes : des prix élevés et des revenus faibles.

En 1910, la Guadeloupe est frappée par une crise sociale majeure qui met à nu le malaise de la société : derrière les revendications, c'est la question du coût de la vie — la vie chère — qui apparaît pour la première fois dans l'Histoire économique des colonies comme un révélateur, un point de condensation des inégalités, des dépendances et des frustrations.

À partir de l'après-guerre, les territoires ont bénéficié de politiques menées au nom de la solidarité nationale, ce qui a changé leur trajectoire : avec la départementalisation de 1946, l'objectif affiché est de sortir du statut colonial et d'entrer dans une logique d'égalité républicaine et de rattrapage. Cette stratégie a permis notamment de moderniser par l'investissement public, d'étendre progressivement l'État social, de soutenir le niveau de vie et stabiliser l'activité, de jouer un rôle d'amortisseur macroéconomique.

Et pourtant, malgré ces progrès — équipements, services, filets sociaux, stabilisation — on observe un sous-développement relatif persistant : l'Outre-mer reste en retard par rapport à l'Hexagone sur des indicateurs fondamentaux, avec des écarts de PIB par habitant, une pauvreté plus forte, des prix durablement plus élevés (notamment l'alimentaire), et un chômage plus élevé. Et l'histoire montre que les crises sociales reviendront régulièrement (on peut citer, par exemple 1953 aux Antilles-Guyane-La Réunion, 1967 en Guadeloupe, 1991 à La Réunion, 2009 en Guadeloupe, 2024 en Martinique).

Ce qu'il y a de commun aux crises est la hausse des prix, la faiblesse des revenus, et le sentiment que ces économies restent verrouillées au détriment du plus grand nombre. Pourquoi un tel système persiste malgré les efforts budgétaires déployés? En effet, d'un montant moyen de 27–29 Md€ par an, le modèle n'a pas produit la convergence, n'a pas éliminé la pauvreté, n'a pas éradiqué le chômage de masse. Si les inégalités ont persisté, malgré la politique économique mise en place, ces politiques seraient-elles une réponse efficace à la vie chère? Et si ces politiques étaient un mécanisme qui la soutenait ? Sans chercher à être tout à fait exhaustif, nous allons nous concentrer sur les effets des politiques économiques sur le système. Pour cela, nous allons nous placer dans un cadre d'équilibre général et discuter de la manière dont le système est affecté. Cela nous permettra de voir que concentrer l'analyse sur les effets directs des mesures n'est pas suffisant pour apprécier les effets totaux, car, les effets indirects sont éludés. Or, ils peuvent révéler des aspects contre-productifs des mesures.

Posons le décor : “l'économie sous serre”

Les Outre-mer français forment un ensemble de territoires dispersés sur trois océans, dont les trajectoires économiques et sociales sont façonnées par des contraintes communes : insularité (souvent à l'exception de la Guyane bien que de densité très faible), éloignement des grands marchés, petite taille des économies, foncier rare, forte dépendance aux importations. Cette combinaison accroît la sensibilité aux coûts de transport et d'énergie et entretient des niveaux de prix durablement élevés, au cœur des tensions autour de la « vie chère ».

S'y ajoutent des marchés du travail fragiles — chômage structurel élevé, inadéquations de compétences, informalité — et des inégalités marquées. Les vulnérabilités environnementales sont fortes (cyclones, submersions, sécheresses, séismes, volcans, sargasses, érosion, perte de biodiversité), ainsi que les vulnérabilités énergétiques (forte dépendance au fioul, faible disponibilité en eau) auxquelles se superposent des défis sanitaires (chlordécone aux Antilles, maladies vectorielles, accès aux soins dans les zones enclavées). Enfin, des spécificités institutionnelles et logistiques — continuité territoriale, surcoûts d'infrastructures, dépendance aux transferts publics, dispositifs dérogatoires, chaînes d'approvisionnement complexes — rendent l'action publique plus coûteuse et plus exigeante : le moindre choc se diffuse vite, et les politiques « importées » de l'Hexagone peuvent produire des effets incomplets.

Cette configuration alimente une boucle cumulative défavorable. Des prix élevés rognent la compétitivité des entreprises locales, qui peinent à rivaliser avec des produits importés souvent moins chers. La production recule, les marges se compriment et les aléas et conflits peuvent saper le moral des entreprises, ce qui bride alors l'investissement et ralentit l'activité.

Au cours des 50 dernières années, la croissance a chuté. En Guadeloupe, par exemple, la part de la valeur ajoutée agricole est passée d'environ 21 % en 1970 à près de 2 % en 2023. La contraction de l'appareil productif a eu tendance à accroître le chômage et la précarité, en particulier chez les jeunes et les moins qualifiés. Les revenus ont baissé, comprimant une demande intérieure déjà contrainte par les prix. Faute d'offre locale suffisante, les importations augmentent pour satisfaire la demande intérieure, et une part croissante des dépenses fuit hors du territoire, réduisant l'effet multiplicateur. La baisse de production entraîne moins d'emplois, moins de revenus, plus d'importations — et une vulnérabilité accrue aux chocs externes. L'État doit alors intervenir du côté de l'offre pour soutenir la production locale et du côté de la demande pour soutenir notamment la consommation des ménages. Parfois, la politique économique doit aussi intervenir directement au niveau des prix au bénéfice des entreprises et des ménages.

2. Le rôle des politiques publiques

a) Les politiques d'offre

L'Insee met en évidence une contrainte structurelle souvent sous-estimée dans les économies ultramarines : le poids des charges financières dans la valeur ajoutée (taux de prélèvement financier) est systématiquement plus élevé dans les DOM qu'en métropole, signe d'entreprises plus tendues en trésorerie et plus exposées au coût du capital. L'écart atteint +3,6 points en Guyane et +2,9 à La Réunion, et reste marqué en Martinique (+2,1) et en Guadeloupe (+1,5). Une part plus importante de la richesse locale est donc absorbée par le service de la dette, ce qui réduit la capacité d'investir, d'encaisser les chocs (énergie, fret, aléas climatiques) et de résister à la concurrence des importations. Côté offre, l'objectif devient concret : soutenir la production locale, compenser les surcoûts et améliorer la trésorerie des entreprises pour relancer investissement et emploi.

C'est la logique des principaux instruments de soutien aux entreprises (hors agriculture), dont l'ordre de grandeur agrégé se situe autour de 3,7 à 4,0 Md€. Un pilier central est la LODEOM (exonérations de cotisations patronales), pour environ 1,5 Md€ en 2023, touchant près de 50 000 entreprises, surtout des TPE/PME, afin de rapprocher le coût du travail de conditions compatibles avec les surcoûts logistiques. Un second pilier est le RAFIP, soit cinq dispositifs représentant 827 M€ en 2022, destinés à soutenir l'investissement productif. À ces leviers s'ajoutent d'autres aides fiscales (ZFANG, crédits d'impôt, dispositifs d'épargne) et des aides budgétaires ciblées : aide au fret, prêts et bonifications (dont PDOM), interventions de Bpifrance "Investissement Outre-mer", ou encore certains volets du programme 138. L'enjeu est de transformer ces masses financières en effets lisibles : moins de contraintes de financement, plus d'investissement et de productivité, pour desserrer la boucle prix élevés.

Un dispositif emblématique du soutien au "côté offre" est l'octroi de mer. Consistant en une taxe endémique et endogène, il protège les marchés intérieurs en renchérissant les importations grâce à un différentiel de taxation en faveur de la production locale, tout en finançant une part importante des collectivités. En Guadeloupe, par exemple, son poids oscille autour de 3 % du PIB. La question de sa suppression revient régulièrement. Aussi, il est intéressant d'en connaître les effets (Mathouraparsad, 2016) : à court terme, sa suppression pourrait réduire certains prix, mais moyennant un choc de concurrence pour des filières déjà fragiles, avec des risques de désinvestissement et de hausse du chômage. Le choc serait aussi budgétaire : sans compensation, la perte de recettes assècherait le fonctionnement des collectivités, réduisant services publics et commande publique, mais aussi une réduction des effectifs des collectivités. On entrerait alors dans une dynamique de récession désappauvrissante : gain de pouvoir d'achat pour les catégories de ménages sans activité (chômeurs, étudiants, retraités), mais pertes d'emplois et contraction de l'activité et donc baisse des revenus pour les ménages en activité.

Le cas des aides agricoles est particulier, car il mêle souveraineté alimentaire, héritages productifs et équilibres sociaux. La Cour des comptes rappelle qu'en 2021 les soutiens publics à l'agriculture ultramarine atteignent 800 M€. Une part très importante se concentre sur les filières d'exportation banane et canne-sucre-rhum, qui captent environ 56 % des aides (ordres de grandeur proches sur la période 2016–2021). La concentration des moyens dans ces secteurs attire terres, capitaux et main-d'œuvre, mais crée un effet d'éviction : les productions vivrières et de diversification, peu voire non subventionnées se raréfient. Elles attirent moins de capitaux, de travailleurs, occupent moins de terre et leur niveau de production chute. Le paradoxe est alors que l'on soutient fortement l'agriculture d'exportation, mais on renforce un modèle qui hypothèque la souveraineté alimentaire, ce qui entretient la dépendance aux importations... et la vie chère.

Quid de la performance des entreprises au vu des politiques d'offre ? Bien que tout ne peut pas être imputé à l'arsenal de dispositifs, il n'en demeure pas moins que selon l'Insee, le taux de marge des PME (EBE/CA HT) est légèrement plus élevé dans les DOM (sauf Martinique), ce qui reflète notamment une part plus faible des charges de personnel. Le taux de marge économique (EBE/VA) évoque des niveaux de performance plus forts en Outre-mer (Guadeloupe 24,1 %, Martinique 21,1 %, Guyane 28,1 %, La Réunion 25,8 %, contre 20,7 % dans l'hexagone). Ce résultat, en apparence paradoxal au regard des surcoûts, s'explique par une combinaison d'effets structurels : coûts intermédiaires élevés, marchés étroits, et rôle des dispositifs publics qui soutiennent l'EBE. Il s'agit donc moins d'un signe de prospérité que d'un équilibre sous contrainte, où la marge sert d'abord à tenir dans un environnement coûteux et risqué — ce qui éclaire le paradoxe persistant : des marges comptables relativement élevées, mais un investissement, une productivité et une diversification encore insuffisants.

Soutenir l'activité ramène immédiatement au marché du travail : il y a un besoin de main d'œuvre qui, parfois, n'est pas satisfaite par le marché du travail local. C'est notamment le cas de postes très qualifiés (santé, ingénierie, encadrement...). Ils sont pourvus par un afflux de main-d'œuvre extérieure, attirée par les besoins des employeurs. Se retrouvant en position de force sur le marché, les candidats négocient à la hausse leurs conditions salariales. Pour les qualifiés locaux substitués par les qualifiés extérieurs, l'ajustement est coûteux : reconversions, déclassement vers des emplois intermédiaires ou peu qualifiés, ou départs qui alimentent la fuite des cerveaux et accélèrent le vieillissement de la population. À l'inverse, les non qualifiés, plus nombreux, subissent une concurrence accrue qui tire les rémunérations vers le bas. Le marché du travail se segmente ainsi entre niches qualifiées tendues et masse d'emplois fragiles, ce qui contribue à accroître les inégalités de revenus entre les travailleurs. Compte tenu des tensions sur le segment peu qualifié du marché du travail, le Service militaire adapté (SMA), inscrit dans le programme 138, propose un accompagnement vers l'insertion avec un budget autour de 0,4 à 0,5 Md€, pour des parcours combinant formation et insertion. Les contrats aidés (PEC) et l'apprentissage majoré représentent un second ensemble, de plusieurs centaines de millions d'euros, malgré une enveloppe ultramarine difficile à isoler. Les fonds européens complètent l'édifice : une part importante du FSE+ finance emploi et formation, par exemple 111 M€ de crédits déconcentrés pour la seule Guadeloupe sur 2021-2027.

Premier enseignement : la politique d'offre est une réponse à la vie chère, mais elle peut aussi soutenir des inégalités de revenus, si elle stabilise des marges plutôt qu'elle ne transforme l'appareil productif contraint par de faibles débouchés.

b) Les politiques de demande

Le second levier de la politique économique consiste à agir sur le pouvoir d'achat et les débouchés, afin de soutenir la demande et la capacité de l'économie locale à créer des emplois. Il existe des mesures de soutien à la consommation visant directement les ménages, pour un ordre de grandeur de 2,0 à 2,5 Md€. L'abattement d'impôt sur le revenu (−30 % en Guadeloupe, Martinique, Réunion ; −40 % en Guyane, Mayotte, avec plafonds) améliore le revenu disponible, pour un coût de plusieurs centaines de millions intégré aux dépenses fiscales. La TVA réduite dans les DOM (taux de 8,5 %, 2,1 %, 1,75 %, 1,05 %) et sa non- application en Guyane et à Mayotte (remplacée par d'autres taxes) limitent les prix mais entraînent un manque à gagner public de plusieurs centaines de millions. Enfin, l'aide à la continuité territoriale (LADOM et fonds dédiés) prend en charge une partie des billets sous conditions de ressources (environ 40 à 50 M€), en réponse au coût de l'éloignement.

Par ailleurs, un dispositif propre aux Outre-mer joue un rôle majeur : la sur-rémunération et les compléments liés à l'affectation, concentrés sur les agents publics, pour 2,0 à 2,2 Md€. Le mécanisme repose sur des majorations importantes (+40 % dans plusieurs territoires ; autour de +53 % à La Réunion par empilement de compléments), auxquelles s'ajoutent indemnités d'éloignement, primes d'installation, congés bonifiés et indemnités de cherté de vie. Socialement, ce dispositif de sur-rémunération soutient les revenus et a pu contribuer à réduire les écarts de revenus hérités de l'histoire, en augmentant le niveau de rémunération des travailleurs locaux. Cependant, il alimente un effet de demande. En contribuant à la hausse de la consommation locale (logement, services) dans des économies à offre contrainte, il exerce une pression sur les prix, et entraîne une hausse parallèle de la demande de biens importés, renforçant l'import-distribution (son emprise sur le marché) et la sensibilité à l'inflation importée. On retrouve ainsi une tension centrale : ces mécanismes protègent le pouvoir d'achat et l'activité à court terme, mais peuvent aussi, si l'offre locale ne monte pas en capacité, nourrir la vie chère et la dépendance aux importations.

Deuxième enseignement : la politique de demande est une conséquence sociale de la vie chère qui vise à soutenir les revenus, mais elle peut aussi devenir une cause de la vie chère si l'offre locale ne suit pas et si la structure est dominée par l'importation.

c) L'encadrement des prix

Lorsque l'État veut intervenir de façon immédiate sur les prix, il peut soit agir directement (prix administrés ou plafonnés : c'est le cas du dispositif BQP, des prix des carburants et de l'électricité), soit indirectement (TVA réduite, chèques énergie). L'objectif est simple : protéger le pouvoir d'achat et éviter qu'un choc de prix ne se transforme en crise sociale.

L'effet positif est immédiat : ces mesures soutiennent la consommation des ménages modestes et réduisent le coût de certains intrants pour les entreprises (énergie, transport, logistique). Elles soulagent la trésorerie à court terme et limitent les répercussions en chaîne sur les prix de vente, jouant un rôle d'amortisseur dans des économies marquées par les surcoûts.

Mais si cette administration des prix dure ou devient trop contraignante, elle peut freiner l'offre. Lorsque les prix plafonnés compressent trop les marges ou passent sous un niveau soutenable au regard des coûts, du risque et de la logistique, les acteurs peuvent ajuster : baisse de l'offre, désinvestissement, activités abandonnées. À l'extrême, apparaissent pénuries, qualité dégradée pour réduire les coûts de production.

Tout l'enjeu est donc de trouver l'équilibre entre protection du pouvoir d'achat et viabilité de la production. Mal calibrées, ces interventions soulagent à court terme mais affaiblissent la capacité productive à moyen terme. Bien conçues, elles doivent rester temporaires, ciblées, et s'accompagner de mesures côté offre pour éviter que le soutien aux consommateurs ne se transforme en appauvrissement durable de l'économie locale. Les perspectives réduites de profit peuvent désinciter les entreprises à pénétrer les marchés où les prix sont administrés, et réduire la concurrence.

Troisième enseignement : l'encadrement des prix est la réponse la plus visible et immédiate. Les prix administrés peuvent soutenir le PIB quand ils baissent des coûts clés (énergie/carburant), mais s'ils écrasent trop les marges, ils cassent l'offre : on gagne sur l'indice des prix, on perd en capacité productive.

3. Pourquoi la vie chère persiste : dépendance et rente

Les économies ultramarines se sont construites sur un modèle largement introverti : l'ajustement aux chocs externes repose moins sur la diversification ou la compétitivité que sur l'ampleur des transferts publics. En moyenne, le montant des politiques publiques en outre-mer oscille autour de 27-29 Md d'euros/an (selon PLF, DPT, Sénat, AN). Sur ce total, il y a d'une part, une partie qui répond aux services publics de droit commun (environ 17 milliards d'euros). D'autre part, une partie constituée de leviers spécifiques (un peu plus de 11 milliards d'euros). Le tableau suivant synthétise les blocs d'intervention.

Tableau 1: Blocs d'intervention publique (en milliards d'euros)

Public principal bénéficiaire	Montant annuel	Ordre de grandeur / objectifs
Population générale via services publics de droit commun (école, santé, police, justice, etc.)	17	Part des 22,8 Md€ de crédits budgétaires correspondant aux 105 programmes (hors dispositifs spécifiquement ciblés ci-dessous)
Entreprises (hors agricole)	3,7 à 4,0	Lodéom ≈ 1,5 Md€ + défisc/CI investissement ≈ 0,8-1,2 Md€ + ZFANG + exonérations d'octroi de mer + aides au fret, PDOM, etc.
Ménages / consommateurs (hors fonctionnaires)	2,0 à 2,5	Abattement IR DOM (30-40 %), Fiscalité à la consommation spécifique (TVA DOM + non-TVA Guyane/Mayotte) + aide à la continuité + volet ménages de LADOM + effet budgétaire du BQP.
Fonctionnaires & agents publics	2,0 à 2,2	Sur-rémunérations et primes spécifiques DOM (surcoût par rapport à la métropole) selon Cour des comptes et travaux parlementaires.
Collectivités territoriales & opérateurs d'infrastructure	1,5 à 2,0	LBU logement, FEI, contrats de convergence/développement, dotations et subventions d'investissement ciblées outre-mer dans diverses missions. Cour des Comptes
Jeunes, étudiants, demandeurs d'emploi	0,8 à 1,0	SMA, LADOM (formation/études), contrats aidés renforcés, instruments d'insertion, part "emploi/formation" des crédits. Cour des Comptes
Agriculteurs, pêcheurs, monde rural	0,5 à 0,7	POSEI national + compléments aux aides européennes, plans canne/banane, dispositifs sectoriels.

Source: PLF, DPT, Sénat, AN

En 2021, le PIB nominal de l'ensemble des Outre-mer (DOM et principales COM) est estimé à 59,4 Md€ (IEDOM-IEOM). Rapporté à cette richesse, l'ensemble des dispositifs d'intervention publique représente entre 40 et 50 % du PIB selon nos estimations. D'aucuns estiment que ces territoires coûtent cher. La question doit alors être posée sur des bases claires. Les services publics de droit commun (éducation, santé, sécurité, justice...) représentent un montant par habitant globalement comparable à celui de l'Hexagone : 7 000 à 7 100 € par personne de moins de 60 ans. La spécificité apparaît avec l'effort additionnel de l'État pour compenser l'éloignement, l'insularité, les surcoûts et les fragilités sociales : 11 à 12 Md€ par an hors droit commun.

Trois éléments doivent être ajoutés pour mettre en perspective ce « coût ». En premier lieu, l'appartenance de ces territoires au giron européen leur impose un ensemble de règles institutionnelles et de normes auxquelles elles doivent se soumettre. Il s'agit d'harmoniser l'écosystème français d'abord, européen ensuite. Cependant, les territoires d'Outre-mer évoluent alors dans un écosystème déconnecté de celui de leur environnement immédiat, ce qui renchérit leurs coûts de production et ne les rend pas compétitifs au regard de leurs voisins. Les autorités mettent alors en place un arsenal pour réduire les charges pesant sur les entreprises et les ménages. On a donc institutionnalisé un système plus coûteux pour ensuite dédommager les acteurs. Aussi, l'effort spécifique ne devrait pas être vu comme un « coût » mais comme un « dédommagement ». Peut-être que si dès le départ l'on n'avait pas imposé cet environnement artificiel (celui de l'Hexagone ou de l'Europe), les difficultés seraient moindres et les efforts moins coûteux.

En deuxième lieu, ces 11 milliards d'euros d'effort spécifique versés par les autorités sont une dépense brute. Ils éludent les recettes d'impôts d'État prélevées en Outre-mer. Ces dernières sont estimées entre 5 et 8 Md€. De cela, il apparaît un effort spécifique net bien moins élevé, compris entre 3 et 6 milliards d'euros.

Enfin, on ne peut dissocier cette lecture budgétaire du modèle économique inscrit dans une structure héritée de la « double exclusivité » : des échanges dominés par la relation à la métropole et à l'Union européenne. D'un côté, il y a une production concentrée sur quelques filières d'exportation (cultures historiques, tourisme, services protégés). De l'autre, les prix élevés appellent des compensations ; ces compensations soutiennent revenus et consommation ; la consommation se reporte surtout sur des biens importés ; l'import-distribution se renforce ; la dépendance aux coûts externes demeure. Finalement, il y a une intensification des importations qui représentent entre 19 à 20 Md€ par an sur 2021-2023. Le principal partenaire commercial de ces territoires demeure l'hexagone. Une part importante des revenus distribués localement quitte donc le territoire pour financer des productions extérieures. Le « coût » n'est pas seulement budgétaire : il est aussi celui d'une dépendance structurelle aux importations, qui rend les transferts nécessaires tout en alimentant une fuite de valeur.

Dans ce cadre, la vie chère relève moins d'un accident que d'un mécanisme auto-entretenu. La vie chère entretient la vie chère : un équilibre socialement protecteur à court terme, mais économiquement verrouillant tant que l'offre locale ne gagne pas en capacité, en diversité et en concurrence.

Enfin, si le système perdure malgré l'efficacité discutable de certains dispositifs, se pose alors la question des forces qui le soutiennent. La littérature révèle que Célimène (1993) décrit une chaîne d'influence — lobbies → élus locaux → pouvoir métropolitain → intervention, puis relais européen — transformant des intérêts sectoriels en soutiens pérennes. Dans la même veine, Sudrie (2014) souligne que des dépenses fiscales et dispositifs dérogatoires peuvent sécuriser la rentabilité davantage qu'ils n'élèvent la productivité, au risque d'un préjudice pour l'intérêt général. Farvaque et Lagadec (2015) montrent comment la demande de soutien devient un moteur politique : les aides prennent le caractère d'une manne et s'agrègent à plusieurs niveaux de formation des prix, jusqu'à se traduire par des prix durablement élevés. Selon ces auteurs, le système génère donc des rentes stables qui se maintiennent via des asymétries d'information, de l'aléa moral et des pressions de lobbies capables d'orienter la décision publique.

Dix ans après certaines crises sociales, la question n'est donc plus seulement d'ajuster des instruments, mais de sortir d'un système où la réponse publique devient structurelle et où la structure crée en permanence le besoin de réponse au bénéfice de chercheurs de rente : Rompre cet équilibre sans provoquer un choc social ou économique insoutenable.

4. Comment sortir de la boucle

L'enjeu n'est pas de choisir « moins d'État » ou « plus d'État », mais « mieux d'État ». Pour cela, nous pouvons avancer trois voies de sortie. Premièrement, il faut libérer l'offre — et surtout augmenter l'intensité concurrentielle. Les déficits de compétitivité, la fragmentation du tissu productif et le caractère introverti des économies ultramarines sont désormais bien identifiés. Il faut favoriser l'émergence d'unités de production capables d'atteindre une taille critique, de renforcer la concurrence sur les marchés locaux, et, lorsque c'est pertinent, d'agrandir le marché en diversifiant les partenariats commerciaux au-delà du tête-à-tête Hexagone/Union européenne. Il ne s'agit pas non plus de seulement importer des produits moins chers de pays avoisinants, mais de construire un rapport gagnant-gagnant avec ces pays tiers. En l'occurrence, il pourrait s'agir de trouver chez ces pays des zones de destination qui absorberaient les produits des territoires d'Outre-mer. Cette ouverture doit évidemment s'affranchir des contraintes normatives.

En deuxième lieu, il faut repenser les dispositifs — et les conditionner. Il ne s'agit plus de “réformer à la marge” des mécanismes empilés au fil du temps, mais de les repenser en profondeur, précisément parce que les politiques existantes opèrent dans un contexte d'asymétrie d'information et d'aléa moral. Il s'agit désormais de conditionner : l'accès aux exonérations, aides ou soutiens ne devrait plus être essentiellement ex ante, mais subordonné ex post aux résultats atteints. Emploi créé, investissement réalisé, part de valeur ajoutée locale, effort de productivité ou de formation : ce sont ces résultats mesurables qui doivent déclencher ou maintenir le bénéfice des dispositifs. Sans cela, les aides risquent de stabiliser les positions acquises plutôt que de transformer l'économie. L'exemple illustratif est celui de la proposition de Mathouraparsad (2024) sur la redistribution du produit d'une recette fiscale sous forme d'allocation dont l'utilisation est conditionnée à la consommation de produits locaux.

En troisième lieu, il faut fixer des règles économiques orientées vers des buts objectivables. De la même manière que l'Union européenne s'est dotée de règles encadrant le taux d'inflation, la dette ou les déficits, la conduite de la politique économique ultramarine pourrait être adossée à des objectifs explicites et mesurables : taux de croissance du PIB, écart de prix, écart de PIB/habitant, taux de pauvreté monétaire, inégalités de revenus, taux de chômage, taux de dépendance économique,... Ces repères offriraient un cadre lisible à l'action publique, permettraient d'arbitrer entre dispositifs concurrents et rendraient les politiques beaucoup plus efficaces.

Bibliographie

Assemblée nationale.

Projet de loi de finances pour 2026 (dossier législatif : accès aux annexes, PAP par mission, Voies & Moyens).

Assemblée nationale (annexe au PLF 2026).

Évaluation des voies et moyens – Tome I : Évaluations des recettes (Voies & Moyens, tome 1).

Assemblée nationale (annexe au PLF 2026). Évaluation des voies et moyens – Tome II : Dépenses fiscales (Voies & Moyens, tome 2).

C'est la référence centrale pour chiffrer et sourcer les dépenses fiscales Outre-mer (défiscalisation, crédits d'impôt, régimes DOM, etc.).

Assemblée nationale (PAP – Budget général). Projet annuel de performances 2026 – Mission "Outre-mer" (présentation stratégique, objectifs/indicateurs, justification au premier euro, détail des actions, opérateurs, etc.). Briguglio, L. (1995). Small Island Developing States and Their Economic Vulnerabilities. *World Development*, 23(9), 1615–1632. Célimène, F. (1993).

Une interprétation des économies antillaises : croissance dans de petites "économies de rente". *Antiane-Eco*, (21), 18–20. Dimou, M. (2014). La croissance économique dans les départements d'outre-mer : contraintes, transferts et trajectoires. *Revue Tiers Monde*, 219(3), 159–182.

Direction du Budget / Gouvernement. Document de politique transversale (DPT) – Outre-mer – PLF 2026 (annexe "orange" : crédits concourant à la politique Outre-mer, ventilation par axes, programmes contributeurs, rappel des dépenses fiscales rattachées, etc.).

Dreyer, A. (2013). Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole. *Économie et Statistique*.

Farvaque E. et Lagadec G. (2015). La Recherche de rente en Outre-Mer : faits stylisés et mécanismes cumulatifs. *Revue d'économie politique*, 125(1), 97-118. Hoarau, J.-F.

(2021). La « vie chère » comme une manifestation de la vulnérabilité structurelle des Départements et Régions d'Outre-Mer français : entre faits stylisés et enseignements de la littérature académique.

Géographie, Économie, Société, 23(3), 303–339. Krueger, A. (1974).

The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 64(3), 291–303.

Mathouraparsad, S. (2016). Réformes économiques et pauvreté monétaire en Outre-mer : les apports d'un modèle EGC microsimulé. *Revue économique*, 67(4), 773–796. Mathouraparsad, S. (2024).

Impacts économiques et sociaux d'une allocation destinée aux ménages modestes : application à un territoire d'outre-mer. *Revue économique*, 75(3), 527– 556. Poirine, B. (1998).

Should We Hate or Love MIRAB? (économies de transferts, petites îles). Sénat (Commission des finances). Projet de loi de finances pour 2026 : Outre-mer (rapport budgétaire / lecture Sénat : analyse des crédits, appréciation de la trajectoire, références explicites au DPT Outre-mer).



Philippe Fabing

Directeur général de SAGIS CIE

Table ronde N°1

Je vais être très rapide et partager avec vous des travaux de l'IEDOM, publiés en 2020, basés sur des données de 2018. Ces données permettent d'analyser les marges de la grande distribution à La Réunion par rapport aux marges nationales, car on entend souvent parler de marges abusives en Outre-mer comme la principale cause des écarts de prix constatés par l'INSEE dans le domaine de l'alimentation.

L'étude de l'IEDOM révèle que la marge commerciale est de 19,1 % au niveau national, contre 21,4 % à La Réunion, soit un écart de moins de 2,5 %. La marge commerciale représente la différence entre le prix payé par la grande distribution à son fournisseur et le prix affiché en rayon. Ainsi, un produit acheté 10 € par la grande distribution sera affiché à 12,14 € à La Réunion, contre 11,91 € en moyenne au niveau national.

Un autre ratio analysé est l'EBE, l'excédent brut d'exploitation, qui représente le résultat courant d'exploitation, c'est-à-dire ce qui reste à la distribution après avoir payé ses magasins, ses salariés et ses frais généraux, avant amortissements, résultats financiers et opérations exceptionnelles. Le taux d'EBE est de 4,8 % à La Réunion, contre 2,1 % dans l'Hexagone, soit un écart de moins de 3 %. Concrètement, pour 100 € payés à la caisse, il reste 2,10 € de résultat d'exploitation à la grande distribution nationale et 4,80 € à la grande distribution réunionnaise.

L'échantillon étudié à La Réunion était quasiment exhaustif, ce qui confère une grande portée à ces résultats. L'écart de marge de moins de 3 % explique donc une faible part des 37 % d'écart de prix constatés dans le domaine de l'alimentation. Les autres intervenants ont déjà expliqué les autres facteurs de causalité.

Si l'on rapporte cet écart de marge au pouvoir d'achat des ménages, on constate qu'il représente environ 0,5 à 1 % du pouvoir d'achat total des ménages, soit moins de 15 € par mois et par ménage. Autrement dit, si l'on ajustait les marges commerciales à La Réunion au niveau national, le gain moyen par ménage serait de l'ordre de 15 € par mois.

Un dernier mot rapide sur l'impact du BQP sur le pouvoir d'achat des ménages. Le BQP (Bouclier Qualité Prix) représente environ 3 % du chiffre d'affaires de la grande distribution, et les achats alimentaires pèsent environ 18 % du budget des ménages. En estimant que le BQP a permis d'éviter environ 25 % d'inflation, ce qui correspond à l'étude de l'IEDOM qui indique un écart de prix de 13 % entre les produits BQP et leurs équivalents au niveau national, on obtient un gain pour le pouvoir d'achat des ménages d'environ 0,2 % grâce au BQP.

Bien sûr, cette approche partielle et discutable, car elle ne prend pas en compte les objectifs qualitatifs du BQP.



Jose-Luis Rivero Ceballos

Professeur de Sciences
économiques à l'Université La
Laguna de Ténériffe

Table ronde N°1

LA DIFFÉRENCE DE PRIX ENTRE L'ESPAGNE ET LES ÎLES CANARIES ET LES POLITIQUES QUI L'INFLUENCENT

1. Introduction

Le présent texte expose les fondements du Régime économique et fiscal des Canaries, régime conçu pour compenser les obstacles au développement liés à la petite dimension du marché et à l'éloignement des grands centres économiques. La dimension réduite du territoire et son éloignement agissent conjointement comme des freins à l'activité économique et ont des effets négatifs sur le bien-être de la population.

CEO

La section suivante présente brièvement les raisons historiques de ce régime économique et fiscal particulier, ainsi que la manière dont il a pris forme sur les plans normatif et institutionnel.

Le Régime économique et fiscal des Canaries repose sur trois franchises principales : la franchise douanière, la franchise sur la consommation et la franchise commerciale. Les obstacles auxquels sont confrontées les îles Canaries sont communs à de nombreux petits territoires insulaires dans le monde. Ils ont donné lieu à une vaste tradition d'études économiques, brièvement évoquée dans la troisième section.

La quatrième section présente la réalité du différentiel de prix entre le territoire continental espagnol et les îles Canaries. Ce différentiel résulte à la fois des obstacles structurels existants et des effets des politiques conçues par l'État espagnol et par l'Union européenne. Ces politiques sont présentées de manière synthétique dans la cinquième section. L'ensemble de ces éléments est volontairement exposé de façon brève ; une analyse plus détaillée nécessiterait des développements plus étendus.

2. Origine et développement institutionnel

L'origine historique de la régulation économique et fiscale spécifique aux Canaries remonte aux premières exemptions fiscales établies au XVI^e siècle. En 1852, le décret royal relatif aux ports francs est adopté. Par la suite, après de nombreuses évolutions, la loi relative au Régime économique et fiscal des Canaries est approuvée par la loi n° 30/1972 du 22 juillet.

Cette loi repose sur trois principes principaux : a) la franchise douanière, c'est-à-dire l'exemption de droits de douane et de taxes d'effet équivalent ; b) la franchise sur la consommation, qui correspond à l'exemption des impôts sur la consommation affectant le trafic des marchandises ; c) la franchise commerciale, qui reconnaît la liberté commerciale d'importation et d'exportation, ainsi que la non-application aux Canaries de monopoles portant sur des biens et services, qu'ils soient de nature fiscale ou d'une autre nature.

Parallèlement, la loi n° 30/1972 établit l'Arbitrio Insular à l'Entrée de Marchandises, dont l'objectif est la perception de recettes. Elle approuve également un tarif spécial à finalité protectionniste.

L'adhésion de l'Espagne à la Communauté économique européenne a entraîné des modifications substantielles du Régime économique et fiscal. Le protocole n° 2 de l'acte d'adhésion du Royaume d'Espagne à la Communauté économique européenne prévoit des conditions particulières pour les Canaries. Parmi celles-ci, les îles restent en dehors de l'Union douanière et la directive relative à la TVA ne s'y applique pas. À la fin des années 1990, le statut des Canaries est modifié, les îles étant alors intégrées au territoire douanier communautaire.

Enfin, l'article 299, paragraphe 2, du traité d'Amsterdam intègre les Canaries dans le groupe des régions ultrapériphériques. Le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne reprend cette reconnaissance à l'article 349, consacré aux régions ultrapériphériques.

La loi n° 30/1972 relative au Régime économique et fiscal des Canaries a ainsi consolidé ce régime avec une valeur législative. La loi n° 20/1991 en a harmonisé les aspects fiscaux avec le droit de l'Union européenne. Elle a été suivie par la loi n° 19/1994, récemment modifiée par la loi n° 8/2018 du 5 novembre, qui régit les mesures économiques, les spécificités en matière d'imposition directe et la Zone spéciale canarienne.

3. Brève référence à la bibliographie sur les petites économies insulaires

La bibliographie sur l'économie des petits territoires insulaires, éloignés des grands marchés, a une vaste tradition, avec des différents courants de pensée. Toutes ces traditions de pensée économique soulignent les difficultés pour le développement économique des limitations de la dimension et de l'accessibilité aux grands marchés. Il est habituel que la bibliographie souligne les limitations à l'obtention d'économies d'échelle et de portée dérivées de la petite dimension des marchés insulaires. Ainsi que les coûts élevés du transport et de la logistique associée. Tout cela place les entreprises des Îles à des niveaux de compétitivité défavorables en comparaison avec celles localisées sur le continent européen. Il existe une évidence statistique que les coûts dérivés des limitations de la dimension et de l'accessibilité sont élevés et affectent tant la capacité productive des entreprises que le coût de la vie de la population. D'où que les spécificités fiscales tentent de compenser les élevés coûts des inputs, des biens et des services de consommation aux Canaries.

Ces obstacles au développement inhérents à la condition d'îles petites et éloignées ont été étudiés par l'analyse économique. La bibliographie sur les petites économies insulaires différencie celles qui sont des États indépendants, beaucoup d'entre eux en voie de développement (Small Island Developing States, SIDS), des territoires qui font partie d'États dont le territoire est continental en sa majeure partie (Sub-National Island Jurisdiction). Une partie de la bibliographie a focalisé ses travaux sur la vulnérabilité et la résilience des économies insulaires de petite dimension, élaborant des indices qui la quantifient.

Une autre bibliographie a établi une typologie qui concentre ses études sur les stratégies de développement. Elle distingue entre îles de type MIRAB (Migration, Remittances, Aid, Bureaucracy), SITE (Small Islands Tourism Economies) et PROFIT (People, Resources, Overseas Management, Finance, Transport). Dans d'autres cas, elle se centre sur les capacités d'adaptation aux réalités changeantes de l'économie internationale.

Il convient de rappeler que l'article 349 du TFUE dédié aux régions ultrapériphériques indique que, tenant compte de la situation structurelle sociale et économique de la Guadeloupe, la Guyane française, la Martinique, Mayotte, la Réunion, Saint-Martin, les Açores, Madère et les îles Canaries, caractérisée par son grand éloignement, insularité, réduite superficie, relief et climat adverses et dépendance économique d'un réduit nombre de produits, facteurs dont la persistance et combinaison nuisent gravement à leur développement, le Conseil, sur proposition de la Commission et après consultation du Parlement européen, adoptera des mesures spécifiques orientées, en particulier, à fixer les conditions pour l'application des Traités dans ces régions, y compris les politiques communes.

4. Différences de prix entre les îles Canaries et le territoire continental espagnol

Les différences de prix entre les îles Canaries et le territoire continental espagnol peuvent être analysées à partir des données disponibles, notamment celles relatives à l'indice des prix à la consommation (IPC). Ces données permettent d'observer l'évolution des prix et de comparer les niveaux relatifs entre les deux territoires.

De manière générale, les données montrent que les écarts de prix ont eu tendance à se réduire au cours des dernières années, sans toutefois disparaître. Cette évolution peut être attribuée à différents facteurs, parmi lesquels les politiques publiques mises en œuvre, les transformations de l'économie canarienne et l'évolution des marchés.

L'analyse de l'IPC met en évidence des différences selon les catégories de biens et de services. Certaines catégories présentent des niveaux de prix plus élevés aux Canaries, tandis que d'autres se situent à des niveaux comparables, voire inférieurs, à ceux observés sur le territoire continental.

En particulier, les produits alimentaires enregistrent généralement des niveaux de prix plus élevés, ce qui s'explique notamment par les coûts de transport, la dépendance aux importations et la structure des circuits de distribution. À l'inverse, d'autres postes de consommation peuvent présenter des écarts plus faibles, en fonction des spécificités locales.

Par ailleurs, les dépenses par habitant diffèrent également entre les deux territoires. Ces différences reflètent à la fois les niveaux de prix et les niveaux de revenus, ainsi que les structures de consommation propres à chaque territoire.

5. Surcoûts et mesures compensatoires

a. Surcoûts liés à l'insularité

Les régions ultrapériphériques, telles que les îles Canaries, supportent des surcoûts spécifiques liés à leur situation géographique. Ces surcoûts concernent notamment le transport, l'approvisionnement, la logistique et l'organisation des activités économiques.

Ces coûts supplémentaires résultent de plusieurs facteurs, parmi lesquels l'éloignement des marchés, la dépendance aux importations, la taille limitée des marchés et les contraintes liées à l'insularité. Ils affectent l'ensemble des acteurs économiques et se répercutent sur les prix des biens et des services.

Afin d'évaluer ces surcoûts, la Commission européenne a proposé une méthodologie permettant d'en mesurer l'ampleur et d'identifier les mécanismes de compensation appropriés. Cette approche vise à mieux prendre en compte les spécificités des régions ultrapériphériques dans la mise en œuvre des politiques publiques.

Les dispositifs de compensation mis en place ont pour objectif de réduire les écarts de compétitivité et de soutenir le développement économique de ces territoires. Toutefois, leur efficacité dépend de leur conception et de leur mise en œuvre, ainsi que de leur articulation avec les autres politiques publiques.

b. Politiques publiques et effets sur les prix

Les politiques publiques mises en œuvre dans les îles Canaries s'inscrivent dans une logique de compensation des désavantages structurels liés à l'insularité. Elles mobilisent différents instruments, notamment fiscaux, budgétaires et réglementaires, qui visent à soutenir l'activité économique et à atténuer les écarts de prix.

Le Régime économique et fiscal (REF) constitue l'un des principaux instruments de cette politique. Il repose sur un ensemble de dispositifs spécifiques, parmi lesquels figurent la franchise douanière, la franchise sur la consommation et des mesures fiscales particulières. Ces instruments visent à réduire les coûts supportés par les agents économiques et à améliorer la compétitivité du territoire.

Par ailleurs, les politiques de l'Union européenne, en particulier celles relatives aux régions ultrapériphériques, jouent un rôle important. Elles permettent la mise en place de dispositifs de soutien, notamment à travers des fonds structurels et des aides spécifiques destinées à compenser les surcoûts liés à l'insularité.

Ces différentes politiques ont contribué à atténuer certains écarts de prix et à soutenir le développement économique des îles Canaries. Toutefois, leurs effets doivent être appréciés de manière nuancée, dans la mesure où ils dépendent de nombreux facteurs, tels que les conditions de marché, les comportements des acteurs économiques et les modalités de mise en œuvre des dispositifs.

En outre, certaines politiques peuvent avoir des effets indirects sur la formation des prix. Par exemple, des dispositifs fiscaux ou réglementaires peuvent influencer les incitations des entreprises, affecter la structure des marchés ou modifier les conditions de concurrence.

Ces éléments montrent que l'impact des politiques publiques sur les prix ne peut être appréhendé de manière univoque. Il nécessite une analyse détaillée, tenant compte des interactions entre les différents instruments et des spécificités du contexte économique.

Conclusion

L'analyse des différences de prix entre les îles Canaries et le territoire continental espagnol met en évidence la complexité des mécanismes à l'œuvre. Ces différences résultent à la fois de contraintes structurelles, liées à l'insularité et à la taille des marchés, et des effets des politiques publiques mises en place pour y répondre.

Les dispositifs du Régime économique et fiscal, ainsi que les politiques de soutien de l'Union européenne, contribuent à atténuer certains désavantages, sans toutefois les supprimer entièrement. Leur efficacité dépend de leur conception, de leur articulation et de leur adaptation aux réalités économiques du territoire.

Ces constats soulignent la nécessité d'une approche globale, qui combine des politiques de compensation avec des stratégies de développement économique. Une meilleure compréhension des mécanismes en jeu, ainsi qu'une évaluation plus systématique des dispositifs existants, apparaissent comme des conditions essentielles pour améliorer l'efficacité des politiques publiques.

En définitive, la question des différences de prix dans les territoires insulaires ne peut être réduite à une seule cause ni à une seule réponse. Elle appelle une analyse multidimensionnelle, prenant en compte les contraintes structurelles, les mécanismes de marché et les effets des politiques publiques.

ANNEXES

TABLEAU 1
INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION
(MOYENNES ANNUELLES)
ESPAGNE ET ÎLES CANARIES
2002-2024
(2021 = 100)

	Indice général	
	Espagne	Îles Canaries
2002	71,1	76,7
2003	73,3	78,4
2004	75,5	80,2
2005	78,0	82,2
2006	80,8	84,6
2007	83,0	86,5
2008	86,4	90,4
2009	86,2	89,5
2010	87,7	90,3
2011	90,5	92,7
2012	92,7	94,5
2013	94,0	95,2
2014	93,9	94,8
2015	93,4	94,0
2016	93,2	93,8
2017	95,0	95,5
2018	96,6	97,0
2019	97,3	97,3
2020	97,0	97,8
2021	100,0	100,0
2022	108,4	107,5
2023	112,2	112,5
2024	115,3	115,6

SOURCE : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

TABLEAU 2
INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION
TAUX DE VARIATION ANNUELLE
(MOYENNES ANNUELLES)
ESPAGNE ET ÎLES CANARIES
2003-2024

	Indice général	
	Espagne	Îles Canaries
2003	3,0	2,2
2004	3,0	2,3
2005	3,4	2,5
2006	3,5	2,9
2007	2,8	2,3
2008	4,1	4,4
2009	-0,3	-1,0
2010	1,8	1,0
2011	3,2	2,6
2012	2,4	2,0
2013	1,4	0,7
2014	-0,2	-0,5
2015	-0,5	-0,8
2016	-0,2	-0,2
2017	2,0	1,8
2018	1,7	1,5
2019	0,7	0,3
2020	-0,3	0,5
2021	3,1	2,2
2022	8,4	7,5
2023	3,5	4,6
2024	2,8	2,8

SOURCE : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

TABLEAU 3
INDICE GÉNÉRAL DES PRIX À LA CONSOMMATION
ESPAGNE (NATIONALE) ET ÎLES CANARIES
2002-2024
(2021 = 100)

	Habillement et chaussures		Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles		Santé		Transports		Enseignement	
	Es pag ne	Îles Canaries	Es pag ne	Îles Canaries	Espagne	Îles Canaries	Espagne	Îles Canaries	Es pag ne	Îles Canaries
2002	87,1	99,8	59,5	68,0	87,5	95,4	65,5	62,1	59,1	60,8
2003	90,4	100,7	61,2	69,7	89,3	97,0	66,8	63,2	62,0	63,4
2004	92,1	101,7	63,3	71,1	89,7	97,0	69,8	66,1	64,5	65,8
2005	93,3	102,3	66,7	73,4	90,4	97,2	74,2	70,8	67,2	67,7
2006	94,5	101,7	71,1	76,5	91,7	97,7	77,5	74,2	69,9	70,6
2007	95,5	102,0	73,7	79,3	90,3	94,5	79,1	76,0	73,0	74,1
2008	96,1	102,3	78,6	83,0	90,4	93,6	83,7	82,0	75,9	76,6
2009	94,6	100,3	79,6	84,6	89,8	92,2	78,9	76,1	78,5	79,7
2010	94,3	99,7	82,4	86,4	88,9	90,8	84,3	81,3	80,5	81,6
2011	94,5	99,5	88,4	90,3	87,8	88,7	91,0	88,4	82,4	83,6
2012	94,8	99,2	92,8	93,0	90,9	91,6	95,4	94,3	86,4	87,4
2013	94,8	98,8	93,7	92,6	97,1	99,0	95,8	95,2	93,4	95,8
2014	94,9	97,8	94,9	93,7	97,3	98,9	94,9	95,1	95,0	96,4
2015	95,2	97,2	92,9	92,6	97,4	99,0	90,6	91,4	96,1	96,7
2016	95,8	97,1	89,0	89,7	97,2	99,5	88,8	89,4	96,6	97,9
2017	96,3	96,7	92,5	92,6	97,9	99,6	92,5	92,6	97,5	99,2
2018	97,1	97,2	94,7	93,7	98,2	99,4	95,8	95,5	98,3	99,2
2019	98,0	98,1	93,3	92,4	99,0	99,5	96,9	95,9	99,3	98,9
2020	99,0	99,1	90,0	90,9	99,3	99,7	93,2	95,6	99,8	99,3
2021	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2022	102,7	97,7	115,5	111,6	101,1	101,1	112,2	111,6	101,2	101,7
2023	105,0	98,0	102,8	101,7	103,0	103,3	111,7	113,2	103,2	104,8
2024	105,9	97,3	106,5	105,6	105,1	105,4	112,5	114,3	106,1	107,9

SOURCE : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

TABLEAU 4
DÉPENSE PAR PERSONNE
DIFFÉRENTS GROUPES
ESPAGNE ET ÎLES CANARIES

Groupe	2024	Total national (Espagne)	Îles Canaries
Indice général		13 625,82	12 549,96
01 Produits alimentaires et boissons non alcoolisées		2 157,59	1 987,41
02 Boissons alcoolisées, tabac et stupéfiants		178,84	150,19
03 Habillement et chaussures		572,98 4 414,27 509,94	474,08 3
04 Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles		551,27 1 551,58	720,34 479,54
05 Meubles, articles de ménage et articles pour l'entretien du foyer		440,69	531,14 1
06 Santé		677,10	750,63
07 Transports		221,52	508,15
08 Information et communications		1 350,28	703,71
09 Activités récréatives, sport et culture		508,14	169,79
10 Services d'éducation		491,61	1 125,26
11 Restaurants et services d'hébergement			429,92
12 Assurances et services financiers			519,78
13 Soins personnels, protection sociale, et biens et services divers			

SOURCE : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

TABLEAU 5
Catalogue des coûts entrepreneuriaux dérivés de la localisation en région ultrapériphérique.

CATALOGUE DES COÛTS	NATURE DU COÛT	RÉFÉRENCE
COÛTS DES INTRANTS IMPORTÉS	DIFFÉRENTIEL	ENTREPRISES QUI EXERCENT DES ACTIVITÉS SEMBLABLES
COÛT DE TRANSPORT DES INTRANTS	EXCLUSIF AUX RUP	AUCUNE COMPARAISON
COÛT DE TRANSPORT INTERINSULAIRE	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛT FINANCIER DE STOCKAGE	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛT DU TERRAIN ET DES BÂTIMENTS	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛT LIÉ AU SURDIMENSIONNEMENT DES ÉQUIPEMENTS	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛT D'USURE PRÉMATURÉE	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛTS LIÉS AU RISQUE D'INTERRUPTION DE LA PRODUCTION		
COÛTS FINANCIERS	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
IMMOBILISATION D'ACTIFS	EXCLUSIF AUX RUP	AUCUNE COMPARAISON
COÛTS DE RÉMUNÉRATION DU PERSONNEL	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛT D'ACCÈS AUX BASES DE CONNAISSANCES ET À LA VEILLE TECHNOLOGIQUE		
COÛTS DE DÉPLACEMENT	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COMMUNICATION ET INFORMATION	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛTS DES IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES LIÉES AUX DÉLAIS DE PAIEMENT		
COÛTS DES DETTES ENVERS LES FOURNISSEURS	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛTS DES CRÉDITS ACCORDÉS AUX CLIENTS	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛTS D'EXPORTATION VERS LE MARCHÉ COMMUNAUTAIRE	EXCLUSIF AUX RUP	AUCUNE COMPARAISON
COÛT FINANCIER DES PRODUITS FINIS	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛTS DES ACTIVITÉS DE COMMERCIALISATION ET DE PROSPECTION		
DÉPLACEMENTS	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COMMUNICATION ET RECHERCHE DE PERSONNEL	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON

COÛT DE LA FORMATION NÉCESSITANT DES RESSOURCES EN PROVENANCE DE L'ÉTAT	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON
COÛTS D'ASSURANCES	DIFFÉRENTIEL	COMPARAISON

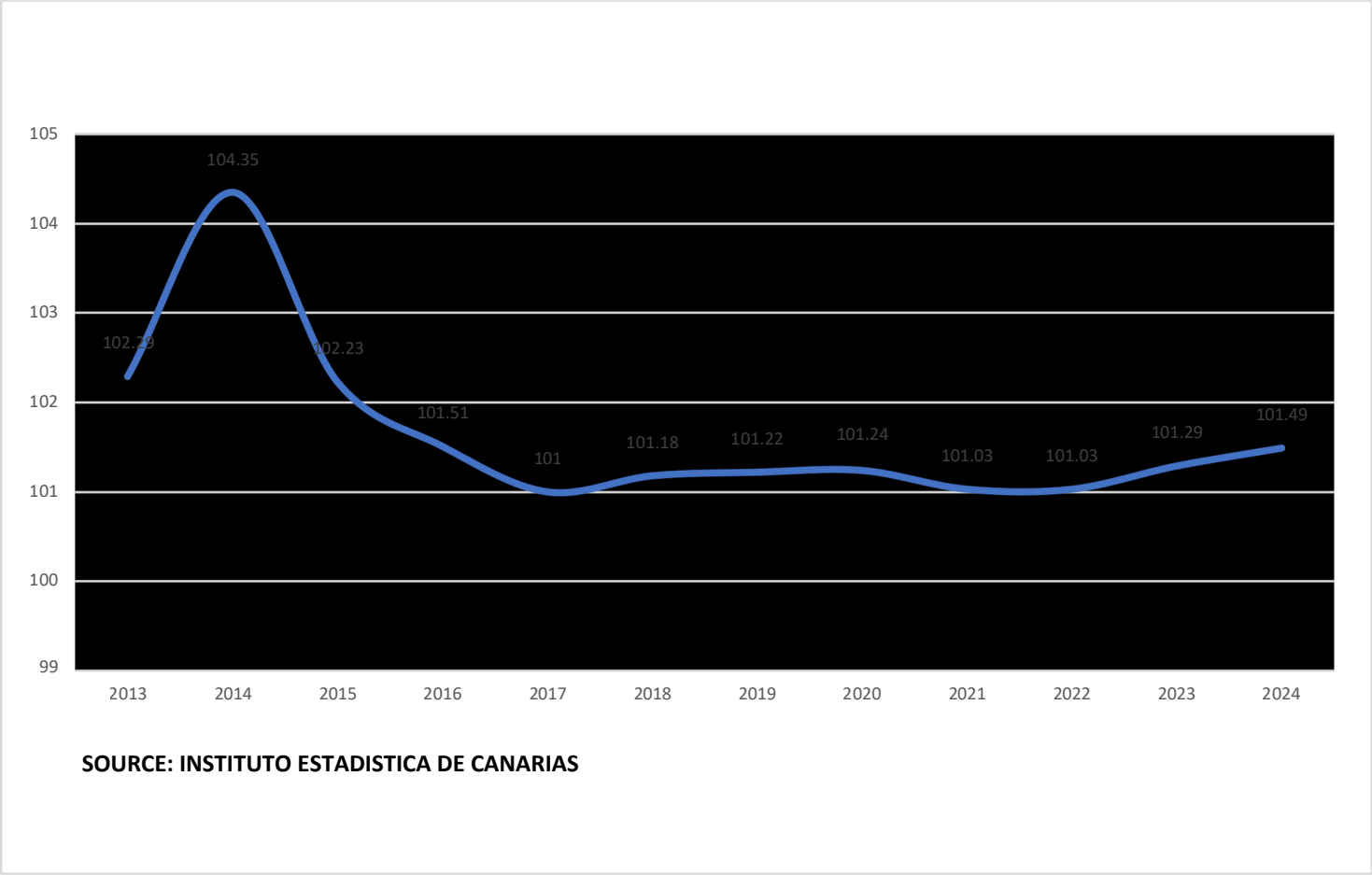
SOURCE: UTE Eco-CoRe: El coste privado de la ultraperiferia y la doble insularidad en Canarias, 2017.

Tableau 6

Types de TVA et d'IGIC

TYPE	TVA 21%	IGIC
TAUX GÉNÉRAL	10% (applicable à certains biens et services, comme certains aliments, le transport de passagers, etc.)	7%
TAUX RÉDUIT		3% (pour certains biens et services)
TAUX SUPER-RÉDUIT	4% (produits de première nécessité, denrées de base, livres, médicaments)	0% (pour les produits essentiels, comme les denrées alimentaires et les médicaments)

PARITÉ DU POUVOIR D'ACHAT DE L'ALIMENTATION
CANARIE



Bibliographie

Rapports sur les différences de prix entre l'Espagne et les Canaries

Fernández Cerezo, Alejandro, Matías Pacce et Isabel Sánchez. (2024). L'hétérogénéité régionale dans l'évolution récente de l'inflation en Espagne. Bulletin Économique – Banque d'Espagne, 2024/T3, 08. <https://doi.org/10.53479/37592>

Conseil Économique et Social des Canaries (2025) : Rapport annuel 2024 – L'économie, la société et l'emploi aux Canaries en 2024. CES et Gouvernement des Canaries.

Confédération Canarienne des Entrepreneurs (2024) : Rapport annuel sur l'économie des Canaries 2023. Confédération Canarienne des Entrepreneurs.

Confédération Canarienne des Entrepreneurs (2025) : Rapport mensuel de conjoncture socioéconomique. CCE.

Confédération Espagnole des Organisations Patronales (CEOE) – Tenerife (publication mensuelle) : Rapport de conjoncture économique. CEOE-Tenerife.

Publications sur le Régime Économique et Fiscal des Canaries

Clavijo Hernández, Francisco ; Génova Glaván, Alberto ; Sánchez Blázquez, V. M. (2018) : Le Régime Économique et Fiscal des Canaries et le système de financement autonome. Revue de Comptabilité et de Fiscalité, n° 421, avril.

Rivero Ceballos, J. L. et Espino Romero, R. (2022) : Le Régime Économique et Fiscal des Canaries sous l'angle de l'analyse économique des petites économies insulaires. Dans Études juridiques en hommage au Professeur Dr. Francisco Clavijo Hernández. Éd. Marcial Pons.

Rivero Ceballos, J. L. et Espino Romero (2019) : Fiscalité et Petites Économies Insulaires. Dans L'avenir du secteur public – Études en hommage à Jesús Ruiz-Huerta Carbonell. Ministère des Finances, Institut d'Études Fiscales.

Études réalisées

Nom du projet : Réalisation d'une étude visant à évaluer les effets des incitations fiscales actuelles du Régime Économique et Fiscal (REF) des Canaries sur les entreprises et, en particulier, sur l'emploi et la contribution à la diversification de l'économie canarienne.

Niveau de contribution : Coordinateur du projet complet, réseau ou consortium.

Nom(s) du/des chercheur(s) principal(aux) (IP, Co-IP, ...) : Rivero Ceballos – Chercheur principal.

Nombre de chercheurs : 5.

Nom du projet : Lignes directrices pour la réforme fiscale aux Canaries.

Niveau de contribution : Chercheur/chercheuse.

Nombre de chercheurs : 4.

Entité(s) participante(s) : Gouvernement des Canaries.

Entité(s) financière(s) : Présidence du Gouvernement.

Type d'entité : Gouvernement des Canaries.

Ville de l'entité finançant le projet : Santa Cruz de Tenerife, Canaries, Espagne.

Date de début : 2017. Durée : 6 mois.



Olivier Sudrie

Maître de conférences à l'université
Paris-Saclay
Fondateur du cabinet DME

Table ronde N°1

Comment expliquer les écarts de prix entre les DOM et l'Hexagone ? Le cas de la Martinique

Des écarts de prix persistants avec l'Hexagone

La vie est plus chère à la Martinique que dans l'Hexagone. Selon l'Insee, l'écart de prix à la consommation était de l'ordre de 12% en moyenne en 2015. Mais cette évaluation globale cache de fortes disparités selon la nature des produits (schéma ci-contre).



Comment expliquer ces écarts ?

Le repérage des facteurs explicatifs des écarts de prix suppose, en premier lieu, de détailler la formation des prix des produits de consommation courante (PCC) en Martinique puis, dans un deuxième temps, d'apprécier et d'expliquer les surcoûts par rapport à l'Hexagone.

Une longue chaîne de valeur entre le producteur et le consommateur

Le schéma figurant à la page suivante décrit la formation des prix d'un panier de produits de consommation courante d'une valeur de 100 euros (TTC.). Ce panier est constitué majoritairement (à près des trois quarts) de biens importés, et le reste de produits fabriqués en Martinique (principalement alimentaires).

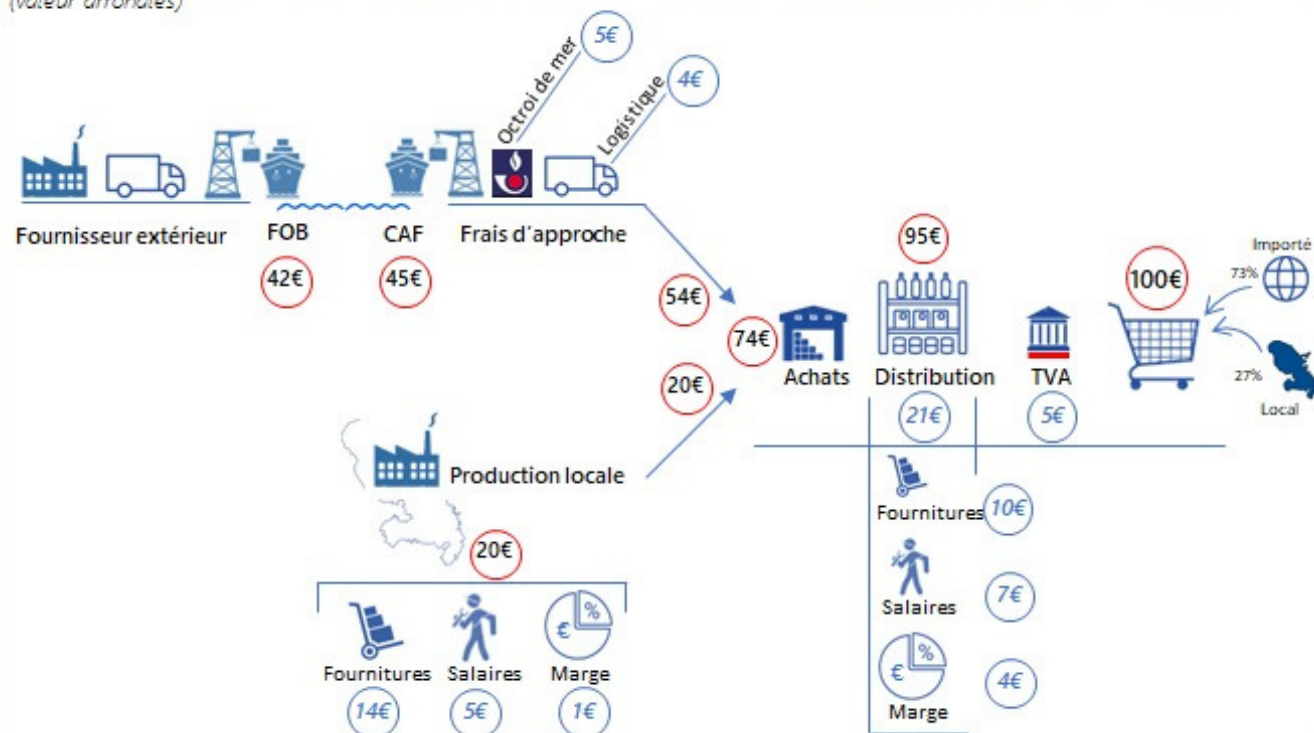
Quatre faits saillants ressortent de cette décomposition :

- 1) Le prix de revient du panier de PCC représente environ les trois quarts de son prix de vente au consommateur. Les coûts de distribution du détaillant s'élèvent à environ 20% du prix du produit ;
- 2) Le prix de revient des importations est majoré par des frais d'approche : transport maritime, droits de port, manutention, logistiques diverses et octroi de mer. Ces frais augmentent d'environ 25% la valeur des importations au départ d'Europe. Ils représentent, à eux seuls, 12% du prix de vente aux consommateurs.
- 3) La valeur ajoutée réalisée par les producteurs locaux de PCC est relativement modeste. Le coût des matières premières –dont une grande partie est importée– représente 70% du prix de vente.
- 4) La Martinique bénéficie de taux réduits de TVA (2,1% pour la plupart des PCC alimentaires et 8,5% pour les autres). Toutefois, le consommateur doit acquitter l'octroi de mer (à taux variable selon les produits). Au total, la fiscalité indirecte représente environ 10% du prix de vente des PCC (soit un poids comparable à celui des frais d'approche).

1 Cette contribution présente les principales conclusions d'une étude réalisée en 2023 par le cabinet DME à la demande de la Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique et qui portait sur « La formation des prix en Martinique ».

2 Source : Insee, « En 2015, les prix dans les DOM restent plus élevés qu'en métropole », Insee première n°1589, avril 2016.

Ce schéma décompose le prix d'un caddy d'une valeur de 100 € (T.T.C.) constitué de produits de consommation courante (valeurs arrondies)



Des surcoûts diffus sur toute la chaîne de valeur

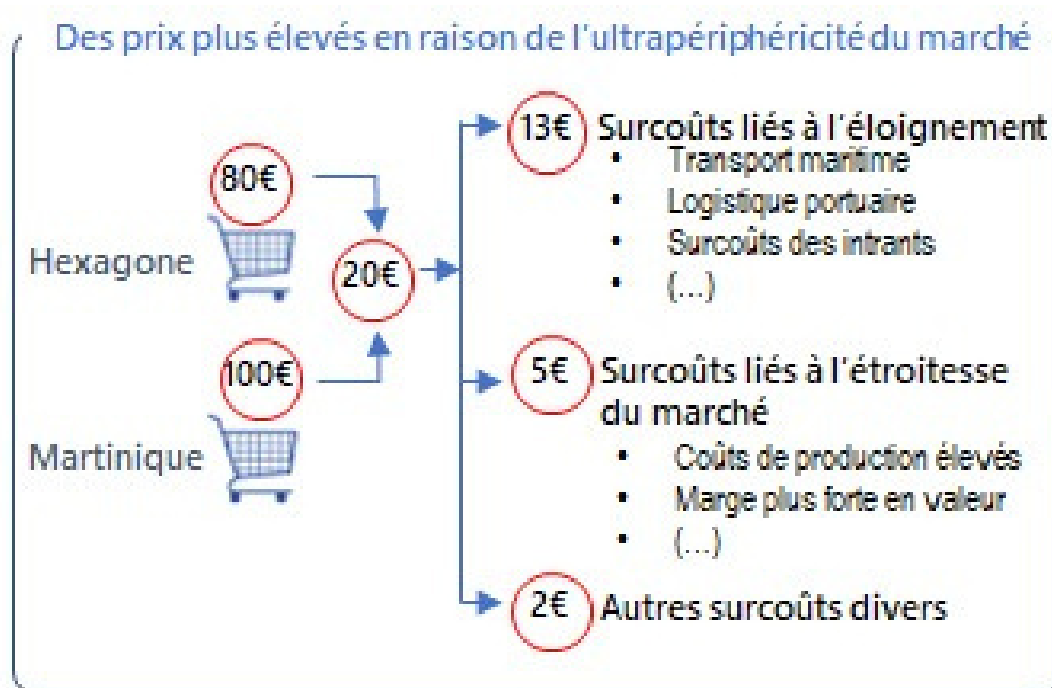
Contrairement à une idée assez largement répandue, les écarts de prix concernant les produits de consommation courante ne s'expliquent pas par un facteur unique. Ainsi (et pour ne citer brièvement que ces quatre exemples) :

- 1) L'éloignement est une réalité géographique. Les frais de transport international renchérissent de 7,6% en moyenne le coût des PCC importés depuis l'Europe. Pour autant, le poids du fret ne représente que 3% environ du prix TTC payé par le consommateur martiniquais.
- 2) Les marchandises importées doivent être déchargées et manutentionnées. L'ensemble de ces frais d'approche représentent 4,3% du prix de vente TTC des PCC (et 0,5% seulement pour les seuls droits prélevés par le port).
- 3) Les écarts de prix sur les PCC ne peuvent s'expliquer non plus uniquement par des taux de marge commerciale plus importants en Martinique que dans l'Hexagone. En effet, les taux de marge des grossistes martiniquais sont identiques à ceux prévalant dans l'Hexagone. Ils sont légèrement plus importants (de 2 points) dans le commerce de détail.

-4) La fiscalité indirecte constitue aussi un facteur explicatif des écarts de prix avec l'Hexagone. Mais, comme les précédents, elle ne peut les expliquer à elle seule. L'octroi de mer (qui n'est pas acquitté par les consommateurs hexagonaux) pèse sur les prix de vente des PCC (à hauteur de 5% environ). D'un autre côté, les consommateurs martiniquais bénéficient d'un taux réduit de TVA. Cependant pour les produits alimentaires (qui constituent le gros des PCC), la minoration des taux de TVA ne contrebalance pas les prélèvements au titre de l'octroi de mer. Sur ces produits, le consommateur martiniquais acquitte une fiscalité indirecte (TVA et octroi de mer) finalement plus lourde que celle pesant sur un ménage hexagonal. Au total, aucun de ces facteurs pris isolément ne peut justifier l'écart de prix avec l'Hexagone (qui est, rappelons-le, de l'ordre de 25% pour les PCC). La décomposition de la formation des prix des PGC (voir schéma ci-après) montre plutôt que c'est l'accumulation des surcoûts –certains très modestes, d'autres un peu moins- qui pourrait expliquer le différentiel de prix avec l'Hexagone. Cette conclusion est conforme à celle déjà formulée naguère par l'Autorité de la concurrence.

Des écarts de prix qui s'expliquent principalement par l'ultrapériphéricité

La cherté de la vie pourrait trouver son origine dans le caractère « ultrapériphérique » du marché martiniquais. L'éloignement conjugué à l'étroitesse du territoire génèrent en effet des surcoûts qui sont répercutés aux consommateurs :





Emeline K/BIDI

Députée de La Réunion

Table ronde N°1

Les députés d'Outre-mer sont des relais de terrain dans leurs territoires. L'éloignement avec l'Hexagone fait que nous sommes, peut-être plus qu'ailleurs, extrêmement sollicités par nos concitoyens. À La Réunion, le principal problème auquel je suis confrontée en tant que députée, c'est l'emploi. La première demande des personnes qui viennent nous voir, c'est le travail. Bien que nous ne soyons pas particulièrement bien placés, en tant que députés, pour répondre à ce besoin, ils viennent nous trouver un peu comme un dernier espoir, une dernière porte ouverte. À La Réunion, nous sommes le troisième département le plus pauvre de France, après Mayotte et la Guyane, et nous faisons face à un chômage particulièrement élevé. Le taux de chômage s'établit, selon les derniers chiffres du deuxième trimestre 2025, à 15,4%. C'est deux fois plus que dans l'Hexagone, et 30,6% de la population vit en dessous du seuil de pauvreté.

On parle de vie chère dans les outre-mer depuis très longtemps, et les gens s'y sont presque habitués, presque résignés. C'est malheureux à dire, mais c'est le constat que je fais dans ma permanence. Ils se résignent aux prix, en revanche ils ne se résignent pas au manque de travail ni à l'insuffisance des revenus, ce qui alimente considérablement le ressenti de la vie chère. C'est sans doute le constat principal.

Au-delà de cela, se posent d'autres problématiques de prix, notamment pour les besoins vitaux, en particulier l'alimentation. Les prix à La Réunion sont en effet 37% plus élevés qu'en France métropolitaine, ce qui complique l'accès à une alimentation correcte. Je rencontre régulièrement des retraités ou des étudiants qui ne mangent pas suffisamment bien. Bien qu'il existe un système de solidarité structuré et une administration attentive à ce que personne ne soit laissé sans solution, beaucoup de personnes peinent à se nourrir correctement, voire au quotidien.

Le logement constitue également un problème majeur, particulièrement marqué sur mon territoire. Le coût du logement absorbe la moitié, voire parfois les trois quarts, des revenus des ménages, qui ont souvent une composition familiale plus importante qu'en métropole. Cela s'explique par un taux de natalité plus élevé, mais aussi par la rareté des logements, qui favorise la cohabitation intergénérationnelle. Il n'est donc pas rare de voir des grands-parents vivre avec leurs enfants, leurs petits-enfants, et parfois même leurs arrière-petits-enfants. Cette promiscuité est accentuée par l'impossibilité d'accéder à des logements plus grands, en raison à la fois de leur rareté et de leur coût prohibitif.

À cela s'ajoute la cherté de la vie dans tous les domaines. Les habitants se plaignent par exemple des frais bancaires, supérieurs de 10 % à ceux de la métropole, et du coût des cartes de crédit, plus élevé de 22 %. Les prix de la téléphonie sont également pointés du doigt, avec des abonnements équivalents 25 % plus chers qu'en métropole.

Toutes ces petites dépenses, pourtant indispensables au quotidien, rendent la vie particulièrement difficile pour ceux qui vivent à découvert, à crédit, et qui ne voient plus de perspectives d'avenir.

Cet aspect est extrêmement important. La vie chère n'est pas qu'une question financière : elle affecte aussi le moral de la population et empêche les jeunes d'envisager un avenir meilleur. Fonder une famille devient difficile, au point que certains y renoncent. Ce constat est alarmant pour la députée que je suis. Malgré toutes les analyses statistiques, empiriques et économiques, la population ne croit plus à la possibilité de trouver une solution à la vie chère. Le rôle du politique est donc crucial : nous ne pouvons plus nous contenter de promesses, il est impératif de trouver des solutions durables si nous voulons rester crédibles sur nos territoires.



François Huyghues Despointes

Président directeur général du
groupe SAFO

Table ronde N°1

Le sujet de la vie chère ne peut être pleinement compris et donc correctement traité que s'il est envisagé dans son intégralité, avec objectivité et aussi avec une forme de courage.

C'est un sujet sensible, ce qui rend parfois les discussions compliquées et pourtant, les solutions ne peuvent être que (1) **collectives** et (2) **globales**.

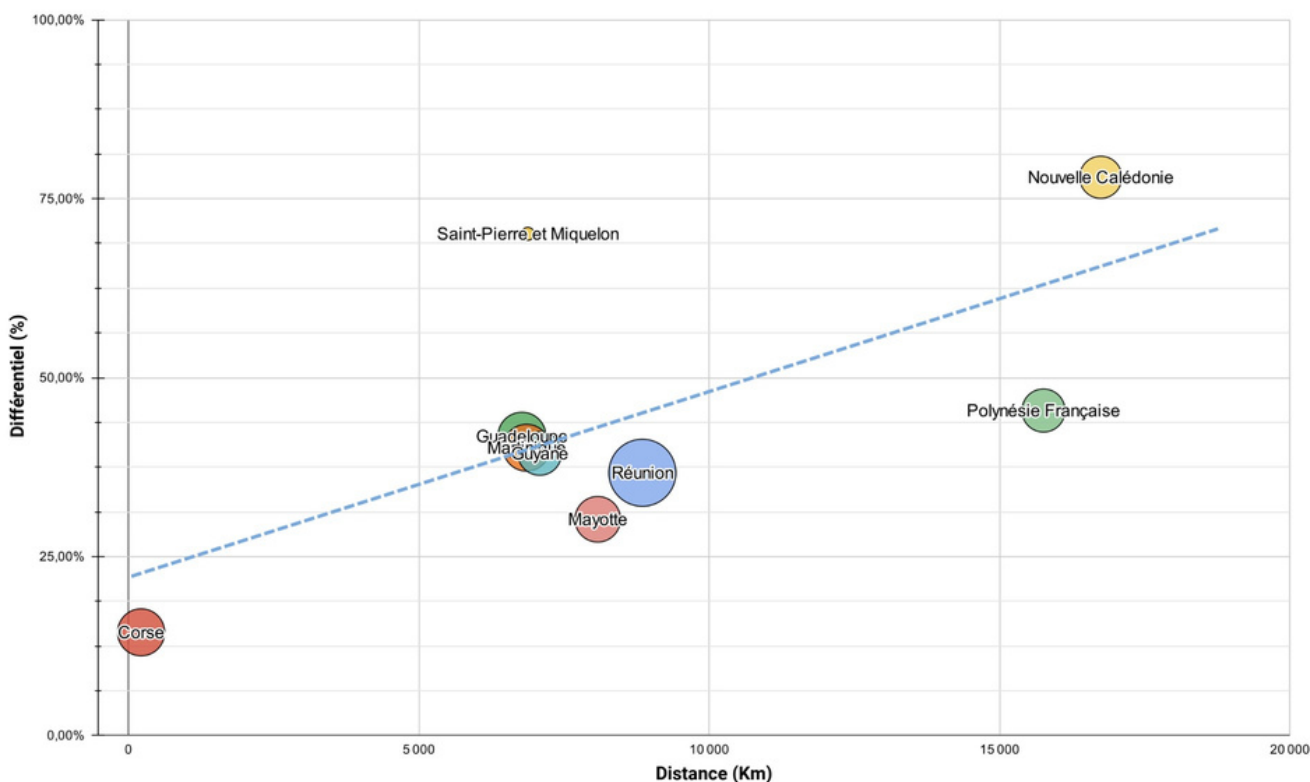
Comment expliquer ces écarts ?

En préambule, il est important de rappeler qu'aucun territoire n'est strictement l'égal d'un autre au point de vue de la compétitivité et donc des prix à la consommation.

C'est vrai dans le monde et on le voit aujourd'hui à nos dépens (dans le textile avec Shein, dans l'automobile, le MERCOSUR, ...). C'est aussi vrai entre régions de France hexagonale, où les écarts sont parfois significatifs.

Et c'est évidemment encore plus vrai Outre-mer. C'est l'objet de ce colloque.

GRAPHIQUE
DIFFÉRENTIEL DE PRIX, DISTANCE ET TAILLE



La droite bleue montre une corrélation fortement positive entre distance et écart de prix. C'est assez logique et malgré cela ce facteur n'est jamais traité de manière concrète dans les dispositifs de lutte contre la vie chère. Ni ceux existants, ni - à ma connaissance - ceux en cours d'élaboration.

C'est pourtant, de loin, la cause principale des écarts de prix. Mais ce n'est pas la seule cause, sans quoi les territoires seraient parfaitement alignés sur la droite bleue.

La taille des bulles correspond au nombre d'habitants. C'est l'une des manières de mesurer la taille du marché qui à l'inverse de la distance a une corrélation négative à l'écart de prix. Plus un marché est grand, plus l'écart est faible et inversement. La Réunion et Saint-Pierre et Miquelon sont deux bonnes illustrations de cela.

Même en intégrant ce second paramètre, on n'aligne pas les bulles sur la droite. Pour apporter un début de réponse à votre question, il n'y a pas une cause mais plusieurs. C'est le slide suivant.

VOIR TABLEAU CI-DESSOUS

On parle souvent des Outre-mer comme si c'était un ensemble homogène. Si c'était le cas, les bulles de la figure précédente auraient toutes été au même endroit et de même taille.

Ce tableau compare les territoires entre eux selon un certain nombre de paramètres supplémentaires: fiscalité, concurrence et revenus. Cela n'est pas exhaustif, bien évidemment.

TABLEAU
DONNÉES JUXTAPOSÉES

	Source	France	Ile-de-France	Corse	Saint-Pierre et Miquelon	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Réunion	Mayotte	Nouvelle Calédonie	Polynésie Française
Différentiel	Produits alimentaires	-	7,20%	14,40%	70,10%	41,80%	40,20%	39,40%	36,70%	30,20%	78,00%	45,40%
	Ensemble	-	7,20%	7,50%	32,00%	15,80%	13,80%	13,70%	8,90%	10,30%	31,00%	30,80%
Territoire	Distance à la France hexagonale (km)	0	0	217	6 875	6 774	6 854	7 080	8 848	8 079	16 741	15 755
	Nombre d'habitants	66 400 000	12 450 000	360 200	5 800	380 400	355 500	292 400	896 200	329 300	264 596	282 500
	PIB Brut	2 768 405	860 000	10 700	240	11 225	10 138	5 195	23 165	3 327	9 039	5 701
Fiscalité	Octroi de Mer pondéré moyen	-	-	-	-	11,50%	10,90%	14,70%	7,90%	15,70%	-	-
	Octroi de Mer pondéré alimentaire	-	-	-	-	16,30%	15,50%	15,30%	9,38%	15,60%	-	-
	TVA - Taux normal	20%	20%	20%	0%	8,50%	8,50%	0%	8,50%	0%	11%	16%
	TVA - Taux réduit	5,50%	5,50%	2,10%	0%	2,10%	2,10%	0%	2,10%	0%	3%	5%
Concurrence	Nombre de compagnies maritimes	32	-	5	3	3	3	2	6	4	5	3
	Nombre de compagnies aériennes	13	-	3	0	3	3	2	4	2	3	3
	Nombre de distributeurs	19	14	5	1	9	8	7	7	3	5	3
	Surrémunération des fonctionnaires	0%	0%	0%	85%	40%	40%	40%	53%	40%	94%	108%
Revenus	Salaires Médian Mensuel Net EQTP	2190	2 300 €	2 200 €	2 100 €	1 828 €	1 840 €	1 819 €	1 780 €		2 045 €	1 635 €
	Salaires Moyen	2733	3 330 €	2259	2662	2406	2324	2387	2260	1500	2893	2068
	PIB / Habitant	41 909€	69 288€	30 292€	39 778 €	27 324€	28 627€	17 703€	26 248€	11 486€	33 590€	20 963€
	Taux de chômage	7,70%	7,30%	6,40%	5,60%	16,60%	13,90%	17,10%	15,40%	29,00%	10,30%	7,50%
	PIB / Emploi	93 554€	114 476€	71 206€	75 084 €	67 786€	62 426€	63 511€	62 426€	64 733€	82 172€	53 081€

J'ajoute qu'il faut faire attention aux moyennes, elles cachent parfois des écarts (très) importants.

Concernant la fiscalité, les stratégies des territoires diffèrent fortement :

- Il y a des fiscalités qui s'ajoutent à la TVA (octroi de mer)
- Des fiscalités qui remplacent notamment la TVA (taxe générale sur la consommation)
- Des régimes de TVA différenciés
- Et il y a des territoires qui n'ont pas du tout de TVA

Avec, en plus, des combinaisons possibles entre ces options qui font qu'aucun territoire n'a exactement la même stratégie. Et même ceux qui ont la même structure fiscale n'ont pas forcément les mêmes taux (cela se voit sur l'octroi de mer où l'approche de La Réunion est particulièrement intéressante).

Cela pose une question importante : celle de la comparabilité. Ne faut-il pas en même temps qu'on compare les prix, indiquer au lecteur que les paramètres économiques, fiscaux et structurels des territoires sont différents ?

Quelle que soit la réponse à cette question, toute taxe ayant un effet sur les prix, la fiscalité constitue un autre facteur explicatif du différentiel. Elle n'est pas le déterminant principal, mais elle n'est pas non plus négligeable, en particulier dans l'alimentaire.

Tout cela constitue des barrières à l'entrée sur les marchés ultramarins et ça fait le lien avec la concurrence sur le slide suivant.

VOIR TABLEAU CI-DESSOUS

TABEAU
ENSEIGNES ET TERRITOIRES

Groupe d'enseignes	France hexagonale	Corse	Saint-Pierre et Miquelon	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Réunion	Mayotte	Nouvelle Calédonie	Polynésie Française	Total
	✓	1		1	1		1				4
	✓	1		2	2	2	1	1	1	1	11
	✓	1		1	2	2	2	1	1	1	11
	✓	2	1	4	1	1	2		2	1	14
	✓	1		1	1		1				4
	✓										0
	✓			1		1	1		1		4
	✓										0
	✓										0
	✓										0
	✓										0
	✓										0
Total		6	1	10	7	6	8	2	5	3	48

Il est indubitable de dire qu'un niveau de concurrence plus élevé contribue à des prix plus bas mais il serait faux de dire que la concurrence pourrait à elle seule compenser les contraintes structurelles évoquées précédemment.

Ici le focus est fait sur la grande distribution alimentaire. La colonne de gauche représente 97% du marché français et les suivantes indiquent si oui ou non l'enseigne est présente dans un territoire et quand elle l'est, au travers de combien de partenaires.

6 enseignes sur 12 sont représentées par 42 partenaires indépendants les uns des autres. Est-ce assez / pas assez ? C'est plutôt à Monsieur Cœuré de répondre à cette question.

Ce qu'on peut dire avec certitude, c'est que l'intensité concurrentielle ne se décrète pas. Elle peut être stimulée, encouragée, accompagnée, ... jamais imposée.

Personne ne peut contraindre un acteur économique à rejoindre un marché. Cela se vérifie quand un magasin ou un groupe de magasin est en vente Outre-mer. Seuls des acteurs déjà présents se positionnent.

Personne ne peut d'ailleurs contraindre un acteur économique à rester sur un marché. On l'a vu sur des banques, des compagnies maritimes, et c'est aujourd'hui particulièrement inquiétant en matière d'assurance. Avec des conséquences inflationnistes.

Ces réalités posent la question clef de l'attractivité économique de nos territoires. Pourquoi Aldi ou Lidl ne viennent pas Outre-mer ? C'est à eux qu'il faut poser la question.

Ce sujet pourrait à lui seul faire l'objet d'une commission parlementaire.

Ce qui est sûr c'est que l'attractivité économique est insuffisante aujourd'hui et qu'elle sera encore plus faible si on ajoute de la complexité réglementaire.

Conclusion

Des territoires insulaires, éloignés, de petite taille et qui sont soumis à une fiscalité spécifique, ne peuvent logiquement pas rivaliser en compétitivité avec des territoires plus vastes, continentaux, sans barrières douanières.

Si on veut réduire l'écart de prix, il faut traiter en priorité le sujet des frais d'approche.

Ce faisant on abaissera les barrières à l'entrée des territoires ultramarins et on créera aussi les conditions de plus de concurrence.

Deux questions pour ouvrir le débat:

- Pourquoi comprend-on mieux l'impact de la distance sur les coûts quand on parle de fret postal que quand on parle de fret maritime ?
- Et enfin, l'égalité postale, qui a réussi à faire consensus chez les parlementaires n'est-elle pas tout aussi urgente sur les produits de première nécessité français ?



Aurélien Portuese

Research Professor, Georges
Washington University, directeur
du GW Competition and
Innovation Lab

KEYNOTE SPEAKER

**Régulations économiques : évaluation des
politiques et de leurs effets**

Professeur et directeur du *Competition & Innovation Lab* à l'Université George Washington, Aurélien Portuese consacre ses travaux au droit et à l'économie de la concurrence, avec une attention particulière portée à la concurrence dynamique et à l'innovation.

La présente contribution propose une analyse du droit de la concurrence en Polynésie française à travers la question de la régulation des extensions de surfaces commerciales. Elle s'inscrit dans une approche inspirée des travaux de Joseph Schumpeter, selon laquelle la concurrence ne doit pas être envisagée comme un état d'équilibre statique, mais comme un processus évolutif fondé sur l'innovation, l'entrée de nouveaux acteurs et la transformation des structures de marché.

Dans cette perspective, une régulation excessivement centrée sur la préservation des équilibres existants peut, paradoxalement, freiner l'innovation et limiter les gains économiques de long terme. À l'inverse, une approche dynamique de la concurrence peut permettre aux économies insulaires de transformer certaines contraintes structurelles en leviers de développement et de compétitivité durable.

Joseph Schumpeter, dans *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942), décrivait ainsi la concurrence comme un mécanisme de « destruction créatrice », par lequel les innovations remettent en cause les positions acquises et renouvellent en permanence les structures économiques. Contrairement à une approche néoclassique principalement attentive aux prix et aux quantités à un instant donné, cette conception met l'accent sur les bénéfices de long terme liés à l'innovation, à la différenciation et à l'émergence de nouveaux modèles économiques.

Une lecture dynamique de la concurrence

Dans mes recherches, j'ai montré que les politiques antitrust fondées sur une approche statique — centrée sur le seul bien-être immédiat du consommateur — tendent à sous-estimer les effets dynamiques de l'innovation et risquent, ce faisant, de décourager des pratiques susceptibles de favoriser la création de valeur à long terme.

La concurrence dynamique apparaît ainsi comme un mécanisme ambivalent : elle détruit certaines rentes établies, mais génère en contrepartie des gains d'innovation, de productivité et de prospérité collective. Cette grille d'analyse est particulièrement pertinente pour comprendre les enjeux économiques de la Polynésie française.

Une économie insulaire sous contrainte

La Polynésie française constitue une économie insulaire éloignée, dont le PIB par habitant figure parmi les plus élevés du Pacifique, mais où le coût de la vie demeure sensiblement supérieur à celui de la métropole française. Selon les données récentes de l'ISPF et d'autres études disponibles, ce différentiel serait compris entre 31 % et 39 %.

Le secteur de la grande distribution y présente une structure oligopolistique marquée, dominée par quelques groupes intégrés verticalement contrôlant simultanément les activités d'importation, de logistique et de distribution de détail, notamment le Groupe Wane à travers les enseignes Carrefour et Champion.

Cette concentration résulte en partie des contraintes propres aux économies insulaires : éloignement géographique, faibles économies d'échelle, coûts logistiques élevés et étroitesse du marché. Toutefois, ces caractéristiques structurelles ne doivent pas conduire à figer l'organisation concurrentielle existante.

Les limites d'une approche statique de la régulation

Or, la régulation des extensions de surfaces commerciales en Polynésie française repose largement sur une logique statique de protection des équilibres de marché existants.

Une telle approche peut certes poursuivre des objectifs légitimes — préservation du tissu économique local, limitation des risques de concentration ou protection de l'emploi — mais elle peut également produire des effets contre-productifs lorsqu'elle réduit les possibilités d'entrée de nouveaux acteurs ou freine les investissements innovants.

En pratique, les restrictions à l'extension des surfaces commerciales peuvent limiter l'intensité concurrentielle, maintenir des positions acquises et ralentir la diffusion d'innovations organisationnelles ou logistiques susceptibles de bénéficier aux consommateurs.

Innovation, concurrence et baisse des prix

Dans une perspective schumpétérienne, la concurrence ne se réduit pas à une guerre des prix immédiate. Elle réside aussi dans la capacité d'un nouvel entrant à transformer les structures du marché grâce à des innovations de procédés, de distribution ou de modèle économique.

L'entrée de nouveaux opérateurs peut ainsi permettre une amélioration des chaînes logistiques, une diversification de l'offre, une meilleure efficacité productive et, à terme, une baisse durable des prix.

À l'inverse, une régulation trop restrictive peut contribuer à protéger les acteurs en place au détriment de l'innovation et du dynamisme économique. Dans les économies insulaires, ce risque est particulièrement élevé car les barrières naturelles à l'entrée sont déjà importantes. Ajouter des barrières réglementaires supplémentaires peut alors renforcer les situations d'oligopole existantes.

La question de l'attractivité économique

Cette problématique renvoie plus largement à la question de l'attractivité économique des territoires ultramarins.

Les économies insulaires ont besoin d'investissements, d'innovations et d'entrées de nouveaux acteurs pour accroître leur productivité et desserrer les contraintes qui alimentent durablement la vie chère. Une régulation conçue uniquement comme un instrument de contrôle ou de limitation des acteurs économiques risque d'affaiblir cette attractivité.

À l'inverse, une régulation orientée vers la stimulation de la concurrence dynamique peut favoriser l'émergence de nouveaux modèles économiques mieux adaptés aux contraintes locales.

Transformer les contraintes insulaires en avantages compétitifs

Les contraintes géographiques et logistiques de la Polynésie française sont réelles, mais elles ne condamnent pas nécessairement le territoire à une situation durable de faible concurrence et de prix élevés.

L'innovation technologique, les nouveaux modèles logistiques, la digitalisation des échanges et l'évolution des modes de consommation offrent aujourd'hui des opportunités de transformation économique importantes. Encore faut-il que le cadre réglementaire permette l'expérimentation, l'investissement et l'entrée de nouveaux acteurs capables de porter ces transformations.

Dans cette perspective, la concurrence dynamique ne doit pas être perçue comme une menace pour les économies insulaires, mais comme un levier potentiel de modernisation et de prospérité.

Conclusion

La réflexion sur la régulation économique en Polynésie française invite ainsi à dépasser une conception strictement statique de la concurrence.

L'enjeu ne consiste pas seulement à préserver les équilibres existants, mais également à créer les conditions d'une transformation économique durable fondée sur l'innovation, l'investissement et l'ouverture concurrentielle.

Une régulation efficace doit naturellement prévenir les abus de position dominante et garantir le bon fonctionnement des marchés. Mais elle doit également éviter de décourager les dynamiques entrepreneuriales susceptibles d'améliorer durablement le niveau de vie et le pouvoir d'achat des populations ultramarines.

À cet égard, la concurrence dynamique offre une grille de lecture particulièrement féconde pour penser l'avenir économique des territoires insulaires et transformer certaines contraintes structurelles en véritables avantages compétitifs.



FEDOM



Table ronde N°2

Régulations économiques : évaluation des politiques et de leurs effets

Introduction :

Loraine Donnedieu de Vabres-Tranié, modératrice

Contributions :

**Christian Montet
Jean-Yves Bonnaire
Fabrice Picod
James Ian Linder**



Introduction Loraine Donnedieu de Vabres-Tranié, modératrice

La table ronde 1 était consacrée à l'observation essentielle des faits et des données.

La séquence que nous ouvrons dans la table ronde 2 porte sur la question de savoir si les réglementations multiples mises en place dans les territoires ultra-marins depuis des décennies et visant à priori à corriger les « défaillances du marché », sont efficaces.

Il n'existe pas à ce jour de véritable bilan de ces politiques, alors que le projet de loi en examen à l'Assemblée poursuit cette logique régulatrice.

Or, rien à priori ne justifie des réglementations supplémentaires tant que de nouvelles « défaillances des marchés » ne sont pas démontrées, ou que des « évaluations ex post » n'ont pas été réalisées.

Cette table ronde a pour objectif de recenser les principales régulations en vigueur dans les territoires ultra-marins, et ce, de façon comparative, et de vérifier si elles corrigent des distorsions de marché ou si, au contraire, elles aggravent les problèmes.

Le contrôle des prix et des marges est en effet toujours présent dans le projet de loi de lutte contre la vie chère, alors qu'il n'a jamais été considéré comme efficace, hormis le cas de circonstances exceptionnelles.

Il nuit à la contestabilité des marchés. Pourquoi de nouveaux entrants viendraient-ils attaquer les entreprises en place si les perspectives ne sont pas de pouvoir récupérer des profits suffisants ?

N'y a-t-il pas un risque, dans ces conditions, de réduire l'innovation et le dynamisme économique, et de façon ultime les revenus, y compris ceux des plus défavorisés ?

Quant à l'interdiction automatique des exclusivités (applicable dans les territoires ultra-marins sauf en Polynésie française), elle ne favorise pas, en augmentant les coûts fixes, l'introduction de nouvelles marques et le nombre de concurrents.

S'agissant du contrôle ex ante des aménagements commerciaux, confié en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française aux autorités locales de la concurrence, il accorde une place essentielle aux parts de marché et à leur structure, au détriment du développement des opérateurs les plus efficaces.

Or, le projet de loi propose d'étendre ce contrôle aux DROM, sous une forme, certes atténuée, d'avis donnés par l'ADLC.

De manière plus générale, la prolifération de normes, dénoncée également à l'échelle européenne, dans le rapport Draghi, la multiplication des documents administratifs à fournir et autres contraintes administratives, conduisent à augmenter les coûts fixes (y compris irrécupérables) des entreprises et par conséquent, pour une taille de marché limitée, à réduire le nombre de concurrents viables à l'équilibre.

Il est difficile de quantifier les effets négatifs de ces réglementations sur le PIB des territoires concernés, mais Christian Montet tentera des premières estimations.

Pour illustrer le débat, Jean-Yves Bonnaire s'intéressera au cas des Caraïbes non rattachés à la France, et James Ian Linder à Jersey et autres « crown dependencies ».

L'objectif de la Table ronde 2 n'est pas de plaider pour une dérégulation généralisée, mais pour une régulation « calibrée » et dont les effets doivent être « mesurés et non présumés », et qui doit se conjuguer pour être efficace avec innovation et croissance (cette question sera abordée dans la table ronde n°3), ce que Christian de Boissieu appelle « la sortie par le haut », la relance de la production, les investissements dans l'innovation.

Le Professeur Fabrice Picod quant à lui examinera la conformité au droit européen des réglementations mises en place dans les territoires européens.

Question posée à Christian Montet

Quelles régulations économiques actuellement en vigueur dans les Outre-mer — contrôle des prix et des marges, interdictions per se, contraintes sur l'extension de commerces performants — vous paraissent produire des effets contre-productifs ? et sur quels éléments factuels repose ce constat ?

Question posée à Jean-Yves Bonnaire

Quels dispositifs de régulation se sont révélés inefficaces ou pénalisants en matière de prix, d'investissement ou d'emploi, et quels enseignements concrets peut-on en tirer pour les outre-mer français ?

Question posée à James Linder

Jersey est une petite île (qui compte 105 000 habitants) dotée d'une économie florissante. Elle dispose d'un cadre réglementaire souple et de grande qualité. Quels enseignements peut-on en tirer en matière d'efficacité économique, de concurrence et de dynamique des prix ?

Question posée à Fabrice Picod

Du point de vue du droit européen, comment apprécier la légitimité et la proportionnalité des régulations spécifiques appliquées aux Outre-mer, notamment lorsqu'elles ne reposent pas sur des études d'impact ou des évaluations ex post précisément établies ?



Christian Montet

Professeur émérite de Sciences
économiques à l'Université de
Polynésie française

Table ronde N°2

Pour une analyse coûts-avantages de la régulation économique dans
les Outre-mer français

« La réglementation est efficace ou inefficace, intelligente ou stupide, [...] évaluée selon des critères coûts-bénéfices rigoureux ou au gré des circonstances politiques, susceptible de perturber l'activité économique ou de la soutenir » John Cochrane, Hoover Institution

Introduction

CEO

La cherté de la vie constitue l'un des principaux enjeux économiques et sociaux des territoires français d'Outre-Mer. Elle alimente une réponse politique récurrente fondée sur l'intervention directe dans le fonctionnement des marchés, notamment par le biais de contrôles de prix et de marges, d'encadrements contractuels et de freins à l'expansion de certaines entreprises.

Ce réflexe régulateur repose sur l'hypothèse implicite de défaillances « naturelles » des marchés ultramarins, liées en particulier au pouvoir de marché supposé excessif de certaines entreprises. Or une régulation n'est justifiée que si elle corrige une défaillance clairement identifiée et si elle est conçue pour que ses bénéfices excèdent ses coûts.

Après des décennies d'interventionnisme et une succession de rapports parlementaires prônant l'amplification de cette approche, alors qu'un nouveau projet de loi laisse prévoir le recours à de nouvelles mesures réglementaires, une évaluation de ces politiques publiques devient indispensable. Cet article souhaite contribuer aux efforts de bilan en proposant un cadre analytique permettant d'évaluer la pertinence économique des régulations adoptées. Nous nous intéressons ici aux réglementations dérogatoires dans un sens encore plus interventionniste que celles dont la France hexagonale est déjà réputée faire un usage excessif, c'est-à-dire les régulations¹ les plus suspectes d'inefficacité au regard de la théorie économique et de l'expérience internationale accumulée.

Nous proposons d'abord une grille d'analyse des trois grands ensembles de régulations a priori les plus sujettes à caution (I). Nous esquisserons ensuite une application de ce cadre analytique aux régulations interventionnistes mises en place dans le secteur de la distribution de détail (II).

¹ Tout au long du présent article nous utiliserons comme synonymes les termes « réglementation » et « régulation », ce dernier étant interprété dans sa conception anglo-saxonne (ou comme une mauvaise traduction - assumée - du mot américain).

I - Une grille d'analyse des régulations douteuses

Cet article ne constitue pas un plaidoyer pour une politique systématique de dérégulation, mais plutôt une contribution à la recherche de régulations efficaces, orientées vers la croissance de l'économie. La première étape est donc de centrer l'analyse sur les réglementations les plus sujettes à caution, car a priori les plus éloignées des archétypes internationaux.

1. Trois types de régulations suspectes dans l'Outre-mer

Nous nous intéressons en priorité aux réglementations généralement considérées comme inefficaces, à la fois selon la théorie économique et surtout après l'accumulation de données empiriques au cours du temps et à travers le monde. Il est admis que les industries de réseau, lorsqu'elles comportent des éléments de monopoles naturels, sont plus efficaces lorsqu'elles sont intelligemment régulées. Il ne fait guère de doute non plus que la protection des consommateurs exige quelques réglementations rarement remises en cause. Même si ces derniers types de régulations méritent aussi des réexamens périodiques de leur efficacité, nous souhaitons limiter ici l'analyse aux interventions a priori les plus douteuses.

Trois types d'interventions prisées par les régulateurs dans l'Outre-mer français apparaissent immédiatement comme sujettes à caution au regard de la théorie économique et de l'expérience internationale :

- (i) contrôles des prix et des marges ;
- (ii) restrictions contractuelles ;
- (iii) limitations de la taille et de l'expansion des entreprises réputées « dominantes ».

(i) En dehors des situations de monopoles naturels, les contrôles de prix et de marges n'ont quasiment jamais montré une efficacité sur le moyen et long terme. Il est admis qu'en situation d'urgence ce type d'intervention puisse atténuer les effets sur le pouvoir d'achat des consommateurs, durant le temps des adaptations des marchés. Mais casser le signal de rareté n'a jamais supprimé le problème. Il risque d'en résulter une raréfaction de l'offre et des pénuries si le blocage des prix perdure. Pourtant les contrôles des prix et des marges sont courants dans les Outre-mer : système des « produits de première nécessité » (PPN) en Polynésie française, bouclier qualité-prix dans les DROM, régulation des prix dans divers secteurs oligopolistiques, tels que l'approvisionnement en hydrocarbures.

(ii) L'encadrement des contrats dans la chaîne verticale constitue une autre intervention courante dans l'Outre-mer : interdiction per se des exclusivités d'importation (présentée comme une présomption réfragable mais en réalité une interdiction automatique – voir Montet et Venayre, 2025b) suspicions concernant le rôle de l'intégration verticale de certains opérateurs (importateurs-grossistes en amont, détaillant en aval) justifiant au moins des demandes de transparence sur les prix des transactions internes au groupe et sur les marges à tous les niveaux et, dans les propositions extrêmes, une interdiction totale. Pourtant les interdictions automatiques sont rarement envisagées dans ce domaine, le soin étant normalement laissé aux pratiques anticoncurrentielles. L'insistance sur ces questions dans l'Outre-mer conduit donc à s'interroger sur l'efficacité des régulations correspondantes.

(iii) Enfin, le contrôle de la croissance interne des entreprises, en particulier appliqué dans le secteur de la distribution, constitue une exception à un principe général de laisser-faire dans les économies de marché. La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française expérimentent ainsi depuis une dizaine d'années un contrôle ex ante des aménagements commerciaux. Les derniers projets de loi contre la vie chère contiennent de nouveaux éléments dans cette direction : moratoires sur les projets d'investissement pour les grands distributeurs, contrôles accrus de l'Autorité de la concurrence après saisine des commissions d'urbanisme. Une telle volonté de limitation de l'expansion des entreprises possédant les plus grandes parts de marché est une exception au niveau international. Cette réglementation n'est conforme ni à la doctrine, ni à la pratique internationale, elle interroge particulièrement.

Une présomption de nocivité pèse donc sur de telles réglementations. La petite taille et l'éloignement des économies ultramarines pourraient justifier de telles mesures spécifiques. Mais cela devrait être démontré et non simplement affirmé comme allant de soi.

2. Défaillances des marchés, pertinence des instruments conventionnels et bilan des régulations les plus douteuses

Interférer avec les mécanismes de marché peut améliorer la situation économique, mais à condition que l'intervention publique corrige un dysfonctionnement du marché en question. La première question est celle de l'identification d'une défaillance du marché pour laquelle on jugera ensuite s'il est utile d'envisager une correction. La question suivante est de concevoir la réponse appropriée. Le remède peut passer par l'application du droit de la concurrence, qui distord moins le marché que ne le font les régulations de prix ou de volumes.

Avant de passer à des réglementations contraignantes, il faut donc s'assurer que les corrections les moins intrusives des marchés ne fonctionnent pas et pour quelles raisons. Il ne faut jamais perdre de vue que toute réglementation publique implique des coûts : informationnels, organisationnels, de mise en œuvre, etc. Il convient donc de s'assurer que l'instrument proposé apporte plus de gains que de pertes sociales. Les imperfections des marchés sont nombreuses mais ne nécessitent pas pour autant l'intervention correctrice d'un régulateur public. Comme l'a justement montré Demsetz (1969), il faut se garder du sophisme du Nirvana consistant à comparer une situation réelle imparfaite (pouvoirs de marché, externalités, etc.) à une situation idéale imaginaire (l'État corrigeant le marché sans coût, sans erreurs, sans corruption ou influence d'intérêts personnels, sans information imparfaite). La bonne question est plutôt de savoir si le marché est meilleur ou pire que les solutions alternatives réelles, avec leurs propres imperfections.

2.1 La défaillance du marché est-elle clairement identifiée ?

La théorie économique distingue trois grandes catégories de défaillances de marché justifiant une intervention publique : le pouvoir de marché excessif, dont le cas extrême est le monopole naturel ; les externalités et les biens publics ; les asymétries d'information.

Contrairement à des interprétations très répandues, la petite taille des économies ultramarines et leur éloignement géographique ne constituent pas en eux-mêmes des défaillances de marché (voir Winters et Martins, 2004). Ces conditions économiques soulèvent un problème de faisabilité. Elles peuvent expliquer des coûts plus élevés ou une concentration plus forte, mais elles ne justifient pas automatiquement une régulation des prix ou des structures. Il en résulte probablement une exacerbation du risque de monopolisation des marchés, ce qui implique une vigilance particulière des autorités de concurrence. Mais en sens inverse, les désavantages du coût mis en évidence par Winters et Martins, risquant de rendre toute activité concurrentielle aux prix mondiaux non viable dans ces territoires, invitent à appliquer le droit de la concurrence en veillant particulièrement à ce qu'il ne nuise pas à l'efficacité économique.

2.2 Les instruments existants sont-ils réellement insuffisants ?

Les défaillances des marchés ultramarins correspondant aux effets externes, à la production de biens publics et aux asymétries d'information sont de même nature que celles existant dans l'Hexagone et ailleurs dans le monde. Les outils de correction en sont bien connus : taxes et subventions, réglementations protégeant les consommateurs, etc. La protection des ressources naturelles peut prendre une importance plus grande dans les petites îles éloignées, du fait de leur vulnérabilité naturelle, mais fondamentalement les instruments d'action classiques sont suffisants pour résoudre les problèmes en question.

La grande question, au cœur des débats sur la cherté de la vie dans ces territoires, est celle des risques de monopolisation des marchés ou d'abus du pouvoir de marché des entreprises dominantes. Dans les industries de réseau (énergie, télécommunications, transports) des monopoles naturels peuvent se révéler inévitables, comme pour le transport de l'électricité à travers les îles ou les infrastructures d'acheminement de l'eau potable dans les communes.

Une régulation sectorielle bien conçue, pilotée par des agences indépendantes spécialisées (différentes de l'autorité de concurrence, voir Montet et al., 2025 et 2026) convient à traiter le problème, notamment pour les territoires français grâce à l'action de la CRE et de l'ARCEP.

Concernant les risques de monopolisation des marchés par entente ou abus de position dominante, et par une réduction du nombre de concurrents à la suite de fusions ou acquisitions, le droit de la concurrence, sous sa forme standard que nous appellerons canonique ou orthodoxe, constitue l'instrument approprié. La pertinence de ce cadre juridique pour ces petits territoires isolés des grands marchés internationaux a longtemps été mise en doute (voir les longs débats sur ces questions dans les années 2000 en Polynésie française, Montet et Venayre, 2013), mais le sujet n'est que rarement posé en ces termes aujourd'hui.

Il est admis que les petits territoires peuvent nécessiter des adaptations des règles de concurrence, idéalement dans le sens de l'efficacité économique du fait des contraintes de viabilité rappelées plus haut. Le droit de la concurrence sait traiter la spécificité des petits marchés, notamment en définissant des seuils de contrôle appropriés et en développant l'analyse par les effets, dont le cadre est par définition contextuel et adapté aux cas traités. Il est parfois avancé que dans les petites économies insulaires le droit de la concurrence orthodoxe serait insuffisant pour traiter des problèmes de pouvoir de marché (voir Peyre, 2022). Cependant, les difficultés pratiques de l'antitrust (charge de la preuve, durée des procédures) ne constituent pas, en elles-mêmes, une justification suffisante pour substituer à ces outils une régulation généralisée des marchés. Si des règles plus contraignantes que de coutume sont proposées, cela devrait résulter d'une démonstration de l'insuffisance du droit antitrust classique dans le contexte en question.

Le seul argument avancé à ce jour en faveur d'une régulation interventionniste dérogatoire, repose sur l'idée que dans ces petites économies les barrières à l'entrée sont trop fortes pour que les marchés puissent fonctionner normalement (Peyre, 2022). Il en résulterait un biais nécessaire vers l'interventionnisme, notamment du fait que les erreurs des autorités de concurrence sous forme de « faux négatifs » (c'est-à-dire ne pas sanctionner une pratique anticoncurrentielle) auraient des conséquences nocives plus lourdes et durables. Dans ces circonstances, nous avons déjà souligné (Montet et Venayre, 2024) combien cette hypothèse de barrières à l'entrée exceptionnelles semble déformer la réalité des marchés ultramarins. En l'absence d'une démonstration approfondie de la thèse inverse, les régulations interventionnistes hétérodoxes manquent singulièrement de fondement.

La démonstration devrait comporter au moins quatre blocs factuels. (i) Tout d'abord, les marges (idéalement les profits économiques, qui tiennent compte du coût du capital, notamment du facteur risque) devraient être anormalement et durablement élevées. On ne peut se contenter en la matière d'éléments approximatifs (tels que ceux contenus dans l'Avis de l'Autorité Polynésienne de la Concurrence n° 2019-A-02 du 19 septembre 2019). (ii) Un second bloc doit passer en revue les barrières à l'entrée elles-mêmes. Il s'agit de vérifier si les coûts d'entrée sont insurmontables pour les entrants potentiels, en particulier du fait des difficultés d'accès à des infrastructures clés. Le simple constat de l'étroitesse du marché peut expliquer pourquoi l'entrée est difficile et rare, mais il n'en résulte pas de nécessité de recourir à une régulation ex ante.

(iii) Un troisième bloc doit documenter les éventuelles tentatives sérieuses d'entrée, sous peine d'affaiblir l'argument de verrouillage et conduire à un diagnostic fragile. (iv) Enfin, si des échecs d'entrée ont eu lieu, on doit en analyser les causes. Ces tentatives ont-elles échoué du fait d'actions ou de règles attribuables aux acteurs en place ? Un standard élevé de preuve est nécessaire : les obstacles doivent être spécifiques et vérifiables. Des impressions générales ou des suspicions ne suffisent pas. Sans ce travail approfondi, l'argument du dysfonctionnement systématique des marchés ultramarins reste une opinion, une affirmation sans preuve, au mieux une hypothèse à vérifier.

2.3 Les coûts des régulations inefficaces

Si la défaillance du marché n'a pas été bien identifiée et s'il n'a pas été démontré que les instruments classiques sont insuffisants, la régulation a toutes les chances de se révéler inefficace. Rappelons que cette démonstration de la nécessité des mesures inhabituelles devrait être conduite avant leur mise en œuvre. Mais à défaut de telles évaluations préalables, des analyses coûts-avantages devraient être conduites sur la base des expériences conduites après quelques années d'application.

Lorsque cela est possible, on doit évaluer d'abord les avantages de la réglementation, par exemple les effets baissiers sur les prix, l'augmentation de la gamme des produits et de leur qualité ou encore la facilitation de l'entrée d'entreprises efficientes. D'un autre côté, il faut en évaluer les coûts.

Il existe tout d'abord des coûts administratifs directs. Il s'agit du coût du fonctionnement des administrations dédiées à l'application de la régulation en question, et du coût pour les entreprises de se conformer à toutes ces contraintes bureaucratiques (techniquement on peut parler d'une hausse des coûts de transaction pour les entreprises). Une étude récente (Pellegrino et Zheng, 2024) vient d'évaluer de manière plus précise le coût de la bureaucratie pour quelques pays européens : 3,94% du PIB pour la France, contre 0,82% du PIB pour l'Italie et 0,10% pour le Royaume-Uni. Cela donne une idée du problème, même si la méthodologie de l'étude a été critiquée. On imagine l'importance relative du problème dans l'Outre-Mer où l'interventionnisme est plus systématique encore que dans l'Hexagone.

Mais ces coûts administratifs et ces coûts de transaction ne sont que la partie visible de l'iceberg. Les coûts économiques de régulations inefficaces risquent à moyen et long terme de les dépasser de très loin, en raison des risques induits de baisse de l'investissement, de moindre entrée de nouveaux acteurs et de ralentissement de l'innovation et de la croissance. Évaluer pleinement ces coûts nécessiterait idéalement une analyse contrefactuelle montrant ce qu'il adviendrait sans ces réglementations inefficaces. Mais de simples comparaisons avant/après la réglementation et un benchmark de territoires aux réglementations différentes peuvent constituer un premier éclairage.

II - Application au secteur de la distribution à dominante alimentaire

La distribution à dominante alimentaire occupe une place centrale dans les débats relatifs à la cherté de la vie dans les Outre-Mer français. Elle couvre une part sensible de la consommation des ménages, présente des niveaux de prix élevés par rapport à la métropole, et se caractérise par une structure de marché relativement concentrée. Ces éléments ont conduit les pouvoirs publics à considérer ce secteur comme un candidat naturel à une régulation renforcée. On trouve appliqués à ce secteur les trois grands types de réglementations identifiées ci-dessus comme probablement dommageables : contrôle des prix et des marges, régulations verticales contraignantes et limitation de l'expansion des entreprises leaders. Une évaluation de ces mesures s'impose après des années de mise en application.

1. Quelles défaillances du marché souhaite-t-on corriger ?

Plusieurs types de défaillances du marché peuvent justifier une intervention dans le secteur de la distribution à dominante alimentaire (voir l'Avis de l'Autorité de la concurrence n° 07-A-12 du 11 octobre 2007). Le risque d'abus de pouvoir de marché est souvent mentionné concernant la grande distribution. Par ailleurs, le soutien particulier à certains commerces, comme les petits commerces de centre-ville, peut être justifié par des questions d'externalités : l'utilité sociale des petits commerces de proximité ou l'intérêt collectif de disposer de commerces de luxe dans certaines rues centrales des villes risquent d'être mal satisfaits par le fonctionnement spontané du marché. Des actions publiques sont justifiées dans ce cadre. Dans l'Outre-Mer, l'objectif affiché des régulations reste flou, mais semble essentiellement centré sur le risque de monopolisation. Nous nous concentrerons sur celui-ci et consacrerons à la fin quelques mots sur la défaillance possible due aux externalités. Après avoir identifié les risques de défaillance du marché dans ce secteur, la question essentielle est de savoir pourquoi les outils traditionnels de l'antitrust seraient insuffisants. Enfin, puisque des réglementations interventionnistes dérogatoires existent, le bilan avantages-coûts devrait en tout état de cause en être établi.

2. Structure de marché : concentration et risque d'abus de pouvoir de marché

En contraste avec les commentaires courants, le paysage de la distribution présente une structure éloignée du cas de monopole. Écartons d'abord l'hypothèse de monopole naturel. Contrairement aux industries de réseau, la distribution à dominante alimentaire ne repose pas sur une infrastructure indivisible et non duplicable, ne présente pas de rendements croissants sur l'ensemble de la demande, et permet, en principe, l'entrée de nouveaux opérateurs à différents niveaux de la chaîne (importation, gros, détail).

La distribution alimentaire dans les Outre-Mer français présente plutôt une structure oligopolistique, plus ou moins asymétrique selon les territoires. Quelques enseignes ont effectivement des parts de marché élevées, mais pas exceptionnelles par rapport à ce que l'on observe dans le reste du monde, notamment dans des pays du Nord de l'Europe, en Suisse, en Pologne ou en Australie, dans lesquels dominent des duopoles.

En réalité, cette structure oligopolistique de la distribution à dominante alimentaire vérifie parfaitement la théorie des marchés à coûts fixes endogènes développée par Sutton (1991) pour étudier les marchés où la concurrence ne se fait pas uniquement par les prix, mais aussi largement par la qualité (assortiment, qualité du service, etc). Ellickson (2007, 2013) a approfondi l'analyse de Sutton et montré qu'elle s'appliquait parfaitement aux supermarchés. Le processus concurrentiel pousse les firmes à augmenter les coûts fixes, tels que réseaux de magasins, logistique, systèmes informatiques, centrales d'achat, dont une partie, tels que les coûts fixes de publicité, image de marque, sont irrécupérables en cas d'échec.

Cette théorie explique pourquoi la structure des supermarchés est étonnamment uniforme dans le monde quelle que soit la taille des marchés considérés, un petit nombre de firmes, entre deux et cinq, qualifiées « d'oligopole naturel », captant finalement la majorité des ventes. Dans ces conditions, la concentration, en grande partie inévitable, n'est pas le résultat d'un mauvais fonctionnement du marché, mais la conséquence du processus concurrentiel lui-même.

Le modèle Sutton-Ellickson permet également de comprendre pourquoi la crainte d'une monopolisation croissante de ces marchés n'est pas justifiée. Certains modèles montrent que, sous certaines conditions, l'expansion d'un leader peut se faire aux dépens des autres et par conséquent engendrer un cercle vicieux de concentration vers le monopole. Mais ces modèles constituent plus des curiosités intellectuelles que la description du cas général, car leurs conditions de validité sont rarement vérifiées en pratique, notamment dans les territoires ultramarins (voir Montet, 2026). En fait, les grandes prévisions d'une telle concentration vers le monopole ne se sont vérifiées dans aucun des territoires concernés. En tant que résultante du processus concurrentiel, la structure d'oligopole naturel ne nécessite donc pas de régulation ex ante particulière. Casser la taille, imposer artificiellement plus d'entrants, voire bloquer les fusions pour des raisons purement quantitatives sont autant d'interventions risquant de se révéler inefficaces voire contre-productives dans un oligopole naturel.

La seule implication logique pour faire face au risque d'abus de pouvoir de marché dans une telle structure est de compter sur une politique de concurrence active, concentrée sur les risques d'entente dans l'oligopole ou sur ceux d'exclusion de petits concurrents ou nouveaux entrants par un ou plusieurs opérateurs dominants. Ainsi les efforts de régulation du secteur dont la France est coutumière, notamment les régulations fournisseurs-distributeurs (du type loi Galland, Raffarin, Egalim, etc.) ou la défense des petits commerçants contre les plus gros distributeurs ne relèvent pas d'une défaillance du marché clairement établie, mais plutôt de considérations d'économie politique (soutien aux PME, aux agriculteurs...). La logique française est celle d'un équilibrage des rapports de force, dans une tradition interventionniste, conduisant à réguler le partage de la marge, les conditions contractuelles, la transmission des coûts, la rémunération agricole, etc. Mais cela relève de la politique industrielle et sociale, pas de la lutte contre la vie chère, ni de la politique de concurrence habituelle.

Les régulations à la française n'étant déjà pas en soi des corrections de défaillances du marché de la distribution de détail, les régulations plus interventionnistes encore mises en œuvre dans l'Outre-mer ont davantage de chances encore de s'éloigner de la correction de véritables défaillances de marché. Seule la démonstration d'une incapacité du droit canonique de la concurrence à traiter des problèmes de ce secteur économique dans les Outre-mer serait de nature à justifier les réglementations exceptionnelles identifiées comme douteuses.

3. Les outils de l'antitrust seraient-il inadaptés au secteur ultramarin de distribution à dominante alimentaire ?

Une fois écarté l'argument inopérant de la complexité et la lenteur des procédures antitrust, seul le dysfonctionnement structurel des marchés découlant de barrières à l'entrée insurmontables pourrait justifier une intervention accrue. Conformément à l'approche initiée plus haut (cf. I), il est alors nécessaire de documenter pour le secteur de la distribution de détail les quatre blocs factuels susceptibles d'apporter une preuve d'un tel dysfonctionnement structurel.

Il est d'abord indispensable de renforcer la collecte de données sur les comparaisons de prix et de marges (non de manière permanente comme le demandent certains partisans de l'interventionnisme mais une fois de manière approfondie). Cela suppose des décompositions documentées des écarts de prix entre territoires ultramarins et Hexagone, mais aussi en comparaison avec des situations similaires (îles isolées vs. leurs zones continentales voisines ou naturellement liées). S'il n'existe pas de rentes persistantes inexpliquées, aucune dérogation réglementaire ne devrait être envisagée. Or, à ce stade, les données existantes ne font pas apparaître des résultats justifiant l'interventionnisme (Adlc, IEOM, contributions au présent colloque de Sudrie, Fabing, Huyghues Despointes). Concernant l'évaluation des barrières à l'entrée dans ce secteur, l'existence d'échecs significatifs ou encore l'appréciation des causes de ces derniers, il n'existe à ce jour aucune étude systématique et par conséquent aucune démonstration rigoureuse de l'argument en faveur d'une politique allant au-delà du droit de la concurrence canonique.

En pratique nous nous trouvons aujourd'hui en présence de réglementations exceptionnelles mises en place sans que cette charge de la preuve n'ait été assurée avant de déroger aux pratiques les mieux définies dans le monde, adaptées aux besoins locaux d'efficacité. L'évaluation des réglementations dérogatoires dans le secteur de la distribution à dominante alimentaire devrait ainsi confirmer que les coûts en sont plus élevés que les éventuels avantages.

4. Coûts et avantages des réglementations hétérodoxes dans le secteur de la distribution à dominante alimentaire.

Les trois ensembles de réglementations interventionnistes dérogatoires existent soit parce qu'elles ont un effet tangible et immédiat sur les prix (contrôles des prix et marges), soit parce qu'elles affichent l'objectif de contenir les opérateurs dominants. Dans tous les cas on voit un certain bénéfice politique de la visibilité de la mesure, mais aussi ses limites dans les données économiques : prix, intensité de la concurrence, surplus économiques des agents.

Des tests empiriques sont à présent indispensables, non seulement pour évaluer les effets des mesures en place depuis des années, mais aussi pour éclairer les nouveaux choix des décideurs.

Des analyses contrefactuelles (cf. supra) seraient nécessaires. Comme ces analyses sont souvent difficiles à conduire, elles sont utilement complétées ou remplacées par des comparaisons à la fois dans l'espace (comparaisons entre territoires ultramarins français disposant de réglementations sensiblement différentes, comparaisons internationales avec des territoires aux conditions similaires, comme cela a été initié dans le présent colloque) et dans le temps avant/après la mise en place d'une mesure.

Les données empiriques existantes révèlent de faibles effets positifs. Concernant les contrôles des prix (PPN en Polynésie française ; BQP dans les DROM), les effets attendus à court terme sont certains, mais faibles au regard des coûts qu'ils engendrent à plus long terme (cf. Avis APC 2019, contribution de Fabing au présent colloque).

Les réglementations dérogatoires en matière de contrats (comme l'interdiction per se des exclusivités d'importation) n'ont donné lieu à aucun effet mesuré, ni sur les prix, ni sur l'assortiment et la qualité des produits, ni sur le nombre d'opérateurs, etc. Les limites à l'expansion des plus gros distributeurs n'ont produit aucun effet tangible autre qu'affaiblir la concurrence en préservant les intérêts immédiats des plus petits indépendamment de leur niveau d'efficacité.

Face à ces maigres résultats positifs, les coûts sont certains quoique difficiles à quantifier. Les contrôles de prix conduisent toujours à plus ou moins long terme à une raréfaction de l'offre. L'interdiction des agents de marque et des exclusivités d'importation, destinées en principe à favoriser la concurrence intra-marque (sans que des effets positifs en ce sens soient établis) nuit au soutien aux marques concurrentes et contribue paradoxalement à affaiblir la concurrence inter-marques. Le frein à l'expansion des entreprises réputées dominantes est aussi une source de hausse des coûts de la distribution en empêchant de nouvelles économies d'échelle et en portant préjudice aux négociations des importateurs-grossistes avec les fournisseurs.

Ces réglementations hétérodoxes ont en commun de nuire à la profitabilité des entreprises les plus efficaces, de décourager l'investissement, d'inciter à une réduction de la qualité ou de l'assortiment des produits et plus généralement de l'innovation, de décourager l'entrée de nouveaux opérateurs sur les marchés. Les coûts de ces régulations nuisent au dynamisme du secteur et à sa croissance. Globalement les effets négatifs ont donc une forte probabilité de largement dépasser les faibles avantages observés.

Enfin, si l'on s'intéresse à d'autres défaillances du marché dans le secteur de la distribution à dominante alimentaire, on peut mentionner l'objectif de protection du commerce de proximité dont la viabilité risque d'être mise en cause dans la structure d'oligopole « naturel ». Mais, à supposer qu'une telle défaillance du marché soit identifiée dans les économies ultramarines, l'analyse microéconomique des politiques publiques recommande dans ce cas des instruments ciblés (subventions, politiques urbaines) plutôt que des distorsions générales du fonctionnement des marchés.

Conclusion

Pour les marchés concurrentiels, même oligopolistiques, une régulation économiquement responsable suppose un diagnostic précis des défaillances et une évaluation systématique des coûts et des bénéfices. Dans l'Outre-mer français, le moment est venu de remettre en cause les régulations dérogatoires basées sur de simples impressions, croyances ou idéologie politique. En attendant de réaliser ce type d'études approfondies, les décideurs devraient s'abstenir de renforcer les régulations les plus douteuses. Lorsque l'incertitude sur la défaillance est forte, il conviendrait au moins de prioriser des mesures « réversibles » et à faible coût d'erreur. Souhaitons que la prochaine loi de « lutte contre la vie chère » apporte une nouvelle orientation dans cette direction.

Références bibliographiques

- Demsetz H. 1969, "Information and Efficiency: Another Viewpoint", *Journal of Law and Economics*, 12, 1-22.
- Ellickson, P.B. (2007), « Does Sutton Apply to Supermarkets ? », *Rand Journal of Economics*, 38(1) pp. 43-59
- Ellickson, P.B. (2013), « Supermarket as a Natural Oligopoly », *Economic Inquiry*, 51(2) pp. 1142-1154.
- Montet, C. (2026) « Du bon usage de la théorie des jeux dans le domaine de l'antitrust », *Mélanges en hommage à Daniel Serra*, Presses Universitaires de la Méditerranée, à paraître.
- Montet, C., Sélinisky, V. et Venayre, F. (2026), « Faut-il confier la régulation des industries de réseau aux autorités de concurrence ? Une lecture critique des projets calédonien et polynésien. » *Revue Française d'Économie*, Vol. 40, n° 3, janvier.
- Montet, C, Sélinisky, V. et Venayre, F. (2025) « La tentation du transfert de la régulation de l'énergie à l'Autorité Polynésienne de la concurrence », *Comparative Law Journal of the Pacific – Journal de Droit Comparé du Pacifique*, Vol. 33, pp. 45-61, novembre.
- Montet, C. et Venayre, F. (2013), *La concurrence à Tahiti : une utopie ?*, Au Vent des Îles, avril, 308 p.
- Montet, C. et Venayre, F. (2025b), « L'interdiction per se des exclusivités d'importation dans les outre-mer : une singularité française peu efficace », *Concurrences*, 1er septembre
- Montet, C. et Venayre, F. (2024) « Coût de la vie en outre-mer et politique de la concurrence en Polynésie française », *Mélanges offerts à Louis Vogel : La vie du droit*, LGDJ.
- Pellegrino, B. et Zheng, G. (2024), « Quantifying the Impact of Red Tape on Investment : A Survey Approach », *Journal of Financial Economics*, Volume 152, Février, 10376
- Peyre, J. (2022), « Competition Law in French Polynesia : Enforcement Challenges From a Young and Small Competition Authority », *Comparative Law Journal of the Pacific – Journal de Droit Comparé du Pacifique*, vol. 27, pp. 107-115.
- Sutton, J. 1991 *Sunk Cost and Market Structure : Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration*, The MIT Press.
- Viscusi, Harrington & Vernon (2018), *Economics of Regulation and Antitrust*, The MIT Press.
- Winters, et Martin, P, (2004), "When Comparative Advantage is Not Enough: Business Costs in Small Remote Economies", *World Trade Review*, 3(3), pp. 347-383.

Publications

- Montet C. et Dropsy V., 2018, « Croissance économique et productivité en Polynésie française », Économie et Statistique, n° 499, pp. 5-28.
- Montet C., 2018, « Accords exclusifs d'importation : en finir avec le régime d'exception », in Cabon S.-M., Montet C. & Venayre F. (eds), Le droit de la concurrence en Polynésie française et dans les petites économies insulaires du Pacifique. Bilan et perspectives, LexisNexis, Paris, pp. 57-68.
- Montet C., Sélinsky V. et Venayre F., 2026, « Faut-il confier la régulation des industries de réseau aux autorités de concurrence ? Une lecture critique des projets calédonien et polynésien », Revue Française d'Économie, Vol. 40, n° 3, janvier
- Montet C. et Venayre F., 2025, « Le "bio" bon pour la santé... mais pas pour la concurrence ? », Revue Juridique, Politique et Économique de Nouvelle-Calédonie, Vol. 46, n° 2025/2, pp. 420-432, novembre.
- Montet C. et Venayre F., 2025, « Vie chère dans les outre-mer : pourquoi l'interdiction des exclusivités d'importation est une fausse bonne idée », The Conversation, 20 octobre.
- Montet C. et Venayre F., 2025, « Interdiction per se des exclusivités d'importation dans les outre-mer : une singularité française peu efficace », Concurrences, n° 2025-09.
- Montet C. et Venayre F., 2024, « Coût de la vie en outre-mer et politique de la concurrence en Polynésie française », Mélanges offerts à Louis Vogel : La vie du droit, LGDJ.
- Cabon S.-M., Montet C. et Venayre F. (éds.), 2018, Le droit de la concurrence en Polynésie française et dans les petites économies insulaires du Pacifique. Bilan et Perspectives, LexisNexis, Paris, Octobre, 260 p.
- Montet C. et Venayre F., 2013, La concurrence à Tahiti : Une utopie ?, Au Vent des Îles, Tahiti, Avril, 308 p.



Jean-Yves Bonnaire

Président de Contact-Entreprise, secrétaire général de la FRBTP - (Martinique) et ex-président de l'association des industriels de la Dominique

Table ronde N°2

Régulation et contrôle des prix dans la Caraïbe anglophone et néerlandophone

Enjeux, limites et pistes de réforme

1. Objet de la note

Cette note de politique publique analyse les mécanismes de contrôle et de régulation des prix dans les États et territoires de la Caraïbe anglophone et néerlandophone. Elle vise à éclairer les décideurs publics sur l'efficacité réelle de ces instruments face aux enjeux de pouvoir d'achat, de stabilité sociale et de croissance économique, et à formuler des orientations stratégiques alternatives ou complémentaires. La présente note met également en perspective les mécanismes observés avec ceux mobilisés dans les Antilles françaises pour répondre à des enjeux similaires.

2. Diagnostic synthétique

2.1. Un contexte structurel de forte vulnérabilité

Les territoires concernés sont majoritairement des petits États insulaires en développement (SIDS), caractérisés par :

- Des marchés intérieurs de très faible taille
- Une dépendance très élevée aux importations (alimentation, énergie, biens manufacturés) et donc aux opérateurs maritimes ;
- Une exposition accrue aux chocs extérieurs (inflation importée, crises sanitaires, climatiques ou géopolitiques) ;
- Des économies fortement orientées vers le tourisme, générateur de revenus mais amplifiant la pression sur les importations ;
- Des niveaux de revenus et de salaires inférieurs à ceux des territoires français voisins ;
- Des dispositifs de protection sociale peu développés.

Dans ce contexte, les hausses de prix affectent rapidement et fortement les populations, en particulier les ménages modestes.

2.2. Des facteurs d'amortissement informels

Malgré ces fragilités, certains mécanismes atténuent les tensions sociales :

- Des habitudes de consommation plus adaptées aux contraintes locales ;
- Les transferts financiers des diasporas, qui constituent un soutien structurel au pouvoir d'achat des ménages.

Ces leviers restent toutefois insuffisants pour répondre à des chocs inflationnistes durables.

3. Cadre institutionnel et réglementaire

3.1. Un cadre juridique incomplet et hétérogène

La régulation des prix et la protection des consommateurs s'appuient sur :

- Des principes internationaux (résolution ONU 39/248 sur la protection des consommateurs) ;
- Des cadres régionaux (Traité de Chaguaramas et marché commun de la CARICOM).

Cependant :

- Seuls deux pays (Jamaïque et Barbade) disposent de véritables lois sur le droit de la concurrence ;
- Les autorités de la concurrence et observatoires des prix restent inégalement dotés ;
- L'harmonisation régionale demeure limitée.

Les crises récentes ont renforcé la volonté politique d'agir, sans toutefois aboutir à une refonte structurelle du cadre réglementaire. Dans ce contexte, les pays de l'OECS apparaissent plus désireux et plus à même que l'ensemble des pays de la CARICOM de mutualiser les leviers d'actions pour la maîtrise des prix.

4. Analyse des instruments de politique publique

4.1. Le contrôle administratif des prix

Description

Les États recourent largement à des prix administrés ou à des prix maximums, appliqués à un nombre restreint de produits et services essentiels :

- Produits alimentaires et d'hygiène de base ;
- Énergie, eau, services publics essentiels ;
- Transports publics ;
- Certains intrants stratégiques (ciment, engrais).

Dans la plupart des territoires, ces listes concernent une quarantaine de produits au maximum.

Ces mécanismes visent prioritairement à garantir l'accessibilité des biens essentiels. À titre d'illustration, la quasi-totalité des territoires applique des prix maximums sur les produits de première nécessité, à l'exception notable de Sint Maarten. Dans certains secteurs, une approche régionale a également été expérimentée, comme au sein de l'OECS avec la régulation des prix de la téléphonie via l'ECTEL et le Recommended Retail Price Regulation Regime (RPRR).

Appréciation

- Impact réel limité sur le niveau général des prix ;
- Forte portée politique et symbolique ;
- Tensions récurrentes entre pouvoirs publics et opérateurs économiques lorsque les mécanismes de fixation des prix manquent de transparence ;
- Risque de distorsions de marché et de découragement de l'investissement privé.

4.2. L'encadrement des marges commerciales

Certains territoires plafonnent les marges des grossistes et des détaillants (Saint-Kitts & Nevis, Anguilla), en s'appuyant sur des coûts rendus (CIF/DDP).

Ces dispositifs :

- Améliorent la transparence des prix ;
- Mais restent complexes à administrer ;
- Et nécessitent des capacités de contrôle importantes, souvent limitées.

4.3. Fiscalité indirecte et exemptions

La TVA constitue la principale ressource fiscale des États caribéens, avec des taux parfois élevés. Les baisses temporaires ou exemptions ciblées de TVA et de droits de douane sont fréquemment utilisées pour contenir les prix.

Limites observées :

- Pertes significatives de recettes publiques ;
- Absence de mécanismes de compensation budgétaire ;
- Efficacité inégale sur les prix finaux, en raison d'autres coûts (transport, frais portuaires, marges).

4.4. Mesures complémentaires de soutien au pouvoir d'achat

Les gouvernements ont recours à :

- Aides financières temporaires ;
- Dispositifs exceptionnels (ex. Christmas barrels -futs- en exemption de droits de douanes sur un période n'excédant pas 3 semaines et limitée à un fut par foyer) ;
- Outils d'information des consommateurs (comparateurs de prix) ;
- Revalorisation des salaires minimums ; une politique traditionnellement conduite avec beaucoup de prudence mais cette prudence montre ses limites face à la tendance inflationniste mondiale. À titre d'illustration, la Dominique a annoncé fin 2025 une hausse significative du salaire minimum, comprise entre 20 et 24 %, avec une application immédiate.

Parmi ces instruments, l'augmentation des revenus (salaires, transferts ciblés) apparaît comme la mesure la plus durable et la plus efficace.

5. Limites structurelles des politiques actuelles

- Champ d'application restreint des contrôles de prix ;
- Faible capacité à répondre aux crises majeures ;
- Coûts budgétaires croissants et difficilement soutenables ;
- Effets négatifs potentiels sur la concurrence, l'investissement et la croissance économique
- Dépendance persistante aux comportements d'adaptation des ménages plutôt qu'à des mécanismes publics robustes.

6. Orientations stratégiques et recommandations

6.1. Rééquilibrer les instruments de protection du pouvoir d'achat

- Réduire le recours systématique au contrôle administratif des prix ;
- Prioriser des transferts sociaux ciblés vers les ménages les plus vulnérables ;
- Développer des mécanismes automatiques d'ajustement en période de crise.

6.2. Renforcer la concurrence et la transparence

- Mettre en place ou renforcer les autorités de la concurrence ;
- Améliorer les observatoires des prix et la diffusion de l'information aux consommateurs ;
- Faciliter l'entrée de nouveaux acteurs économiques, notamment dans l'import-distribution.

6.3. Sécuriser les finances publiques

- Limiter les baisses fiscales généralisées au profit d'exemptions plus ciblées ;
- Évaluer systématiquement le coût budgétaire des mesures de soutien aux prix ;
- Explorer des mécanismes régionaux de mutualisation ou de péréquation.

6.4. Investir dans des réponses structurelles

- Soutenir la production locale lorsque celle-ci est économiquement viable ;
- Réduire les coûts logistiques (ports, transport inter-îles) ;
- Articuler les politiques de prix avec des politiques de revenus (salaires minimums, emploi).

7. Comparaison avec les Antilles françaises

7.1. Un cadre institutionnel et juridique plus structuré

Les Antilles françaises (Guadeloupe, Martinique) s'inscrivent dans le cadre institutionnel français et européen, caractérisé par :

- Un droit de la concurrence pleinement opérationnel, appliqué par l'Autorité de la concurrence
- Des observatoires des prix, des marges et des revenus (OPMR) dotés de moyens d'analyse et de publication régulière ;
- Un encadrement juridique stable et harmonisé, intégrant les règles européennes relatives à la concurrence, aux aides d'État et à la protection des consommateurs.

À l'inverse, dans la Caraïbe anglophone et néerlandophone, les cadres juridiques restent fragmentés, souvent incomplets, et les autorités de concurrence disposent de moyens limités.

7.2. Des instruments de régulation plus larges mais toujours discutés

Les Antilles françaises recourent également au contrôle et à la régulation des prix, notamment :

- Dispositifs de type « Bouclier Qualité-Prix » (BQP), reposant sur un panier de produits négocié dont les prix cumulés ne doivent pas dépasser un montant fixé ;
- Encadrement des marges pour les médicaments remboursés par la Sécurité Sociale.

S'agissant des produits alimentaires et d'hygiène, ces dispositifs couvrent un champ beaucoup plus large que dans la majorité des SIDS caribéens, mais ils font tout de même l'objet de critiques récurrentes quant à :

- Leur efficacité réelle (ou perçue) sur le niveau général des prix ;
- Leur impact limité sur la concurrence et la structuration des filières locales ;
- Leur complexité de mise en œuvre et de suivi.

7.3. Un niveau de protection sociale sans commune mesure

La différence majeure réside dans l'existence, aux Antilles françaises, d'un système de protection sociale développé :

- Prestations sociales étendues (RSA, allocations familiales, aides au logement) ;
- Dispositifs de solidarité nationale ;
- Mécanismes de compensation partielle du coût de la vie.

Ces filets de sécurité jouent un rôle central dans l'amortissement des chocs inflationnistes, là où les États caribéens anglophones et néerlandophones disposent de marges de manœuvre budgétaires très réduites.

7.4. Enjeux communs et enseignements croisés

Malgré des différences institutionnelles fortes, les territoires partagent plusieurs enjeux communs :

- Dépendance aux importations ;
- Coûts logistiques élevés. Exemple de contraintes logistiques internes : prise en compte de la double insularité à Saint-Vincent-et-les-Grenadines et à la Grenade, situation comparable à celle de la Guadeloupe (avec les Saintes, la Désirade et Marie-Galante). Des ajustements des dispositifs (prix plafonds plus élevés par exemple) existent.
- Marchés étroits et concentrés ce qui limite mécaniquement la concurrence ;
- Production locale fragile à protéger : Les états et territoires anglophones et néerlandophones de la Caraïbe peuvent aller plus loin : restriction des importations de jus d'orange à Saint-Kitts & Nevis, illustrant l'usage de la régulation des prix comme outil indirect de politique industrielle. L'usage des barrières douanières (droits et taxes à l'importation) comme protection des productions locales reste contraint par l'existence des règles de marché commun (Caricom Single Market & Economy)
- Sensibilité accrue aux chocs extérieurs, mais des capacités de réponse et de rebond inégales. Révision des dispositifs : mise à jour du Price Control Order à Antigua & Barbuda en mai 2024, avec retrait de certains produits pour des motifs de santé publique. La souplesse semble nettement plus importante dans les pays et territoires anglophones et néerlandophones.

Les expériences caribéennes montrent clairement les limites d'un recours excessif au contrôle administratif des prix sans politiques sociales solides et sans prises en compte des réalités ci-dessus rappelées.

À l'inverse, l'expérience des Antilles françaises souligne que des dispositifs de régulation plus élaborés doivent impérativement être articulés avec des politiques de concurrence, de revenus et de développement économique pour être efficaces, voire tout simplement pertinents.

Aussi, il apparaît utile dans les Antilles française de coupler les dispositifs « techniques » d'ordre législatif ou réglementaire par un recours plus affirmé à l'éducation financière des ménages et à l'éducation à la consommation chez les individus. Cette mise en responsabilité des individus est une des conditions de l'équilibre social à trouver pour permettre un développement économique serein et stable dans les Antilles françaises.

8. Conclusion

Le contrôle et la régulation des prix constituent des outils fréquemment mobilisés dans la Caraïbe anglophone et néerlandophone, mais leur efficacité demeure limitée face aux défis structurels de ces petites économies insulaires.

À moyen et long terme, une politique publique plus efficace repose moins sur le gel ou l'encadrement des prix que sur :

- Des filets de sécurité sociale renforcés et mieux ciblés, en veillant toutefois à ne pas déstabiliser les secteurs économiques fortement consommateurs de main d'œuvre ;
- Un environnement concurrentiel plus sain et plus diversifié ;
- Des politiques de revenus et de développement économique capables de renforcer durablement la résilience des populations dans un contexte où les opportunités d'émigration pourraient se raréfier et où les solutions devront donc être plus locales.

Pour ces états et territoires, une telle approche permettrait de concilier protection sociale améliorée, soutenabilité budgétaire et croissance économique.

Compte tenu de l'imbrication géographique des Antilles françaises dans leur environnement caribéen et des démarches en cours pour aller plus loin, il faut analyser avec une très grande attention les façons dont ces états et territoires gèrent des problématiques pour le moins similaires comme l'adéquation du pouvoir d'achat aux prix pratiqués dans ces marchés.

Sur ces questions, l'importance du gap existant entre les Antilles françaises et leurs voisins anglophones et néerlandophones conditionnera la capacité des premières cités à s'intégrer dans des espaces économiques qui sont par ailleurs, toujours en cours d'harmonisation et de structuration.



James Ian Linder & Toby Rossiter

Economistes, DERROS, Jersey

Table ronde N°2

Regulation and the Cost of Living in Overseas Jurisdictions

Question posée à James Ian Linder

Jersey is a small island (with a population of 105,000) but successful economy. It has a light, high-quality regulatory framework. What lessons can be learned from this in terms of economic efficiency, competition, and price dynamics?

What a comparison of the French and British approaches to economics sovereignty in their overseas jurisdictions suggests

Authors: James Linder, Economist, Derros Ltd; Toby Rossiter, Policy Analyst, Derros Ltd For: FEDOM – Fédération des Entreprises des Outre-mer (symposium proceedings) Based on an intervention at: “Regulation in the Overseas Territories: solution to the high cost of living or a factor of aggravation?” (CESE, Paris, 17 December)

Abstract

Overseas territories face structurally high costs: small domestic markets, land constraints, high import dependence, and logistics frictions that compound risk and slow investment. Regulation therefore plays an outsized role in shaping competition, market entry, consumer choice, and ultimately affordability.

This paper summarizes a comparative perspective presented at the CESE symposium, contrasting French and British overseas jurisdictions through the lens of economic sovereignty - the degree of local control over fiscal, legislative, regulatory, trade and institutional levers). Using an indicative benchmarking framework (24 proxy indicators grouped into “economic base”, “market shapers”, and “market outcomes”), the results suggest that small jurisdictions can outperform larger peers when institutions are strong and autonomy is used to build credible, pro-competition niches.

However, prosperity does not automatically solve affordability: even high-income island jurisdictions often struggle with housing and essential costs. This paper concludes with practical lessons for regulators and policymakers seeking to address the cost of living without undermining long-run economic resilience.

1. Why regulation matters more in island economies

Island economies experience constraints that are not marginal, but defining:

- Scale limits competition. A small number of firms can dominate imports, distribution, retail, and shipping, in part due to high capital intensity. Market concentration can be rational to achieve efficiency, but it can also become entrenched through rules that unintentionally (or deliberately) introduce barriers to market entry in islands.
- Distance and logistics create “time risk”. Delays, shipping constraints, and limited redundancy in supply chains raise the cost of doing business and reduce the appetite for experimentation. In practice, it is harder to take risks or be innovative when replacement goods, parts, or specialised labour take weeks (or months) to arrive.
- Land scarcity is a price-maker. Land constraints amplify housing costs, reduce retail space, limit warehousing, and make it harder to relieve bottlenecks through “out-of-town” development or logistics parks.
- The state often becomes the employer of last resort. In many territories, the public sector is large relative to the private economy. If public pay and job security exceed what private firms can offer, this can unintentionally reduce incentives for entrepreneurship, deepen dependency, and constrain the supply of skilled labour to the exportable and tradable private sector.

In this context, regulation is not simply “red tape”, but rather a defining feature of the functioning of the economy: it determines how quickly firms can enter or innovate, how competition is enforced, whether exclusivities exist, how procurement works, how land is zoned, how ports operate, what licensing rules apply, and crucially how credible the jurisdiction is to outside investors.

2. Comparing governance models: integration vs autonomy

2.1 Two broad models - and what that means in practice

Both France and the UK have multiple constitutional forms for their overseas jurisdictions, but they sit on different points of an autonomy spectrum.

- **UK:** Crown Dependencies and Overseas Territories
- **France:** Overseas Departments/Regions (DROM) and Overseas Collectivities (COM), plus New Caledonia being ‘sui generis’.

A useful way to bring the contrast to life is with the baseline structural differences in the jurisdictions

used in our benchmark model (six UK-linked and six French-linked territories):

- **Population:** the French group totals ~2.20 million residents, versus ~0.45 million in the UK group roughly 5 times larger overall.
- **Total GDP:** the French group totals ~€82.3bn, versus ~€28.4bn in the UK group - about 3 times larger [non-PPP adjusted].
- **Land area:** the French group totals ~28,064 km², versus ~1,518 km² in the UK group - around 18 times larger.

Despite a materially greater scale in population and geography, the French set has lower income per person. Using GDP per head as a proxy for income, the cohorts come out as approximately:

- UK group: ~€78.9k per head
- French group: ~€26.2k per head

That is, the UK set is around 3 times higher on a per-capita basis in the model sample. The headline isn't that one system is "better" in the abstract. It's that scale does not automatically translate into prosperity in remote, import-dependent economies, and that institutions, market design, and policy agility can materially shift outcomes even in very small places.

2.2 Economic sovereignty - what we mean

To interpret these differences, the presentation used "economic sovereignty" in a practical sense - not geopolitical sovereignty, but the degree of local control over the levers that shape markets and economic strategy.

In our framing, economic sovereignty is best understood as a bundle of capabilities, including:

1. Fiscal autonomy

Control over tax policy and incentives, fees/charges, and (to varying degrees) spending priorities - crucial in small markets where modest tax changes can shift investment decisions quickly.

2. Legislative and regulatory autonomy

The ability to write, amend, and tailor economic rules (company law, competition-related rules, licensing frameworks, sector regulation) to local market structure and constraints.

3. Trade and border autonomy

Control over aspects of customs, external orientation, and trade frictions (and, in some cases, immigration/work permit settings). This matters especially for remote jurisdictions where the "nearest viable market" is not the mainland.

4. Institutional autonomy and enforcement capacity

The ability to establish and resource local institutions (regulators, registries, courts/tribunals, procurement bodies) and to enforce rules credibly, consistently, and proportionately. Policy agility

5. ("test-and-learn" capacity)

The practical ability to pilot reforms, evaluate impacts, and iterate quickly - particularly valuable where one policy change can have an outsized effect because markets are small, potentially upsetting stability and credibility.

A central observation from the presentation is that many UK-linked jurisdictions have historically been able to use a higher degree of this economic sovereignty - especially fiscal and legislative autonomy - to implement targeted, pro-entry regulatory packages. By contrast, many French overseas departments are more tightly integrated into national/EU systems, which can bring protections and funding, but can also limit local tailoring when geography and market access diverge sharply from mainland conditions.

3. A simple framework for thinking about growth and affordability

Because "regulation" is a broad term, we used a simple organising framework with three buckets:

1. Economic building blocks (where the economy starts): population scale, skills, capital stock, productivity fundamentals.

2. Market shapers (what policy controls): regulation and institutions, connectivity, investment, training, resilience.

3. Market outcomes (what people experience): jobs, consumer choice, living standards, and affordability.

This matters because debates on the cost of living often focus narrowly on prices, while many enduring drivers are on the supply side: entry, logistics, land use, and market contestability.

4. Benchmarking: an illustrative comparison across indicators

To move beyond anecdote, we used an indicative benchmarking model across 24 metrics grouped into three layers: economic base, market shapers, and market outcomes. **The intent was not to “rank” territories for its own sake, but to identify** patterns, trade-offs, and where regulatory design is most likely to influence affordability and resilience.

4.1 What we measured - examples of indicators (to bring the framework to life)

Below are examples of the kinds of indicators used (illustrative rather than exhaustive), drawn directly from the model:

Economic base (starting conditions / fundamentals)

- **Population size** (e.g., Guadeloupe ~380k; Réunion ~886k vs Jersey ~105k)
- **Tertiary / upper-secondary attainment (skills proxy)**
 - Bermuda ~55%, Guernsey/Isle of Man ~51%
 - versus Réunion ~22%, Guadeloupe ~24%, Saint-Martin ~13%
- **Economic intensity** (GVA per km² — a proxy for density/efficiency)

Market shapers (where institutions and policy choices bite)

- **Regulatory quality / institutional proxy** (country-level proxy used in the model)
- **Working days to set up a business (start-up friction)**
 - Guernsey 1 day, Isle of Man 2, Jersey/Cayman 5
 - versus New Caledonia 15, Saint-Martin 13, French Polynesia 23
- **Digital performance (download speed proxy)**
 - Jersey ~274 Mbps vs Guadeloupe/Martinique/Réunion ~55 Mbps, and French Polynesia ~30 Mbps
- **Air connectivity per capita** (where available)

Market outcomes (what people experience)

- **GDP per head proxy (income per person)**
 - Bermuda ~€129k, Cayman ~€90.9k, Jersey ~€73k
 - versus Guadeloupe ~€27.3k, Martinique ~€28.6k, Réunion ~€24.9k, French Polynesia ~€19.8k, Saint-Martin ~€14.6k
- **Knowledge-intensive employment share** (proxy for high-value tradable services ecosystem)
 - Guernsey ~29%, Jersey ~27%
 - versus Réunion ~7.5%, French Polynesia ~7.8%, New Caledonia ~6.2%
- **Unemployment rate** (affordability and inclusion pressure)
 - Guadeloupe and Réunion ~19%
 - versus Guernsey ~1%, Isle of Man ~0.7%, Jersey ~3.5%
- **Goods imports as % of GDP** (import dependence / exposure to logistics costs)
 - Cayman ~201%, Bermuda ~175%, Jersey/Guernsey/Isle of Man ~130%
 - versus Réunion ~83%, French Polynesia ~76% (model figures)

4.2 What these examples suggest (and why it matters for regulation and cost of living)

These examples help explain why regulation can either relieve or worsen cost-of-living pressures:

- Where entry frictions are low (fast start-up processes, predictable licensing), small markets can stay more contestable, helping keep margins and service costs in check.

- Where skills and knowledge-intensive employment are higher, jurisdictions are better able to generate tradable income that can support living standards - even though structural island costs remain.
- Where unemployment is persistently high, affordability stress becomes chronic, and policy debates often shift toward short-run price interventions rather than long-run market design and supply-side reforms.
- Where import dependence is extreme, upstream concentration (import/distribution/ports) becomes a first-order cost-of-living issue because consumer prices are shaped long before the retail shelf.

5. Regulation, competition, and the cost of living

The symposium asked whether regulation is a solution to the high cost of living - or a factor of aggravation. The practical answer is: it can be either, depending on design and enforcement.

5.1 “Price control” versus “market design”

In small island markets, high prices often reflect constrained supply rather than purely excess margins. This does not mean competition policy is irrelevant - on the contrary, it matters more - but it suggests a hierarchy:

- 1. First-order:** expand supply and entry (logistics capacity, licensing speed, land use, import contestability).
- 2. Second-order:** improve market functioning (transparency, switching, enforcement against anti-competitive conduct).
- 3. Third-order** (use carefully): direct price/margin controls, best reserved for clear market failures, temporary shocks, or essential goods - because persistent controls can reduce investment and lead to shortages if supply cannot respond.

Effective regulation in overseas contexts is less about “more rules” and more about better market architecture: predictable rules, fast processes, and credible enforcement.

5.2 The “import pipeline” is a competition issue

In overseas territories, consumer prices are heavily shaped upstream:

- exclusive or quasi-exclusive import arrangements,
- concentrated wholesale/distribution networks,
- port and freight capacity constraints,
- zoning that restricts retail/logistics competition.

If the policy goal is affordability, regulators often need authority (and data) to examine these upstream constraints, not only retail prices.

5.3 Affordability remains difficult - even in high-income islands

A recurring theme across jurisdictions is that affordability is always a challenge. Housing, energy, and essential goods often rise faster than wages, particularly when land is scarce and supply chains are fragile. This is why it is risky to treat “rich” island jurisdictions as having solved the cost of living: strong incomes can coexist with acute affordability stress if housing and essential supply are constrained.

6. Using autonomy well: “regulatory entrepreneurship” without a race to the bottom

A useful distinction is between:

- **Regulatory arbitrage** (competing on weak standards), and
- **Smart differentiation** (competing on targeted, high-quality niches with credible oversight).

Sustainable success tends to come from the second approach: finding a niche, building a reputation, and backing it with institutions. The larger lesson is not that every territory should become a finance centre (many cannot, and timing matters), but that small jurisdictions often need some form of specialisation beyond tourism and public spending - and regulation is one of the few levers that can credibly support this when done well.

7. Looking ahead: macro-trends that increase the stakes

Several long-run trends are likely to intensify pressure on overseas territories:

- **Ageing populations**, increasing fiscal and labour-market strain.
- **Digital skills and productivity constraints**, binding on diversification into higher-value activity.
- **Trade dependence and shocks**, magnifying shipping disruption, geopolitics, and compliance burdens.
- **Climate risk**, raising infrastructure, insurance, and investment-confidence challenges.

These trends reinforce the core point: for small, open, remote economies, policy mistakes are less forgiving, and policy successes can have outsized benefits.

8. Practical lessons for policymakers and regulators

8.1 It's not “more” or “less” regulation - it's better regulation

Good regulation in small markets is:

- clear and stable (investors can plan),
- fast and proportionate (process costs matter more when talent is scarce),
- enforced fairly (credibility is a competitive asset),
- and locally adapted (import pipelines, land constraints, and market scale are not mainland conditions).

8.2 Focus on competition and supply, not only prices

Affordability strategies are strongest when they prioritise:

- easing market entry (start-up processes, licensing, access to land/permits),
- reducing logistics bottlenecks (ports, storage, digital customs processes),
- and tackling upstream concentration (import/distribution contestability, exclusive rights, switching frictions).

Price controls may be necessary at times, but they are rarely a substitute for expanding supply.

8.3 Use the strengths of your constitutional arrangement

- Where there is local flexibility, use it to pilot, measure, and iterate. Small markets are well suited to test-and-learn approaches because one reform can shift outcomes quickly.
- Where there is strong national/EU integration, treat it as an asset (standards, fiscal capacity, procurement scale), while still pursuing targeted local adaptations where the cost of uniformity is demonstrably high.

8.4 Regulation works best inside an economic development strategy

Regulation is most effective when paired with:

- skills pipelines (education, training, selective migration tools where available),
- targeted sector building (one or two feasible niches, not dozens),
- and institutional capacity (competition enforcement, data, evaluation).

The key is coherence: rules, institutions, and incentives must point in the same direction.

9. Conclusion

In overseas territories, the cost of living is not only a consumer issue, it is an economic structure issue. Regulation can reduce costs when it strengthens competition, unlocks supply, and removes barriers to entry. It can also aggravate costs when it adds complexity without capacity, entrenches monopolies through exclusivities, or relies on price controls in contexts where supply cannot respond.

The comparative picture suggests that jurisdictions with greater economic autonomy have, in some cases, used it to build strong institutions and credible specialisms - supporting higher incomes and resilience. But the same picture also warns against complacency: affordability remains a persistent challenge, even among high-performing island economies.

The practical agenda is therefore not to “copy” another model, but to focus on the full package: market design, institutional credibility, and a realistic development strategy, shaped around the constraints, and opportunities, of island geography.

Bibliographie

Publications/Travaux

<https://www.pwc.com/jg/en/publications/island-index.html>

<https://www.pwc.com/jg/en/publications/women-in-work-channel-islands-2023.pdf>

<https://www.pwc.com/jg/en/services/assets/pdf/green-jobs-barometer.pdf>

<https://www.pwc.com/gx/en/issues/c-suite-insights/the-leadership-agenda/profitable-paranoid-and-reinventing.html>

<https://www.pwc.com/gx/en/issues/c-suite-insights/the-leadership-agenda/scale-matters-in-AI-adoption.html>

<https://www.pwc.com/gx/en/issues/c-suite-insights/the-leadership-agenda/when-gauging-economy-ceos-need-full-picture.html>

<https://www.digital.je/wp-content/uploads/2020/08/Digital-Jersey-Labour-Market-Insights-Exec-Summary-WEB.pdf>

https://boleat.com/materials/boleat_and_linder.pdf

<https://www.jcra.je/cases-documents/cases/2024/construction-sector-review/>

VOIR COMMENT FAIRE POUR LES LIENS

Ce que suggère une comparaison des approches française et britannique de la souveraineté économique dans leurs juridictions ultramarines

James Linder, économiste, Derros Ltd ; Toby Rossiter, analyste des politiques publiques, Derros Ltd

Résumé

Les territoires ultramarins sont confrontés à des coûts structurellement élevés : étroitesse des marchés intérieurs, contraintes foncières, forte dépendance aux importations et frictions logistiques qui accroissent les risques et ralentissent l'investissement. La régulation joue donc un rôle particulièrement important dans la structuration de la concurrence, l'entrée sur les marchés, le choix offert aux consommateurs et, en définitive, le coût de la vie (notamment accès aux produits et services essentiels).

Cet article met en regard les juridictions ultramarines françaises et britanniques sous l'angle de la souveraineté économique, entendue comme le degré de maîtrise locale des leviers fiscaux, législatifs, réglementaires, commerciaux et institutionnels. À partir d'un cadre indicatif d'analyse comparative — composé de 24 indicateurs indirects regroupés en trois catégories : « base économique », « facteurs de structuration des marchés » et « résultats de marché » — les résultats suggèrent que de petites juridictions peuvent obtenir de meilleurs résultats que des territoires plus vastes lorsque les institutions sont solides et que l'autonomie est utilisée pour construire des niches crédibles et favorables à la concurrence.

Toutefois, la prospérité ne résout pas automatiquement la question de l'accessibilité des produits et services : même des juridictions insulaires à hauts revenus rencontrent souvent des difficultés en matière de coût du logement et des biens essentiels. L'article se conclut par des enseignements pratiques à destination des régulateurs et des décideurs publics qui cherchent à agir sur le coût de la vie sans affaiblir la résilience économique de long terme.

1. Pourquoi la régulation compte davantage dans les économies insulaires

Les économies insulaires connaissent des contraintes qui ne sont pas marginales, mais déterminantes :

- La taille limite la concurrence. Un petit nombre d'entreprises peut dominer les importations, la distribution, le commerce de détail et le transport maritime, en partie en raison de la forte intensité capitalistique de ces activités. La concentration du marché peut être rationnelle lorsqu'elle permet de gagner en efficacité, mais elle peut aussi s'enraciner lorsque des règles introduisent, intentionnellement ou non, des barrières à l'entrée sur les marchés insulaires.
- La distance et la logistique créent un "risque temporel". Les retards, les contraintes de transport maritime et la faible diversification des chaînes d'approvisionnement augmentent le coût de l'activité économique et réduisent l'appétence pour l'expérimentation. En pratique, il est plus difficile de prendre des risques ou d'innover lorsque les biens de remplacement, les pièces détachées ou la main-d'œuvre spécialisée mettent des semaines, voire des mois, à arriver.

- La rareté du foncier est un facteur de hausse des prix. Les contraintes foncières amplifient les coûts du logement, réduisent les surfaces commerciales disponibles, limitent les capacités d'entreposage et rendent plus difficile la résorption des goulets d'étranglement par le développement de zones d'activité périphériques ou de plateformes logistiques.
- L'État devient souvent l'employeur en dernier ressort. Dans de nombreux territoires, le secteur public occupe une place importante par rapport à l'économie privée. Si les rémunérations publiques et la sécurité de l'emploi dépassent ce que les entreprises privées peuvent offrir, cela peut involontairement réduire les incitations à l'entrepreneuriat, approfondir les situations de dépendance et restreindre l'offre de main-d'œuvre qualifiée pour le secteur privé exportateur et marchand.

Dans ce contexte, la régulation n'est pas simplement de la « paperasserie » administrative ; elle constitue plutôt un élément déterminant du fonctionnement de l'économie. Elle détermine la rapidité avec laquelle les entreprises peuvent entrer sur un marché ou innover, la manière dont la concurrence est appliquée, l'existence éventuelle d'exclusivités, le fonctionnement de la commande publique, le zonage foncier, l'organisation des ports, les règles d'octroi des licences et, point crucial, la crédibilité de la juridiction auprès des investisseurs extérieurs.

2. Comparaison des modèles de gouvernance : intégration vs autonomie

2.1 Deux grands modèles — et leurs implications concrètes

La France comme le Royaume-Uni disposent de plusieurs formes constitutionnelles pour leurs juridictions ultramarines, mais celles-ci se situent à des positions différentes sur un continuum d'autonomie.

- Royaume-Uni : dépendances de la Couronne et territoires d'outre-mer
- France : départements et régions d'outre-mer (DOM) et collectivités d'outre-mer (COM), auxquels s'ajoute la Nouvelle-Calédonie, dotée d'un statut « sui generis »

Une manière éclairante d'illustrer ce contraste consiste à partir des différences structurelles entre les territoires retenus dans notre modèle de référence (six territoires liés au Royaume-Uni et six à la France).

- Population : l'ensemble français compte environ 2,20 millions d'habitants, contre environ 0,45 million pour l'ensemble britannique — soit une population environ cinq fois plus importante.
- PIB total : l'ensemble français représente environ 82,3 milliards d'euros, contre environ 28,4 milliards pour l'ensemble britannique — soit environ trois fois plus (données non corrigées des parités de pouvoir d'achat).
- Superficie : l'ensemble français couvre environ 28 064 km², contre environ 1 518 km² pour l'ensemble britannique — soit près de dix-huit fois plus.

Malgré cette échelle nettement supérieure en termes de population et de territoire, l'ensemble français présente un niveau de revenu par habitant plus faible. En utilisant le PIB par habitant comme indicateur approximatif du revenu, les résultats sont les suivants :

- Groupe britannique : environ 78 900 € par habitant
- Groupe français : environ 26 200 € par habitant

- Autrement dit, dans l'échantillon considéré, le groupe britannique affiche un niveau de revenu par habitant environ trois fois plus élevé.
- L'enseignement principal n'est pas que l'un des systèmes serait intrinsèquement « meilleur » que l'autre. Il montre plutôt que la taille ne se traduit pas automatiquement par une plus grande prospérité dans des économies éloignées et dépendantes des importations, et que la qualité des institutions, l'organisation des marchés et l'agilité des politiques publiques peuvent influencer de manière significative sur les résultats, même dans des territoires de très petite taille.

2.2 La souveraineté économique : définition retenue

Pour interpréter ces différences, la présentation mobilise la notion de « souveraineté économique » dans un sens opérationnel — distinct de la souveraineté géopolitique — comme le degré de contrôle local sur les leviers qui structurent les marchés et la stratégie économique.

Dans cette approche, la souveraineté économique se comprend comme un ensemble de capacités, comprenant notamment :

1 Autonomie fiscale

- La maîtrise de la politique fiscale et des dispositifs incitatifs, des droits et redevances, ainsi que — à des degrés divers — des priorités de dépense, est cruciale dans les petits marchés, où de modestes ajustements fiscaux peuvent rapidement infléchir les décisions d'investissement.

2 Autonomie législative et réglementaire

- La capacité d'élaborer, de modifier et d'adapter les règles économiques (droit des sociétés, règles de concurrence, régimes d'autorisation, régulation sectorielle) aux caractéristiques et contraintes des marchés locaux.

3 Autonomie commerciale et aux frontières

- Le contrôle de certains aspects des régimes douaniers, de l'orientation externe de l'économie et des frictions commerciales (ainsi que, dans certains cas, des politiques d'immigration et de permis de travail). Cet élément est particulièrement important pour les juridictions éloignées, où le « marché le plus proche réellement accessible » n'est pas nécessairement le territoire continental.

4. Autonomie institutionnelle et capacité d'exécution

La capacité de créer et de doter en moyens des institutions locales (autorités de régulation, bureaux d'enregistrement, tribunaux, organismes de passation des marchés publics) et de faire appliquer les règles de manière crédible, cohérente et proportionnée.

5. Agilité des politiques publiques (« test-and-learn »)

La capacité concrète à expérimenter des réformes, à en évaluer les effets et à les ajuster rapidement — particulièrement précieuse dans de petits marchés, où une seule mesure peut avoir des effets importants, parfois au détriment de la stabilité ou de la crédibilité.

Une observation centrale est que de nombreux territoires liés au Royaume-Uni ont historiquement été en mesure de mobiliser un degré plus élevé de cette souveraineté économique — en particulier en matière fiscale et législative — afin de mettre en place des dispositifs réglementaires ciblés favorables à l'entrée sur les marchés.

À l'inverse, de nombreux départements d'Outre-mer français sont plus étroitement intégrés aux systèmes nationaux et européens. Cette intégration peut apporter des protections et des financements, mais elle peut aussi limiter les capacités d'adaptation locale lorsque les contraintes géographiques et les conditions d'accès au marché diffèrent fortement de celles du territoire métropolitain.

3. Un cadre simple pour analyser la croissance et le coût de la vie

Dans la mesure où le terme « régulation » recouvre des réalités très larges, nous avons utilisé un cadre d'analyse simple structuré en trois catégories :

1. **Les fondamentaux économiques (point de départ de l'économie)** : taille de la population, niveaux de compétences, stock de capital, déterminants de la productivité.
2. **Les facteurs de structuration des marchés (ce que les politiques publiques influencent)** : régulation et institutions, connectivité, investissement, formation, résilience.
3. **Les résultats économiques observés (ce que vivent les populations)** : emploi, choix pour les consommateurs, niveau de vie et accès aux produits et services essentiels.

Cette distinction est importante car les débats sur le coût de la vie se concentrent souvent de manière étroite sur les prix, alors que de nombreux déterminants structurels relèvent de l'offre : conditions d'entrée sur les marchés, logistique, usage du foncier et degré de contestabilité des marchés.

4. Benchmarking : une comparaison illustrative à partir d'indicateurs

Afin de dépasser les approches anecdotiques, nous avons mobilisé un modèle indicatif de benchmarking fondé sur 24 indicateurs regroupés en trois niveaux : base économique, facteurs de structuration des marchés et résultats économiques observés. L'objectif n'était pas d'établir un classement des territoires en tant que tel, mais d'identifier des tendances, des arbitrages et les domaines dans lesquels la conception des règles est la plus susceptible d'influencer le pouvoir d'achat et la résilience.

4.1 Ce que nous avons mesuré — exemples d'indicateurs

Les indicateurs utilisés (présentés ici à titre illustratif et non exhaustif) comprennent notamment :

Base économique (conditions initiales / fondamentaux)

- **Taille de la population** (par exemple : Guadeloupe ~380 000 habitants ; La Réunion ~886 000 ; par comparaison à Jersey ~105 000)
- **Niveau de formation** (enseignement supérieur ou secondaire supérieur — indicateur de compétences)
 - Bermudes ~55 %, Guernesey / Île de Man ~51 %
 - La Réunion ~22 %, Guadeloupe ~24 %, Saint-Martin ~13 %
- **Intensité économique** (valeur ajoutée brute par km² — indicateur de densité et d'efficacité)

Facteurs de structuration des marchés (où les institutions et les choix publics produisent leurs effets)

- Qualité de la régulation / des institutions (indicateur indirect au niveau national utilisé dans le modèle)

- **Nombre de jours nécessaires pour créer une entreprise** (friction à l'entrée)
 - Guernesey : 1 jour ; Île de Man : 2 jours ; Jersey / Cayman : 5 jours
 - Nouvelle-Calédonie : 15 jours ; Saint-Martin : 13 jours ; Polynésie française : 23 jours
- **Performance numérique** (débit de téléchargement — indicateur indirect)
 - Jersey ~274 Mbps
 - Guadeloupe / Martinique / La Réunion ~55 Mbps, et Polynésie française ~30 Mbps

- **Connectivité aérienne par habitant** (lorsque les données sont disponibles)

Résultats économiques (expérience des populations)

- **PIB par habitant** (indicateur du revenu par personne)
 - Bermudes ~129 000 €, Cayman ~90 900 €, Jersey ~73 000 €
 - Guadeloupe ~27 300 €, Martinique ~28 600 €, La Réunion ~24 900 €, Polynésie française ~19 800 €, Saint-Martin ~14 600 €
- **Part de l'emploi à forte intensité de connaissances** (indicateur des services exportables à forte valeur ajoutée)
 - Guernesey ~29 %, Jersey ~27 %
 - La Réunion ~7,5 %, Polynésie française ~7,8 %, Nouvelle-Calédonie ~6,2 %
- **Taux de chômage** (facteur déterminant du pouvoir d'achat et de l'inclusion)
 - Guadeloupe et La Réunion ~19 %
 - Guernesey ~1 %, Île de Man ~0,7 %, Jersey ~3,5 %
- **Importations de biens en pourcentage du PIB** (dépendance aux importations / exposition aux coûts logistiques)
 - Cayman ~201 %, Bermudes ~175 %, Jersey / Guernesey / Île de Man ~130 %
 - La Réunion ~83 %, Polynésie française ~76 % (données du modèle)

4.2 Ce que suggèrent ces résultats (et leurs implications pour la régulation et le coût de la vie)

Ces exemples illustrent le rôle que peut jouer la régulation pour atténuer ou, au contraire, accentuer les tensions sur le coût de la vie:

- Lorsque les obstacles à l'entrée sont faibles (procédures rapides de création d'entreprise, régimes d'autorisations prévisibles), les petits marchés peuvent rester plus contestables, ce qui contribue à contenir les marges et les coûts des services.
- Lorsque le niveau de compétences et la part d'emplois à forte intensité de connaissances sont élevés, les territoires sont mieux à même de générer des revenus des revenus issus de secteurs exposés à la concurrence internationale, susceptibles de soutenir le niveau de vie, même en présence de coûts structurels insulaires.
- Lorsque le chômage est durablement élevé, les tensions sur le pouvoir d'achat deviennent structurelles, et les débats publics tendent à se concentrer sur des interventions à court terme sur les prix plutôt que sur la conception des marchés et les réformes de l'offre à long terme.

- Lorsque la dépendance aux importations est très forte, la concentration en amont (importation, distribution, infrastructures portuaires) devient un déterminant majeur du coût de la vie, dans la mesure où les prix à la consommation sont largement fixés avant même l'arrivée des produits en rayon.

5. Régulation, concurrence et coût de la vie

Une des questions majeures est de savoir si la régulation constitue une solution à la vie chère — ou, au contraire, un facteur d'aggravation. La réponse pratique est la suivante : elle peut être l'un ou l'autre, selon sa conception et son application.

5.1 « Contrôle des prix » versus « organisation des marchés »

Dans les petits marchés insulaires, des prix élevés reflètent souvent des contraintes d'offre plutôt que des marges excessives. Cela ne signifie pas que la politique de concurrence est sans importance — bien au contraire, elle est encore plus déterminante — mais cela suggère une hiérarchie des priorités :

1. **Priorité de premier ordre** : accroître l'offre et faciliter l'entrée sur les marchés (capacité logistique, rapidité des procédures d'autorisations, usage du foncier, contestabilité des importations).
2. **Priorité de second ordre** : améliorer le fonctionnement des marchés (transparence, mobilité des consommateurs, application des règles de concurrence).
3. **Priorité de troisième ordre** (à manier avec prudence) : encadrement direct des prix ou des marges à réserver aux situations de défaillance manifeste du marché, de chocs temporaires ou pour certains biens essentiels. Des contrôles durables peuvent en effet décourager l'investissement et conduire à des pénuries si l'offre ne peut pas s'ajuster.

Une régulation efficace dans les territoires ultramarins repose moins sur une multiplication des règles que sur une architecture de marché de qualité : règles prévisibles, procédures rapides et application crédible.

5.2 La « chaîne d'importation » comme enjeu de concurrence

Dans les territoires ultramarins, les prix à la consommation sont largement déterminés en amont :

- accords d'importation exclusifs ou quasi exclusifs,
- réseaux de gros et de distribution concentrés,
- contraintes de capacité portuaire et de fret,
- règles d'urbanisme limitant la concurrence dans la distribution et la logistique.

Si l'objectif des politiques publiques est d'améliorer l'accessibilité des produits et services, les régulateurs doivent souvent disposer des compétences (et des données) nécessaires pour analyser ces contraintes en amont, et non se limiter aux prix de détail.

5.3 Pouvoir d'achat fortement contraint, même dans les territoires à hauts revenus

Un constat récurrent dans l'ensemble des territoires est que l'accessibilité des biens et services demeure un défi permanent. Les coûts du logement, de l'énergie et des biens essentiels augmentent souvent plus rapidement que les revenus, en particulier lorsque le foncier est rare et que les chaînes d'approvisionnement sont fragiles.

C'est pourquoi il est risqué de considérer que les territoires insulaires « riches » auraient résolu la question du coût de la vie : des niveaux de revenu élevés peuvent coexister avec de fortes tensions sur l'accessibilité économique, dès lors que l'offre de logement et de biens essentiels est contrainte.

6. Tirer parti de l'autonomie : une utilisation stratégique de la réglementation sans course au moins-disant

Il est utile de distinguer :

- la concurrence par le moins-disant réglementaire, et
- une différenciation stratégique reposant sur des niches ciblées et de haute qualité, assorties d'une supervision crédible. »

Les trajectoires de succès durable reposent généralement sur la seconde approche : identifier une spécialisation, construire une réputation et la soutenir par des institutions solides.

L'enseignement plus large n'est pas que chaque territoire devrait devenir un centre financier — ce qui n'est ni possible pour tous, ni souhaitable dans tous les contextes — mais que les petits territoires doivent souvent développer une forme de spécialisation au-delà du tourisme et de la dépense publique.

Dans cette perspective, la régulation constitue l'un des rares leviers permettant de soutenir de manière crédible cette spécialisation, à condition d'être utilisée de manière cohérente et stratégique.

7. Perspectives : des tendances de fond qui renforcent les enjeux

Plusieurs tendances de long terme devraient accentuer les pressions sur les territoires ultramarins :

- **Le vieillissement de la population**, qui accroît les tensions sur les finances publiques et sur le marché du travail.
- **Les contraintes en matière de compétences numériques et de productivité**, qui freinent la diversification vers des activités à plus forte valeur ajoutée.
- **La dépendance commerciale et les chocs externes**, qui amplifient les effets des perturbations du transport maritime, des évolutions géopolitiques et des contraintes réglementaires.
- **Les risques climatiques**, qui augmentent les coûts d'infrastructure, les primes d'assurance et les incertitudes pesant sur l'investissement.

Ces évolutions confirment l'idée centrale : dans des économies petites, ouvertes et éloignées, les erreurs de politique publique sont moins pardonnables, mais les réussites peuvent produire des effets particulièrement importants.

8. Enseignements pratiques pour les décideurs publics et les régulateurs

8.1 Il ne s'agit pas de « plus » ou de « moins » de régulation, mais d'une meilleure régulation

Une régulation efficace dans les petits marchés se caractérise par :

- **sa clarté et sa stabilité** (les investisseurs peuvent se projeter),
- **sa rapidité et sa proportionnalité** (les coûts de procédure pèsent davantage lorsque les ressources humaines sont limitées),
- **son application équitable** (la crédibilité constitue un avantage concurrentiel),
- **son adaptation aux réalités locales** (chaînes d'importation, contraintes foncières et taille du marché différent des contextes continentaux).

8.2 Donner la priorité à la concurrence et à l'offre, et pas seulement aux prix

Les stratégies visant à améliorer l'accessibilité des biens et services sont les plus efficaces lorsqu'elles privilégient :

- **la facilitation de l'entrée sur les marchés** (création d'entreprise, autorisations, accès au foncier),
- **la réduction des goulets d'étranglement logistiques** (ports, stockage, procédures douanières numériques),
- **et le traitement de la concentration en amont** (contestabilité des importations et de la distribution, exclusivités, coûts de changement).

Les contrôles de prix peuvent être nécessaires dans certaines situations, mais ils ne constituent que rarement une alternative à l'augmentation de l'offre.

8.3 Tirer parti des atouts du cadre institutionnel

- **Lorsqu'une marge de flexibilité locale existe**, il convient de l'utiliser pour expérimenter, mesurer et ajuster les politiques publiques. Les petits marchés sont particulièrement adaptés à des approches de type « essai/apprentissage », car une réforme peut produire rapidement des effets significatifs.
- **Lorsqu'une forte intégration nationale ou européenne existe**, celle-ci doit être considérée comme un atout (normes, capacité budgétaire, effet d'échelle dans la commande publique), tout en permettant des adaptations locales ciblées lorsque le coût de l'uniformité est manifestement élevé.

8.4 La régulation est d'autant plus efficace qu'elle s'inscrit dans une stratégie de développement économique

La régulation produit ses effets les plus importants lorsqu'elle est articulée avec :

- **des politiques de développement des compétences** (éducation, formation, outils de mobilité ciblée lorsque cela est possible),
- **une stratégie sectorielle ciblée** (un ou deux domaines de spécialisation réalistes, plutôt qu'une dispersion),
- **et des capacités institutionnelles solides** (application du droit de la concurrence, collecte de données, évaluation des politiques).

L'enjeu central est celui de la cohérence : règles, institutions et incitations doivent converger dans la même direction.

9. Conclusion

Dans les territoires ultramarins, le coût de la vie ne relève pas uniquement d'une problématique de consommation ; il constitue une question de structure économique. La régulation peut contribuer à réduire les coûts lorsqu'elle renforce la concurrence, libère l'offre et supprime les barrières à l'entrée. Elle peut également les aggraver lorsqu'elle ajoute de la complexité sans renforcer les capacités, qu'elle entérine des situations monopolistiques à travers des exclusivités ou qu'elle recourt à des contrôles de prix dans des contextes où l'offre ne peut pas s'ajuster.

L'analyse comparative suggère que les juridictions disposant d'une plus grande autonomie économique ont, dans certains cas, su l'utiliser pour bâtir des institutions solides et développer des spécialisations crédibles, favorisant des niveaux de revenu plus élevés et une plus grande résilience. Toutefois, cette même analyse met en garde contre toute forme de complaisance : l'accessibilité économique demeure un défi persistant, y compris dans les économies insulaires les plus performantes.

L'enjeu n'est donc pas de reproduire un modèle existant, mais de s'attacher à l'ensemble des leviers : organisation des marchés, crédibilité institutionnelle et stratégie de développement réaliste, conçue en fonction des contraintes — mais aussi des opportunités — propres aux économies insulaires.



Fabrice PICOD

Professeur à l'Université Paris-Panthéon-Assas, chaire Jean Monnet, directeur du Centre de droit européen

Table ronde N°2

Question posée à Fabrice PICOD :

Du point de vue du droit européen, comment apprécier la légitimité et la proportionnalité des réglementations spécifiques appliquées aux Outre-mer, notamment lorsqu'elles ne reposent pas sur des études d'impact ou des évaluations ex post précisément établies ?

Le droit européen constitue, selon moi, une source exceptionnelle pour mesurer la rationalité de toute cette réglementation qui contribue à la vie chère dans les territoires ultra-marins. On peut certes louer le constat de Monsieur Draghi qui se résume à un condensé de lieux communs auxquels nous sommes tous tentés de souscrire. On sait tous que la réglementation dans les démocraties occidentales est excessive et envahissante. Il suffit de lire les rapports des années 80, comme celui sur les coûts de la non-Europe, et tous les constats qui ont été établis depuis lors pour s'en convaincre.

Le droit européen est un levier exceptionnel pour évaluer la qualité de la réglementation, sa rationalité, sa proportionnalité, bref, l'adéquation de la réglementation aux besoins ressentis dans nos sociétés. Sous quel angle ? A titre principal, celui des libertés de circulation, principalement la liberté de circulation des marchandises, première liberté fondamentale consacrée par les traités constitutifs de l'Union européenne, et la libre prestation des services (liberté tout aussi fondamentale, en troisième position après celle des personnes), mais aussi celui du droit de la concurrence. On sait que ce dernier permet de combattre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises et les mesures étatiques qui faussent la concurrence dans le marché intérieur, en particulier les aides d'État et les actions d'accompagnement des comportements anticoncurrentiels des entreprises qui conduisent à en étendre ou à en renforcer les effets.

En observant la jurisprudence de la Cour de justice, on constate qu'il y a très peu de questions posées par les juridictions ultramarines européennes à la Cour de justice, alors que le champ est immense. Ces juridictions pourraient remettre en cause toute espèce de réglementation qui entrave l'activité économique et toute pratique anticoncurrentielle d'entrepreneurs prépondérants dans les départements et territoires d'outre-mer, lesquelles nuisent souvent à la créativité.

Rares sont les questions préjudicielles qui sont posées par de telles juridictions à la Cour de justice de nos jours. J'ai vu des questions arriver lorsque j'étais jeune référendaire à la Cour de justice, au début des années 90, notamment sur l'octroi de mer appliqué dans les départements d'outre-mer français.

De telles questions sur l'octroi de mer ont constitué un levier considérable pour apprécier la compatibilité de ce type de règles protectrices avec la libre circulation des marchandises.

Ce sont des affaires que beaucoup d'entre vous connaissent, comme l'affaire Legros examinée par la Cour de justice en 1992 (CJCE, 16 juill. 1992, Legros, aff. C-163/90, Rec. CJCE 1992, p. I-4625), au sujet des échanges entre un département d'outre-mer et d'autres États membres que la France. On a pu se demander dans cette affaire si les droits perçus au titre de l'octroi de mer dans les départements d'outre-mer français aux frontières régionales, frappant tous les produits introduits dans la région, qu'il s'agisse de produits originaires d'autres parties du territoire national ou de produits en provenance d'autres États membres, étaient constitutifs de taxes d'effet équivalent.

La Cour de justice a estimé qu'une telle taxe est, indépendamment de ces facteurs, une taxe d'effet équivalent contraire au traité lorsqu'elle est susceptible d'affecter le commerce entre deux États membres. Il en ira de même d'une taxe perçue à une frontière régionale en raison de l'expédition de produits à partir de cette région, l'entrave étant jugée aussi grave que si la taxe était perçue à la frontière nationale en raison de l'exportation de produits à partir de l'ensemble du territoire d'un État membre.

Phase suivante : l'arrêt Lancry prononcé en 1994 (CJCE, 9 août 1994, Lancry et a., aff. jtes C-363/93, C-407/93, C-408/93, C-409/93, C-410/93 et C-411/93, Rec. CJCE 1994, p. I-3957), beaucoup plus contestable en ce qu'il concernait des échanges entre un département d'outre-mer et la métropole française.

La Cour de justice a été amenée à répondre à la question de savoir si une taxe proportionnelle à la valeur en douane des biens, perçue par les autorités françaises sur toutes les marchandises introduites dans un département français d'outre-mer constituait une taxe d'effet équivalent à un droit de douane à l'importation lorsqu'elle frappe les marchandises en provenance d'une autre partie de ce même État. Dans la mesure où les articles 23 et 25 du traité CE, devenus 28 et 30 du traité FUE, faisaient référence aux échanges entre États membres, la question appelait une réponse négative. La Cour de justice a toutefois entendu donner un sens particulier à la notion d'union douanière en dépassant largement la lettre des dispositions pertinentes. Elle a en effet observé, contrairement aux conclusions éclairantes de l'avocat général Tesouro, que si ces dernières ne visaient expressément que les échanges entre États membres, c'est parce que les auteurs du traité avaient « présumé l'inexistence de taxes présentant les caractéristiques d'un droit de douane à l'intérieur de ces États », étant entendu que l'absence de telles taxes était une condition préalable indispensable à la réalisation d'une union douanière couvrant l'ensemble des échanges de marchandises. Ces taxes étaient donc contraires au traité.

L'arrêt a déclenché toute une série d'actions en justice devant les juridictions nationales. L'affaire Comateb (CJCE, 14 janv. 1997, Comateb et a., aff. jtes C-192/95 à C-218/95, Rec. CJCE 1997, p. I-165) concernait des commerçants ayant payé à tort cette taxe jugée contraire au traité et qui en demandaient le remboursement. On leur opposait des fins de non-recevoir, en leur disant qu'ils avaient déjà répercuté la taxe sur leurs clients et que la restitution de la taxe provoquerait un enrichissement sans cause. La Cour de justice, dans son arrêt rendu en 1997, a tranché : la présomption de répercussion n'est pas admissible. C'est à l'administration nationale de prouver que la taxe a été répercutée sur les consommateurs en vue de s'opposer, le cas échéant, au remboursement.

Suite à cela, la France a estimé que la Cour de justice était défavorable à la protection des départements d'outre-mer. Le gouvernement français a fait modifier l'article du traité sur l'application territoriale du droit de l'Union européenne, pour tenir compte de l'aggravation de la situation économique et sociale structurelle de ses départements d'outre-mer, en vue de permettre au Conseil de l'Union européenne, sur proposition de la Commission européenne et après simple consultation du Parlement européen, d'aménager des règles spécifiques pour les départements d'outre-mer, afin que la liberté de circulation ne s'applique plus comme dans le régime général. Ce qui fut fait. Il suffit désormais de se référer à l'article 349 du traité FUE (V. sur ces questions F. Picod, Libre circulation des marchandises, JCl. Europe, fasc. 530, 2026).

Les taxes d'effet équivalent constituent ainsi une illustration intéressante des tensions que l'on mesure en la matière (F. Picod, Interdiction des droits de douane et des taxes d'effet équivalent, JCl. Europe, 2023, fasc. 540).

On peut déceler d'autres tensions tout particulièrement dans le champ d'application des réglementations commerciales.

Une réglementation nationale sur les prix est-elle compatible avec le traité FUE ? Une réglementation commerciale d'un État membre, selon la définition classique de la Cour de justice dégagée à partir de l'arrêt Dassonville de 1974 (CJCE, 11 juill. 1974, Dassonville, aff. 8/74, Rec. CJCE 1974, p. 837), qui est susceptible d'entraver directement ou indirectement, actuellement ou potentiellement, le commerce entre États membres est à considérer comme une mesure d'effet équivalant à une restriction quantitative aux importations sur le fondement de l'article 34 du traité FUE. Une réglementation sur les prix, avec un prix minimum ou maximum, constitue donc une entrave aux échanges selon une jurisprudence constante de la Cour de justice de l'Union européenne (F. Picod, Interdiction des mesures d'effet équivalant à des restrictions quantitatives, JCl. Europe, fasc. 545 et 550, 2020).

La Cour de justice a en effet observé que des prix maxima empêchaient l'opérateur économique de répercuter tous ses coûts, notamment liés aux importations ou au choix de produits nobles, ce qui constituait une entrave aux échanges. La Cour de justice, dans ses arrêts Tasca et Sadam prononcés en 1976 (CJCE, 26 févr. 1976, Tasca, aff. 65/75, Rec. CJCE 1976, p. 291 ; CJCE, 26 févr. 1976, SADAM, aff. jtes 88 à 90/75, Rec. CJCE 1976, p. 323), a indiqué que ce serait notamment le cas lorsque le prix serait fixé à un niveau tellement bas que, compte tenu de la situation générale des produits importés, comparée à celle des produits nationaux, les opérateurs désirant importer le produit dans l'État membre concerné, ne pourraient le faire qu'à perte. Ces réglementations sur les prix maxima avaient pratiquement disparu à la fin des années 70 mais elles ont retrouvé matière à s'appliquer au cours de ces dernières années.

Les prix minima, considérés comme des facteurs de la vie chère, ont aussi été considérés comme des entraves aux échanges : les arrêts Leclerc sur le prix des livres (CJCE, 10 janv. 1985, Leclerc c/ « Au blé vert », aff. 229/83, Rec. CJCE 1985, p. 1) et sur le prix de l'essence (CJCE, 29 janv. 1985, Cullet, aff. 231/83, Rec. CJCE 1985, p. 305) prononcés en 1985 en sont des exemples. L'opérateur qui importe un produit d'un autre État membre et qui souhaite offrir un prix plus bas à ses clients compte tenu du coût inférieur du produit d'importation est empêché de le faire, ce qui le prive d'un avantage concurrentiel vis-à-vis de ceux qui vendent des produits, le plus souvent nationaux, à des prix plus élevés.

D'autres procédés, comme l'interdiction de vente à perte en France, ont également été remis en cause mais la Cour de justice, dans son arrêt Keck et Mithouard de 1993 (CJCE, 24 nov. 1993, Keck et Mithouard, aff. jtes C-267/91 et C-268/91, Rec. CJCE 1993, p. I-6097), a estimé que sa jurisprudence qui consistait à assimiler toute réglementation ayant des effets restrictifs sur les échanges à une entrave aux échanges devait être reconsidérée. Ces réglementations sur les modalités de vente n'ont plus été considérées comme des entraves aux échanges, sauf si elles se révélaient discriminatoires en droit ou en fait au détriment des produits importés.

Aujourd'hui, cet arrêt est marginalisé (F. Picod, Le critère de l'entrave à l'accès au marché. Plus qu'une variation sur un thème classique, in Mélanges en l'honneur de Vassilios Skouris. Le droit européen, source de droits, source du droit, Mare & Martin, 2022, p. 505 à 520). On a vu de nouveau des réglementations sur les prix, notamment dans une affaire Scotch Whisky, avec un prix minimum pour la vente au Royaume-Uni, qui ont été considérées par la Cour de justice en 2015 (CJCE, 23 déc. 2015, Scotch Whisky Assoc. et a., aff. C-333/14, ECLI:EU:C:2015:845) comme des mesures d'effet équivalant à des restrictions quantitatives à l'importation au sens de l'article 34 du traité FUE.

Pour les PTOM, il existe un régime particulier, que je n'aborderai pas en détail. Il résulte de l'article 355, paragraphe 2, du traité FUE que les pays et territoires d'outre-mer dont la liste figure à l'annexe II du traité font l'objet d'un régime spécial d'association qui est défini dans la quatrième partie du traité. Celle-ci ne comporte que sept articles qui régissent l'association des pays et territoires d'outre-mer à l'Union européenne.

En vertu de l'article 198 du traité FUE, le but de l'association est la « promotion du développement économique et social des pays et territoires » et « l'établissement de relations économiques étroites entre eux et l'Union dans son ensemble ».

Comme l'avocat général Cruz Villalón a pu justement l'observer dans l'affaire *Prunus et Polonium*, l'article 198 du traité FUE conçoit les PTOM comme « des sujets hybrides, à mi-chemin entre le pays tiers et un territoire faisant partie intégrante de l'Union ». L'article 199 du traité FUE, quant à lui, s'attache à définir des objectifs plus précis qui se rapportent aux échanges commerciaux et aux investissements.

La Cour de justice a elle-même observé, dans l'affaire *Road Air* jugée en 1997 (CJCE, 22 avr. 1997, *Road Air*, aff. C-310/95, Rec. CJCE 1997, p. I-2229), que « L'association des PTOM doit être réalisée selon un processus dynamique et progressif qui peut nécessiter l'adoption de plusieurs dispositions aux fins de réaliser l'ensemble des objectifs énoncés à l'article 132 du traité (devenu article 199 du traité FUE), tenant compte des réalisations acquises grâce aux décisions antérieures du Conseil ».

De manière plus spécifique, l'article 200 du traité FUE interdit les droits de douane tout en prévoyant de possibles dérogations et l'article 202 du traité FUE régit la libre circulation des travailleurs tant des PTOM que des Etats membres. On constate qu'aucun article de cette quatrième partie n'est consacré au droit de la concurrence en général et au droit des aides d'Etat en particulier.

Il est possible au Conseil de l'Union européenne, en vertu de l'article 203 du traité FUE, à l'unanimité et sur proposition de la Commission européenne, d'établir des dispositions relatives aux modalités et à la procédure de l'association entre les pays et territoires et l'Union, ce qu'il fit à plusieurs reprises par l'adoption de décisions dites PTOM.

Comme l'a relevé l'avocat général Cruz Villalón dans l'affaire *Prunus et Polonium*, certains arrêts de la Cour de justice traduisent une approche dans laquelle les PTOM ont été considérés comme appartenant à l'Union européenne, alors que dans d'autres arrêts, la Cour de justice a considéré que les PTOM devaient faire l'objet d'un traitement équivalent à celui d'un pays tiers. Il a conclu de ces pertinentes observations que « la qualification d'un PTOM en tant qu'Etat membre ou pays tiers est une question dont la réponse ne peut pas être catégorique, mais adaptée, au cas par cas, en fonction du cadre juridique pertinent et en tenant tout particulièrement compte des objectifs poursuivis par le régime spécial d'association prévu par la quatrième partie du TFUE ». Il a également considéré que, « le régime juridique applicable aux PTOM peut difficilement être considéré comme un ordre juridique autonome, pour ainsi dire imperméable à toute influence des traités ».

Il doit ainsi être permis d'appliquer aux relations avec les pays et territoires des règles qui se rapprochent de la logique du marché intérieur de l'Union européenne, lequel repose sur des libertés fondamentales de circulation et une exigence de concurrence non faussée.

Si tel n'était pas le cas, on permettrait à une partie du territoire des Etats membres de rompre avec l'esprit *ordo-libéral* qui anime toute la construction européenne. Il importe dès lors, dans les pays et territoires d'outre-mer, d'appliquer des règles qui correspondent, dans la mesure du possible, à la logique européenne tout en préservant la spécificité de ces pays et territoires conformément à l'article 198 du traité FUE.

Dans ces conditions, sur le fondement de l'article 203 du traité FUE précité, le Conseil de l'Union européenne avait adopté une décision 2013/755/UE, aujourd'hui abrogée, qui mentionnait dans son préambule la relation particulière entre l'Union et les PTOM, laquelle devrait s'éloigner de l'approche traditionnelle de coopération au développement pour s'orienter vers un partenariat réciproque favorisant le développement durable de ceux-ci. Son article 60 prévoyait déjà l'élimination au sein des PTOM des distorsions de concurrence résultant d'accords restrictifs de concurrence et d'abus de position dominante mais ne faisait pas encore référence aux concentrations et aux subventions qui relèvent, dans l'Union européenne, d'un contrôle ex-ante. Cette décision a finalement été abrogée et remplacée par la décision (UE) 2021/1764 du Conseil de l'Union européenne.

De surcroît, le droit public des affaires doit s'appliquer. Je terminerai avec un exemple concret : une entreprise en Polynésie française est aidée par les collectivités, tandis qu'une autre exerçant la même activité ne l'est pas. En cas de litige, l'entreprise non aidée peut invoquer la liberté d'entreprise, la libre concurrence et le principe d'égalité de traitement, issus du droit public. Il appartient alors au juge national compétent d'apprécier le bien-fondé des aides différenciées au regard de tels principes et libertés et d'appliquer l'exigence de proportionnalité. Je vous remercie de votre attention.

Bibliographie

Droits fondamentaux :

- Charte des droits fondamentaux de l'Union européenne. Commentaire article par article (co-dir.), avec S. Van Drooghenbroeck, coll. Droit de l'Union européenne, série Textes et commentaires, Bruylant, 1^{ère} éd., 2018, 2^{ème} éd., 2020, 3^{ème} éd., 2023, 1614 p.
- Avec Christian Huglo, Déclaration universelle des droits de l'humanité. Commentaire article par article (dir.), Bruylant, 2018, 139 p.
- Les droits fondamentaux au soutien des libertés de circulation en droit de l'Union européenne : de nouvelles perspectives ? Mélanges en l'honneur de Patrick Wachsmann, Paris, Dalloz, 2021, pp. 401 à 415.
- L'examen des actes étatiques au regard de la Charte des droits fondamentaux de l'Union européenne, Revista de Derecho comunitario europeo, 2020, pp. 427 à 446.

Rapports de systèmes :

- Pour une lecture finaliste de la jurisprudence de la Cour de justice sur la primauté du droit de l'Union européenne sur les Constitutions nationales, in Mélanges en l'honneur du professeur Bertrand Mathieu, LGDJ, 2023, pp. 375 à 380.
- Le juge, la loi et l'Europe (co-dir.), avec B. Plessix, Bruylant, 2022, 221 p.
- Extraterritorialité et droit de l'Union européenne (co-dir.), avec E. Dubout et F. Martucci, coll. Droit de l'Union européenne, Bruylant, 2021, 282 p.
- La Cour de justice de l'Union européenne et les rapports entre les ordres juridiques de l'Union européenne et des Etats membres, in B. Bonnet (dir.), Traité des rapports entre ordres juridiques, LGDJ, 2016, pp. 995 à 1010.

Questions institutionnelles :

- L'initiative citoyenne européenne, avec F. Martucci et E. Dubout (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, Bruylant, 2019, 329 p.
- Le principe majoritaire en droit de l'Union européenne (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, Bruylant, 2016, 276 p.
- Le nouveau cadre institutionnel de l'Union européenne, JCP 2010, n° 14, 400, p. 725 à 734.

Ordre juridique de l'Union européenne :

- Ordre juridique de l'Union européenne. Sources écrites (avec J. Rideau), JCl. Europe, fasc. 190, 2024, 57 p.
- Ordre juridique de l'Union européenne (avec J. Rideau), JCl. Europe, 2024, fasc. 189, 25 p.
- La normativité du droit communautaire, Les Cahiers du Conseil constitutionnel, n° 21, 2006, p. 94 à 99.

Droit du marché intérieur :

- La circulation des automobilistes en Europe, avec F. Martucci (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, Bruylant, 2018, 239 p.
- Libre circulation des marchandises, JCl. Europe, fasc. 530, 2025, 40 p.
- De minimis : les petites causes en droit de l'Union européenne (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, Bruylant, 2024, 250 p.
- Protection des consommateurs et libertés de circulation entre Etats membres de l'Union européenne, in Mélanges en l'honneur d'Yves Picod, Paris, Dalloz, 2023, pp. 119 à 141.
- Interdiction des droits de douane et des taxes d'effet équivalent, JCl. Europe, 2023, fasc. 540, 26 p.
- Le critère de l'entrave à l'accès au marché. Plus qu'une variation sur un thème classique, in Mélanges en l'honneur de Vassilios Skouris. Le droit européen, source de droits, source du droit, Paris, Mare & Martin, 2022, p. 505 à 520.
- Interdiction des mesures d'effet équivalent à des restrictions quantitatives, JCl. Europe, fasc. 545 et 550, 2020, 28 p. et 38 p.
- Libre circulation des capitaux et des moyens de paiement, JCl. Europe, fasc. 890, 2020, 35 p.
- L'examen de la conformité des législations nationales en matière de jeux en ligne au regard des libertés de circulation, in F. Peraldi-Leneuf (dir.), Jeux et paris en ligne. Vers un cadre juridique européen, Larcier, 2015, pp. 223 à 246.
- Investissements et libre circulation des capitaux au sein de l'Union européenne, RAE 2014/4, pp. 669 à 687.

Droit européen des affaires et de la concurrence :

- Guide de droit européen des affaires (dir.), LexisNexis, 2021, 558 p.
- La fraude en droit de l'Union européenne, avec D. Berlin et Fr. Martucci (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, Bruylant, 2017, 256 p.
- L'effet direct de l'article 108, paragraphe 3, dernière phrase, du TFUE, RAE 2024, n°1, p. 61 à 70.
- Agents commerciaux, JCl. Europe, fasc. 730, 2024, 10 p.
- Aides d'Etat. Régime procédural, JCl. Europe, fasc. 1532, 2023, 22 p.
- Vers une meilleure conciliation des services d'intérêt économique général avec la concurrence et le marché intérieur, in Mélanges en l'honneur de Claude Blumann, Bruylant, 2015, pp. 767 à 782.
- Aides d'Etat, LexisNexis360, à jour au 1^{er} septembre 2023, 25 p.

Droit de la propriété intellectuelle :

- Le régime protecteur des marques de renommée, Revue des affaires européennes 2019, n° 3, pp. 495 à 512.
- Marque de l'Union européenne, JCl. Europe, fasc. 1750, 2019, 20 p.

Droit de l'environnement :

- Déclaration universelle des droits de l'humanité. Commentaire article par article, avec Maître Christian Huglo (co-dir.), Bruylant, 2018, 139 p.
- Charte de l'environnement et droit communautaire, Revue juridique de l'environnement, n° spécial, 2005, p. 209 à 218.
- Protection de l'environnement et libre circulation des marchandises, in J.-C. Masclet (dir.), La Communauté européenne et l'environnement, La documentation française, 1997, p. 405 à 424.

Droit européen des sociétés :

- Conclusions, in J. Heymann et M. Combet (dir.), La circulation des sociétés dans l'Union européenne, coll. Droit de l'Union européenne, Bruylant, 2024, pp. 319 à 332.
- L'éclairage de l'europaniste, in F. Drummond et L. D'Avout (dir.), Les transformations européennes du droit des sociétés, éd. Panthéon-Assas, 2023, pp. 175 à 193.

Droit du contentieux de l'Union européenne :

- Avec le Professeur Joël Rideau, Code de procédures communautaires, Paris, Litec, 1995, 1077 p., puis Code de procédures juridictionnelles de l'Union européenne, Paris, Litec, 2002, 950 p.
- L'avocat et le renvoi préjudiciel à la Cour de justice de l'Union européenne, L'Observateur de Bruxelles, 2022/4, p. 6 à 11.
- Exception d'illégalité (avec J. Molinier), JCl. Europe, fasc. 350, 2022, 20 p.
- Recours en indemnité fondé sur la responsabilité extracontractuelle de l'Union européenne. Fondement. Compétence des juridictions. Conditions de recevabilité, J. Cl. Europe, fasc. 370, 2021, 16 p. ; Recours en indemnité fondé sur la responsabilité extracontractuelle de l'Union européenne. Conditions de fond. Modalités de réparation, J. Cl. Europe, fasc. 371, 2021, 22 p.
- Action for annulment, in Max Planck Encyclopedia of International Procedural law, Oxford University Press, 2020, 20 p.
- Référé, JCl. Europe, fasc. 390, 2020, 33 p.
- Les limites au droit à une protection juridictionnelle effective devant les juridictions nationales, in Liber amicorum Antonio Tizzano. Il Diritto dell'Unione europea, Giappichelli, 2018, pp. 705 à 715.

Droit des situations de crises :

- Coronavirus et droit de l'Union européenne (co-dir.), avec E. Dubout, coll. Droit de l'Union européenne, série Monographies, Bruylant, 2021, 633 p.
- L'Union européenne et les crises (co-dir.), avec C. Blumann, coll. Droit de l'Union européenne, série Colloques, Bruxelles, Bruylant, 2011, 350 p.

Analyse de la jurisprudence de la CJUE :

- Jurisprudence de la CJUE 2024. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruylant, 2025, 887 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2023. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruylant, 2024, en cours de publication ; Jurisprudence de la CJUE 2022. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruylant, 2024, 1193 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2021. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruylant, 2022, 1093 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2020. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruylant, 2021, 1280 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2019. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruylant, 2020, 1280 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2018. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruylant, 2019, 1031 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2017. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruxelles, Bruylant, 2018, 1046 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2016. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruxelles, Bruylant, 2017, 876 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2015. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruxelles, Bruylant, 2016, 979 p. ; Jurisprudence de la CJUE 2014. Décisions et commentaires (dir.), coll. Droit de l'Union européenne, série Grands arrêts, Bruxelles, Bruylant, 2015, 891 p.



Frédéric Jenny

Professeur émérite de Sciences
économiques, ESSEC, Co-
directeur du GW Competition and
Innovation Lab

KEYNOTE SPEAKER

**le rôle et les limites du droit de la concurrence pour
lutter contre la vie chère dans les petites
économies insulaires et la réduction de la pauvreté.**

Je voudrais me borner à quelques brèves observations sur les fondements et la nature d'un droit de la concurrence dans les petites économies insulaires.

Ma première observation est que le droit de la concurrence est un droit central dans les économies de marché, général dans sa formulation et évolutif dans le temps. C'est ce qui fait d'ailleurs son intérêt. Il est central car il organise le fonctionnement des marchés et en fait les moteurs du développement économique. Il est général dans sa formulation tant parce que la diversité des stratégies de marché est immense que parce qu'une même stratégie peut avoir des effets très différents selon le contexte dans lequel elle est mise en œuvre. Il est évolutif, car l'expérience acquise permet de mieux cibler ses dispositions et d'éviter qu'il n'ait des effets pervers.

Dans son introduction à l'ouvrage célébrant les 10 ans de l'Autorité Polynésienne de la concurrence, Mme Johanne Peyre indiquait : « tout d'abord, sur le code de la concurrence, il est indispensable de programmer des revues périodiques ». On peut discuter de la fréquence à laquelle doivent intervenir les prévisions, mais le principe d'évaluations programmées de la pertinence, de l'efficacité et du coût de mise en œuvre des effets du droit de la concurrence correspond à l'expérience de la quasi-totalité des pays et des institutions internationales économiques. Nombre de pays imposent à leur Autorité de la concurrence de faire ou de faire faire de façon régulière et indépendante des évaluations de ses actions passées et les organismes internationaux comme l'OCDE ou la CNUCED ont développé des procédures d'examen par les pairs des droits nationaux qui aident les pays à améliorer l'efficacité de leur droit.

Ma deuxième observation est que le droit de la concurrence n'a pas vocation à être le même dans tous les pays pour au moins deux raisons.

a) La notion de concurrence est une notion qui peut recouvrir de nombreuses réalités différentes : la concurrence peut être loyale ou déloyale, par les mérites ou parasitaire, parfaite ou oligopolistique ou encore monopolistique, statique ou dynamique, etc. Il s'agit donc de savoir en premier lieu quel type de concurrence le droit de la concurrence d'un territoire entend promouvoir.

b) L'adoption d'un droit par un État, qu'il s'agisse du droit de la concurrence ou d'un autre droit, est un acte politique. Cet acte politique reflète inmanquablement l'histoire, la sociologie, la culture, les circonstances particulières de l'État concerné. Il ne résulte donc pas uniquement de la mise en œuvre des enseignements de la théorie économique (au grand chagrin des économistes !!). Ainsi, les objectifs du droit de la concurrence peuvent varier d'un pays à l'autre et doivent être pris en compte lors de l'interprétation de ce droit et de l'évaluation de son efficacité ou de sa pertinence. Dans beaucoup de droits nationaux, les objectifs d'« intérêts publics » (non strictement économiques, mais éthiques ou politiques) se combinent avec la préservation du bien-être économique des consommateurs. En témoigne d'ailleurs le fait que le droit européen de la concurrence, si l'on se réfère au Traité de l'Union européenne, n'a pas pour objet explicite de maximiser le bien-être des consommateurs, mais de contribuer à l'achèvement du marché unique.

Or force est de constater que les objectifs du droit de la concurrence ne sont pas toujours clairement exprimés et que, dès lors, son efficacité et sa pertinence peuvent faire l'objet d'appréciations controversées. Par exemple, si je prends le cas du droit de la concurrence de la Polynésie Française, la Présidente de l'Autorité Polynésienne de la Concurrence qui a écrit dans l'introduction de l'ouvrage « Le droit de la concurrence face aux défis des économies insulaires - Regards sur la Polynésie française et la région du Pacifique » publié à l'occasion du dixième anniversaire du droit de la concurrence Polynésienne : « En Polynésie, comme dans toutes les économies de marché, la concurrence est un levier efficace pour lutter contre la vie chère ». Dans le même ouvrage, le Président de la Polynésie française, Moetai Brotherson déclare « (La concurrence) agit comme un garant de l'équité économique, permettant à nos marchés de prospérer tout en protégeant les consommateurs et une citation de Teva Rohfritsch (Sénateur de la Polynésie française) qui, pour sa part, indique : « Pour moi, le droit de la concurrence n'a jamais représenté une fin en soi mais bien un moyen de contribuer à l'émergence d'un environnement économique plus dynamique et plus équitable ».

Il y a là trois visions différentes de l'objet du droit de la concurrence polynésien : la réduction des prix et donc la protection du surplus des consommateurs, l'équité et le dynamisme économique. Mais cette multiplicité d'objets peut poser problème lorsque les objectifs sont en partie contradictoires. Par exemple l'interdiction de la discrimination des prix est cohérente avec la poursuite de l'équité mais elle n'est pas à l'évidence cohérente avec le souci de protection des consommateurs contre la vie chère si elle interdit aux offreurs de proposer des rabais à certains groupes de consommateur.

Pour savoir quelles sont les dispositions que devrait contenir un droit de la concurrence ou comment il doit être interprété, il est donc nécessaire de comprendre précisément ce que sont ses objectifs.

Ma troisième observation est que dès lors que le droit de la concurrence comporte des interdictions de certains comportements ou de certaines transactions pour préserver la concurrence, il est important de s'interroger sur la question de savoir si ces interventions ne risquent pas d'avoir des effets indirects contradictoires avec l'objet ou les objets poursuivis par le droit de la concurrence.

Je voudrais prendre pour exemple la loi Lurel du 20 novembre 2012, codifiée à l'article L. 420-2-1 du code de commerce, qui interdit les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise ou à un groupe d'entreprises dans les territoires ultramarins. Précisément, les territoires suivants sont concernés : les Antilles, la Guyane, Mayotte et La Réunion.

Mais en matière d'effet potentiel des exclusivités de distribution sur la concurrence, il convient de faire plusieurs distinctions. D'abord, une distinction entre l'exclusivité imposée par le distributeur pour accepter de distribuer les produits d'un fournisseur et l'exclusivité de distribution souhaitée par le fournisseur pour inciter le distributeur à accroître les ventes de ses produits sur le territoire de destination. Le premier cas dans lequel une contrainte imposée au fournisseur peut dans certains cas avoir une justification économique (par exemple si le distributeur va subir des coûts fixes de transport ou de distribution importants qui ne peuvent être amortis que sur une quantité suffisante de produit) mais constituera une tentative pour le distributeur de se prémunir contre la concurrence dans les cas dans lesquels il n'existe pas de justification technique à sa demande d'exclusivité.

En revanche, lorsque c'est le fournisseur qui souhaite avoir un distributeur exclusif sur le territoire, c'est en général pour inciter ce distributeur (grâce à la marge plus confortable dont il pourra disposer en raison de son exclusivité) à pousser la vente des produits pour lesquels il a une exclusivité ce qui aura pour conséquence d'intensifier la concurrence entre marque et/ou d'augmenter les services offerts au consommateur. Dans ce cas l'effet sur la concurrence entre les marques peut être positif pour le bien être des consommateurs (pensez, par exemple, au cas où le distributeur de télévision grâce à son exclusivité peut se permettre d'organiser un service de réparation des téléviseurs considérés dans son magasin mais le ferme s'il a des marges plus faibles en cas de non exclusivité).

Je ne veux pas dire par ces propos que l'exclusivité d'importation devrait être par principe légale mais, plutôt qu'à supposer que la protection du bien être des consommateurs soit l'un des objectifs poursuivis par le droit de la concurrence, elle ne devrait pas par principe être illégale. Pour limiter le risque de prendre des décisions qui vont à l'encontre de l'objectif visé, elles devraient être examinées au cas par cas, en fonction du contexte.

Je voudrais prendre un deuxième exemple : Pour ce qui concerne la distribution, l'article LP 320-1 du code de la concurrence permet à l'Autorité polynésienne de la concurrence de contrôler toute création, extension ou transformation d'une surface commerciale supérieure à 300 mètres carrés. La crainte exprimée est qu'un tel agrandissement renforcerait la position du magasin concerné et lui permettrait de conférer à son détenteur un pouvoir de marché important sur une zone géographique particulière.

On ne peut certes exclure que dans des cas particuliers, notamment liés à la rareté du foncier, de telles opérations d'agrandissement permettent à l'entreprise commerciale considérée de freiner ou d'interdire l'accès ou le développement de concurrents. On ne peut exclure non plus que l'accroissement de la surface commerciale soit la conséquence logique d'une pratique anticoncurrentielle par le commerçant considéré, mais dans ce cas, ce qu'il conviendrait de faire c'est de condamner cette pratique anticoncurrentielle qui a permis au commerçant d'augmenter le volume de ses ventes au détriment de celle de ses concurrents par des méthodes qui ne ressortent pas d'une concurrence par les mérites.

Mais, il faut bien convenir également que l'application d'une telle disposition peut aussi être de nature à restreindre la concurrence sur les marchés de la distribution et que c'est d'ailleurs pour cette raison que l'accroissement d'une surface commerciale n'est généralement pas soumis au contrôle des Autorités de concurrence.

Dès lors, en effet, qu'une surface commerciale se voit refuser l'extension de sa surface de vente, elle n'aura pas intérêt à baisser ses prix ou à améliorer la qualité de ses prestations de distributeur puisqu'elle ne pourra servir plus de consommateurs que ce que permet son ancienne surface. Par ailleurs achetant moins que s'il avait une surface commerciale plus importante, le distributeur considéré ne pourra augmenter son pouvoir de négociation vis-à-vis de ses propres fournisseurs (par exemple les grossistes).

En outre, ses concurrents, sachant que le distributeur en question ne peut pas envisager de développer sa clientèle, n'auront pas non plus d'incitation à augmenter leurs propres prestations commerciales. On risque donc d'être dans une situation où le souci de préserver une concurrence structurelle se traduit par un affaiblissement de l'incitation concurrentielle des acteurs de la distribution. Pour apprécier les conséquences concrètes de mesures d'interdiction d'accroissement de surface commerciale, il pourrait être opportun d'analyser ex post les cas dans lesquels ces mesures semblent avoir eu un effet positif sur la concurrence et les cas dans lesquels, au contraire, de telles mesures, semblent avoir eu un effet restrictif de concurrence. De telles évaluations pourraient permettre d'affiner l'analyse.

De façon plus générale, une des questions qui méritent d'être posées est la suivante : la concurrence entre les distributeurs dans les petites îles insulaires est-elle affaiblie par le fait que la cherté des terrains agit comme une barrière à l'entrée de nouveaux distributeurs et, si tel est le cas, comment peut-on remédier à cette difficulté ?

Ma quatrième observation porte sur la question de savoir si le droit de la concurrence est un élément efficace pour lutter contre la vie chère dans les petites économies insulaires. Les petites économies insulaires sont généralement caractérisées par une combinaison de facteurs qui limitent le champ de la concurrence économique possible.

En premier lieu, ces économies sont faibles en termes de nombre de consommateurs et de volume de consommation, ce qui signifie que les opérateurs sur les marchés ne peuvent pas bénéficier des économies d'échelle réalisables sur de plus grands territoires. Cela a nécessairement pour conséquence que la concurrence entre les fournisseurs locaux, si elle est effective, sera une concurrence oligopolistique (et non atomistique), chaque entreprise souffrant de coûts supérieurs à ceux auxquels elle aurait à faire face si elle était dans un territoire plus peuplé.

En deuxième lieu, certains entrants nécessaires à la production et à la distribution, comme l'énergie, seront, sauf circonstance particulière, chers et soumis à des aléas dès lors que les sources d'énergie ne pourront être diversifiées. Une exception à ce principe est celui des Iles Fiji qui a des ressources hydroélectriques importantes grâce au barrage de Monasavu situé sur l'île principale de (Viti Levu) qui fournit de 50 à 60% de la consommation électrique du pays et qui lui permet d'avoir des coûts d'électricité inférieurs à ceux de l'Australie d'où proviennent la plupart de ses importations de biens de consommation. En revanche, Hawaï et la Polynésie sont dépendantes du prix du fuel et ont des coûts d'électricité nettement supérieurs à ceux des Etats Unis et de la France qui utilisent d'autres sources d'énergie).

En troisième lieu, une des façons classiques de compenser l'étroitesse des marchés est de recourir au commerce international tant pour l'importation (en mettant les produits ou services locaux en concurrence éventuelle avec les produits ou service d'importation) qu'à l'exportation (pour augmenter les débouchés de façon à permettre aux entreprises locales du territoire de la petite économie insulaire d'atteindre la taille minimale d'efficacité et de bénéficier des économies d'échelles).

Mais dans de nombreux cas, une telle possibilité se heurte à la difficulté physique de l'éloignement qui grève nécessairement tant les importations que les exportations de biens physiques de coûts de transport très élevés.

Ainsi, par exemple, les coûts de transports des produits importés des Etats Unis (distants de de 4000kms) représentent de 10 à 15% du prix des biens de consommation à Hawaï (soit trois à quatre fois plus que le coût moyen du transport pour les mêmes biens aux Etats Unis en raison des dispositions restrictives du Jones Act), 15 à 25% du prix des biens de consommation importés de France (distante de 15000 kms) en Polynésie (soit cinq à six fois plus que le cout moyen de transport pour les mêmes biens en France en raison notamment du fait que les droits de douane à l'entrée en Polynésie sont calculés sur la valeur CAF des produits , c'est-à-dire incluant le coût du transport) et de 8 à 12% du prix des biens de consommation importés d'Australie (distante de 3000 kms) aux îles Fidji soit deux à trois fois le coût moyen de transport pour les mêmes biens en Australie).

Enfin, en quatrième lieu, la terre est, dans certains territoires insulaires, une ressource particulièrement difficile à mobiliser pour l'activité économique de production ou de distribution, et onéreuse. Ainsi, le coût de l'immobilier est élevé en Polynésie française en raison notamment de la rareté des terrains (et de l'indisponibilité légale d'une partie importante des terres). Le prix moyen au mètre carré à Papeete est de l'ordre de 5 000 € à 7 000 € soit 2 fois plus cher que la moyenne de la France métropolitaine (qui est autour de 3 000 - 3 200 €/m²). L'écart de prix avec une ville de province française (comme Nantes, Toulouse ou Lille) est souvent de +40 % à +60 %. A Hawaï, pour des raisons réglementaires et pour partie différentes de celles prévalant en Polynésie, le coût du logement est de 50% à 200% plus onéreux que celui des Etats Unis.

Au total, il existe différentes raisons d'ordre réglementaire (comme le Jones Act à Hawaï qui renchérit considérablement le coût du transport entre les Etats Unis et l'île ou le contrôle extensif des prix aux îles Fidji qui décourage l'entrée de nouveaux distributeurs pour concurrencer ceux existants) ou associés aux caractéristiques des territoires concernés (comme leur éventuel manque de possibilité de diversifier leurs sources d'énergie ou la rareté des terrains) qui expliquent la cherté de la vie dans les petites économies insulaires. La mise en œuvre du droit de la concurrence interne pour contrôler les pratiques des entreprises ou leurs transactions, s'il peut éviter que des rentes de monopole ne se rajoutent aux circonstances qui font que les coûts dans ces économies sont souvent élevés, ne peut avoir qu'un effet partiel sur les prix à la consommation. Une réflexion plus large que celle portant sur la mise en œuvre du droit est nécessaire pour améliorer la concurrence dans ces territoires.

Ma cinquième observation concerne le rôle du droit de la concurrence dans la réduction de la pauvreté. Les petites économies insulaires souffrent aussi fréquemment de l'inégalité et la pauvreté économique. Par exemple, alors qu'à Hawaï le taux « officiel » de pauvreté (correspondant à un revenu monétaire inférieur à 15 000 \$ pour une personne seule) est d'environ 10% de la population, cependant que le taux ajusté pour tenir compte des loyers élevés est de 18%. Pour autant, la part des habitants qui ont un travail mais ne peuvent pas se payer un budget de survie (loyer, crèche, nourriture, transport) est de l'ordre de 44%. Pour ce qui est maintenant de la Polynésie Française, la pauvreté relative (c'est-à-dire la part des foyers dont le revenu est inférieur à 60% du revenu médian de l'île et est de l'ordre de €720 à €750 euros par mois et par personne) s'élève à 20% ce qui témoigne de fortes disparités entre les fonctionnaires (les métropolitains bénéficiant de revenus supérieurs à ce qu'ils toucheraient en métropole) et une population précaire.

Enfin dans les îles Fidji la part de la population dont les revenus sont inférieurs au seuil de pauvreté absolu (BNPL - Basic Needs Poverty Line - de l'ordre de 80 euros par mois) est comprise entre 20 et 40% de la population étant entendu qu'une partie de cette population vit dans les zones rurales où ils peuvent survivre grâce à la pêche et une agriculture vivrière. La pauvreté trouve son origine dans des causes très diverses et c'est d'ailleurs pour cela que l'aide au développement est si difficile.

La faiblesse des ressources naturelles ou des terres cultivables d'un pays, son exposition aux accidents climatiques, la dispersion de sa population et l'isolement des communautés peuvent être des facteurs de pauvreté empêchant les populations de se spécialiser dans des activités à haute valeur ajoutée. Les cyclones, les séismes ou inondations détruisent régulièrement le capital accumulé (maisons, récoltes). Les pauvres, vivent souvent dans des zones à risque et sans assurance, et sont fréquemment les plus touchés par ceux-ci.

Mais d'autres causes d'une origine non naturelles se rajoutent à ces causes : les préjugés sur le genre, l'ethnie ou la caste peuvent barrer l'accès à l'emploi ou au crédit, quelle que soit la compétence des individus. L'isolement géographique et/ou l'absence d'infrastructures publiques nécessaires au développement contribuent à la pérennité de la pauvreté. Ainsi, le manque d'accès à l'éducation est le facteur numéro un de transmission intergénérationnelle de la pauvreté. Sans éducation, un individu ne peut accéder aux emplois qualifiés et reste bloqué dans des tâches manuelles peu rémunérées, ce qui peut expliquer, pour partie, que les Polynésiens d'origine autochtone sont surreprésentés dans les catégories socio-professionnelles les moins favorisées et dans les chiffres du chômage.

L'absence d'accès aux soins médicaux est un autre facteur qui réduit la productivité du travail et condamne à la pauvreté. Des frais de santé catastrophiques peuvent ruiner une famille en un instant. La malnutrition infantile affecte le développement cognitif des enfants. De même, en est-il de la mauvaise qualité de la gouvernance publique, qui aboutit à des conflits armés, à des spoliations ou à une corruption généralisée qui décourage tout effort productif. Il en est également de même tant de l'absence de réglementation et de la surréglementation qui découragent l'investissement.

Par exemple, l'absence d'un cadre juridique approprié de la propriété privée peut décourager les effets de production ou les investissements. Comme l'explique l'économiste Hernando de Soto, si les pauvres possèdent des terres ou des maisons sans titre de propriété officiel (comme c'est souvent le cas aux Fidji ou dans l'indivision polynésienne), ils ne peuvent pas les utiliser comme garantie pour emprunter et investir. En outre, et comme vu précédemment, des lois conçues pour protéger une minorité au détriment de la majorité (monopoles protégés, barrières à l'entrée comme le Jones Act, systèmes fiscaux régressifs) peuvent contribuer au développement ou à la persistance de la pauvreté.

L'absence de concurrence peut avoir plusieurs effets directs sur la pauvreté. Elle peut aggraver les effets de la pauvreté lorsqu'elle se traduit par des pratiques d'exploitation sur les marchés des biens dont les consommateurs sont pauvres (biens alimentaires, ciment etc....). Mais elle peut également contribuer à développer la pauvreté lorsque l'absence de concurrence provient de l'érection de barrières à l'entrée, qui peuvent avoir pour effet de rejeter des demandeurs d'emploi dans l'économie informelle, ce qui les prive des garanties juridiques ou économiques associées à l'économie formelle, et les condamne à la précarité et à la non-croissance. La lutte contre les pratiques ou transactions anticoncurrentielles présente, dans ces conditions, certains aspects qui peuvent, sinon, éradiquer la pauvreté, du moins en atténuer, pour partie, les conséquences.

En premier lieu, dans la mesure où le droit de la concurrence contribue à ce que les prix restent aussi proches que possible du niveau concurrentiel, la mise en œuvre de ce droit réduit l'effet de la pauvreté. D'ailleurs, de nombreuses autorités de la concurrence ont à cœur de traiter en priorité les problèmes de concurrence sur les marchés affectant les consommateurs pauvres ou fragiles.

En deuxième lieu, dans la mesure où la mise en œuvre du droit de la concurrence lutte contre les barrières stratégiques à l'entrée, elle peut permettre d'accroître les opportunités de développement dans la partie formelle de l'économie et de contenir le développement de l'économie informelle. De même, dans la mesure où les Autorités de concurrence dans leur activité de conseil auprès des pouvoirs publics sont à même de suggérer l'élimination ou la modification de réglementations inutilement anticoncurrentielles et faisant obstacle à l'initiative privée, elles sont à même d'élargir le champ des opportunités économiques. Historiquement et au plan global, le droit de la concurrence a aussi indirectement contribué puissamment à la réduction de la pauvreté dans le monde. En effet, l'adoption quasi généralisée du droit de la concurrence et la création d'Autorités de la concurrence indépendantes dans les pays dont les gouvernements étaient prêts à éliminer les barrières publiques aux échanges a été la condition mise par leurs partenaires commerciaux pour libéraliser le commerce international car ils souhaitent se prémunir contre le risque que dans les pays dont les marchés devenaient ouverts aux échanges, des opérateurs privés reconstituent des barrières à l'accès aux marchés. Cette libéralisation des échanges, rendue possible indirectement par le développement du droit de la concurrence, a permis de sortir de la pauvreté plus d'un milliard de personnes.

Les temps ont changé et l'heure n'est plus à la négociation d'accords commerciaux multilatéraux. L'investissement et l'innovation sont devenus les principaux moteurs de la croissance. À cet égard, le droit de la concurrence, s'il est appliqué sans perspective dynamique, peut, dans certains cas, freiner le développement économique et, par voie de conséquence, contribuer indirectement à la perpétuation de la pauvreté. Comme l'a souligné le rapport Draghi pour l'Europe, sa réflexion trouve application au-delà du cas européen, et a fortiori dans les petites économies, où le développement économique et l'innovation, sources principales de croissance (et de réduction de la pauvreté), peuvent exiger des investissements coûteux et risqués que seules des entreprises de taille comparativement importante peuvent envisager. Dans de tels cas, il existe un arbitrage difficile à faire entre le risque associé à la concentration et le souci du dynamisme de l'économie. Les autorités de concurrence si elles adoptent une perspective trop statique (par exemple en refusant des concentrations qui, d'une part, accroîtraient dans l'immédiat la concurrence mais qui, d'autre part, accéléreraient l'innovation et de développement de l'économie) pourraient ralentir la croissance et contribuer à pérenniser la pauvreté.

Au total, la contribution directe du droit de la concurrence à la réduction de la pauvreté ou de l'inégalité n'est que modeste, en tout cas à court terme. Une politique industrielle destinée à orienter l'économie vers les secteurs stratégiques les plus prometteurs pour le territoire compte tenu de ses dotations en ressources, à créer les infrastructures nécessaires au développement des compétences et des initiatives entrepreneuriales et à pallier les échecs des marchés est l'instrument principal pour le développement économique que peut accompagner une mise en œuvre éclairée du droit de la concurrence. Il ne fait guère de doute qu'à terme, cette conjonction permettra de réduire davantage la pauvreté.

Ma dernière observation concerne le dessein institutionnel des Autorités de concurrence dans les petites économies insulaires. Les compétences des autorités de la concurrence varient d'un pays à l'autre. Dans certains pays, comme la France, l'Autorité de la concurrence est chargée uniquement de la mise en œuvre du droit de la concurrence, cependant que d'autres autorités, souvent à compétence sectorielles, sont chargées de la régulation économique des activités dans lesquelles la concurrence ne peut fonctionner en raison de la présence d'indivisibilités ou d'économies d'échelles ou de réseau telles qu'une partie au moins de l'activité a les caractéristiques d'un monopole naturel.

Dans les pays où existent des régulateurs sectoriels, le problème se pose de savoir si c'est l'Autorité de la concurrence ou le régulateur sectoriel qui est chargé de la mise en œuvre du droit de la concurrence dans le secteur concerné. Dans certains cas, comme, par exemple, au Royaume Uni, c'est le régulateur sectoriel qui applique le droit de la concurrence dans son secteur (souvent après une procédure de consultation avec l'Autorité de la concurrence) ; dans d'autres pays, comme par exemple en France, l'Autorité de la concurrence applique le droit de la concurrence dans les secteurs réglementés (là encore fréquemment après consultation du régulateur sectoriel). Enfin, dans certains pays, comme, par exemple l'Australie, la Nouvelle Zélande ou l'Espagne l'Autorité de la concurrence est en même temps l'Autorité chargée de mettre en œuvre le droit de la régulation sectoriel de certains secteurs (comme par exemple les télécommunications ou l'électricité). Enfin, dans un certain nombre de pays l'Autorité de la concurrence est, simultanément, l'Autorité chargée de la défense des consommateurs. C'est par exemple le cas de la Federal Trade Commission aux États-Unis. La diversité des situations caractérise également les territoires du Pacifique sur lesquels nous nous sommes penchés.

Ainsi, alors qu'à Hawaï, la FTC américaine exerce les fonctions de garant de l'application du droit de la concurrence et de la protection des consommateurs, la Fijian Competition and Consumer Commission (FCCC), qui est un organisme sous la tutelle du Ministère du Commerce, des Cooperatives, des Petites et Moyennes Entreprises et des Communications, est à la fois chargée de la concurrence, de la protection des consommateurs et de la régulation économique (fixation des tarifs) de certains secteurs (électricité, télécommunications, transport, eau). Dans sa fonction de protection des consommateurs, la FCCC exerce une triple activité : la mise en œuvre du contrôle des prix (décidé en partie par le gouvernement), la lutte contre les pratiques trompeuses et la résolution des conflits entre consommateurs et commerçants. Enfin, en Polynésie française, l'Autorité polynésienne de concurrence n'exerce que les fonctions de mise en œuvre du droit de la concurrence. Le Comité de la concurrence de l'OCDE s'est penché à plusieurs reprises sur la question du dessein institutionnel des autorités de concurrence. Cette question est bien entendu d'un intérêt tout particulier pour les pays ou territoires de petite taille qui n'ont pas toujours les moyens de financer une multitude d'institutions indépendantes.

Il ressort de ses travaux que les fonctions de mise en œuvre du droit de la concurrence et de défense des consommateurs sont intellectuellement complémentaires dans la mesure où les consommateurs sont, par définition, ceux qui font jouer la concurrence entre les fournisseurs. Dès lors, il est utile et important qu'ils aient confiance dans le recours aux marchés concurrentiels et qu'ils soient assurés qu'ils ne seront pas victimes de pratiques trompeuses.

Pour l'Autorité de la concurrence, avoir la double responsabilité peut permettre d'aborder plus efficacement le cas de certains marchés (comme le marché des banques de dépôt) dans lesquels la concurrence est peu active du fait de la passivité des consommateurs ou de la difficulté qu'ils ont à confronter les offres. L'Autorité ayant la double compétence peut élargir la gamme des remèdes en tenant compte à la fois du fonctionnement de l'offre et de celui de la demande sur les marchés.

En revanche la complémentarité entre les fonctions de mise en œuvre du droit de la concurrence et de régulateur sectoriel est moins évidente pour au moins deux raisons. En premier lieu, alors que l'Autorité de concurrence est, au premier chef, concernée par la préservation du mécanisme de la concurrence, le régulateur sectoriel qui est confronté à une situation dans laquelle ce mécanisme par définition ne fonctionne pas est plus concerné par le fait de définir techniquement un niveau prédéfini de performance qui sera imposé à l'entreprise régulée. Par ailleurs, alors que l'Autorité de la concurrence intervient ex post (en ce qui concerne les pratiques anticoncurrentielles), le régulateur sectoriel intervient ex ante. Le risque, ressenti par certains responsables d'Autorités de concurrence exerçant les deux fonctions (et en particulier par le Président à l'époque de l'Autorité néerlandaise de concurrence), est alors celui d'une confusion entre les deux rôles, poussant l'Autorité à intervenir de façon trop intrusive dans les cas de mise en œuvre du droit de la concurrence.

Ainsi, un regroupement de régulateurs techniques au sein d'une même institution semble préférable à la combinaison de fonctions de régulation et de mise en œuvre du droit de la concurrence au sein d'une même institution.

Conclusion

Ces quelques observations suggèrent que le droit de la concurrence est un instrument nécessaire pour le bon fonctionnement de l'économie de marché mais dont l'utilisation doit être calibrée en fonction des aspirations collectives et des circonstances économiques particulières de chaque situation de marché afin de se prémunir, particulièrement dans les territoires de petite taille, contre la possibilité d'effets secondaires qui viendraient contrarier les objectifs poursuivis. Pour donner tous ses effets, ce droit nécessaire doit s'inscrire dans une perspective de politique de concurrence incluant la mise en œuvre d'éléments complémentaires tels qu'une politique commerciale ouverte, une politique industrielle dynamique, la lutte contre la corruption et le respect de l'état de droit etc....



FEDOM



Table ronde N°3

Quelles politiques pour le dynamisme économique et la croissance ?

Introduction : Hervé Mariton, modérateur

Contributions :

**Florent Venayre
Anne Bolliet
Yannick Cadet
Julie Chatel
Philippe Jock
Teva Rohfritsch**



Introduction Hervé Mariton, modérateur

La conviction de la Fédération des entreprises des Outre-mer, justifiée par l'analyse économique, est que la première réponse à la vie chère, la plus solide, la plus durable, réside dans le développement économique, l'essor des entreprises, la création d'emplois.

Quelles politiques peuvent le mieux favoriser le dynamisme économique et la croissance ?

Des infrastructures adaptées, un cadre juridique stable, un contexte sécuritaire rassurant sont autant de conditions nécessaires. Cela ne dispense pas de règles dans les relations économiques, entre entreprises, avec les consommateurs, des règles que l'on préfère stimulantes plutôt que punitives.



Florent Venayre

Professeur des universités en
sciences économiques
Université de la Polynésie française

Table ronde N°3

Les régulations de marché des collectivités ultramarines sont-elles favorables à la croissance économique ?

Les économies ultramarines n'apparaissent en général dans l'actualité nationale que sous l'angle réducteur de la « vie chère », le plus souvent cantonné à une approche par les niveaux de prix de détail et sans réflexion réelle sur la dynamique de croissance de ces économies. Ces dernières années en sont une illustration explicite, les législateurs nationaux s'étant emparés de la question à plusieurs reprises. Une commission d'enquête de l'Assemblée nationale a donné lieu à un rapport en juillet 2023 (2), qui suivait un précédent rapport sur la question, produit fin 2020 (3). Un autre a suivi en 2024 (4), dans le cadre de *la proposition de loi visant à prendre des mesures d'urgence contre la vie chère et à réguler la concentration des acteurs économiques dans les collectivités territoriales régies par les articles 73 et 74 de la Constitution*. Une proposition de loi particulièrement coercitive qui a été adoptée en première lecture par l'Assemblée nationale le 23 janvier 2025 et n'a fort heureusement, pas connu de suites depuis.

Le Sénat s'est également impliqué dans la lutte contre la cherté de la vie en outre-mer, fin 2024 et début 2025, par le biais *d'une proposition de loi visant à lutter contre la vie chère en renforçant le droit de la concurrence et de la régulation économique outre-mer*, déposée à l'instigation de M. Victorin Lurel⁵. Si ce projet a lui aussi finalement disparu, le Sénat a concomitamment produit un rapport sur la cherté de la vie en 2025 (6). Toujours au Sénat, le précédent ministre des outre-mer, M. Manuel Valls, a défendu à l'été 2005 *un nouveau projet de loi de lutte contre la vie chère dans les outre-mer*. Sa fin de fonction a suspendu l'étude du texte, mais n'a cependant pas mis fin au circuit parlementaire du projet, qui a été repris en octobre 2025 par la nouvelle ministre Mme Naïma Moutchou. Le projet de loi a néanmoins essuyé nombre de critiques et la ministre a, fin 2025, reporté son examen par l'Assemblée nationale, de façon à « *se donne[r] plus de temps* » et « *aller beaucoup plus loin* »⁸, ce qui n'est pas sans déclencher certaines inquiétudes.

1 Professeur de sciences économiques, Université de la Polynésie française.

2 Rapport n° 1549 sur le coût de la vie dans les collectivités territoriales régies par les articles 73 et 74 de la Constitution, du 20 juillet 2023.

3 Rapport n° 3638 sur le coût de la vie dans les Outre-mer, du 3 décembre 2020.

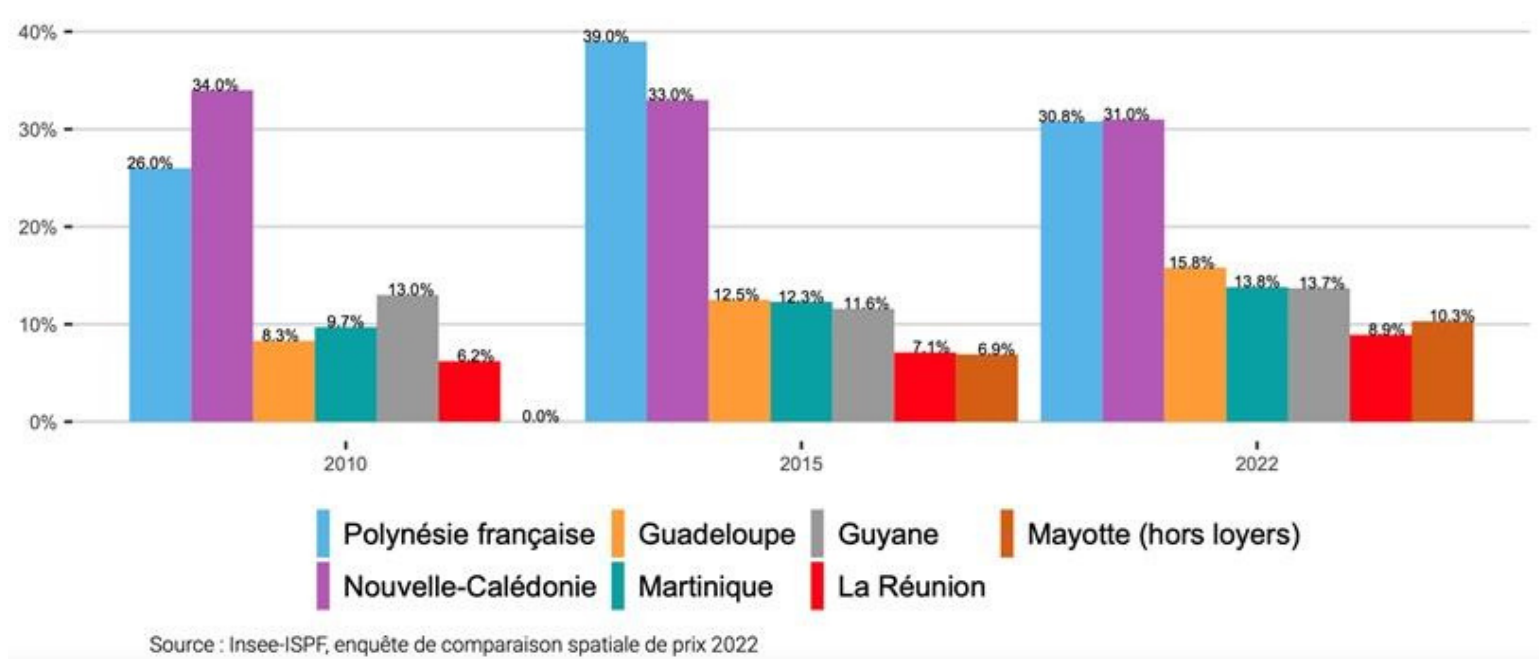
4 Rapport n° 698 du 4 décembre 2024.

5 Ancien ministre des outre-mer à l'origine de la loi éponyme, n° 2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer et portant diverses dispositions relatives aux outre-mer.

6 Rapport n° 514 relatif à la lutte contre la vie chère outre-mer, du 3 avril 2025.

Une approche systématique de la cherté de la vie par les prix de détail...

Souvent, les réflexions relatives à la cherté de la vie dans les différents outre-mer se réduisent à une approche par les prix. L'INSEE, à partir des relevés des indices de prix, calcule régulièrement les écarts de prix entre les territoires ultramarins et l'hexagone (méthodologie utilisant un indice de Fisher permettant d'effectuer une moyenne entre le panier de consommation métropolitain acquis dans le territoire ultramarin concerné et le panier ultramarin qui serait consommé en métropole). Or, ces écarts peuvent être importants, particulièrement s'agissant des collectivités du Pacifique (Nouvelle-Calédonie et Polynésie française), pour lesquelles les différences sont les plus marquées, avec des prix à la consommation qui sont en moyenne supérieurs de 31% à ceux de la métropole, comme le montre le graphique ci-dessous⁹.



Il est à cet égard légitime (et souhaitable) que les difficultés de pouvoir d'achat ou de pauvreté d'une partie importante des habitants des différents territoires d'outre-mer constituent une préoccupation pour les responsables politiques français et les législateurs nationaux. Toutefois, la question de la « vie chère » ne se résume pas au seul niveau des prix (ou des marges). Il s'agit d'un problème plus global de niveau de vie, qui est donc lié à la question des revenus des populations ultramarines. Deux indicateurs semblent de ce point de vue intéressants à étudier pour comprendre l'origine des difficultés relatives à la cherté de la vie, au-delà de la question des prix de détail, mais aussi pour expliquer la difficulté à trouver des solutions efficaces dont la mise en œuvre pourrait être très rapide (ce qui alimente avec régularité les mécontentements au sein des territoires).

7 Voir par exemple l'interview du Professeur Olivier Sudrie dans Opinion Internationale le 29 octobre 2025 : https://www.opinion-internationale.com/2025/10/29/olivier-sudrie-cette-loi-sur-la-vie-chere-est-inutile-et-contre-productive-pour-les-consommateurs-des-outre-mer_139132.html.

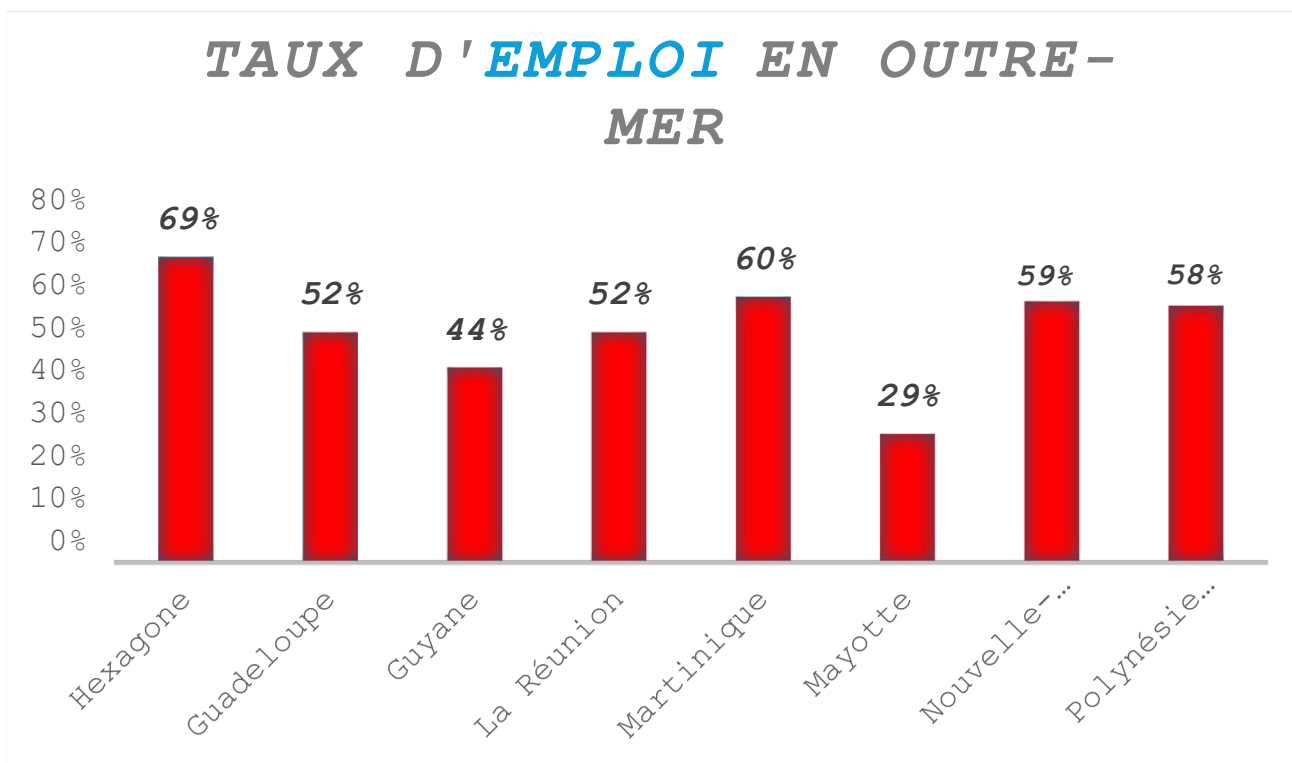
8 Audition par l'Assemblée nationale de Mme Naïma Moutchou, le 16 décembre 2025, disponible sur : <https://www.vie-publique.fr/discours/301482-naïma-moutchou-16122025-avenir-developpement-territoires-ultramarins>.

9 Institut de la statistique de la Polynésie française (ISPF), 2023, « Des prix plus élevés de 31% en Polynésie française qu'en France métropolitaine en 2022 », Point études et bilans, n° 1391, octobre.

... Mais des indicateurs qui invitent à dépasser ce débat sur les prix

Le premier indicateur est celui du **taux d'emploi**, qui mesure la part des actifs occupés dans la population en âge de travailler (ou PAT, c'est-à-dire les 15-64 ans). Pour prendre pleinement conscience de la situation des marchés du travail locaux, le taux d'emploi est en effet plus pertinent que le **taux de chômage** (qui mesure la part des actifs occupés dans la population active, c'est-à-dire la PAT de laquelle on soustrait les inactifs, que l'on considère être ceux qui ne travaillent pas de manière **volontaire**)¹⁰. Mais de nombreuses raisons peuvent en réalité conduire une personne qui souhaiterait travailler (et qui n'est donc pas inactive de façon réellement volontaire) à ne pas être considérée comme faisant statistiquement partie de la population active. Cela peut notamment être due à l'absence de recherche active d'un emploi, potentiellement liée à l'impossibilité d'accéder aux emplois disponibles, à l'existence d'un marché gris ne se réalisant pas par des offres d'emploi officielles, ou cela peut tout simplement correspondre à une situation précaire de trop longue durée qui conduit au découragement. Les marchés du travail, en outre-mer, connaissent des spécificités propres¹¹, qui correspondent parfois mal aux définitions et aux standards statistiques internationaux de l'appréhension de la notion de chômage.

Or, le taux d'emploi est sensiblement plus faible dans les outre-mer que dans l'hexagone (de 9 à 40 points selon les territoires, avec une moyenne de 18 points d'écart), comme l'illustre le graphique suivant (12).



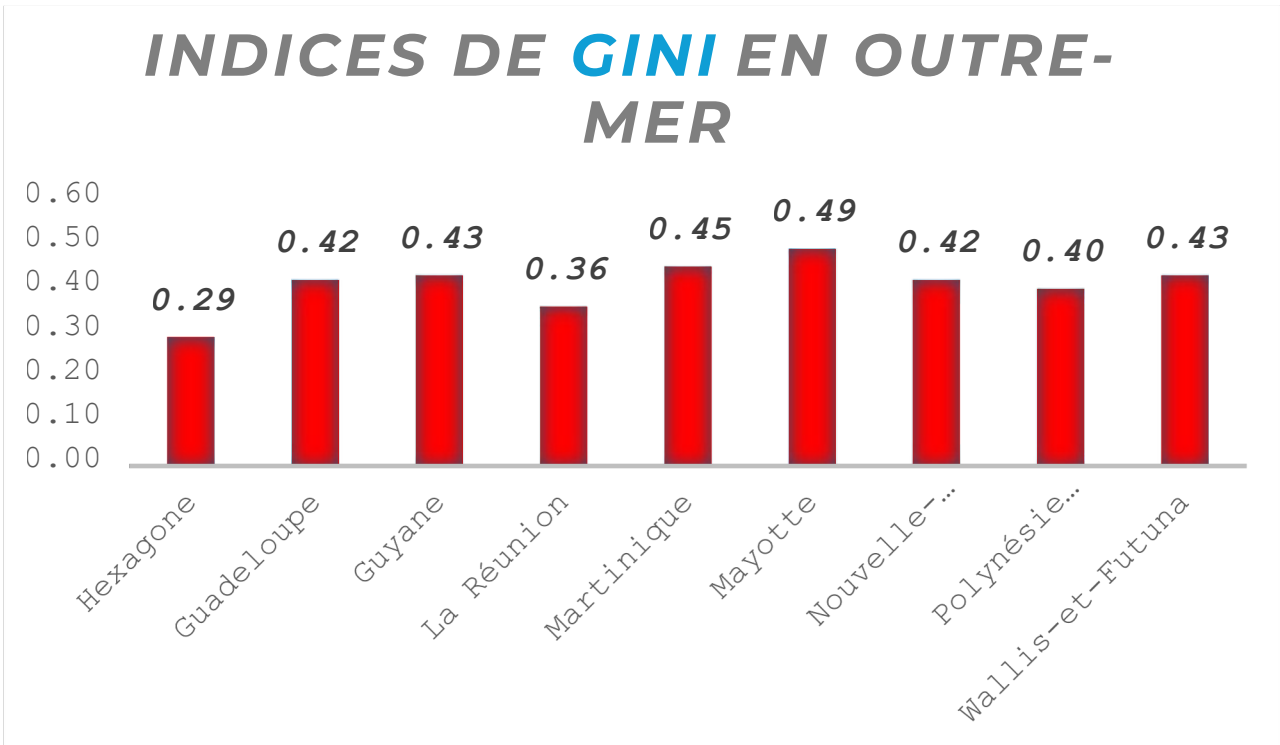
¹⁰ Lehalo autour du chômage est 2,5 à 5 fois plus présent dans les DROM qu'en France métropolitaine (INSEE Focus, n° 303, juin 2023).

¹¹ Jean-Pierre P. et Venayre F., 2025, « Spécificités des petites économies insulaires et marchés du travail – Regards croisés entre la Polynésie française et La Réunion », Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise, 2025/3, n° 60, décembre, pp. 82-88.

¹² Graphique réalisé à partir des données des rapports économiques annuels de l'IEOM/IEDOM, de l'ISPF pour la Polynésie française et de l'Institut de la statistique et des études économiques (ISEE) pour la Nouvelle-Calédonie.

Le revenu moyen des ultramarins, et donc leur pouvoir d'achat dans un système de prix donné, est ainsi contraint par un niveau insuffisant d'activité qui conduit à devoir répondre aux besoins de davantage de personnes pour un unique emploi rémunéré. Ajoutons qu'avoir un emploi rémunéré ne signifie pas nécessairement assurer une subsistance correcte au travailleur concerné, des emplois pouvant être à temps très partiel et/ou mal rémunérés (notamment concernant l'emploi non salarié de nombre d'auto-entrepreneurs).

Un second indicateur est alors intéressant pour prendre correctement en considération la situation des ménages ultramarins : le niveau des inégalités de répartition des revenus au sein de la population, une fois prise en compte la redistribution (13). Or, il est cette fois nettement plus élevé en outre-mer que dans l'hexagone. **L'indice de Gini**, qui le mesure, y est en effet supérieur de 0,07 à 0,20 point, avec une moyenne d'écart de 0,135. Afin d'apprécier cet ordre de grandeur, qui peut sembler faible si l'on n'est pas familiarisé avec les mesures de l'indice de Gini, notons que c'est le même écart que celui sépare par exemple la France du Chili, ou du Mexique¹⁴. Le graphique suivant fournit une représentation des indices de Gini pour les outre-mer pour lesquels il est disponible (il n'est généralement pas calculé pour les plus petits territoires, exception faite d'une mesure existante pour Wallis-et-Futuna)¹⁵.



Il ressort ainsi assez clairement que lutter contre la cherté de la vie dans les territoires ultramarins implique, bien au-delà de la question des prix de détail, de favoriser l'emploi, de lutter contre les inégalités et donc de stimuler la croissance du PIB.

D'une manière générale, la régulation de l'économie le permet-elle ?

¹³ En France, l'indice de Gini est ainsi de 0,37 avant redistribution et de 0,29 après.

¹⁴ Selon les données de l'indice disponibles sur le site : www.countryeconomy.com.

¹⁵ Graphique réalisé à partir des données du rapport du Sénat n° 144 sur le projet de loi de finances, considéré comme rejeté par l'Assemblée nationale, pour 2025, du 21 novembre 2024 et, pour Wallis-et-Futuna, de la Synthèse annuelle 2022 de l'IEOM, n° 386, d'avril 2023.

La régulation comme soutien à la croissance économique

Diverses politiques interventionnistes sont de nature à favoriser la croissance des économies en créant les conditions propices au développement.

On peut citer en premier lieu les actions qui relèvent de la régulation prudentielle, c'est-à-dire le fait de veiller à la stabilité monétaire, ou encore de contrôler les banques et les marchés financiers de manière à éviter des risques disproportionnés ou des instabilités majeures et des crises systémiques. De même, il est attendu de la puissance publique qu'elle assure la sécurité juridique des citoyens en garantissant le droit de propriété et des contrats, une certaine stabilité des textes de droit permettant une meilleure compréhension du cadre législatif et réglementaire et une anticipation facilitée pour les acteurs économiques. Il s'agit là d'assurer la confiance dans le système économique par un environnement stable et sécurisant.

Les décideurs publics peuvent également soutenir les facteurs structurels de croissance en assurant les investissements nécessaires dans les infrastructures physiques et leur modernisation : réseaux routiers, ports ou aéroports, moyens de transports, mais aussi réseaux énergétiques ou numériques, lorsqu'ils relèvent d'une décision étatique. Il s'agit également de ne pas brider l'innovation et de permettre l'acquisition du capital technologique nécessaire à la croissance actuelle et future : facilitation de la R&D (notamment par des incitations fiscales, par exemple en matière de capital-risque où la France accuse un certain retard¹⁶), protection des brevets... Cela implique enfin de veiller au développement du capital humain : accès partagé à l'éducation et à un enseignement de qualité, formation tout au long de la vie... Ces mesures structurelles peuvent également s'accompagner d'une action conjoncturelle visant à soutenir par la commande publique des secteurs ponctuellement en difficulté pour divers motifs exogènes (ralentissement économique).

En matière de fonctionnement des marchés, l'action de la puissance publique tire sa légitimité de la réponse aux défaillances avérées de marché. Dans les branches où la concurrence est impossible ou inefficace (monopoles naturels), la régulation du marché s'impose, par le contrôle des prix ou de la qualité du service rendu aux usagers. Les industries de réseaux sont ainsi sous la surveillance d'autorités de régulation sectorielles spécialisées, qui doivent veiller à l'optimalité du fonctionnement des marchés. L'action réglementaire doit aussi veiller à la prise en compte des externalités (négatives) de marché, notamment par l'établissement de normes, par exemple en matière sanitaire ou environnementale. Elle peut aussi éviter le sous-investissement dans la production de biens publics. Enfin, le cadre législatif doit fournir les outils antitrust nécessaires au bon fonctionnement concurrentiel des marchés, particulièrement en évitant les comportements opportunistes d'ententes ou d'abus de position dominante et en s'assurant que les projets de concentration ne soient pas générateurs de pratiques anticoncurrentielles.

La réglementation économique trouve ainsi sa justification dans un certain nombre de situations. Cela ne doit cependant pas occulter une difficulté majeure de sa mise en œuvre qui est que toute réglementation produit des effets qui ne sont pas toujours attendus, soit par la polarisation de certains comportements en réaction aux nouvelles incitations créées, soit par les stratégies de contournement qu'elle déclenche pour, au contraire, éviter les nouvelles contraintes. Il peut en résulter une situation pire que celle qu'on cherchait à corriger et la vigilance doit donc être de mise dans la conception des déterminants de l'action publique, où chaque détail peut trouver son importance.

¹⁶ Aghion P. et Bouverot A., 2024, I.A. Notre ambition pour la France, Odile Jacob, mai, pp. 135 s.

La régulation comme frein à la croissance économique

Si certaines régulations bien conçues peuvent stimuler l'activité économique, une action excessive ou instable produit l'effet inverse. En premier lieu, insécurité juridique et rigidités constituent des obstacles à l'initiative privée qui ralentissent la création de richesse. Un cadre juridique imprévisible, marqué par des changements fréquents et un manque de lisibilité, peut décourager les investissements à long terme. L'absence de prospective ou la difficulté à anticiper les décisions politiques créent un climat de défiance néfaste à l'engagement et favorable à une certaine forme d'attentisme, comme l'illustre en général les périodes pré-électorales. Concernant spécifiquement le marché du travail, des rigidités excessives découragent le recours à l'embauche. Des contraintes accrues sur les contrats, les licenciements ou la mobilité des travailleurs limitent la flexibilité nécessaire aux ajustements entre offre et demande de travail. Elles réduisent les possibilités d'appariements efficaces et peuvent freiner la création d'emplois.

Un écueil inhérent à toute forme d'intervention est également d'accroître le caractère bureaucratique de la vie des affaires. La prolifération des procédures et la complexité de la règle de droit s'accompagnent régulièrement de l'allongement des délais d'obtention des autorisations nécessaires, ou de la circulation des informations et des démarches administratives requises. Il peut en résulter un ralentissement considérable de la prise de décision et la mise en œuvre des projets, qu'il s'agisse de création d'entreprise ou d'extension d'activités. Le contrôle des aménagements commerciaux en vigueur en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française, conduit ainsi parfois à retarder la réalisation des projets de trois ou quatre années¹⁷, voire à les empêcher sans réelle justification¹⁸. Le temps et les ressources que les entreprises doivent consacrer pour se mettre en conformité avec une réglementation pléthorique et/ou complexe constituent pour elles un coût de transaction élevé. Ces ressources, détournées de l'investissement productif ou de l'innovation, pèsent directement sur les charges des entreprises et la compétitivité.

Enfin, nombre de réglementations sont vectrices de distorsion des mécanismes de marché et de la concurrence. Les restrictions à la liberté des prix (contrôle administratif des prix pour un nombre relativement élargi de biens de première nécessité ou de grande consommation) altèrent le signal prix, empêchant ce dernier de refléter la rareté réelle du produit, conduisant à des déséquilibres (sous ou surconsommation) et des retards ou absences d'ajustement. Les contraintes aux échanges résultant des protections de marché (restrictions quantitatives, telles que des interdictions ou quotas d'importation, ou barrières tarifaires au moyen de droits de douane ou de taxes spécifiques protégeant les productions locales) participent à restreindre l'offre et la pression concurrentielle qui s'exercent sur les acteurs ultramarins. De même, bien que la régulation de certaines industries (de réseaux) soit parfois nécessaire pour répondre à une défaillance de marché comme cela a été vu (monopole naturel), on ne peut exclure un risque de capture réglementaire¹⁹. La régulation est alors détournée au profit des intérêts privés qu'elle est censée contrôler, les acteurs régulés influençant leurs tutelles et les règles produites pour créer des barrières à l'entrée et défendre leur position en étouffant la concurrence au détriment de l'innovation et des consommateurs.

¹⁷ Venayre F., 2025, « L'instrumentalisation par les concurrents de la procédure polynésienne de contrôle préalable des aménagements commerciaux », *Revue Lamy de la Concurrence, Les essentiels du mois Distribution*, n° 151, juillet-août, pp. 12-14.

¹⁸ Montet C. et Venayre F., 2025, « Le 'bio' bon pour la santé... mais pas pour la concurrence ? », *Revue Juridique, Politique et Economique de Nouvelle-Calédonie*, Vol. 46, n° 2025/2, novembre, pp. 420-432.

¹⁹ Stigler G.J., 1971, "The Theory of Economic Regulation", *The Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 2, n° 1, Spring, pp. 3-21.

Quels enseignements pour les dispositifs ultramarins actuels ?

Une régulation inadaptée ou excessive peut constituer un frein majeur à la croissance économique, ce qui souligne l'impératif de rechercher non pas l'absence de règles, mais une régulation efficiente, c'est-à-dire à la fois simple, stable et centrée sur la correction effective des défaillances du marché sans en créer de nouvelles. Parmi les régulations soutenant la croissance, beaucoup relèvent de décisions globales bénéficiant directement aux outre-mer (sécurité monétaire, institutions juridiques...), même si, dans le cas des collectivités autonomes relevant d'une spécialité législative, des contre-exemples existent. A l'inverse, l'action réglementaire spécifique à l'outre-mer prend souvent, historiquement, la forme de régulations qui pèsent défavorablement sur une croissance déjà rendue complexe en raison de l'insularité et de l'éloignement.

L'accès aux marchés est souvent contraint, qu'il s'agisse d'octroi nécessaire de licences, de contrôle ex ante des aménagements commerciaux ou d'ouvertures limitées à la concurrence (on se souvient à cet égard de la cahoteuse et très progressive déréglementation du marché des télécommunications en Polynésie française (20). Cet affaiblissement de l'intensité concurrentielle est également entretenu par des mécanismes de protection locale, qu'ils soient non tarifaires ou fiscaux. On sait l'octroi de mer souvent discuté pour son effet haussier sur le prix final, mais toute réduction du dispositif se heurte au refus massif des représentants ultramarins eux-mêmes, compte tenu du rôle de ce prélèvement dans le financement des collectivités territoriales concernées.

En Polynésie française, il en va de même avec la taxe de développement local (TDL), régulièrement critiquée mais très faiblement amendée par le pouvoir réglementaire (comme le montre le projet de « taxe de développement local rénovée », ou TDLR, porté par le gouvernement à la fin de l'année 2025). Ces protections de marché sont pourtant responsables de ruptures d'approvisionnement régulières et de hausses de prix. D'une certaine façon, elles contribuent ainsi à multiplier les tentatives de contrôles des prix et des marges que l'on sait pourtant inefficaces à long terme et inaptes à répondre à des mouvements structurels de marché. A l'inverse, on observe historiquement que les régulations des industries de réseaux, dans les collectivités du Pacifique qui doivent en assurer statutairement le contrôle, sont encore perfectibles (même s'il faut noter des améliorations au cours de ces vingt dernières années).

Nouvelle-Calédonie et Polynésie française gagneraient ainsi à se rapprocher davantage des autorités de régulation sectorielles françaises (CRE et ARCEP) afin d'accroître l'efficacité des tutelles des secteurs énergiques et télécoms. La mise en œuvre d'autorités multifactorielles locales, combinant les fonctions de régulations sectorielles et de concurrence, s'avère être un choix contestable (21), comme l'illustre un récent projet de loi polynésien pour l'instant abandonné (22).

²⁰ Montet C. et Venayre F., 2012, « Politique de la concurrence dans les petits pays insulaires : Le rapport pour le Forum du Pacifique », *Comparative Law Journal of the Pacific – Journal de Droit Comparé du Pacifique*, Vol. 18, pp. 27-47.

²¹ Montet C., Sélinsky V. et Venayre F., 2026, « Faut-il confier la régulation des industries de réseau aux autorités de concurrence ? Une lecture critique des projets calédonien et polynésien », *Revue Française d'Economie*, vol. 40, n° 3, janvier.

²² Montet C., Sélinsky V. et Venayre F., 2025, « La tentation du transfert de la régulation de l'énergie à l'Autorité polynésienne de la concurrence », *Comparative Law Journal of the Pacific – Journal de Droit Comparé du Pacifique*, Vol. 33, novembre, pp. 45-61.

Le fait d'utiliser partiellement ces contrôles de prix comme un moyen indirect de redistribution en faveur des ménages à bas revenu, à l'instar du dispositif polynésien des produits de première nécessité (PPN) entraîne aussi une déperdition de l'aide publique, puisque les prix plafond bénéficient à l'ensemble des consommateurs polynésiens, indépendamment de leur niveau de revenu. Ce système pose également un problème d'équité fiscale, près des trois quarts des recettes fiscales du gouvernement étant obtenues grâce à la fiscalité indirecte, acquittée par chacun sur le prix de détail des différents produits²³. De manière plus fondamentale, il y a un évident paradoxe à vouloir baisser les prix tout en usant d'une fiscalité et d'une protection qui les augmente (droits de douane, octroi de mer, taxes spécifiques, barrières non tarifaires). A cet égard, les discours sur la nécessaire lutte contre la cherté de la vie s'articulent bien difficilement avec ceux sur la volonté de soutenir un développement endogène – notamment agricole avec la notion "d'autosuffisance alimentaire" – compte tenu des différentiels de coûts de production qui sont supportés par rapport aux économies de plus grande taille. Une approche systémique permettant de prendre en compte l'ensemble de toutes les données, y compris concernant l'emploi et le social, serait la bienvenue pour objectiver les propositions.

Il ressort de ces interventions économiques sur les marchés une suradministration et une culture du contrôle qui ralentit l'initiative privée, crée une incitation aux investissements non productifs (**lobbying**, recherche de rente) et accroît le risque de versatilité des décisions au gré des fluctuations de majorités et de politiques plus générales.

Une relation entre droit antitrust et croissance partiellement idéalisée

Toutes ces dernières années, les nombreux débats sur les solutions à la « vie chère » se sont souvent limités à la question des droits antitrust, avec une tendance observée à réclamer toujours plus de renforcement des contrôles ex ante des stratégies d'entreprise et en oubliant la principale mission des autorités de concurrence, c'est-à-dire la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles, qui consiste pourtant en une action ex post. On assiste ainsi, dans les outre-mer, à un glissement progressif de la philosophie des droits de la concurrence et des missions des autorités en charge de leur application, comme le montre les exemples suivants. L'interdiction automatique des exclusivités d'importation est ainsi soutenue, sans que les autorités de concurrence n'aient à prouver leur objet ou leur effet anticoncurrentiel (24). Dans le commerce de détail, les injonctions structurelles sont requises sur de simples « préoccupations de concurrence », au risque d'atrophier les plans d'investissement des entreprises.

On observe un développement généralisé des contrôles ex ante. Concernant la Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française (mais on a vu lors de récents débats législatifs nationaux des velléités d'extension de certains outils aux autres outre-mer), les aménagements commerciaux se retrouvent ainsi étroitement surveillés sans raison avérée. De façon plus générale, on constate la multiplication du recours aux engagements, souvent excessifs, dans nombre de décisions (notamment de contrôle des concentrations). On voit enfin surgir des demandes régulières de déconcentration verticale ou de « transparence » excessive, notamment sur les prix de transferts intra-groupes, qui ne pourraient, si le législateur y répondait favorablement, que générer des coûts supplémentaires significatifs pour les entreprises, sans répondre à la problématique de la vie chère.

²³ Le système fiscal polynésien est très en marge des standards hexagonaux en la matière. Voir : Venayre F., 2024, « La Polynésie française est-elle dans ou hors la République ? », Textes & Contextes, n° 19-1, « L'entre-deux, une recomposition des représentations. Regards transdisciplinaires et transfrontaliers », juillet.

²⁴ Montet C. et Venayre F., 2025, « Interdiction per se des exclusivités d'importation dans les outre-mer : une singularité française peu efficace », Concurrences, n° 2025-09, septembre. Pour une version vulgarisée de cet article, voir : Montet C. et Venayre F., 2025, « Vie chère dans les outre-mer : pourquoi l'interdiction des exclusivités d'importation est une fausse bonne idée », The Conversation, 20 octobre.

Mais que peut-on réellement attendre de l'antitrust en matière de soutien à la croissance économique ? Certes, la littérature empirique fournit des éléments qui défendent l'existence d'un effet de l'adoption d'un droit antitrust sur la croissance du PIB. Pour fournir quelques exemples de travaux (25), cet effet serait ainsi positif pour les pays ayant mis en œuvre un droit de la concurrence, tandis qu'il serait négatif pour les autres (26). L'effet, bien que significatif, serait cependant assez léger (27) et l'influence pro-croissance ne serait ressentie qu'au-delà d'une période d'application du droit de dix années (28). Enfin, une étude souligne que l'effet positif sur la croissance serait corrélé à une application effective de la politique antitrust (29).

Ce dernier résultat est important et une récente étude empirique vient le corroborer et en développer la portée (30). Les auteurs y insistent sur le fait que les pays qui bénéficient réellement de l'adoption d'un droit antitrust sont ceux pour lesquels le droit s'inscrit dans un cadre politique plus général qui soutient les marchés concurrentiels. A l'inverse, les pays qui ont adopté de manière contrainte des lois sur la concurrence (en réponse, par exemple, à des obligations venues de l'extérieur les imposant comme condition sine qua non à la participation au commerce international, ou pour suivre le mouvement mondial par un effet d'imitation), n'ont pas connu d'effet favorable sur la création de richesse.

Le droit antitrust ne semble donc pouvoir être un facteur de soutien de la croissance économique que s'il émane d'une volonté plus globale de soutenir la création de richesse et le fonctionnement efficace des marchés.

Or, il faut bien reconnaître que, dans les outre-mer français, le droit antitrust et son application sont rarement pro-marché. Le droit est en réalité lié à tout un écosystème réglementaire et administré qui en annihile largement les effets positifs. Les dispositifs spécifiquement ultramarins (précités) apportent par ailleurs des rigidités supplémentaires et on peut regretter une application parfois tatillonne et dogmatique. L'ensemble vient en conséquence augmenter inutilement les contraintes auxquelles se heurtent un tissu entrepreneurial qui connaît déjà d'importantes difficultés liées aux handicaps de compétitivité de ces territoires. Plutôt que de chercher de nouveaux durcissements réglementaires, qui plus est fondés sur un discours trop souvent anti-entreprises n'incitant ces dernières ni à la confiance ni à l'investissement, c'est donc à la libération de l'ensemble des énergies des entreprises qu'il faudrait avant tout travailler afin de remédier au problème ultramarin de la « vie chère ».

25 Pour une revue de littérature plus complète, voir : Bradford A., Chilton A. et Linos K., 2025, "The Limits and Promise of Global Antitrust Law", *Harvard International Law Journal*, Vol. 66, n° 2, spring, pp. 431-508.

26 Ravago M.-L.V., Roumasset J.A. et Balisacan A.M., 2021, "Adapting Competition Law and Policy for Economic Development with Asian Illustrations", Working Paper Series 202103, Department of Economics, Ateneo de Manila University.

27 Gutmann J. et Voigt S., 2014, "Lending a Hand to the Invisible Hand? Assessing the Effects of Newly Enacted Competition Laws", disponible sur: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2392780.

28 Petersen N., 2013, "Antitrust Law and the Promotion of Democracy and Economic Growth", *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 9, Issue 3, September, pp. 593-636.

29 Dutz M.A. et Hayri A., 2000, "Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?", Policy Research Working Paper 2320, World Bank, Development Research Group, Public Economics, April.

30 Bradford A., Chilton A. et Linos K., 2025, op. cit.

Bibliographie

Jean-Pierre P. et Venayre F., 2025, « Spécificités des petites économies insulaires et marchés du travail – Regards croisés entre la Polynésie française et La Réunion », *Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, 2025/3, n° 60, décembre, pp. 82-88.

Venayre F., 2025, « L'instrumentalisation par les concurrents de la procédure polynésienne de contrôle préalable des aménagements commerciaux », *Revue Lamy de la Concurrence, Les essentiels du mois Distribution*, n° 151, pp. 12-14, juillet.

Venayre F., 2024, « La Polynésie française est-elle dans ou hors la République ? », *Textes & Contextes*, n° 19-1, « L'entre-deux, une recomposition des représentations. Regards transdisciplinaires et transfrontaliers », juillet.

Venayre F., 2023, « Droits exclusifs d'importation et vivacité de la concurrence inter-marques : Le cas de la commercialisation de champagne à la Martinique », *Revue Lamy de la Concurrence*, n° 123, janvier, pp. 19-22.

Venayre F., 2018, « Les modalités du pouvoir d'injonction structurelle en Polynésie française », in Cabon S.-M., Montet C. et Venayre F. (éds.), *Le droit de la concurrence en Polynésie française et dans les petites économies insulaires du Pacifique. Bilan et Perspectives*, LexisNexis, Paris, Octobre, pp. 181-194.

Venayre F., 2012, « Concentration dans la distribution alimentaire en Martinique : jusqu'où prendre en considération les spécificités ultramarines ? », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 33, Octobre-Décembre, pp. 12-14.

Autres

Destours S., 2023, « L'impossible contrôle juridictionnel des autorisations d'aménagement commercial par les autorités de concurrence du Pacifique au regard des principes du droit de la concurrence », *Revue Lamy de la Concurrence*, n° 129, pp. 46-54.

Donnedieu de Vabres-Tranié L., 2018, « Le contrôle des concentrations en Polynésie française », in Cabon S.-M., Montet C. et Venayre F. (eds.), *Le droit de la concurrence en Polynésie française et dans les petites économies insulaires du Pacifique. Bilan et perspectives*, LexisNexis, Paris, pp. 41-52.



Anne Bolliet

Inspectrice des Finances honoraire,
membre d'ULTRALAB

Table ronde N°3

1 - Quelques mots d'abord à propos du titre du colloque « Régulation dans les Outre-mer »

Il me semble que le terme « régulation » est ici plutôt utilisé dans le sens de « réglementation / encadrement », (« régulation » signifiant d'ailleurs réglementation chez les anglo-saxons).

En France, les deux termes sont distincts :

- la réglementation renvoie à l'intervention de l'État (exécutif, Parlement..) dans l'économie par la loi ou le décret (abstraction faite ici de la réglementation de source européenne) ;
- la régulation concerne la recherche et la construction d'un équilibre dans un marché, par exemple pour favoriser un nouvel entrant sur un marché concurrentiel, sans oublier son rôle de protection du consommateur.

Le choix du terme « régulation » par les organisateurs du colloque n'est pas tout à fait neutre. Cela peut signifier que le cadre de réflexion dans lequel ceux-ci souhaitent se situer est celui d'une concurrence plus forte dans une économie de marché... même si, en fait, on parle plutôt de réglementation.

L'activité de régulation est essentiellement exercée par des organismes ou autorités administratives indépendantes, qui sont le plus souvent compétentes dans les départements/ régions d'Outre-mer (DROM)¹ avec, selon le cas, des spécificités liées à la petitesse des marchés : l'ARCEP (autorité de régulation des communications électroniques et de la Poste), la CRE (commission de régulation de l'énergie) qui officie dans un paysage énergétique ultramarin très spécifique avec un rôle multi-fonctions d'EDF et dans le cadre d'un tarif réglementé de l'électricité vendue aux consommateurs ultramarins, au même prix qu'en métropole, ou encore l'ACPR (autorité de contrôle prudentiel et de résolution) qui fonctionne auprès des banques et des assurances avec le relais de l'IEDOM.

L'ART (autorité de régulation des transports) n'exerce actuellement aucune compétence Outre-mer en matière de mobilité même si elle pourrait le faire. En effet,

- soit il n'y a rien à réguler en l'absence de réseau ferré ou d'autoroute à péage ;
- soit ce n'est pas prévu par les textes : la régulation des redevances aéroportuaires est en vigueur pour les aéroports ayant accueilli plus de 5 millions de passagers pendant une année, ce qui exclut les aéroports d'Outre-mer ; quant aux services portuaires, ils ne font actuellement pas l'objet de régulation ni en métropole ni Outre-mer.

¹ Dans les collectivités d'outre-mer, Polynésie française et Nouvelle – Calédonie, c'est la loi organique qui pre voit si telle autorité administrative nationale est compé tente.

Dans la mesure où c'est l'OMI (Organisation Maritime Internationale, dépendant des Nations unies) qui édicte des normes en matière notamment de sécurité, de sûreté, de lutte contre les pollutions ou de développement durable, le transport maritime, qui s'inscrit dans un marché mondialisé et concurrentiel, échappe à toute régulation nationale. Une telle situation laisse perdurer des écarts de taux de fret entre lignes maritimes soulignant le coût très élevé de la desserte maritime des outre-mer.

Une certaine régulation pourrait avoir un sens tant dans les aéroports ultra-marins – pour limiter le « droit du grand-père » et favoriser de nouveaux entrants – que dans les grands ports maritimes, compte tenu des rapports de force existants entre autorités portuaires et compagnies maritimes et manutentionnaires.

Enfin, les services routiers librement organisés - SLO – (régulés par l'ART), services d'autocars interurbains non publics³, autrement dits les « cars Macron », qui se sont considérablement développés en métropole, en raison notamment de leur tarifs très bon marché pour les passagers, n'existent pas outre-mer. Or, ils pourraient constituer une solution de desserte intéressante des aéroports ultra-marins ou entre certaines villes.

Des marges de manœuvre existent donc outre-mer en matière de régulation qu'il conviendrait d'explorer. Dans cette attente, l'Autorité de la Concurrence (AC) intervient pour « réparer le marché », repérer et, s'il y a lieu, sanctionner les comportements anti concurrentiels passés ou en cours, au bénéfice du consommateur. L'avis de l'AC de juillet 2019 concernant le fonctionnement de la concurrence outre-mer fait encore autorité aujourd'hui, ... dans l'attente de l'avis demandé par le gouvernement sur les marges de distribution des produits alimentaires en Martinique.

2 - Venons en maintenant au thème du colloque : vie chère, réglementation, dynamisme économique

Un petit rappel : depuis l'ordonnance du 1er décembre 1986 (depuis donc 40 ans) les prix sont libres, « librement déterminés par le jeu de la concurrence ». Sauf exceptions, c'est la fin du contrôle des prix dans l'hexagone comme outre-mer, même si on peut réactiver ces contrôles en cas de circonstances exceptionnelles (carburants).

J'observe d'abord que, d'après le dernier rapport de l'INSEE sur les comparaisons spatiales de prix entre la métropole et l'outre-mer (2022) :

- les prix à la consommation (ensemble des prix) sont plus élevés de 9 à 16 % dans les départements d'outre-mer qu'en métropole ;
- ces écarts de prix se sont aggravés de 2 à 3 points depuis le rapport de 2015 ;
- ces écarts s'expliquent d'abord par la cherté des produits alimentaires, plus élevés outre-mer qu'en métropole de 30 à 42 %.

Cela peut signifier que les actions publiques, entreprises pour faire baisser les prix (depuis 2012 notamment) n'ont qu'imparfaitement ou insuffisamment fonctionné : c'est sans doute qu'on ne s'attaque pas suffisamment aux causes structurelles mais seulement à leurs conséquences facilement observables, les prix.

J'observe ensuite que, en matière de recherche de solutions pour faire baisser les prix, de nombreux rapports proposent des mécanismes de plafonnement en tous genres :

2) Alors que le transport d'un container 40 pieds depuis la métropole vers Cayenne (8.000 kms environ) coûte de l'ordre de 6.000 € (compris les frais de manutention sur le terminal et la surcharge carburants), ou vers Pointe-a-Pitre et Fort-de-France (7.000 kms) près de 4.000 €, il coûte entre 3.050 et 4.500 € entre Shenzhen et Le Havre, distants de 20.000 kms et entre 2.800 et 4.800 € entre Shanghai et Le Havre.

3) Mis en place par la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, alignement sur les prix dans l'hexagone, recours à la continuité territoriale dite économique, alignement sur la Corse, baisse de la TVA ... Ne s'agit-il pas de fausses bonnes solutions, de pansements qui maintiennent le système en le rendant plus supportable pour le consommateur ? sans même soulever la question du financement de ces plafonnements : qui paie cette baisse artificielle des prix ? L'État, le contribuable, les autres produits dont le prix, non plafonné, va s'envoler ?

Une autre proposition consisterait à augmenter les salaires (inférieurs, dans le secteur privé, de 17 à 20 % à ceux de la métropole) pour rendre moins sensible l'écart entre les prix métropolitains et les prix ultramarins. Le poids des exonérations de charges sociales conduisant les employeurs à rester dans l'enveloppe exonérée rend la piste des augmentations réelles de salaires difficilement praticable. Dans ces conditions, une « prime de vie chère » (qui finance ?) semblerait plus simple à mettre en œuvre. Mais, là encore, ne s'agit-il pas d'une solution artificielle en l'absence de développement économique ?

Pourquoi essayer de s'attaquer au problème des prix ?

Après tout, le bon sens voudrait qu'on vive et consomme outre-mer autrement qu'en métropole. Mais l'histoire et le passé commun ont conduit à ce que le modèle de consommation métropolitain soit devenu la référence de consommation pour beaucoup d'ultramarins. Et quand cela est difficile, voire impossible pour nombre de ménages modestes, cela engendre des frustrations et le sentiment d'une profonde injustice sociale, débouchant depuis 15 à 20 ans sur des manifestations et révoltes contre la vie chère.

En même temps, la cherté de la vie n'est pas ressentie de la même manière par les ménages précaires pour lesquels le poids de la consommation alimentaire dans le budget est très élevé et par les fonctionnaires sur-rémunérés qui peuvent consommer sans difficultés comme en métropole. Les distributeurs s'adaptent d'ailleurs à ces deux types de consommateurs. J'ai souvenir d'un super-marché ultramarin offrant pour les uns des foies gras du sud ouest et pour les autres des boîtes de corned beef néo-zélandais....

3 - Pour faire durablement baisser les prix, il n'y a pas d'autre voie que de faire porter les efforts de développement sur les facteurs structurels de la vie chère :

- ***l'éloignement géographique.*** 70 à 90 % des produits consommés outre-mer franchissent des milliers de kms depuis la métropole ou l'Europe, au prix de coûts de transports très élevés et d'un bilan carbone désastreux. Et on ne peut réduire la distance qui sépare Le Havre ou Marseille des ports ultramarins ;

- ***la taille réduite des marchés.*** Là encore, c'est une donnée dont on ne peut s'affranchir d'autant que, dans certaines géographies, la population baisse de façon significative ;

- **Une chaîne de valeurs très longue** entre le point de départ d'un produit et sa mise en rayon dans un supermarché ultramarin, après une accumulation d'acteurs et de marges (Cf. rapport de l'AC de 2019) dans un secteur de la distribution très concentré et peu concurrentiel (exemple des grossistes- importateurs). L'interdiction des accords exclusifs d'importation et l'action de l'autorité de la concurrence n'ont pas suffi à modifier significativement cet état de chose.

C'est évidemment plus difficile de dépasser ces spécificités ultramarines que de prendre des mesures de court terme privilégiées jusqu'à présent et cela prendra du temps, mais c'est la seule voie pour un développement économique plus autonome, porteur de valeur ajoutée et donc d'emplois et de salaires plus élevés..

C'est encore plus difficile quand le débat public ou les propositions ignorent un certain nombre de facteurs de cherté de la vie, qui sont le plus souvent des dispositifs anciens, nés ou hérités de la colonisation (monopoles d'importation, fiscalité) ou de la départementalisation (sur-rémunérations), bien ancrés dans les institutions et les habitudes de pensée :

- une fiscalité très spécifique, notamment l'octroi de mer qui bénéficie aux collectivités territoriales ultra-marines et explique 7 % des prix (selon le rapport de l'autorité de la concurrence précité), ce pourcentage moyen pouvant aller de 4 à 15 %. Ce droit de douane contribue mécaniquement à la hausse des prix comme l'a également rappelé le rapport de la Cour des comptes de mars 2025. L'octroi de mer interne, supposé protéger les entreprises locales de la concurrence extérieure, n'échappe pas à cette critique. Facteur de prix élevés, l'octroi de mer est aussi facteur de limitation des possibilités d'exportation. Enfin, le Conseil d'État, saisi pour avis d'un projet de loi de lutte contre la vie chère dans les outremer (23 juillet 2025) s'étonne de l'absence de toute référence à l'octroi de mer dans les mesures proposées ;

- le faible développement du commerce en ligne, les délais et frais de livraison prohibitifs jouant le rôle de barrière à l'entrée protégeant les distributeurs en place ;

- des coefficients de majoration : les majorations de traitement (sur-rémunérations) des fonctionnaires, mis en place après la départementalisation pour rendre les départements d'outre-mer plus attractifs, qui représentent une dépense annuelle de 1,6 milliard € pour les seuls fonctionnaires de l'État et les militaires ; dans ce registre, il faut aussi citer les coefficients de majoration dont bénéficient les professions réglementées (même après leur diminution en 2024) de l'ordre de 23 à 36 %, avec un effet sur l'immobilier et l'accès au logement ainsi que. ceux qui pèsent sur les produits pharmaceutiques (1,32 à 1,43) et les établissements de santé et qui peuvent expliquer l'écart de 9 à 16 % du prix des dépenses de santé⁴ entre la métropole et l'Outre-mer (INSEE 2022). Ces dispositifs sont très largement passés sous silence.

Entre l'abondement des budgets des collectivités territoriales par l'octroi de mer, le revenu majoré des fonctionnaires ou le chiffre d'affaires des professions réglementées et des officines pharmaceutiques, on comprend que ce soit difficile de faire bouger les lignes (des « lignes rouges », à ne pas franchir, selon certains rapports) et que cela peut prendre du temps⁵. Aussi, parallèlement à ces réformes qu'il faudra bien commencer à faire un jour, des leviers de croissance pourraient être mobilisés parallèlement pour contourner durablement certains facteurs de cherté de la vie.

4 - Il s'agit notamment de trouver des alternatives à l'éloignement et à l'étroitesse du marché intérieur en important depuis des territoires moins éloignés que l'hexagone, en produisant davantage sur place et en exportant.

Ces objectifs, qui semblent frappés au coin du bon sens, soulignent a contrario, s'il en était encore besoin, l'essoufflement du modèle économique ultramarin, avec une très forte dépendance par rapport à l'hexagone, une croissance essentiellement portée par la consommation des ménages financée par des transferts publics. Je renvoie sur ces points 4 Avant prise en charge par la Sécurité sociale .

5 On rappellera que la « normalisation » de la retraite des fonctionnaires ayant servi outremer (l'indemnité temporaire de retraite – ITR) aura pris une vingtaine d'années.

Au préambule du rapport produit en 2020 par le think tank Hashtag Ultralab, devenu depuis Ultralab, sur les nouvelles perspectives de développement outre-mer.

Concrètement, ces objectifs – dont la mise en œuvre prendra du temps – peuvent se décliner selon plusieurs axes :

- organisation de filières d'importation en provenance des états voisins et de la zone géographique pour réduire les distances et approvisionner à moindre coût les départements et régions d'outremer en intrants, produits alimentaires et marchandises diverses. C'est déjà le cas, à très petite échelle, avec par exemple, le ciment de Maurice ou des produits alimentaires (soja, viandes..) du Brésil. Il faut se saisir largement de cette voie de développement, ce qui peut poser la question des normes et la nécessité de trouver des équivalences aux normes européennes avec bon sens et le recours, s'il ya lieu, à l'article 349 TFUE Cette solution implique des changements (et changements d'habitudes) dans le transport maritime, la logistique et les relations commerciales. Doivent ainsi être encouragées l'émergence de lignes de cabotage desservant des aires géographiques de proximité (inter-Caraïbes, côte orientale de l'Afrique, Amérique du sud...) ainsi que des espaces dédiés sur les terre-pleins des grands ports maritimes ultramarins. La question des carburants, importés aux Antilles-Guyane dans le cadre du monopole de la SARA, mériterait à elle-seule des développements trop longs pour être tenus ici ;

- développement des productions locales alimentaires, forestières et de la pêche pour réduire les volumes importés depuis l'hexagone et aller vers une plus grande souveraineté alimentaire . Cet objectif justifie une concentration de toutes les aides et dispositifs incitatifs, existants ou à créer, au travers de filières de production : aides à la recherche, à l'innovation, mobilisation de foncier à des fins agricoles, aides à l'exportation, sans exclure des dispositifs temporaires de protection de marche ou des aides à l'investissement recalibrées en fonction de cet objectif. Ainsi, des crédits d'impôt pourraient être accordés à la constitution d'une filière complète allant par exemple, de la création de vergers sur un territoire ultramarin à la production de jus de fruits et non plus seulement à une seule machine d'embouteillage traitant des fruits venus d'ailleurs. Ils pourraient simplement être conditionnés à des projets ayant un impact réel sur le développement d'une activité marchande. La délivrance de l'agrément fiscal serait certes plus complexe à instruire mais on peut en attendre une plus grande efficacité économique.

Le développement de ces filières locales doit permettre de satisfaire une plus grande partie des besoins de consommation de la population des territoires ultramarins mais aussi, s'agissant de filières d'excellence, de pouvoir exporter une partie de la production (melons, fruits, molécules bio issues de l'exploitation forestière ou tropicale..). Cela suppose, parallèlement aux aides apportées aux filières, des efforts en matière de qualité et de valorisation de produits d'origine France. L'attribution d'étiquettes AOC ou IGP (indication géographique protégée) n'en est qu'à ses débuts (Une seule AOC dans tous les DROM, pour du rhum martiniquais).

5 - Quels moyens ?

- **des outils logistiques** commencent à être mis en place pour diversifier les flux de transport et acheminer des marchandises depuis des Etats tiers, sans passer par l'hexagone ou un port européen : ainsi, en Guyane, un poste de contrôle communautaire (PCF) avec vétérinaire et agrément communautaire permet de faire entrer, après contrôle sanitaire et contrôles sécurisés, des produits d'origine animale, des végétaux et produits végétaux ; une même structure est en cours d'installation en Martinique ;

- **des outils contractuels** adaptés pourraient être mis en place à cet effet tels que des « filières franches » concentrant les aides ou des « contrats de souveraineté alimentaires » qui pourraient être le support de l'action publique ;

- **des zones franches douanières favorisant la transformation de produits en vue de l'exportation** pourraient être développées sur le modèle de la zone franche douanière de Madère (RUP portugaise) ou celle prévue en Martinique ;

- des financements existent dès lors qu'ils peuvent être réorientés et mobilisés au profit de nouvelles filières d'importation et de production :

- le taux d'épargne des ménages ultramarins est de 8 à 10 points supérieur à celui des métropolitains (plus de 18 % en 2025) et s'investit très peu localement. Cette situation tire son origine de dispositifs « spécifiques » à l'outremer, notamment les majorations de traitement des fonctionnaires⁶ exerçant outre-mer et la réduction d'impôt sur le revenu spécifique à l'outremer qui bénéficie à 580.000 contribuables et dont le coût pour l'Etat représente encore 383 M € même après le plafonnement introduit par la réforme de 2019. Beaucoup de propositions ont été formulées depuis un certain nombre d'années pour transformer cette épargne passive en financements actifs au profit du développement des outre-mer et de leur attractivité, susceptible de favoriser des investissements par des financements locaux ou venus de l'étranger (livret d'épargne ultramarin, épargne fléchée...) ;

- la réaffectation d'une partie des aides agricoles du POSEI et de l'État accordées à la culture de la banane et de la canne à sucre aux Antilles et à la Réunion (qui reçoivent près de 60 % des aides) vers une plus grande diversification agricole. Le récent audit de la Cour des Comptes européenne montre que ces deux principaux secteurs sont sous assistance respiratoire. Ainsi, les recettes tirées de la vente de ces productions sont inférieures aux aides reçues, ce qui devrait conduire à des réorientations de ce modèle agricole, hérité de l'histoire de ces territoires.

Pour conclure, la lutte contre la vie chère,

- c'est du courage politique pour affronter sereinement et dans la durée les « lignes rouges » que constituent la relation quasi exclusive avec la métropole, l'octroi de mer ou les dispositifs de majoration des rémunérations des fonctionnaires ;

- **c'est le développement d'activités économiques marchandes**, pour passer du « modèle républicain de rattrapage » issu de la départementalisation - et qui s'est traduit essentiellement par un rattrapage social (le tiers des ultramarins étant couvert par un des minima sociaux) - à un rattrapage durable par un développement économique privilégiant le secteur marchand ;

- c'est aussi concrétiser et mettre enfin à exécution les discours et déclarations appelant régulièrement à plus d'intégration régionale, à plus de souveraineté alimentaire, à une plus grande ouverture sur la région géographique et l'international et sur les nouvelles économies (services financiers, numériques...).

Bien sûr, cela n'exclut pas des mesures de court terme (avec un peu de réglementation) pour alléger le poids de prix trop élevés pour les consommateurs, notamment les plus modestes, mais l'essentiel de la lutte contre la vie chère doit passer par la recherche d'un développement économique plus autonome, seul susceptible de faire baisser durablement les prix.



Yannick Cadet

Président du Medef de la Polynésie
française

Table ronde N°3

En Polynésie Française, nos difficultés économiques sont moins un problème de prix qu'un problème de création de revenus et de participation à l'économie.

Tant que nous traiterons ces sujets par le seul prisme administratif, nous passerons à côté de l'essentiel.

Je m'exprime ici humblement, avec le background qui est celui de la pratique opérationnelle de l'économie, de l'entrepreneuriat.

Changer de paradigme : de l'administratif à l'économique

En PF, nous abordons encore trop souvent les sujets de développement par une approche essentiellement administrative. Or, les chiffres devraient nous inviter à un changement de paradigme : à penser d'abord en termes économiques. PIB par exemple.

Le PIB par habitant en PF est nettement inférieur à celui des pays et économies développées, et même à celui de petites économies comparables, insulaires ou non.

Cela ne dit évidemment pas tout du bien-être, mais cela dit quelque chose d'essentiel : notre capacité collective à créer de la valeur est optimisable !

La participation à l'économie

Un autre indicateur mérite d'être regardé avec lucidité. En PF, près de 40% de la population en âge de travailler n'est pas en activité. Cela signifie que notre problème n'est pas seulement un problème de productivité, mais aussi plus globalement de participation à l'économie.

Dit autrement, une part importante de la population est structurellement éloignée de la création de revenus marchands. Or, quand près de 40% de la population en âge de travailler n'est pas en activité, la question n'est pas seulement économique. Elle est aussi institutionnelle et culturelle : quels signaux donnons-nous à l'entrée dans l'activité.

Budget des ménages : le symptôme, et non la cause première

Quand on observe ensuite la structure du budget des ménages polynésiens, on constate le poids très élevé du logement et du transport. Ces postes pèsent mécaniquement sur le pouvoir d'achat et nourrissent un sentiment de vie chère.

Mais, si l'on raisonne économiquement, la question centrale devient : est-ce d'abord un problème de prix ; ou un problème de niveau de revenus ?

La vie chère n'est pas tant un problème de prix élevés. C'est surtout un problème de revenus insuffisants pour absorber ces prix.

Du point de vue des entreprises et du terrain, il me semble que la priorité est donc moins de contenir les prix, qui structurellement ne peuvent être qu'élevées du fait des caractéristiques de notre marché insulaire, éloigné et étroit, que de permettre la montée des revenus par l'activité, l'emploi et l'initiative entrepreneuriale.

La politique durable contre la vie chère est celle d'une politique de revenus et de participation à l'économie que de contrôle et encadrement administratif / juridique

Population et économie : un enjeu culturel et institutionnel

Cette situation révèle peut-être une déconnexion plus profonde entre une partie de la population et le fonctionnement économique. Cela peut être lié à nos institutions – je pense par exemple à un système de retraite par répartition qui rend moins visible le lien entre activité et financement collectif – mais aussi à notre système éducatif.

L'école forme des citoyens, c'est essentiel. Mais elle prépare encore insuffisamment à comprendre l'économie réelle : la culture entrepreneuriale, la gestion budgétaire, la lecture des mécanismes économiques de base. Dans une économie insulaire étroite, l'enjeu n'est pas que tout le monde crée une entreprise, mais que chacun puisse s'inscrire dans une logique de projet économique.

Simplification + confiance

Enfin, si nous voulons développer l'activité, nous devons donner de l'air aux initiatives entrepreneuriales. Cela suppose une simplification normative et administrative, mais aussi un changement de culture. Quand la délivrance d'un permis de construire peut prendre plus de 18 mois, ce sont 18 mois pendant lesquels une entreprise ne crée ni valeur, ni emploi, ni revenus. Passer d'une logique de contrôle a priori, à une logique de confiance a priori et contrôle a posteriori. Ce n'est pas moins d'Etat. C'est un Etat plus efficace, au service de la création de richesse, et d'emploi.

La meilleure politique contre la vie chère reste, in fine, une économie qui permet au plus grand nombre de participer à la création de revenus et de prendre l'ascenseur social. Dans une économie insulaire, chaque mois compte.

Quelque part, mon propos est celui de penser flux économiques, puisque dans une économie insulaire, la rareté n'est pas seulement une question de volume (plus de normes, plus de contrôles, plus d'encadrement, etc...), c'est avant tout une question de vitesse. Quand les projets, les compétences ou les autorisations circulent lentement, l'économie s'asphyxie.

Vie chère en Polynésie française : et si le vrai sujet était ailleurs ?

Une capacité de création de valeur limitée



PIB / habitant (2024)

PF 22 000 \$

FR 49 000 \$

Chypre - Malte 45 000 \$

Islande 58 000 \$

Estonie 30 000 \$

Le PIB ne dit pas tout du bien-être, mais il dit quelque chose d'essentiel : notre capacité collective à créer de la valeur est optimisable

par Yannick Cadet

Participation à l'économie

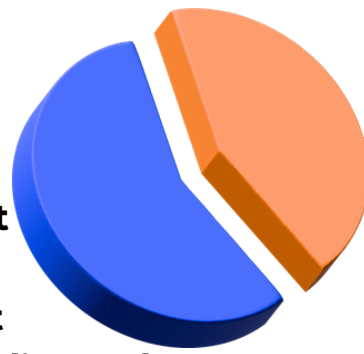


+/- 40% de la population en âge de travailler n'est pas en activité

Le problème n'est pas seulement la productivité, mais l'entrée dans l'activité

**La vie chère : symptôme plus
que cause**

**Logement
+
Transport
= 35 à 40% du budget d'un ménage**



**Les prix pèsent lourd, mais le niveau de
revenus reste le déterminant clé**

**Changer la hiérarchie des
politiques publiques**



Politique de prix

**Politique de revenus
et de participation à
l'économie**



**La politique durable contre la vie chère est
une politique d'activité, d'emploi et
d'initiatives**

**Une déconnexion
économique à corriger**

Retraite par répartition → lien activité et financement



Education → pont vers l'économie réelle

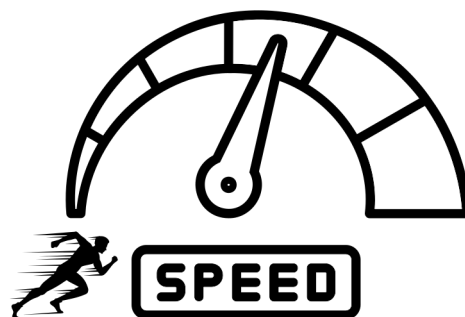
Culture budgétaire et entrepreneuriale



**Dans une économie étroite, l'enjeu est la
logique de projet économique**

**Dans une économie insulaire,
la vitesse est stratégique**

**18 mois pour
obtenir un
permis de
construire**



**Chaque mois de délais = pas d'emploi ; pas de
création de valeur ; pas de création de
revenus**

**Politique économique contre
la vie chère ?**



**Une économie qui permet au plus grand
nombre de participer à la création de revenus
et de prendre l'ascenseur social**

Mouvement
des **Entreprises**
de **France**
Polynésie Française



**MERCI
MAURUURU !**





Julie Chatel

Gérante de la société J. CHATEL

Table ronde N°3

La vie chère dans les territoires ultramarins : agir sur les causes structurelles pour restaurer le pouvoir d'achat

Aborder la question de la « vie chère » dans les territoires ultramarins en se limitant à une analyse des prix serait réducteur. Le problème est plus profond et tient avant tout à un déséquilibre structurel entre le niveau du coût de la vie et la capacité financière réelle de la population. Ce décalage fragilise durablement les ménages, mais aussi l'ensemble du tissu économique local.

Deux leviers principaux se dégagent. Le premier consiste à agir sur les déterminants du coût de la vie, dont une part significative est structurelle : insularité, dépendance aux importations, organisation logistique et coût de l'énergie. Le second vise à renforcer la capacité financière des ménages, ce qui suppose de réduire le chômage, d'augmenter les revenus du travail et, plus largement, de développer une activité économique locale créatrice de valeur. Dans ce contexte, la prudence s'impose face aux solutions simplistes ou aux mesures présentées comme évidentes. Des réponses rapides et uniformes, si elles ne tiennent pas compte des réalités économiques ultramarines, peuvent produire des effets délétères. Un déséquilibre structurel ne se corrige pas par des aides ponctuelles ou des mesures d'urgence, mais par une stratégie cohérente, inscrite dans le temps long et adaptée aux spécificités territoriales.

Les entreprises locales au cœur de la création de valeur

La compétitivité des entreprises réunionnaises demeure aujourd'hui contrainte par plusieurs facteurs structurels : des surcoûts logistiques importants, l'étroitesse du marché intérieur et la faiblesse des marges. Ces contraintes limitent leur capacité à investir, à innover et à monter en gamme.

Dans ce contexte, le renforcement du modèle d'import-substitution apparaît comme un levier central. Il ne s'agit pas de remettre en cause le principe des échanges, mais de relocaliser progressivement la valeur ajoutée sur le territoire, en structurant des filières locales capables de répondre aux besoins du marché intérieur. Ce sont en effet les entreprises locales qui créent l'emploi, génèrent des revenus et structurent une économie plus résiliente. Rappelons que si la production locale ne fait pas mécaniquement baisser les prix à court terme, elle joue un rôle déterminant en empêchant l'envolée des prix dans les secteurs où elle existe. À moyen terme, l'augmentation des volumes produits localement constitue la condition nécessaire à une baisse durable des coûts et des prix.

Donner de la perspective et de la stabilité aux entreprises

Pour permettre aux entreprises locales d'investir et de se développer, il est indispensable de leur offrir de la visibilité. Les dispositifs existants – défiscalisation, exonérations de charges, octroi de mer, aides au fret – constituent des outils structurants pour l'économie ultramarine. La remise en question permanente de ces mécanismes fragilise la confiance des acteurs économiques. Les entreprises ont besoin de règles du jeu stables, à minima à moyen terme, pour engager des investissements productifs. La stabilité des dispositifs est donc un préalable à toute stratégie efficace de développement économique et de lutte contre la vie chère.

Optimiser la logistique pour accroître les volumes

L'augmentation des volumes de production locale passe nécessairement par une logistique plus performante, à toutes les étapes de la chaîne. En amont, la maîtrise du coût du fret et l'optimisation des rotations maritimes constituent des leviers prioritaires. Pendant la phase portuaire, l'efficacité des infrastructures et de l'organisation logistique est déterminante. Ainsi émergent dans certains territoires, comme à la Réunion, les projets de pôles logistiques mutualisés dédiés à la production locale. En aval, la structuration de groupements d'achats locaux, la mutualisation des conteneurs, le développement du transport de marchandises de nuit ou encore l'optimisation de la logistique urbaine peuvent contribuer significativement à la réduction des coûts. La commande publique représente également un levier majeur. Une orientation plus systématique vers l'offre locale de produits et de services, lorsque cela est possible, permettrait de soutenir l'activité des entreprises du territoire, plutôt que de recourir prioritairement à des centrales d'achat nationales. Enfin, l'exportation et l'internationalisation doivent être envisagées comme des axes de développement prioritaires, afin d'élargir les débouchés au-delà du seul marché local.

Adapter les normes et simplifier les procédures

Les normes constituent un enjeu central pour la compétitivité des entreprises ultramarines. Dans le secteur des matériaux de construction, des normes adaptées aux réalités territoriales faciliteraient l'importation de matières premières en provenance des pays de la région. Dans le domaine alimentaire, une équité de traitement entre produits importés et production locale est indispensable. Cela suppose des contrôles plus équilibrés et une vérification rigoureuse de la qualité des produits, dans un objectif de protection du consommateur et de juste concurrence.

De manière plus générale, la simplification administrative demeure une attente forte des acteurs économiques, afin de réduire les délais, les coûts et l'incertitude liés aux procédures.

Rendre les dispositifs d'aide plus efficaces

L'efficacité des politiques publiques dépend largement de l'accessibilité des dispositifs de soutien. Faciliter l'accès au financement et à l'investissement, notamment par le développement de micro-crédits et de prêts à taux zéro dédiés à l'équipement productif, constitue une priorité.

La mise en place d'un guichet unique regroupant l'ensemble des aides – européennes, nationales et régionales – permettrait de simplifier les démarches et d'améliorer le traitement des dossiers, notamment en réduisant les délais d'instruction.

Par ailleurs, le projet Omnibus représente une opportunité stratégique.

Mesurer systématiquement l'impact des dispositifs européens sur les régions ultrapériphériques avant leur mise en œuvre, à l'image du mécanisme d'ajustement carbone aux frontières, permettrait d'anticiper et de corriger d'éventuels effets négatifs.

Accompagner l'innovation et la montée en compétences

Un développement pérenne de la production locale repose également sur l'innovation et les compétences. L'accès à des laboratoires d'innovation et à des plateaux techniques partagés faciliterait le développement de nouveaux produits et l'amélioration des procédés. La mise en place de dispositifs de soutien ciblés, tels que les Bassins d'Emplois à Redynamiser, offrant des exonérations fiscales et sociales temporaires, contribuerait à stimuler l'investissement productif. Ces mesures s'inscrivent dans un objectif plus large d'autonomie économique des DROM-COM, fondé sur la relocalisation des productions stratégiques, la création de zones franches, le soutien à l'investissement industriel et le financement d'infrastructures productives.

Conclusion

Aborder la question du pouvoir d'achat dans les territoires ultramarins implique de reconnaître l'existence d'un déséquilibre structurel, mais aussi l'opportunité de le corriger durablement. Ce défi appelle des réponses inscrites dans le temps long, fondées sur une vision stratégique plutôt que sur la multiplication d'aides ponctuelles.

Au-delà de la nécessaire maîtrise du coût de la vie, l'enjeu central réside dans le renforcement des revenus issus du travail. En donnant de la visibilité aux entreprises, en sécurisant les dispositifs existants et en créant les conditions favorables à leur développement, les territoires ultramarins disposent de leviers solides pour bâtir une croissance plus équilibrée. Soutenir la production locale, relocaliser la valeur ajoutée et accompagner l'innovation constituent ainsi des choix structurants, capables de concilier pouvoir d'achat, emploi et cohésion sociale. C'est à cette condition que pourra émerger une prospérité durable, fondée sur une économie plus autonome, plus résiliente et mieux adaptée aux réalités ultramarines.

Bibliographie

L'Outre-mer, à quel prix. Une équation insulaire ? - Des prix vers le bas et des emplois vers le haut.



Philippe Jock

Président de la CCI Martinique

Table ronde N°3

Je parlerai de la vie chère sous l'angle des revenus. On a beaucoup évoqué la formation des prix, et Olivier Sudrie a présenté une étude de la CCI, réalisée en 2023, qui conclut que la lutte contre la vie chère ne peut pas se limiter à des actions sur les prix. L'amélioration du pouvoir d'achat des salariés les plus modestes passe aussi par une revalorisation de leurs rémunérations. La CCI a donc demandé à Olivier Sudrie d'étudier les revenus en Martinique et de proposer des mesures ciblées pour les relever.

Nous sommes partis de quatre constats. Premièrement, le niveau de vie des ménages modestes en Martinique est inférieur de 20 à 25% à celui de l'Hexagone, avec 1 300 euros contre 1 940 euros en moyenne. Deuxièmement, le taux de pauvreté y est presque deux fois plus élevé, avec 27% contre 15%. Au total, 82 000 personnes, soit environ 42 000 ménages, vivent sous le seuil de pauvreté en Martinique. Troisièmement, les écarts de niveau de vie y sont plus marqués : les 10% les plus riches ont un niveau de vie 4,2 fois supérieur à celui des 10% les plus pauvres, contre 3,2 dans l'Hexagone. Quatrièmement, les fonctionnaires sont plus nombreux et mieux rémunérés qu'en métropole, notamment en raison du poids important de la fonction publique territoriale. L'écart de salaire médian entre le public et le privé est de 700 euros.

Comment expliquer ces écarts de revenus ? C'est un sujet qui a préoccupé la CCI et sur lequel nous avons travaillé avec Olivier Sudrie. Ces écarts s'expliquent essentiellement par un faible taux d'emploi : 60% en Martinique, ce qui est le taux le plus élevé des outre-mer, mais reste de 9 à 10 points inférieur à celui de l'Hexagone. Pour augmenter les revenus et réduire les écarts, il faut donc créer des emplois, notamment en développant la production locale. Les jeunes et les seniors contribuent fortement à ce faible taux d'emploi, qui explique en grande partie la prévalence de la pauvreté.

Il est important de noter que les salariés du secteur privé bénéficient d'une rémunération sensiblement équivalente à celle observée dans l'Hexagone. Contrairement à une idée reçue, les employeurs ultramarins ne paient pas moins leurs salariés. Le taux horaire moyen est de 15 euros chez nous, contre 15,5 euros dans l'Hexagone, hors Île-de-France. En revanche, les écarts sont plus marqués selon les catégories : les cadres supérieurs sont mieux payés en outre-mer, à hauteur de 8% de plus, alors que les ouvriers sont moins bien rémunérés, de 3,4% de moins, voire de 4,5% pour les non-qualifiés.

Si les niveaux de salaire sont proches dans le secteur privé, il en va différemment pour les fonctionnaires, dont la rémunération est supérieure de 40%. Le taux d'administration en Martinique est nettement plus élevé que la moyenne nationale : nous sommes, sur ce point, champions de France et des outre-mer. La surrémunération des fonctionnaires représente environ 400 millions d'euros, un montant qui n'est pas neutre en matière d'équilibre macroéconomique et qui contribue en partie à la cherté de la vie. La nature de la concurrence, souvent monopolistique ou oligopolistique, ainsi que les barrières à l'entrée, constituent également des facteurs importants.

Il faut donc réfléchir à des mesures visant à relever le pouvoir d'achat, selon différents horizons de temps. À long terme, cela passe par une transformation en profondeur du modèle économique local, une amélioration de l'employabilité de la population grâce à la formation, en adéquation avec les besoins du territoire, ainsi qu'une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.

Il faut également renforcer la compétitivité de notre économie en augmentant la productivité des facteurs de production. Nous sommes moins productifs que dans l'Hexagone, et il faut développer des secteurs riches en emplois, qui permettent de regagner des parts de marché en soutenant la production locale.

À court terme, une prime de soutien au pouvoir d'achat, équivalente à 10% du revenu net, décroissante entre 1,2 et 1,6 SMIC et respectant la hiérarchie des salaires existants, pourrait constituer une réponse immédiate. Cette prime concernerait environ 35 000 personnes en Martinique, soit 60% des salariés, et représenterait un coût d'environ 50 millions d'euros.

Qui paierait ? Plusieurs options sont envisageables : l'État à 100%, ce qui semble difficile au regard des finances publiques ; l'État à 50% et les entreprises de plus de 100 salariés pour l'autre moitié ; l'État, les entreprises et les ménages à parts égales, via une augmentation de la TVA ; ou encore les ménages pour deux tiers, en abaissant la réduction d'impôt sur le revenu de 2 450 euros à 1 650 euros, et les entreprises pour un tiers, voire en plafonnant la surrémunération des fonctionnaires à 1100 euros.

Olivier Sudrie a mesuré le bénéfice socio-économique de ces dispositifs. Les options 1 et 2, avec un financement de l'État à 100% ou à 50%, auraient un impact fort sur le PIB, avec une hausse de 51 millions d'euros, sur la consommation, avec une hausse de 60 millions d'euros, et sur l'emploi, avec la création de 570 à 680 emplois. L'option 3, fondée sur un partage en trois parts égales, aurait un impact plus limité, avec une hausse du PIB de 34 millions d'euros, de la consommation de 45 millions d'euros, et la création de 380 emplois. L'option 4, qui a ma préférence même si elle n'est pas la plus rentable, permettrait d'augmenter le PIB de 39 millions d'euros, la consommation de 52 millions d'euros, et l'emploi de plus de 430 postes.

C'est une approche disruptive, voire provocatrice, mais la question de la rémunération doit être posée frontalement. Il faudra y réfléchir en orientant les sommes économisées vers l'investissement productif, le développement des infrastructures, qu'il s'agisse des postes d'inspection frontaliers ou de ports modernes, ainsi que vers la coopération régionale. Cette question participe pleinement de la vie chère, et il faudra la traiter.

Merci.



Teva Rohfritsch

Sénateur de la Polynésie française

Table ronde N°3

Chers amis,

Je vous adresse cette courte vidéo depuis mon fenua, la Polynésie française, puisque malheureusement je n'aurai pas le plaisir ni l'honneur d'être à vos côtés pour ce colloque organisé par la FEDOM et par de nombreux amis présents à Paris.

Je suis néanmoins de tout cœur avec vous et je souhaitais apporter une modeste contribution afin de réfléchir, avec vous, aux alternatives ou, à tout le moins, aux pistes de solutions que nous pourrions explorer dans le cadre de ces réflexions stratégiques particulièrement importantes aujourd'hui.

La question de l'organisation de nos économies prend tout son sens, tant elle révèle aussi ses limites et les paradoxes qu'elle soulève.

D'abord parce que l'économie ne se décrète pas. Elle se construit avant tout par les acteurs économiques, en particulier le secteur privé, qui, en fonction de leur appréciation d'un marché, de produits ou de services à proposer, s'organisent, respectent la réglementation en vigueur et cherchent à conquérir un marché dans l'espoir d'un succès économique.

Les pouvoirs publics n'ont pas vocation à organiser le monde économique ni les marchés. En revanche, ils peuvent orienter les dynamiques par des politiques publiques prioritaires, en mobilisant des leviers publics, notamment financiers, au bénéfice de secteurs identifiés comme prioritaires. Le secteur privé est alors appelé à investir dans le sens de l'intérêt général défini par les responsables élus.

Les pouvoirs publics peuvent également intervenir pour réguler, encadrer — même si je n'apprécie pas particulièrement ce terme — ou, plus justement, pour poser des jalons visant à garantir le respect de l'intérêt général. Cet objectif doit toujours guider l'intervention publique, qu'elle prenne la forme d'un financement, d'un soutien ou d'une régulation. En revanche, ni le législateur ni les exécutifs ne doivent décréter comment, où et à quel moment le développement économique doit se faire. Je suis, pour ma part, partisan d'un pouvoir public incitatif et facilitateur, capable de doser son intervention et les financements nécessaires pour accompagner des projets portés par le secteur privé, que l'on peut susciter, inciter et soutenir.

Mais il n'a jamais été démontré que l'initiative économique portée directement par les pouvoirs publics ait conduit, dans la durée, à des succès économiques nombreux. Cela signifie qu'il faut laisser de l'oxygène au secteur privé, lui donner du souffle, alléger partout où c'est possible la pression et la contrainte administratives, sans tomber bien sûr dans l'anarchie, et en garantissant a minima la sécurité des consommateurs.

L'éléphant dans la pièce reste évidemment la question de la vie chère. Là encore, il ne s'agit pas, à travers des mécanismes économiques, de peser davantage sur ce phénomène. Nous savons que la première cause de la vie chère, et donc le premier frein au pouvoir d'achat, est la tyrannie de la distance. C'est à ce frein qu'il faut s'attaquer.

Cela passe notamment par une incitation forte à la concurrence, par la possibilité pour un nombre croissant d'acteurs de se positionner sur les marchés de l'approvisionnement. Mais nous connaissons aussi les limites de nos économies insulaires : nous avons besoin d'une masse critique, d'une taille suffisante pour mieux négocier les conditions d'importation.

Dans le secteur de l'approvisionnement comme dans celui de la distribution, mais aussi dans tous les secteurs que nous souhaitons développer de manière plus endogène — c'est-à-dire en nous appuyant sur des filières d'excellence locales — nous avons besoin de locomotives économiques. Ces acteurs sont parfois pointés du doigt parce qu'ils auraient trop réussi, parce qu'ils seraient trop grands ou trop prééminents sur certaines filières ou certains marchés. Or, on ne peut pas, par la régulation, transformer celle-ci en une quête visant à fracasser des situations de monopole de fait ou de monopole naturel héritées de l'histoire. Nous avons besoin de locomotives, tout en appelant à une diversification de nos économies, afin qu'il y ait davantage d'acteurs. Il faut également inciter ceux qui ont les moyens d'investir dans cette diversification à le faire, et non les réprimer à chaque initiative.

C'est là toute la difficulté de l'exercice de soutien à l'économie et de transformation de nos économies ultramarines. On a parlé de développement local, de développement endogène, de développement territorial : au fond, il s'agit progressivement de ne plus reposer uniquement sur les transferts publics de l'État — même s'ils restent nécessaires pour accompagner la transition — mais de s'appuyer davantage sur nos atouts endogènes, qui restent aujourd'hui encore trop souvent cantonnés à des niches.

Il est essentiel que la croissance économique globale et celle des secteurs existants contribuent à multiplier les acteurs et, par conséquent, les emplois. Il faut inciter les locomotives économiques à investir dans de nouvelles filières, sans qu'elles captent l'ensemble de la valeur, mais en permettant aussi l'émergence et l'essaimage de nouveaux acteurs. Pour développer nos économies, ne commençons pas par mettre des fers aux mains et aux pieds de ceux qui peuvent agir. C'est le message principal que je souhaitais partager avec vous.

En revanche, là où la puissance publique doit agir plus fortement, c'est sur les monopoles portés par des satellites publics. L'intervention publique, à travers ses financements, a parfois eu tendance à se substituer au secteur privé et à occuper des secteurs économiques entiers. Ces monopoles publics coûtent doublement à la collectivité : ils pèsent sur les prix, faute de réelle concurrence, et ils pèsent sur les finances publiques en mobilisant des ressources fiscales pour fonctionner. Ceux-là doivent être réduits. Lorsqu'il y a intervention publique, il faut laisser le secteur privé s'installer et jouer son rôle. Chacun doit être à sa place. La régulation est nécessaire, mais elle ne doit pas, par dogmatisme, entraver ceux qui peuvent investir.

La vie chère demeure une priorité. À chaque mécanisme mis en place, y compris en matière de régulation, nous devons nous demander s'il n'aggrave pas le problème ou s'il ne nous fait pas perdre des occasions de fluidifier les marchés et de multiplier les acteurs. Trop de rigidité peut produire l'effet inverse de celui recherché, consolider les positions en place et transformer ce qui devrait être une dynamique de conquête en une guerre de tranchées.

À très bientôt.

Synthèse du colloque

Enseignements et perspectives

Réorienter les régulations au service
de la croissance

Loraine Donnedieu de Vabres-Tranié
Hervé Mariton
Christian Montet

“Le progrès n’est jamais le fruit du hasard mais celui d’une volonté consciente.” Aimé Césaire

Introduction

La question des régulations économiques dans les territoires ultramarins s’impose aujourd’hui comme un enjeu central du débat public. Elle intervient dans un contexte marqué à la fois par la persistance d’écarts significatifs de prix et de niveaux de vie avec l’Hexagone, et par la multiplication de projets de nouvelles mesures destinées à lutter contre la « vie chère ». Ce foisonnement réglementaire contraste avec l’absence d’évaluations sérieuses des dispositifs déjà en vigueur, dont les effets apparaissent le plus souvent faibles, voire contre-productifs.

Le colloque organisé par la FEDOM, la Fondation Concorde, le cabinet d’avocats Tactics et le GW Competition and Innovation Lab de l’Université George Washington s’inscrit dans un contexte d’initiatives législatives récentes visant à renforcer les dispositifs de régulation, lesquelles ont suscité des interrogations, y compris parmi les intervenants. À cet égard, Benoît Cœuré a exprimé des réserves sur l’efficacité de certaines des mesures envisagées : « le projet de loi s’apparente davantage à un catalogue d’interdictions et de règles contraignantes, dont certaines sont certes nécessaires, qu’à une réponse cohérente aux enjeux ultramarins ».

Les analyses présentées ci-après s’appuient sur les contributions de l’ensemble des intervenants au colloque, dont les travaux ont permis d’éclairer les termes du débat et d’en proposer une réorientation stratégique. La « vie chère » n’y apparaît pas comme un simple problème de prix, mais comme le résultat d’un déséquilibre entre prix et revenus ou emploi dans des économies soumises à des contraintes structurelles fortes – insularité, éloignement, étroitesse des marchés, dépendance aux importations.

Ces contraintes expliquent une part importante des écarts de prix observés. Elles suffisent à montrer que la question ne peut être réduite à des dysfonctionnements de marché aisément corrigibles par des interventions réglementaires. Dans ce contexte, la multiplication des dispositifs de régulation appelle d’abord un examen de leurs résultats.

Le colloque avait précisément pour objet d’interroger les régulations existantes, en particulier les plus interventionnistes, et d’en apprécier les effets économiques. Il ne s’agissait pas d’opposer régulation et dérégulation, mais d’identifier les dispositifs inefficaces ou inadaptés et de clarifier les conditions d’une régulation plus cohérente avec les objectifs poursuivis.

Deux apports du colloque méritent d’être soulignés. Le premier est l’introduction d’une perspective comparative, à travers l’analyse de politiques économiques mises en œuvre dans d’autres territoires insulaires ou de petite taille. Le second est l’accent mis sur la nécessité d’évaluer les régulations existantes, plutôt que d’en multiplier de nouvelles sans en mesurer les effets. Enfin, une orientation claire s’est dessinée en faveur de politiques davantage tournées vers le dynamisme économique.

Dans ce contexte, le colloque ouvre un chantier clair : comprendre les déterminants économiques des écarts observés à partir d'une analyse des faits, évaluer les politiques mises en œuvre et réorienter l'action publique vers les conditions de la croissance et de la création de revenus.

I. Une réalité économique structurée par des contraintes durables

Les échanges du colloque conduisent à un constat simple : les niveaux de prix observés dans les territoires ultramarins ne peuvent être compris qu'à partir de leurs caractéristiques économiques structurelles. Le débat public repose encore largement sur l'idée que ces niveaux de prix traduiraient des défaillances de marché. Cette lecture reste fragile tant que ces dysfonctionnements ne sont pas précisément établis.

Les économies ultramarines cumulent des contraintes importantes. L'éloignement géographique allonge les chaînes d'approvisionnement et renchérit les coûts de transport. L'insularité impose des contraintes logistiques supplémentaires. L'étroitesse des marchés limite les volumes d'activité et empêche la réalisation d'économies d'échelle. Ces caractéristiques ont été largement documentées lors du colloque (Christian de Boissieu, Sébastien Mathouraparsad, François Huyghues Despointes, Olivier Sudrie).

Ces facteurs se traduisent directement dans la formation des prix (François Huyghues Despointes et Olivier Sudrie). À chaque étape – importation, distribution, commercialisation – s'accumulent des coûts difficilement compressibles. Dans ces conditions, des niveaux de prix plus élevés que dans l'Hexagone ne constituent pas en eux-mêmes une anomalie.

Les données empiriques présentées lors du colloque confirment ce diagnostic. Les marges observées dans la distribution ne présentent pas d'écarts significatifs avec celles de l'Hexagone (Philippe Fabing et Olivier Sudrie). Il est donc difficile d'attribuer les niveaux de prix à des comportements anticoncurrentiels généralisés. L'idée d'un « responsable » identifiable de la « vie chère » ne résiste pas à l'examen des faits.

La question doit dès lors être posée autrement. La « vie chère » renvoie d'abord à un déséquilibre entre prix et revenus. À structure de prix donnée, c'est le niveau de revenu et l'accès à l'emploi qui déterminent le pouvoir d'achat effectif. Or les économies ultramarines se caractérisent par des taux d'emploi plus faibles et des inégalités de revenus plus marquées que dans l'Hexagone (Florent Venayre). Ce décalage explique en grande partie les difficultés de pouvoir d'achat cristallisées dans le thème de la cherté de la vie (K/Bidi).

Les comparaisons internationales évoquées lors du colloque renforcent ce constat. Des territoires confrontés à des contraintes similaires, notamment les îles Canaries ou Jersey, obtiennent des résultats différents, non pas parce qu'ils échappent à ces contraintes, mais parce qu'ils mobilisent des instruments de politique économique plus favorables à la croissance (James Linder et José-Luis Rivero Ceballos).

Ces éléments conduisent à une conclusion simple : des politiques économiques adaptées supposent d'abord une compréhension précise des mécanismes en cause. Lorsque les déterminants des prix sont mal identifiés, les instruments mobilisés risquent d'être inadaptés.

II. Des régulations nombreuses appelant un bilan coûts-bénéfices

Au fil des années, les dispositifs de régulation économique dans les territoires ultramarins se sont multipliés. Ils couvrent un large éventail d'interventions : contrôle des prix et des marges, restrictions sur certaines pratiques contractuelles, limitations à l'expansion de certaines entreprises.

Cette accumulation ne s'est pas accompagnée d'un effort comparable d'évaluation. Les effets de ces dispositifs sur les prix comme sur le fonctionnement des marchés restent largement méconnus. Dans bien des cas, leur maintien repose davantage sur des présupposés, ou des positionnements politiques, que sur des résultats solidement établis. Christian de Boissieu a ainsi souligné, dans son propos introductif au colloque, la nécessité de l'analyse des politiques publiques et le besoin de développer « une culture de l'évaluation ».

Les analyses présentées lors du colloque convergent pour mettre en doute l'efficacité de plusieurs de ces régulations. Les dispositifs de contrôle des prix ou d'encadrement des marges n'agissent pas sur les déterminants des prix. En revanche, ils contraignent les entreprises, réduisent leur rentabilité, leur souplesse d'adaptation et risquent de freiner l'investissement. Sur le plus long terme, la suppression du signal des prix conduit à la raréfaction de certains produits et à une affectation inefficace des ressources.

Le contrôle des aménagements commerciaux en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française, ou les moratoires visant les grandes chaînes de distribution aux Antilles et à La Réunion, limitent l'expansion des plus gros opérateurs, au risque de freiner les entreprises les plus efficaces. L'interdiction automatique (per se) des exclusivités d'importation dans tout l'outre-mer (à l'exception de la Polynésie française) risque également de porter atteinte à l'efficacité des circuits de distribution ultramarins, alors qu'un examen des situations au cas par cas, comme cela est d'usage dans le reste du monde, devrait suffire à sanctionner les cas clairement identifiés comme anticoncurrentiels.

Plus généralement, plusieurs interventions ont mis en évidence un effet paradoxal : des dispositifs conçus pour encadrer la concurrence peuvent en affaiblir les ressorts. Comme l'a souligné Frédéric Jenny, « on risque d'être dans une situation où le souci de préserver une concurrence structurelle [...] se traduit par un affaiblissement de l'incitation concurrentielle des acteurs ».

Cette critique ne remet pas en cause la nécessité de réguler certaines activités caractérisées par la présence de monopoles naturels, en particulier dans les industries de réseau, comme l'énergie, les télécommunications ou les transports, où les conditions techniques de production limitent structurellement la concurrence, au moins sur certains segments de l'activité (transport de l'énergie, par exemple).

La question posée dans le cadre du colloque est d'une autre nature : elle concerne des dispositifs qui, en dehors de ces situations bien identifiées, interviennent directement dans l'organisation des marchés sans en démontrer l'utilité.

Le droit de la concurrence conserve un rôle essentiel pour sanctionner les pratiques anticoncurrentielles, comme l'a justement mis en évidence le président de l'Autorité de la concurrence, Benoît Cœuré. Mais il ne saurait justifier l'accumulation de dispositifs qui tendent à organiser administrativement le fonctionnement des entreprises et des marchés. L'application de ce droit dans un sens trop régulateur, « ex ante » plutôt que « ex post », présente le risque de freiner l'innovation et la créativité entrepreneuriale, comme l'a rappelé Aurélien Portuese : « le droit de la concurrence polynésien [...] efficace contre les abus manifestes, souffre d'une orientation statique qui non seulement freine l'innovation interne, mais affaiblit aussi la compétitivité ».

Les éléments présentés lors du colloque laissent penser qu'une partie des régulations en vigueur apparaît inefficace au regard des objectifs poursuivis et susceptible de produire des effets négatifs sur le dynamisme économique. Ces premières appréciations appellent des bilans systématiques fondés sur l'examen des expériences cumulées aux niveaux local, national et international, ainsi que sur la doctrine économique et juridique la mieux établie. À cet égard, Fabrice Picod a montré l'importance de se référer au droit européen, « levier exceptionnel pour évaluer la qualité de la réglementation, sa rationalité, sa proportionnalité », y compris pour le cas particulier des territoires ultramarins.

Les comparaisons avec d'autres économies insulaires (notamment évoquées par James Linder, José-Luis Rivero Ceballos et Jean-Yves Bonnaire) mettent en évidence des approches sensiblement différentes, privilégiant des politiques favorables à l'entrée et à l'investissement. Dans ces conditions, la priorité n'est pas d'ajouter de nouveaux dispositifs, mais d'examiner ceux qui existent. Un bilan coûts-bénéfices rigoureux permettrait de distinguer les régulations utiles de celles qui relèvent d'une logique d'intervention administrative sans effet avéré, voire contre-productive.

III. Mieux orienter les politiques économiques vers la croissance

Les enseignements du colloque conduisent à une conclusion claire : les politiques économiques dans les territoires ultramarins ne peuvent être efficacement orientées vers la réduction directe des prix. Dans des économies soumises à des contraintes structurelles fortes, les marges d'action sur les prix sont limitées et les interventions visant à les contenir produisent le plus souvent des effets faibles, voire indésirables.

Cela ne signifie pas pour autant qu'aucune action sur les prix ne soit possible. Des politiques agissant sur les déterminants structurels des coûts – notamment la fiscalité (Modulation de l'octroi de mer, droits de douane), l'amélioration des infrastructures portuaires et de transport, ou encore la réduction des coûts logistiques – peuvent contribuer à atténuer les écarts de prix. Mais ces leviers relèvent d'une transformation des conditions de fonctionnement de l'économie et non d'un encadrement administratif des prix.

La nécessité d'une plus grande cohérence de l'action publique a également été soulignée, notamment par Anne Bolliet, qui insiste sur l'importance d'une approche transversale des politiques économiques.

Dans ces conditions, le débat public devrait être réorienté. La question centrale n'est pas de savoir comment faire baisser les prix, mais comment accroître durablement les revenus. Le pouvoir d'achat dépend d'abord du niveau d'activité, de l'emploi et de la distribution des revenus. Pour reprendre les mots de Yannick Cadet : « nos difficultés économiques sont moins un problème de prix qu'un problème de création de revenus et de participation à l'économie ». Cela implique un déplacement du centre de gravité des politiques publiques. La régulation ne peut être conçue comme un instrument de traitement direct de la « vie chère ». Elle doit être replacée dans sa fonction propre : garantir le bon fonctionnement des marchés, sans se substituer aux mécanismes de création de richesse.

Les comparaisons internationales vont dans ce sens. Dans les territoires qui parviennent à contenir les écarts de niveau de vie, les politiques économiques reposent moins sur l'encadrement des prix que sur la stimulation de l'activité : fiscalité adaptée, infrastructures, ouverture économique, conditions favorables à l'investissement.

Les échanges ont également souligné l'importance des effets de long terme. Comme l'a montré Aurélien Portuese, une approche strictement statique de la concurrence peut freiner l'innovation et affaiblir la compétitivité, en privilégiant des effets immédiats au détriment des dynamiques d'investissement et de productivité.

Dès lors, l'enjeu est de réorienter l'action publique vers les conditions de la croissance : amélioration de l'environnement des affaires, développement des infrastructures, renforcement de la concurrence effective par l'entrée de nouveaux acteurs, et cohérence des politiques économiques. Ces orientations rejoignent les analyses présentées lors du colloque par Florent Venayre, qui insiste sur le rôle déterminant des politiques économiques dans le dynamisme des économies ultramarines.

Les échanges avec les acteurs économiques (en particulier Yannick Cadet, Julie Chatel) et les responsables politiques (Teva Rohfritsch) ont également mis en évidence les contraintes concrètes pesant sur les entreprises et la nécessité d'améliorer l'environnement des affaires.

Les travaux du colloque conduisent ainsi à une conclusion simple mais puissante : l'amélioration durable des conditions de vie dans les territoires ultramarins dépend d'abord du dynamisme économique et de la création de revenus.

Conclusion

Le colloque organisé par la FEDOM, le cabinet d'avocats Tactics, la Fondation Concorde et le GW Competition and Innovation Lab de l'Université George Washington met en évidence un décalage persistant entre le diagnostic économique et les réponses de politique publique. La « vie chère » ne peut être réduite à un problème de formation des prix et les interventions visant à les encadrer n'apportent pas de réponse efficace aux difficultés observées.

Une part des régulations en vigueur apparaît insuffisamment fondée sur l'analyse économique et rarement étayée par des résultats empiriques. Leur maintien ne peut plus être considéré comme allant de soi. Les risques sont grands qu'elles aggravent les difficultés au lieu d'y porter remède, notamment par les freins au dynamisme des entreprises qu'elles entraînent.

Le débat doit être recentré sur ses véritables enjeux. L'amélioration durable des conditions de vie dans les territoires ultramarins dépend d'abord de la capacité de ces économies à créer de l'activité, de l'emploi et des revenus. Comme l'a résumé Florent Venayre : « c'est à la libération de l'ensemble des énergies des entreprises qu'il faudrait avant tout travailler ».

L'enjeu est donc de construire des politiques économiques cohérentes, orientées vers la croissance. À défaut, le risque est de prolonger des dispositifs dont les effets restent limités, voire contre-productifs.



Documents complémentaires

1- Le projet de loi vie chère en Outre-mer

Lutte contre la vie chère dans les outre-mer - Dossier législatif - Projet de loi de lutte contre la vie chère dans les outre-mer - Procédure accélérée engagée par le Gouvernement le 30 juillet 2025 - Sénat (en ligne).

L'essentiel en 4 pages.

2- Situation économique des Outre-mer

Expertise - Faut-il repenser les objectifs de la convergence économique des Outre-mer avec l'Hexagone ? Outremers360, 22 novembre 2024 (en ligne).

A l'exception de la Guyane, les DOM ont connu ces deux dernières décennies les évolutions les plus favorables en termes de développement et de revenu disponible par habitant parmi l'ensemble des régions françaises. La dynamique de convergence s'effectue cependant au prix d'un déséquilibre des structures sectorielles des économies avec un poids croissant du secteur des administrations publiques. Alors que la composante publique du PIB par habitant dépasse désormais en valeur la moyenne hexagonale, la composante privée reste environ inférieure de moitié. Par ailleurs, le resserrement des écarts de revenus obtenus au travers des flux de redistribution ne cible pas prioritairement les populations les plus démunies, mais plutôt celles qui disposent de revenus suffisants pour être imposées sur leur revenu. Un sujet évoqué lors des journées économiques de l'Arum au CESE et développé dans cette expertise de Bertrand Savoye et l'Agence Française de Développement.

3- Outre-mer : inégalités et retards de développement - Vie Publique - 1er octobre 2024 (en ligne)

Les mouvements contre la vie chère et les grèves qui ont traversé les départements d'outre-mer (DOM) ces dernières années (en Guyane en 2017, à Mayotte en 2018, en Guadeloupe en 2021 ou en Martinique en 2024) soulignent la persistance, voire l'aggravation des fragilités économiques et sociales des territoires ultramarins.

4- Les régions ultrapériphériques de l'Union européenne sont-elles toujours en retard de développement ?, Revue économique, Mai 2024 - en ligne ou doc joint n°28910

Bien qu'ils se caractérisent par leur diversité géographique, démographique et institutionnelle, les territoires d'outre-mer français partagent, de par leur taille et leur exposition aux chocs, des difficultés qui poussent la littérature dédiée à se concentrer sur leurs vulnérabilités économiques. Il s'agit tout d'abord des vulnérabilités subies résultant des caractéristiques structurelles des économies ultramarines, mais également des vulnérabilités construites lorsqu'elles découlent de choix politiques inadaptés. Ce numéro spécial consacré par la Revue économique aux outre-mer français aborde l'une et l'autre de ces problématiques à travers sept contributions qui, au-delà d'identifier et d'évaluer les problèmes rencontrés, s'attachent à définir des pistes de solutions.

Le n° spécial Économie des outre-mer français.

5- La convergence économique au prix de déséquilibres croissants. Trajectoires économiques comparées des DOM, des régions de l'Hexagone et des autres RUP, AFD, 24 août 2023 (en ligne)

Dans les différents pays où elle a été recherchée, la réduction des inégalités territoriales de développement s'est avérée difficile à atteindre. Dans les DOM, la convergence progressive des niveaux de développement avec l'Hexagone a plutôt réussi, même si une part importante du chemin reste à parcourir. Cependant, les trajectoires de convergence reposent en partie sur l'essor continu du secteur des administrations publiques et sont donc conditionnées aux transferts publics en provenance de l'Hexagone pour le financer. Alors qu'on observe dans ces économies une certaine hypertrophie du secteur public, le secteur marchand demeure largement insuffisant pour alimenter un développement plus endogène.

6- La vie chère dans les Outre-mer

Rapport

Du local à l'international. Les outre-mer face aux défis économiques, sociaux et environnementaux, Rapport de la Fondation Jean Jaurès, 18 avril 2025 (en ligne)

Souvent perçus comme des entités périphériques et exotiques, les territoires d'outre-mer n'attirent l'attention médiatique qu'à l'occasion de crises comme les émeutes en Nouvelle-Calédonie, les mouvements sociaux en Martinique ou le cyclone Chido à Mayotte. Pourtant, il est temps de proposer des réponses pérennes aux défis structurels auxquels ils sont confrontés, que ce soit les inégalités sociales et économiques – notamment la « vie chère » et l'accès limité aux services publics –, le changement climatique ou leur place stratégique dans la région indo-pacifique.

7- Rapport d'information fait au nom de la délégation sénatoriale aux outre mer sur la lutte contre la vie chère outre mer : pansements ou vrais remèdes ? [n°514], Sénat, 3 avril 2025 (en ligne)

Face aux crises récurrentes qui frappent les outre-mer, et plus récemment la Martinique en septembre 2024, la délégation sénatoriale a initié une étude sur la vie chère, portée par la volonté de proposer des solutions à la fois immédiates et durables.

Si de nombreux rapports et études ont déjà analysé les causes de la vie chère et suggéré des solutions, elle a décidé de focaliser ses travaux sur trois domaines clés : les produits du quotidien, les dépenses automobiles et le fret maritime et aérien. Pour sortir de ces crises à répétition, elle présente 24 recommandations dont 12 principales, pour nourrir la réflexion et contribuer au projet de loi annoncé par le Gouvernement. Celles-ci peuvent s'appliquer différemment en fonction des statuts particuliers des territoires.

8- Analyse du mécanisme de la chaine de constitution des prix en outre-mer - Rapport final, Association des maires de France, octobre 2024 (en ligne)

Dans un contexte où le coût de la vie demeure une préoccupation majeure pour les élus locaux et les populations ultramarines, l'AMF et l'ACCDOM diffusent une étude approfondie sur l'impact de l'octroi de mer sur la formation des prix dans les départements ultramarins.

La [synthèse de l'étude](#).

9- Dix préconisations pour le pouvoir d'achat en Outre-mer : Avis du Conseil économique social et environnemental, octobre 2023 (en ligne)

La « vie chère » est l'une des principales causes de tension sociale en Outre-mer, et ce depuis de nombreuses années, signe d'un mal-être qui perdure. Les prix y sont de plus en plus élevés et les écarts avec l'hexagone se sont encore accentués en 2022. Malgré une démarche « Oudinot du pouvoir d'achat » organisée par le ministère des Outre-mer à l'automne 2022, une commission d'enquête de l'Assemblée nationale sur « Le coût de la vie en Outre-mer », le contexte inflationniste a particulièrement touché les territoires ultramarins.

Comment améliorer le pouvoir d'achat en Outre-mer ? Le CESE s'était déjà emparé du sujet en 2020, avec l'étude intitulée « Pouvoir d'achat et cohésion sociale dans les Outre-mer : fractures et opportunités », rapportée par Véronique Biarnaix-Roche et Joël Lobeau. Trois ans après, le CESE pointe trois enjeux majeurs : celui de la pauvreté et de la faiblesse des revenus, celui de l'ouverture à la concurrence et du fonctionnement des marchés enfin, celui du développement de la production et de la fiscalité locale ; et formule 10 préconisations.

10- Pouvoir d'achat et cohésion sociale dans les Outre-mer : fractures et opportunités : Étude du Conseil économique, social et environnemental, Conseil économique social et environnemental, octobre 2020

La cherté de la vie en Outre-mer est le principal facteur de mécontentement de la population. Les prix élevés et les faibles revenus l'expliquent en partie mais les causes sont multiples. Après avoir dressé ce constat, l'étude dresse une liste de pistes pour améliorer durablement le pouvoir d'achat : améliorer les évaluations territoire par territoire ; réguler les distributeurs ; favoriser la production et la consommation locale ; revoir la fiscalité.

Articles

11- Le Sénat très critique sur le projet de loi contre la vie chère en outre-mer, Le Monde, 29/10/2025 - doc joint n° 28845

Examiné mardi 28 octobre 2025 en séance au Sénat, le projet de loi visant à lutter contre la vie chère laissé par le ministre des outre-mer Manuel Valls à sa successeuse, Naïma Moutchou, essuie les reproches des parlementaires, après ceux des élus locaux il y a quelques mois.

12- La lutte contre la vie chère dans les outre-mer, Actualité juridique - Droit administratif, 13 octobre 2025 - doc joint n°25825

Les outils juridiques pour contrer la vie chère en outre-mer se heurtent à des défis d'effectivité. Bien que des mesures comme la régulation des prix et l'adaptation de la fiscalité soient en place, leur impact est limité par des pratiques anticoncurrentielles. Une réflexion sur l'application de ces outils s'impose pour protéger véritablement le pouvoir d'achat des ultramarins.

13- L'Assemblée nationale adopte la proposition de loi du Parti socialiste contre la vie chère en outre-mer, Le Monde, 23/01/2025 - doc joint n°28033

L'Assemblée nationale a adopté une proposition de loi visant à lutter contre la vie chère en outre-mer, par 180 voix « pour » (celles de la gauche et du Rassemblement national) et une seule « contre », les élus de la droite et du centre s'étant abstenus.

14- Enquête - Vie chère aux Antilles : les profits suspects du Groupe Bernard Hayot en outre-mer, Libération, 9 janvier 2025 - doc joint n°28001

En plein débat sur les marges des distributeurs, une enquête accablante pour le groupe Bernard Hayot est révélée par le journal Libération. Le quotidien national évoque les profits suspects de GBH, des dizaines de documents internes ont été passés au crible.

15- Vie chère : tentative de travail en profondeur à poursuivre ! Interentreprises, 06/01/2025, 8 pages - doc joint n°28034

Contrairement à ce qui s'est passé en 2009, l'Etat veut s'attaquer à la racine de la vie chère outre-mer. Un instant de vérité pour les acteurs économiques qui peuvent être tentés de se rebiffer.

16- La législation sur les concentrations aggrave la situation outre-mer, Interentreprises, 10/12/2024, 3 pages - doc joint n°27913

Et si le problème de la vie chère dans les outre-mer avait comme socle une législation européenne sur la concentration des entreprises mal adaptée aux territoires insulaires ? Cas pratiques

17- Vie chère – alimentaire : et si nous étions devant un énième poker menteur ? Interentreprises, 14 octobre 2024 - doc joint n°27694

Pour simplement poser le sujet aux Antilles et en Guyane : le salaire moyen est de 1920€ sur le continent, 1640€ outre-mer alors que le coût de la vie y est entre 14 et 40% plus élevé par rapport à celui de la France continentale. En outre, le nombre de retraités grossit outre-mer car la population vieillit, et beaucoup d'entre eux ont peu ou pas cotisé, se retrouvant avec des pensions de retraite minimales de 200 ou 300€. Et ces pays n'ont pas encore fait leur mutation économique donnant peu de perspectives aux jeunes qui restent.

18- Vie chère dans les outre-mer : les propositions sont sur la table depuis deux ans ! Interentreprises, 24 septembre 2024 - doc joint n°27718

Des positions rigides ou du désintérêt ont favorisé la situation conflictuelle du moment. Le premier ministre et son ministre des outre-mer parviendront-ils ramener calme et sérénité ? De nouveaux interlocuteurs brouillent les cartes.

19- La vie chère en Outre-mer, un phénomène structurel ?, La Lettre du Centre d'Economie et de Management de l'Océan Indien, Université de La Réunion, 11 pages, 4ème trim 2019 (en ligne)

"La lutte contre la vie chère est au cœur des préoccupations des populations ultra-marines. En effet, nul n'ignore que les écarts de prix entre la Métropole et les Outre-Mer sont importants, parfois astronomiques, et toujours incompris. [...] Ce qui est paradoxal lorsque l'on sait qu'environ 40% des Réunionnais vivent sous le seuil de pauvreté contre 14% en Métropole !" (Nathalie Bassire, député de La Réunion, communiqué sur Freedom.fr, octobre 2019)

Vie chère dans les territoires

La Réunion

20- Étude relative à l'intérêt de la création de structures coopératives ou de groupements économiques de commerçants indépendants dans le contexte particulier de La Réunion. Rapport final d'étude par le prestataire Bolonyocte Consulting, 30 avril 2019 (en ligne)

Cette étude s'appuie en premier lieu sur un diagnostic approfondi de la situation du secteur de la distribution de détail et de l'importation de produits alimentaires à La Réunion (s'agissant notamment des rapports de force entre les acteurs et du modèle économique de la grande distribution généraliste, avec une attention particulière sur sa relation avec les fournisseurs). Elle comprend dans un second temps une analyse de la pertinence sur le territoire de la structuration du commerce proximité indépendant, avant de proposer in fine un nouveau modèle de distribution au regard des enjeux de développement du pluralisme concurrentiel, de lutte contre la vie chère et la paupérisation de l'offre, d'amélioration de la qualité des produits et du développement de la production locale.

Antilles Guyane

21- En Martinique, les produits alimentaires sont 40 % plus chers qu'en France métropolitaine, Insee, juillet 2023

En 2022, l'écart de prix entre la Martinique et la France métropolitaine atteint +14 %. Cet écart prend en compte les différences de mode de consommation des ménages selon les territoires et est en légère hausse par rapport à 2015. L'écart de prix est particulièrement élevé pour l'alimentation (+40 %), l'un des premiers postes de consommation des Martiniquais. Les prix de la santé, qui représentent 12 % des dépenses d'un ménage martiniquais, sont également plus élevés de 13 %. L'écart de prix pour les services de communication est particulièrement élevé avec la France métropolitaine (+37 %).

22- En Guyane, les produits alimentaires sont 39 % plus chers qu'en France métropolitaine, Insee, juillet 2023

En 2022, l'écart de prix entre la Guyane et la France métropolitaine atteint +14 %. Cet écart prend en compte les différences de mode de consommation des ménages selon les territoires et est en légère hausse par rapport à 2015. L'écart de prix est particulièrement élevé pour l'alimentation (+39 %), l'un des premiers postes de consommation des Guyanais. Les prix de la santé, qui représentent 9 % des dépenses d'un ménage guyanais, sont plus élevés de 17 %. L'écart de prix pour les services de communication est particulièrement élevé avec la France métropolitaine (+35 %). En revanche, les écarts de prix sont moins accentués pour le logement et les transports.

23- Antilles Guyane - Prix de l'énergie

Régulation du prix des carburants et du gaz dans les Départements Français d'Amérique, IGF, mai 2022 - doc joint n°27609

En 2022, alors que le prix des carburants et du gaz de pétrole liquéfié (GPL) atteint des niveaux record tant en métropole que dans les départements français d'Amérique (DFA – Guadeloupe, Guyane et Martinique), ces derniers y sont particulièrement sensibles.

24- Vie chère – Carburant : Repenser totalement le modèle économique de la Sara !

Interentreprises, 21 octobre 2024 - doc joint n°27718

Rappel de l'histoire : c'est en janvier 2022 que trois ministères, celui de la Transition écologique, celui de l'Economie, des Finances et de la Relance et celui des Outre-mer ont signé une lettre de mission pour l'IGF lui demandant de les éclairer sur la régulation du prix des carburants et du gaz dans les départements d'outre-mer dont en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane. A l'époque, les prix du carburant et de la bouteille de gaz explosaient littéralement. Cette mission était une de plus après celle de 2008 : en 2009, le rapport du député Cahuzac pointait déjà toutes les dérives et rien ne s'était passé... Ou si peu.

L'octroi de mer

25- L'octroi de mer, une taxe à la croisée des chemins, Cour des comptes, mars 2024 (en ligne)

L'octroi de mer, taxe à l'origine très ancienne, existe en Guadeloupe, Guyane, Martinique, à Mayotte et à La Réunion. Elle s'applique aux importations de biens ainsi qu'aux livraisons de biens effectuées à titre onéreux par les personnes qui les ont produits. Cette taxe, à laquelle les élus sont profondément attachés, participe grandement aux identités ultramarines, puisqu'elle incarne une autonomie financière des collectivités locales. Elle représente en moyenne près d'un-tiers des ressources des communes. À la suite de précédents travaux menés par les juridictions financières, l'évaluation de l'octroi de mer a été réalisée deux ans après la dernière décision du Conseil de l'Union européenne qui a renouvelé le dispositif au titre de la période 2022-2027. Le présent rapport dresse un bilan des effets budgétaires et économiques de l'octroi de mer sur la période 2014-2022.

26- Octrois de mer : les raisons de la réforme, Interentreprises, 21/04/2024 - doc joint n° 27208

La réforme de l'octroi de mer, cela fait 35 ans qu'on en parle. Longtemps retardée, aujourd'hui, il faudra bien la faire, car beaucoup de choses ne fonctionnent pas correctement dans ce processus de taxation. Un nouveau rapport, cette fois de la Cour des comptes, pointe les éléments irritants à résoudre tout en proposant des pistes de travail.

27- Réforme de l'octroi de mer en 2024 : qu'en disent les élus d'outre-mer ? La Gazette des communes, 29 décembre 2023, doc joint n°26875

La réforme de l'octroi de mer devra être arrêtée en 2024. Les élus de l'outre-mer sont invités par le gouvernement à apporter leurs contributions avant l'intégration de cette refonte de la taxe dans le projet de loi de finances pour 2025. Reste à trouver un terrain d'entente.

Développement économique - Entreprises

28- LODEOM : les 13 recommandations du rapport d'information du député Christian Baptiste, Assemblée nationale, septembre 2025

Le rapport (en ligne). Analyse par Guyaweb - doc joint n° 28765.

29- Quelles perspectives pour le commerce extérieur des territoires français ultramarins ? Banque de France, septembre 2025 (en ligne)

30- Des écarts de rentabilité financière marqués par des différences structurelles entre les PME dans les DOM et en France métropolitaine, Insee, juillet 2025 (en ligne)

Dans les DOM, le tissu productif présente des spécificités. Les PME de 1 à 250 salariés y sont en moyenne plus petites en termes de chiffre d'affaires hors taxes qu'en France métropolitaine. Ces entreprises consacrent une part plus élevée de leur chiffre d'affaires aux consommations intermédiaires. Leur productivité apparente du travail est plus faible, et elles font face à des conditions d'accès aux financements plus onéreuses, notamment en Guyane.

Nouvelle-Calédonie

31- Chapitre III. Une économie calédonienne en quête de diversification, Que sais-je Repères, juin 2025 - doc n°28731

Au sommaire :

- 1- L'or vert : un double enjeu économique et politique
- 2- La dépendance étatique et les enjeux de soutenabilité

Antilles Guyane

32- 200 idées pour propulser la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane, Saint-Martin et Saint-Barthélemy, Interentreprises, 15 juillet 2024, 25 pages - doc joint n° 27465

À l'occasion du 200e numéro d'Inter-Entreprises, notre rédaction s'est lancé un défi : présenter 200 idées capables de propulser ces territoires. Pour rassembler ces 200 idées, nous avons discuté avec une soixantaine d'acteurs économiques de Guadeloupe, de Guyane et de Martinique. Nous avons classé leurs 200 idées en 19 items : vision, gouvernance, Europe, environnement, assurance, foncier, social, finance, octroi de mer, connectivité / informatique, cybersécurité, énergie, transport aérien, transport maritime, transport terrestre, logistique, marché unique antillais, production alimentaire, pouvoir d'achat, BTP, formation, commerce régional. Et 12 idées bonus concernant les relations internationales,

Prochain colloque

Décembre

2026

Outre-mer :

Le cadre juridique et
institutionnel au défi de
la création de richesses.

