



HAL
open science

La vie chère toujours, pourquoi et comment s'en débarrasser ? L'écart de prix entre La Réunion et la métropole

Jean-Yves Rochoux

► To cite this version:

Jean-Yves Rochoux. La vie chère toujours, pourquoi et comment s'en débarrasser ? L'écart de prix entre La Réunion et la métropole. La Lettre du CEMOI, 2018, 16, pp.1-5. hal-03546558

HAL Id: hal-03546558

<https://hal.univ-reunion.fr/hal-03546558>

Submitted on 28 Jan 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La vie chère toujours, pourquoi et comment s'en débarrasser ? L'écart de prix entre la Réunion et la métropole

Jean-Yves Rochoux, Membre associé, CEMOI, Université de La Réunion

Sur le thème de la « vie chère » à la Réunion, on peut s'interroger sur trois points :

- pourquoi l'idée de « vie chère » persiste-elle alors que l'écart de prix global diminue sur le long terme ?
- pourquoi l'écart de prix pour les produits alimentaires se maintient-il ?
- quels sont les outils, existants ou proposés, pour lutter contre la vie chère ?

■ L'écart se réduit globalement mais l'idée reste : la vie est trop chère !

En 2015, l'écart des prix se réduit depuis la première étude de l'INSEE sur les données de 1985 (Jaluzot, Malaval et Rateau, 2016). On passe ainsi de 18,2 %, pour un ensemble hors loyers sur un panier de consommation métropolitain à la Réunion, à 11 %. Mais cela semble peu ressenti par les Réunionnais, c'est le moins que l'on puisse dire !

Par contre on doit remarquer aussi que l'écart n'a pratiquement pas changé depuis 2010 (Berthier, Lhéritier et Petit, 2010) pour les produits alimentaires et boissons non alcoolisées : de 36,6 à 36,8 %. C'est, pour la Réunion, le plus gros écart et de loin. Quand on sait que le ressenti « vie chère » porte essentiellement sur les produits de consommation fréquente ou quotidienne on comprend mieux que l'idée d'une « vie chère » persistante se prolonge depuis des années.

Cela est logiquement renforcé par le fait que de nombreux Réunionnais ont des revenus modestes et que leur budget alimentaire est relativement important. Ils sont plus impactés que les autres ménages qui ont des revenus supérieurs avec un budget alimentaire relativement plus faible. Ajoutons qu'un phénomène local, ce n'est pas forcément une mauvaise nouvelle, majeure sans doute encore ce ressenti de vie chère. En effet les Réunionnais les plus modestes (Brasset, 2014) ne diminuent pas (en relatif depuis 2007) leur budget alimentaire lorsque leur revenu augmente. Cela ne correspond pas aux relations économiques habituellement admises, les Réunionnais ont un comportement original. Alors il se passe quoi en fait ? Ils mangent plus, cela semble peu probable. Ils mangent mieux, c'est probable, mais quoi exactement ? Cela peut correspondre à la recherche de produits de qualité supérieure ou seulement de prix supérieur avec des marques extérieures plus coûteuses mais de meilleure notoriété. Cela reste un phénomène spécifique qui renforce le ressenti « vie chère », il y a une montée en gamme dans le budget alimentaire pour les ménages les plus modestes. Cela demanderait à être éclairci par une enquête sur l'alimentation des ménages réunionnais. Compte tenu de ce comportement atypique on peut comprendre que certains

ménages rencontrent des difficultés pour boucler leurs fins de mois, même pour leur consommation alimentaire car le coût de « la norme sociale » dans ce domaine devient élevé pour les plus modestes.

Enfin on peut penser aussi que le développement des dépenses contraintes (non arbitrables, pré-engagées comme les abonnements, les crédits, les loyers...) met en évidence le caractère résiduel de la part relative du budget alimentaire qui va rester la plus importante des dépenses arbitrables. Cela quel que soit le niveau de revenu. Le ressenti « vie chère » concerne alors tout le monde et tout le monde à des « fins de mois difficiles », en considérant que le responsable est le niveau élevé des prix des produits alimentaires.

■ Qu'est ce qui se passe vraiment en matière de prix à la Réunion ?

Comme indiqué plus haut, l'écart de prix entre la Réunion et la métropole diminue sensiblement sur la longue période. Cette baisse globale de l'écart est d'ailleurs remarquable, c'est la plus importante pour les DOM et elle est quasi continue, avec une petite hausse cependant en 2010. Pour les autres DOM, la Guyane connaît une évolution assez semblable mais à un niveau largement supérieur et une diminution de long terme inférieure. La Martinique et la Guadeloupe connaissent une évolution beaucoup moins favorable. Après une diminution très sensible de 1985 à 1992, il y a ensuite une hausse importante qui amène l'écart de 2015 largement au-dessus de son niveau de 1985 pour la première et pratiquement à sa hauteur pour la seconde. Les écarts propres à ces DOM sont donc nettement différents, en niveau et en évolution, avec ceux calculés pour la Réunion.

Ce bon résultat global en matière d'écarts de prix est attribué à la Réunion au développement d'une nouvelle organisation de la distribution et au succès de l'import substitution dans le domaine industriel et agricole durant les années 1980 et 1990. Pour la distribution on passe du système avec l'importateur-grossiste et le détaillant (omniprésence des « boutiques »), à la grande distribution¹, avec ses centrales d'achats. Cette nouvelle organisation de la distribution concurrence très sévèrement le système traditionnel en pratiquant des marges plus faibles tout au long de la chaîne de distribution (Bertile, 2006, p. 317-320). En matière d'import substitution, il est probable que la préférence des consommateurs se soit infléchi au profit des produits locaux, notamment dans le secteur agroalimentaire, le phénomène «

¹ La grande distribution regroupe d'une part des magasins avec une part importante de produits alimentaires (hypermarchés, supermarchés, superettes, discounters...) et d'autre part des grands magasins spécialisés non alimentaires (aménagement de l'habitat, équipement du foyer, équipement de la personne, habillement-chaussures, culture-loisirs-sports...).

goyave de France » perdant progressivement de sa force au profit de la production locale. Cette propension accrue des ménages à acheter des produits locaux s'accompagne d'autres phénomènes favorables et souvent liés. Il s'agit de l'élargissement des marchés locaux (augmentation des revenus des ménages), des aides aux investissements productifs (défiscalisation), du développement de la « franchise » industrielle, du dynamisme de certains industriels locaux, du changement de stratégie de certains importateurs... Durant les années 1980, l'import substitution commence à connaître un certain succès avec, surtout, les produits de l'industrie agro-alimentaire ou de la diversification agricole. Il s'agit donc cette fois du résultat d'une interaction entre des éléments relatifs à la demande et à l'offre qui en favorisant les volumes produits a permis une diminution des coûts locaux et donc des prix sur les marchés.

S'il est assez simple de comprendre pourquoi les écarts de prix ont globalement diminué à la Réunion sur la longue période et pourquoi on assiste à une popularité persistante du ressenti « vie chère », il est plus complexe d'expliquer pourquoi cet écart statistique subsiste en matière alimentaire pour l'essentiel malgré la croissance de la production locale correspondante. Pourquoi est-ce que ce n'est pas le cas pour les produits non alimentaires qui sont plus souvent des produits importés par les grands distributeurs ou des chaînes de magasins spécialisés ? On peut considérer que c'est la grande distribution qui se fait des marges colossales sur les produits alimentaires, c'est ce que pense le grand public en général. Mais le nombre d'acteurs importants dans le secteur, c'est pour le moins un oligopole même s'il y a une concentration certaine, et leur dynamisme avéré, rendent difficile le fonctionnement d'une entente généralisée susceptible de garantir de telles marges. Sauf à imaginer une entente parfaitement efficace, qui ne laisse pas de trace (discrète) et qui devrait permettre de se répartir le territoire et de s'entendre, au moins tacitement, sur les prix. Cela semble difficile, c'est d'ailleurs ce qui est suggéré par les auteurs d'un rapport d'information de l'Assemblée nationale en 2015 : « Lorsque le marché de la distribution est suffisamment dynamique, comme c'est le cas à la Réunion ou dans les Antilles, la concurrence entre les enseignes permet de faire diminuer les prix. Le poids de ces enseignes devrait permettre à terme de contourner les importateurs-grossistes disposant d'un pouvoir de marché » (Bareigts et Fesquelle, 2015, p. 42).

Il reste que si l'on consulte les données, ponctuelles et particulières², d'un rapport de l'Observatoire des Prix et des Revenus (OPR, 2012, p. 27-34), on constate l'importance des coûts avant même la distribution de détail. Ainsi le coefficient moyen d'approche (importé par bateau en % de la valeur d'achat) est de 1,32 % selon un distributeur audité. Si l'on s'intéresse cette fois à des données relatives à des produits alimentaires particuliers (des marques et conditionnements précis) leur niveau de coût de revient pour le magasin varie de 28,32 % (huile de table, bouteille carrée) à 113,31 % (Pétale de blé CRF, 750 g). L'écart moyen global semble déjà atteint ou même dépassé pour certains produits avant même la marge commerciale locale. Avec la même source, l'écart des prix avec la métropole varie de - 7,18 % (côte de porc congelé) à + 105,35 % (pur jus d'orange CRF 2 l). Les auteurs du rapport indiquent que, dans un avis de 2009, l'Autorité de la concurrence (ADLC) notait que le coefficient moyen d'approche était inférieur de moitié. On peut penser que cela tient au choix particulier de la liste de produits ou à une volonté de la part de certains distributeurs relevé de faire apparaître des coûts

exagérés pour minorer leur marge nette. Mais il reste, semble-t-il, une grande variété dans le niveau des coûts identifiés ponctuellement. Est-ce la réalité du fait de canaux de distribution différents ou de politiques de marges différentes ?

On peut s'interroger aussi sur la place et le rôle de la production locale en matière de produits alimentaires. La thèse habituelle est que l'importance de la production agricole locale à la Réunion régle les prix y compris pour les produits correspondants importés. L'exemple emblématique, souvent repris, est celui de la filière avicole, particulièrement intégrée et productive avec une interprofession efficace qui assure la coordination de tous les acteurs : des agriculteurs aux distributeurs en passant par les importateurs (Feuillade, Dambreville et Grouset, 2008, p. 13). La comparaison avec la situation antillaise (peu de production locale et pas de filière organisée) montrerait que le prix du poulet est beaucoup plus faible à la Réunion, d'un tiers environ. Mais toutes les filières agricoles ne sont pas organisées, pas aussi productives, pas aussi importantes que les filières animales. Ainsi les filières végétales (fruits et légumes) ne sont pas globalement organisées et susceptibles de peser ainsi sur les prix des produits importés. A contrario donc une production locale peu compétitive (prix élevés car coûts importants) modeste ou quasi-absente et peu organisée pourrait permettre des marges importantes pour la grande distribution. On peut bien sûr penser que même dans les filières organisées des marges importantes subsistent pour certains maillons essentiels de la chaîne. Une connaissance des coûts et marges des productions locales et des importations dans ces filières est donc indispensable, mais la différence réelle entre la situation antillaise et la situation réunionnaise interpelle quant au rôle de la production locale.

On peut aussi se demander pourquoi des marges importantes pourraient subsister sans que des grands magasins spécialisés en matière de produits alimentaires, à l'image de ce qui s'est produit pour d'autres biens de consommation, n'apparaissent et dynamisent ainsi la concurrence. Ce n'est pas le cas, à l'évidence. Il y a de nombreux magasins de détail spécialisés mais les Réunionnais y achètent moins qu'en métropole (sauf pour les primeurs). De nombreuses « boutiques » (commerce de détail général) continuent d'exister mais leur nombre diminue, elles sont de petite taille et pratiquent des prix élevés. Elles peuvent même être concurrencées par les stations-services pour les achats de dépannage. Globalement, la spécificité de la distribution dans le secteur alimentaire se manifeste à la Réunion par une préférence des ménages pour les grandes surfaces (79 % contre 72 % en métropole), une certaine attractivité des marchés forains et des marchés couverts, très prisés par les Réunionnais (fruits et légumes) et les touristes, et une autoconsommation importante. Au total il y a une grande variété d'acteurs en matière de distribution alimentaire, ils sont souvent de petite taille mais les grandes surfaces ont largement la préférence des consommateurs (Brasset, Levet et Stein, 2015). De plus le secteur est parcouru par des évolutions nouvelles, diverses et, pour certaines, assez dynamiques. Il y a désormais des marchés de producteurs, de la vente directe, des chaînes de « magasins bio » (développement local de Naturalia), des magasins de producteurs, des sites web... Il y a une sorte d'éclatement, au niveau national et local, des modes de distribution. Ils varient avec les modes d'accès (classique, drive, chez le producteur, livraison,...), l'étendue des produits proposés (un producteur particulier, un groupement...) ou des catégories de produits (bio, locaux...). Cela concerne surtout, pour l'instant, les produits alimentaires. Au total il reste que la signification du prix, avec des coûts explicites et implicites, peut être délicate à apprécier.

Il reste des prix élevés à la Réunion, au moins en termes d'écart avec ceux de la métropole, pour les produits alimentaires. Le marché est largement dominé par la grande distribution

² Ce sont des données fournies pour des produits surtout alimentaires, mais spécifiques, par des professionnels volontaires. Les relevés personnels signalant des écarts scandaleux avec la métropole abondent à la Réunion mais leur intérêt est limité par leur caractère ponctuel et subjectif. Ils peuvent servir, au mieux, de signaux d'alerte.

alimentaire ce qui contribue vraisemblablement à lui faire jouer un rôle directeur dans le maintien des prix à un niveau élevé. La production (agricole et industrielle) et la distribution (hors grande distribution) locales ont sans doute besoin de ces prix élevés pour dégager des prix suffisamment rémunérateurs et ainsi compenser une rentabilité plus modeste³ qui permet, en particulier, de dégager des revenus et de développer l'emploi. Si cela était vérifié, on attend le nouvel avis de l'ADLC, il pourrait sembler nécessaire de dynamiser la concurrence, soit en interne à la grande distribution alimentaire (nouveaux entrants), soit par le biais des autres canaux de distribution, ce qui serait une solution de moyen terme, pour le moins. Sauf à trouver une solution différente qui favorise aussi une réduction des prix et cela sans pénaliser durablement l'économie locale bien sûr !

■ Des mesures mises en place et des propositions nouvelles

Compte tenu des questions que l'on peut se poser sur les écarts de prix, en particulier en matière d'alimentation, une analyse tout au long de la chaîne de distribution semble tout à fait indispensable. Cela doit concerner aussi bien les produits importés que les produits réalisés localement et intégrer les possibilités de marges arrières ou autres opérations qui pourraient tendre à fausser le montant apparent des marges commerciales. En 2009 l'ADLC rend un avis (n° 09-A-45, 2009) en insistant sur le fait que l'intensité concurrentielle est plus faible qu'en métropole et que les marges, tant pour la production locale que pour la distribution pourraient être plus faibles sans remettre en cause la pérennité des entreprises. Cet avis souligne aussi les avantages mais aussi les coûts engendrés par le choix fréquent d'un circuit long (avec les importateurs-grossistes) et le plafonnement de la part de marché de la production locale, notamment en matière alimentaire avec, parfois, des prix de vente élevés. Il regrette qu'il n'y ait pas plus de nouveaux concurrents du fait de barrières stratégiques et il soupçonne certaines pratiques anti-concurrentielles, peut-être condamnables. Il note que réglementer serait coûteux et peu efficace et il propose de créer une plateforme de stockage commune qui réduirait le coût des opérations logistiques... Dix ans après l'ADLC revient avec une demande d'avis du Gouvernement (25 juin 2018) concernant les importations et la distribution des produits de grande consommation dans les DOM du fait de la persistance des écarts de prix, alimentaires essentiellement, avec la métropole. Cela risque d'être intéressant d'autant plus qu'il sera ainsi possible d'apprécier l'impact des lois du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique en outre-mer (dite loi Lurel) et du 28 février 2017 relative à l'égalité réelle outre-mer. En attendant cet avis « précieux », à condition que l'on intègre aussi la production locale, on peut tenter de faire un tour rapide et très subjectif des mesures déjà en œuvre et des différents projets les plus souvent proposés pour lutter contre la vie chère.

L'Observatoire des Prix des Marges et des Revenus à la Réunion (OPMR) dans sa configuration actuelle, il existe depuis 2007, est sans doute améliorable (Bareigts et Fesquelle, p. 79-96). Notons qu'il effectue déjà un travail très intéressant au travers des différentes études qu'il conduit et diffuse. Pour 2018, cela va des tarifs de téléphone mobile et des offres triple-play à la formation des prix des matériaux de construction. Les suites données à ces études, présentations en assemblée plénière, conférences de presse et publications (sur le site de l'OPMR) permettent, sans conteste, d'engager des débats plus sérieux. Cela semble être un relai indispensable et efficace entre les « lanceurs d'alerte » et les

décisions publiques. Cela permet aussi de relever certains problèmes récurrents et importants comme le non-respect de l'obligation de dépôt des comptes annuels par des entreprises à la Réunion. Le tribunal de commerce a été saisi, en vain semble-t-il, à ce sujet par le président de l'OPMR en février 2018. Globalement l'OPMR a prouvé son utilité mais il faut le renforcer financièrement (études et personnel) et administrativement (saisine de la DIECCTE et intermédiaire pour la saisine de l'ADLC). Il faut aussi renforcer sa visibilité, il est trop souvent trop peu connu du grand public, ainsi que celle de ses travaux (études et avis divers). Il sera intéressant d'apprécier l'impact sur son fonctionnement de son élargissement à des citoyens tirés au sort (2019).

Le Bouclier qualité-prix (BQP en 2013) a eu quelques prédécesseurs : le Chariot type en 2008, la liste des produits Cospar en 2009, les Produits solidaires en 2012. Le BQP est un panier d'une centaine de produits de grande consommation disponibles dans les grandes et moyennes surfaces. Chaque début d'année, après avis de l'OPMR (avec un bilan de l'année écoulée) et fixation des objectifs par le ministère des Outre-mer, la négociation peut commencer. Les distributeurs et leurs fournisseurs⁴ (production locale et importations) négocient alors le prix global du panier (un accord de modération des prix) et sa composition. Il est évident que du fait de sa modicité, il concerne un nombre réduit de produits, le BQP ne puisse pas avoir un impact sensible sur le pouvoir d'achat des Réunionnais. D'autant plus que les distributeurs peuvent compenser « le manque à gagner » sur les prix des produits hors BQP. Ce moyen d'action ne semble donc pas susceptible de contribuer à régler le problème de la « vie chère » et il est d'ailleurs souvent critiqué (Hermet et Rochoux, 2014). L'OPMR recommande lui-même en 2018 d'évaluer et de repenser le dispositif car il n'est pas considéré comme efficace. La ministre a proposé un outil complémentaire, c'est le « panier péi » un assortiment de produits locaux qui variera tous les mois et qui permettra à une famille modeste de 4 personnes de manger péi tous les jours. Il reste à préciser ce que pourrait être ce « nouveau » panier. A priori, cela n'est pas simple, tant en matière d'organisation de la production que de la distribution. De plus la ministre souhaite privilégier les circuits courts. Il sera sans doute nécessaire, pour que cela soit incitatif, de prévoir un financement pour les producteurs. De plus il y a un risque de stigmatisation pour les consommateurs et donc une communication importante et complexe est à prévoir. Ce nouveau « panier » sera difficile à rendre efficace mais son lien avec la production locale est séduisant, surtout si on arrive ainsi à enclencher une dynamique productive durable.

L'idée d'une plateforme globale commune de stockage a été émise en 2009 par l'ADLC. Il s'agissait de mutualiser les opérations logistiques et de supprimer un intermédiaire, donc de diminuer les coûts d'approvisionnement. Il s'agissait de mettre en place un intermédiaire régulé dans le cadre d'une délégation de service public qui pourrait aller jusqu'à intégrer la fonction achat, même si cela semble délicat selon l'ADLC. Le développement de ces plateformes multifournisseurs et multi-distributeurs semble être une tendance forte dans les pays développés. Mais la mise en place d'une telle structure reste délicate. Ainsi les distributeurs les plus importants ont souvent déjà une structure en amont et, de plus, ils peuvent craindre l'arrivée de nouveaux concurrents avec la plateforme. Les fabricants peuvent être très dépendants des importateurs-grossistes... Et il peut y avoir des concurrents directs, l'ADLC note l'existence d'un projet privé de « port sec » dans le sud de l'île dès 2009 ! Pour que cela fonctionne il faudrait que la plateforme projetée permette une réduction sensible des coûts et des prix aux consommateurs, cela suppose, sans doute, un certain contrôle de ces derniers.

³ Cela n'exclut pas que certains acteurs de la chaîne locale bénéficient d'une rentabilité élevée en profitant du niveau des prix des produits alimentaires à la Réunion.

⁴ Il faut ajouter, depuis 2019, les acteurs du fret et transitaires.

L'idée de modifier un élément, jugé fondamental, de la chaîne de distribution des produits de grande consommation a effectivement été tentée. C'est, en particulier, l'idée d'une centrale d'achat coopérative pour les petits commerçants initiée par la CCIR en 2013. La Kooperativ se proposait de mutualiser les achats (acheter en gros, acheminer, stocker et mettre à disposition) pour des commerces de proximité. A l'époque, il y en restait 5 000 à la Réunion selon le président de la CCIR. Initialement la structure choisie a été une SCIC avec une cinquantaine d'actionnaires commerçants et avec une espérance de 20 à 30 % de diminution des prix des produits concernés. Après une courte période de fonctionnement la Kooperativ est liquidée en 2017. On peut penser à une mauvaise stratégie (les magasins de proximité sont trop affaiblis pour prendre un nouveau risque), à un problème de gestion (pour l'approvisionnement et le stockage) ou à une absence d'intérêts du côté des commerçants visés (individualisme, absence d'intérêt...). La brièveté de son fonctionnement et les difficultés diverses rencontrées par la CCIR interdisent sans doute de tirer des enseignements de l'expérience « Kooperativ ». Il semble, qu'actuellement, des projets du même genre soient en route et que l'OPMR étudie la solution des coopératives de commerces de proximité et suive même certains d'entre eux.

Une autre initiative a été mise en place (première boutique le 30 octobre 2013) à partir d'une structure créée en 2012, c'est la **Coop-solidaire, présidée par Jean-Alain Cadet**. L'idée de départ est de **court-circuiter cette fois l'ensemble de la chaîne de distribution** en matière de produits de première nécessité (et de bonne qualité) qui seront commandés ou achetés sur place à la boutique ou sur un site Internet. Le président annonce pour novembre un pack solidaire (riz, pâtes, huiles, conserves) complété par un panier fraîcheur (viande, poisson, légume et fruit de saison). Cela devait coûter 100 euros au lieu de 150 à 170 dans la grande distribution selon le président. Les boutiques devraient être multipliées rapidement, une vingtaine sur toute l'île d'ici 2014-2015 accompagnées d'une centaine de points relais. Le développement territorial de Coop-solidaire n'a pas été aussi rapide que prévu mais après l'entreprise a néanmoins diversifié ses produits, allant même jusqu'aux produits d'entretien et d'assurances (remise de 10 % auprès des partenaires pour l'assurance habitation et automobile). La Coop-solidaire a même tenté d'obtenir des billets d'avion en haute saison à des prix modestes. Des obstacles réglementaires et commerciaux ne lui ont pas permis de réaliser le projet prévu (A-R pour Paris avec un avion complet et un billet à 849 euros), seuls 120 personnes ont pu en profiter. Cela donne parfois l'impression d'une diversification un peu désordonnée. Mais l'objectif n'est pas tant économique que social et politique. L'activité réalisée est destinée à montrer que des prix plus modestes sont possibles si l'on évite les marges excessives des opérateurs actuels. Il y aurait 3 000 adhérents (cotisation de 6 euros par an) selon son président (en 2015). En fait Coop-solidaire se veut un démonstrateur du possible en matière de solution à la « vie chère » au travers d'opérations commerciales spectaculaires qui devraient ensuite déboucher sur une généralisation soutenue par des décisions politiques. Le succès de l'entreprise peut ainsi être vu comme paradoxal. En effet si elle continue de se développer sans qu'apparaisse ce soutien politique, elle risque de se heurter aux contraintes économiques habituelles de coûts pour une chaîne de distribution globale. C'est, peut-être, ce qui se passe et incite ses responsables à changer de statut en passant d'une société par actions simplifiée à associé unique (en 2013) à une société coopérative d'intérêt collectif. Selon son président il s'agit d'assurer sa pérennité économique en pratiquant désormais des marges modestes de 25 à 35 %. En l'absence d'un relais politique l'entreprise risque, à terme, de « rentrer dans le rang » et de perdre ainsi sa caractéristique fondamentale de démonstratrice.

En fait depuis quelques années la Coop-solidaire n'a plus d'activité. Elle n'a donc pas trouvé son relai politique.

A la suite de la crise des Gilets Jaunes différentes propositions ont été faites. Pour sa part le président de la Région propose la continuité territoriale des marchandises par l'annulation du fret. Il s'agit de compenser les surcoûts liés à l'importation par bateau et avion. Cela est estimé à 350 millions par an, à financer, totalement ou partiellement, par la Région, l'Etat et l'Europe. Logiquement cela a fait réagir les industriels et agriculteurs locaux. En effet le coût du fret « protège » la production locale. Sa suppression va diminuer le coût des produits importés et rendre toute l'activité locale correspondante non concurrentielle. De plus il faudra contrôler strictement les coûts et marges du fret et sans doute l'ensemble des acteurs de la chaîne de distribution. Sans ce contrôle la subvention (versée à qui ?) peut être « kidnappée » par l'un ou l'autre (transports ou distribution locale), le résultat final en matière de prix risque d'être médiocre. Le président indique que l'archipel portugais de Madère (une RUP) bénéficie déjà de cette continuité territoriale (personnes et marchandises) mais le cas de figure est assez différent. C'est en effet une île essentiellement touristique peu éloignée de sa métropole, sans industrie et avec une agriculture tournée vers la banane et le vin de Madère. La Corse bénéficie également d'une continuité territoriale globale mais les statistiques et études manquent pour apprécier son effet sur l'économie. Cela ne fait rien, peut-être, car dans une note sur l'économie de la Corse, Nadine Levratto précise qu'« aucune monographie, aucune statistique ne montrent que le développement d'une économie insulaire présente une relation quelconque avec le régime des transports qui y est appliqué. Que soient étudiées les conséquences de l'application du principe de concurrence, d'une aide globale ou d'un subventionnement à l'acte, on ne trouve aucune analyse empirique permettant de prouver qu'existe un régime optimal dans le temps et qu'il existe une influence significative sur la croissance de l'économie » (Levratto, 2002). Le choix ne paraît pas simple !

Sur la question de la « vie chère », il y aussi un plan « Virapoullé ». Il propose « un encadrement général des prix à titre expérimental » à partir d'une liste de biens et services « élémentaires et représentatifs de la consommation des ménages ». Au premier janvier de chaque année l'Etat avec l'OPMR fixerait un prix de vente « au niveau du prix moyen observé en France métropolitaine durant l'année précédente ». Cette réglementation concernerait les produits dont le prix de vente moyen dépasserait sensiblement la moyenne des prix métropolitains. Il s'agit donc en fait d'un encadrement partiel des prix et qui s'appuie sur des prix moyens métropolitains. Cet encadrement présente un inconvénient pratique, c'est son coût (mise place et gestion du dispositif) qui va varier avec le champ de produits retenu. On peut aussi s'interroger sur ses conséquences, en effet les prix « métropolitains » n'intègrent pas les coûts d'approche et cela risque de mettre en difficulté la production locale, lorsqu'il y en a une, comme dans le cas de la continuité territoriale des biens. On peut d'ailleurs se demander si dans ces conditions les distributeurs auraient intérêt à vendre ces produits. Il faudrait donc sans doute envisager de réintroduire le coût du fret dans le prix pratiqué localement pour que cela soit plus cohérent. Ajoutons que, comme le fait remarquer **l'Autorité de la concurrence** de la Nouvelle-Calédonie dans l'un de ses avis (17 mai, 2018), « La lutte contre la vie chère en Nouvelle-Calédonie depuis dix ans a conduit à multiplier les réglementations sur les prix et les marges par dérogation au principe de liberté des prix mais n'a pas permis une baisse structurelle des prix des produits et services offerts aux consommateurs calédoniens ». L'encadrement ou le contrôle des prix est donc complexe, coûteux, peu efficace, voire dangereux. Il serait sans doute plus efficace, après avoir obtenu plus d'informations sur les coûts et marges de la chaîne, de tenter de repérer concrètement les prix «

excessifs », et d'envisager le boycott des produits correspondants. Ce serait une solution ultime qui pourrait être conduite par les associations locales de consommateurs.

■ En guise de conclusion : La solution est peut être ailleurs

A l'évidence il est très difficile de lutter efficacement contre la « vie chère » et à fortiori de « s'en débarrasser » à la Réunion. Il y a quelque chose d'un peu vain à rechercher des remèdes sur ce point dans une petite économie insulaire avec un niveau de revenu moyen élevé. Il pourrait, sans doute, être plus pertinent de modifier l'angle d'attaque et de concentrer les efforts sur le développement de la production locale. Cela devrait pouvoir constituer une alternative, au moins partielle. Plus de production locale c'est plus d'emplois, plus de revenus et donc de pouvoir d'achat, surtout si l'on arrive à diminuer, même un peu, le niveau des prix.

■ Bibliographie

Autorité de la Concurrence, *Avis n° 09-A-45 du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer.*

Brasset M., Levet L. et Stein F., *Les comportements alimentaires des Réunionnais*, Agreste la Réunion n° 99, avril 2015.

Bareigts E. et Fesquelle D., *Rapport d'information sur la mise en application de la loi n° 2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer*, N° 3363, Assemblée nationale, enregistré le 16 décembre 2015.

Berthier J.-P., Lhéritier J.-L. et Petit G., *Comparaison des prix entre les DOM et la métropole en 2010*, Insee Première, n° 1304, juillet 2010.

Bertile W., *La Réunion. Département français d'outre-mer. Région européenne périphérique. Tome 1 Une périphérie intégrée*, Océan Éditions, 2006.

Brasset M., *Enquête Budget de famille 2011. L'alimentation, première préoccupation des ménages les plus modestes*, Insee Analyses, n° 2, août 2014.

Feuillade R., Dambreville A. et Grouset E., *Rapport du groupe de travail sur le prix des produits agricoles*, Observatoire des prix et des revenus, mai 2008.

Hermet F. et Rochoux J.-Y., *Vie chère et pauvreté à la Réunion*, Informations Sociales de la CNAF, novembre-décembre 2014, n° 186.

Jaluzot L., Malaval F. et Rateau G., *En 2015, les prix dans les DOM restent plus élevés qu'en métropole*, Insee Première, n° 1589, avril 2016.

Livratto N., *Les problèmes et les politiques de développement en Corse*, Revue Région et Développement, n° 15, 2002.

OPR, *Rapport final, commission de travail sur la formation des prix, Île de la Réunion*, 3 mars 2012.