

AVIS n° 2020-A-07 du 28 décembre 2020 (rect)*

relatif au mécanisme de formation des prix des produits de grande consommation en Nouvelle-Calédonie

L'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie,

Vu le courrier en date du 2 janvier 2020, enregistré le 11 septembre 2020, par lequel le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie (ci-après « le gouvernement ») a saisi l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après, « l'Autorité ») d'une demande d'avis sur le fondement de l'article Lp. 462-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (ci-après, « le code de commerce ») sur la problématique récurrente de cherté de vie et ce, aux fins d'analyser le mécanisme de formation des prix des produits de grande consommation (PGC) en Nouvelle-Calédonie ;

Vu la loi organique modifiée n° 99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie ;

Vu la loi du pays n° 2014-12 du 24 avril 2014 portant création de l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie et modifiant le livre IV de la partie législative du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie ;

Vu le code de commerce, et en particulier son article Lp. 462-1 ;

Vu le règlement intérieur de l'Autorité ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure générale, la rapporteure générale adjointe, la rapporteure, le commissaire du gouvernement entendus lors de la séance du 1^{er} décembre 2020 ;

Après en avoir délibéré le même jour, est d'avis de répondre à la demande présentée dans le sens des observations qui suivent :

*Compte tenu d'informations complémentaires transmises par l'Agence rurale le 11 janvier 2021, l'ACNC a complété son analyse sur la filière Fruits et Légumes aux points 227 et 232 à 237 et sur la mise en œuvre des recommandations formulées dans son avis du 23 juillet 2018 au point 551.

SOMMAIRE

Liste des abréviations	5
I. L'insularité, l'éloignement et l'étroitesse des marchés calédoniens entraînent inéluctablement des surcoûts d'approvisionnement et de distribution des PGC par rapport à la métropole, d'autant plus élevés que les marchés concernés sont peu concurrentiels	14
A. La dépendance des distributeurs à la chaîne logistique d'importation renchérit les prix d'achat des PGC d'au moins 30 % à 50 %	14
1. Le schéma global du transport maritime international de marchandises implique une dizaine d'opérateurs successifs	15
2. Une succession d'intermédiaires à chaque maillon de la chaîne logistique d'importation qui conduit à une accumulation de tarifs plus ou moins concurrentiels	17
a. Les prestations des compagnies maritimes internationales s'avèrent peu négociables	17
b. Les prestations d'accostage sur le PANC sont moins chères que dans la plupart des ports du Pacifique	22
c. Les prestations d'acconage ou de manutention portuaire sont jusqu'à 87 % plus chères que sur d'autres ports du Pacifique	28
d. Les prestations des transitaires et des commissionnaires en douane sont concurrentielles	32
e. Les prestations de transport routier sont concurrentielles	35
(i) Les prestations de transport routier du PANC aux entrepôts des distributeurs	35
(ii) Les prestations de transport routier sur la Grande Terre	37
f. Le transport maritime intérieur ou le surcoût lié à la double insularité des îles Loyauté, l'île des Pins et Belep	38
3. Un mille-feuilles de droits et taxes à l'importation qui renchérit les prix des PGC importés	42
4. Le surcoût moyen lié à la chaîne logistique d'importation de PGC en Nouvelle-Calédonie est de 30 % pour les grossistes et de 46 % pour les distributeurs	46
5. Le fret aérien : une solution alternative au transport maritime international très marginale, très onéreuse et réservée aux PGC ultra-frais	47
B. La compétitivité de la production locale de PGC est limitée par l'absence d'économies d'échelle compensée par des mesures protectionnistes inflationnistes	49
1. Un secteur agricole protégé de la concurrence internationale pour favoriser l'autosuffisance alimentaire qui conduit à des prix élevés des produits locaux	50
a. Les effets pervers du monopole légal d'importation et de commercialisation de la viande confié à l'OCEF	51
(i) Le champ du monopole légal de l'OCEF et la réglementation des tarifs au stade de la distribution en gros et au détail	51
(ii) Les effets pervers sur les prix de vente en gros et au détail	54
b. L'organisation de la filière locale de production de fruits et légumes renforce la volatilité et le niveau élevé des prix au détriment des consommateurs	56
2. Des mesures de protection de l'industrie locale destinée à compenser un différentiel de compétitivité qui favorisent l'émergence de monopole ou duopole dans le secteur des PGC	61
a. L'industrie locale de PGC est confrontée à des contraintes spécifiques pesant sur sa compétitivité-coût	61
b. Ces contraintes favorisent l'émergence de situations monopolistique ou oligopolistique renforcées par des mesures de protection contre la concurrence des PGC importés	62
C. Les circuits d'approvisionnement et de distribution des PGC locaux ou importés	64
1. Un approvisionnement privilégié par l'intermédiaire de grossistes qui renchérit le prix de revient des PGC malgré le développement de plateformes logistiques par les GSA	65
a. Les importateurs-grossistes en Nouvelle-Calédonie assurent 70 à 80 % de l'approvisionnement des GSA et s'avèrent souvent incontournables	65
b. Le développement de plateformes logistiques internes par les opérateurs de la grande distribution permet d'optimiser leurs coûts de façon limitée	69
2. L'organisation du marché de la distribution à dominante alimentaire en Nouvelle-Calédonie	71
a. Le panorama général sur l'ensemble du territoire	71
b. Le renforcement de la concurrence entre les GSA dans le Grand Nouméa depuis cinq ans	75
c. La prééminence des commerces de proximité et la concentration des GSA sur le reste du territoire	78

II. Présentation de la structure des prix des distributeurs découlant de l'accumulation de coûts et de marges des différents opérateurs 80

A. L'examen des charges externes et internes des opérateurs de la chaîne de valeur 81	
1. Les principaux coûts et charges externes 82	
a. Les coûts d'achat des marchandises et matières premières incluent le coût d'approche des produits et représentent plus des trois-quarts des coûts totaux et du chiffre d'affaires des grossistes et des distributeurs 82	
(i) La part des coûts d'achat de marchandises dans le coût total et le chiffre d'affaires des producteurs locaux dépend du degré de transformation des produits 83	
(ii) La part des coûts d'achat de marchandises représente près de 75 % du coût total et du chiffre d'affaires des grossistes 84	
(iii) La part des coûts d'achat de marchandise représente 80 % du coût total et du chiffre d'affaires des distributeurs (GSA) 84	
(iv) Des coûts inévitables sur lesquels il n'existe que peu de marge de manœuvre 85	
b. Les autres achats et charges externes 91	
2. La principale charge interne : les frais de personnel 94	
a. La part des charges de personnel représente entre 30 et 48 % du coût total et du chiffre d'affaires des manutentionnaires 95	
b. La part des charges de personnel dans le coût total et le chiffre d'affaires des principaux producteurs de PGC est très variable (6 à 25 %) 96	
c. La part des frais de personnel représente en moyenne 9 % du coût total et du chiffre d'affaires des grossistes 97	
d. La part des charges de personnel représente en moyenne 8,5 % du coût total et du chiffre d'affaires des GSA 98	
B. La profitabilité des principaux opérateurs locaux 100	
1. La profitabilité des entreprises du secteur de la manutention est particulièrement élevée 102	
2. La profitabilité des principaux producteurs locaux de PGC est variable mais reste élevée en moyenne 103	
3. La profitabilité est moindre dans le secteur du commerce de gros et, plus encore, dans le secteur de la distribution au détail 104	
a. La profitabilité des grossistes calédoniens est plus faible et décroît depuis 2015 108	
b. La profitabilité des distributeurs (GSA) est inférieure à celle de tous les autres opérateurs de la chaîne de valeur et quasi-nulle en 2019 110	
C. La structure des prix au détail des PGC et les modalités de fixation des prix au détail 111	
1. La structure moyenne des prix d'un PGC importé par l'intermédiaire d'un grossiste 111	
2. Le niveau des prix au détail dépend du niveau de prix jugé « acceptable » par le consommateur et de la concurrence 112	

III. Les recommandations de l'Autorité 115

A. Sur les marchés amont de l'approvisionnement des produits importés 115	
1. Introduire une concurrence « dans le marché » ou « pour le marché » dans le secteur du fret aérien (recommandation n° 1) 115	
2. Réaliser les travaux prévus sur le quai n°8 sur le port autonome pour accueillir des navires de plus grande taille afin de réaliser des économies d'échelle (recommandation n° 2) 116	
3. Réduire la durée des délégations de service public et réviser les tarifs dans le secteur du remorquage et du chaloupage (recommandation n° 3) 117	
4. Réguler les tarifs dans le secteur de l'acconage pour les abaisser sur la moyenne des ports du Pacifique (recommandation n° 4) 118	
5. Organiser le marché du transport maritime intérieur pour introduire une mise en concurrence entre les trois opérateurs (recommandation n° 5) 119	
B. Sur les marchés de la production locale de PGC 120	
1. Soutenir les filières de la production locale considérées comme stratégiques par des mesures destinées à réduire le différentiel de compétitivité-coût par rapport à la métropole (recommandation n° 6) 120	
2. Supprimer les mesures de protection de marché quantitatives (recommandation n° 7) en privilégiant, si nécessaire, des mesures douanières cohérentes dans le secteur de la viande et des fruits et légumes 121	

a. Supprimer le monopole d'importation de l'OCEF et lui confier un rôle de régulateur de la production locale de viande et de sa commercialisation (recommandation n° 8)	121
b. Mettre en œuvre les recommandations de l'ACNC relatives à l'organisation de la filière fruits et légumes (recommandation n° 9).....	122
C. Sur les marchés aval de la distribution en gros et au détail.....	122
1. Améliorer les instruments d'observation et de contrôle de l'évolution des prix et des marges	123
a. Doter le comité de l'observatoire des prix et des marges de véritables moyens pour exercer ses missions (recommandation n° 10)	123
b. Inciter l'ISEE à réaliser plus régulièrement des études statistiques sur la thématique de la vie chère (recommandation n° 11).....	124
2. Moderniser les règles relatives aux pratiques restrictives de concurrence dans le code de commerce.....	124
a. Supprimer l'interdiction de négocier des remises sur volume auprès des producteurs locaux de PGC frais, réfrigérés ou surgelés (recommandation n° 12)	124
b. Supprimer l'interdiction de revente à perte à l'encontre des distributeurs de PGC (recommandation n° 13).....	125
c. Instaurer une sanction pécuniaire dissuasive en cas de refus de vente des producteurs ou fournisseurs de PGC à l'égard des distributeurs (recommandation n° 14).....	126
d. Introduire une sanction pécuniaire administrative en cas de non-dépôt des comptes annuels au registre du commerce et des sociétés (recommandation n° 15)	127
3. Renforcer la protection des consommateurs contre les pratiques commerciales déloyales des distributeurs (recommandation n° 16)	128
4. Favoriser les circuits courts en privilégiant l'approvisionnement direct auprès des producteurs locaux de PGC frais ou l'achat en ligne	129
a. Favoriser les ventes du producteur aux consommateurs dans le secteur des fruits et légumes et de la viande (recommandation n° 17).....	129
b. Faciliter le commerce en ligne (recommandation n° 18).....	130
Fiche n° 1 : Principaux chiffres relatifs aux écarts de prix entre la Nouvelle-Calédonie, la métropole et le reste du monde	133
1. Les différents indices présentant les écarts de prix entre la Nouvelle-Calédonie et le reste du monde	133
a. L'indice de Fischer.....	133
b. L'indice « Big Mac ».....	134
c. En 2019 : Paris, ville la plus chère du monde – Nouméa, 20 ^e ville la plus chère du monde.....	135
2. Sur la comparaison du niveau d'inflation entre la Nouvelle-Calédonie et la métropole	135
3. L'évolution du pouvoir d'achat des salariés calédoniens entre 2013 et 2019	138
Fiche n° 2 : Les bouclier-qualité-prix calédoniens « frais » et « sec »	139
Fiche n° 3 : Poids et provenance des importations de PGC en Nouvelle-Calédonie	141
Fiche n° 4 : Les 9 routes maritimes desservant le fret en Nouvelle-Calédonie	145
Fiche n° 5 : Les plateformes logistiques d'approvisionnement des GSA en Nouvelle-Calédonie	149
Fiche n° 6 : Le faible impact de la crise du coronavirus sur les prix des PGC en 2020 en Nouvelle-Calédonie.....	150

Liste des abréviations

A

AMSUD : Agence des mers du Sud
AMRPP : Agence maritime du Rond-Point du pacifique
AOC : Appellation d'origine contrôlée
AOP : Appellation d'origine protégée

B

BAF : Bunker adjustement factor
BOF : Beurre Œuf Fromage
BQP : Bouclier Qualité Prix
BTP : Bâtiment Travaux Public

C

CABF : Centrale d'achat Belle France
CAF : Coût Assurance Fret
CANC : Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie
CCI : Chambre de commerce et d'Industrie
CEROM : Comptes économiques rapides pour l'Outre-mer
CESE : Conseil économique, social et environnemental
CINC : Centre d'instruction nautique commando
CHR : Café Hôtel Restaurant
CMI : la Compagnie Maritime des Iles
CSAMCN : Chambre Syndicale des Agents Maritimes et Consignataires de Navires
CTCNC : Chambres territoriale des comptes de la Nouvelle-Calédonie

D

DAE : Direction des affaires économiques
DAVAR : Direction des affaires vétérinaires, alimentaires et rurales
DDP: Delivered Duty Paid
DGCCRF : Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
DLC : Date limite de consommation
DLV : Date limite de vente
DOM : Département d'Outre-Mer
DPH : Droguerie, Parfumerie, Hygiène
DRDNC : Direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie
DROM : Département et région d'Outre-Mer
DSP : Délégation de service public

E

EBE : Excédent brut d'exploitation
EVP : Equivalents vingt pieds
EKVF : garage Remorquages et dépannages automobiles
ETP : Equivalent temps plein
EXW : Ex Works (à l'usine)

F

FAK : Freight all kinds
FDEB : Fond de développement de l'élevage bovin

FDEOCC : Fonds de développement des élevages ovin, caprin et cervidés

FOB: Free on board (franco à bord u navire)

FRMVP : Fond de régulation du marché de la viande ovine porcine

G

GBH : Groupe Bernard Hayot

GBNC : Grande brasserie de Nouvelle-Calédonie

GMS : Grande Moyenne Surface

GNP : Groupe Nouméa Port

GPGSSNC : Le Groupement professionnel des gérants de stations-services de Nouvelle-Calédonie

GSA : Grande surface Alimentaire

I

IARD : Incendies, accidents et risques divers

ICC : Chambre de commerce internationale

ICS : Import Contrôle System

IDP : Île des Pins

IEOM : Institut d'émission d'outre-mer

INSEE : Institut National des statistiques et des études économiques

IPC : Indice des prix à la consommation

ISEE : Institut des statistiques et des études économiques

L

LCL : Less than container load

LCT : Landing Craft

LTN : Logistique Transit Nouméa

M

MDD : Marque de distributeur

MSV :

O

OCEF : Office de commercialisation et d'entreposage frigorifique

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économiques

P

PAE : Pacific Airport Engie

PANC : Port autonome de la Nouvelle-Calédonie

PDL : Pacific direct line

PGC : Produits de grande consommation

PIL : Province des îles Loyauté

PPN : Produit de première nécessité

Q

QHUE : Quota hors Union Européenne

QUE : Quota Union Européenne

QTOP : Quota toutes origines et provenance

R

RSA : Revenu de Solidarité Active

RSV : Riz de Saint Vincent

ROE : Return On Equity

ROCE : Return on capital employed

S

SATO : groupe SATO spécialiste de la manutention portuaire

SAT : Société d'acconage et de transport

SCA : Société civile agricole

SCP Pacific :

SDG : Société de développement et de gestion

SDD : Société de distribution et de développement

SDA : Société de distribution alimentaire

SETR : Syndicat des Entreprises de Transports Routiers

SGHA : Standard ground handling agreement

SHUE : Suspendu hors Union Européenne

SIQO : Signes officiels de la qualité et de l'origine

SMG : Salaire Minimum Garanti

SNC : Société en nom collectif

SORA : Société océanienne de remorquage et d'assistance

SPADET : Syndicat Professionnel des Agréés en Douane et des Transitaires

SPPMNC : Syndicat professionnel des pilotes maritimes de Nouvelle-Calédonie

STH : Société de transport et VRD

STILES : la Société de Transport des Iles

STOP : Suspendu toutes origines et provenances

STTR : Société transport terrestres et de roulage

SR2C : Société de transport

T

TAT3S : Taxes sur les alcools et tabacs

TBI : Taxe de base à l'importation

TCI : Taxe de consommation intérieure

TCPPL : Taxe conjoncturelle de protection des produits locaux

TFA : Taxe sur le fret aérien

TGC : Taxe générale sur la consommation

TGI : Taxe générale à l'importation

THC : Terminal Handling Charges

TP : Taxe de péage

TRM : Taxe de régulation de marché

TSPA : Taxe de soutien aux productions agricoles

TT : Transit Time

TTI : Time-Temperature Indicators

U

UMEP : l'Union Maritime et Portuaire

UNIMAP : l'Union des Industriels de la Manutention Portuaire

UST : Universal services transports

1. Par courrier du 2 janvier 2020, **le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a saisi pour avis l'Autorité** sur le fondement de l'article Lp. 462-1 du code de commerce **sur la problématique récurrente de cherté de vie, et ce, aux fins d'analyser le mécanisme de formation des prix des produits de grande consommation (PGC) en Nouvelle-Calédonie.**
2. Cette demande d'avis s'inscrit dans le prolongement de la consultation de l'Autorité sur l'avant-projet de loi du pays portant soutien à la croissance de l'économie calédonienne, et en particulier de l'analyse opérée sur le dispositif « Bouclier Qualité Prix » (BQP), ayant abouti à un certain nombre de recommandations, au premier rang desquelles l'inclusion « *dans le dispositif de négociation, des entreprises de fret maritime et aérien, des transitaires et des sociétés d'acconage pour qu'ils participent à l'effort de réduction des coûts de manière à les répercuter sur les prix de détail* »¹.
3. Le gouvernement entend par cette saisine obtenir des « *éléments d'éclairage sur le mécanisme de formation des prix en Nouvelle-Calédonie (...) afin d'évaluer le poids de chacun des éléments constitutifs du prix final d'un produit, qu'il soit importé ou transformé localement* ». Concomitamment à l'objectif de lisibilité tarifaire de la chaîne de valeur des PGC, un second objectif est contenu dans l'acte de saisine, en ce que l'analyse menée par l'Autorité devra permettre de nourrir les négociations à venir sur le BQP sur la base d'éléments de référence fiables. Pour ce qui concerne le BQP 2021, la direction des affaires économiques (DAE) a indiqué à l'Autorité avoir réussi à négocier avec les participants un nouvel arrêté apportant certaines améliorations, qui n'a pas encore été transmis à l'Autorité à la date de rédaction du présent avis.
4. Il y a lieu de rappeler que l'article Lp. 462-1 du code de commerce prévoit que l'Autorité donne son avis sur toute question de concurrence à la demande du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. L'Autorité est donc compétente pour répondre à la présente demande d'avis. Il reste que, dans le cadre d'une consultation pour avis, il ne lui appartient pas de qualifier d'éventuelles pratiques constatées au regard des dispositions des articles Lp. 421-1 et Lp. 421-2 du code de commerce, relatives aux pratiques anticoncurrentielles. Elle ne peut se prononcer que sur des questions de concurrence d'ordre général².
5. La saisine pour avis de l'Autorité vise donc à éclairer le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie sur les facteurs de cherté de vie inhérents à la géographie et la démographie du territoire, sur d'éventuels dysfonctionnements sur les différents marchés amont et aval de la chaîne de valeur qui seraient susceptibles d'expliquer tout, ou partie, des différentiels de prix des produits de grande consommation (PGC) avec la métropole ou avec d'autres territoires ultramarins, et sur les solutions qui pourraient être apportées pour tendre vers un fonctionnement plus efficient de ces marchés au bénéfice des consommateurs calédoniens.
6. **L'examen du présent avis permet tout d'abord de constater que les opérateurs interrogés n'ont pas tous la même perception du terme « *produits de grande consommation* » et des**

¹ Voir l'Avis de l'ACNC n° 2019-A-05 du 6 décembre 2019 sur l'avant-projet de loi du pays portant soutien à la croissance de l'économie calédonienne.

² Le présent avis ne préjuge toutefois pas d'une saisine d'office de l'Autorité pour mettre fin aux préoccupations de concurrence détectées dans le cadre du présent avis, à travers la mise en œuvre de la procédure contradictoire prévue par les articles Lp. 463-1 et suivants du code de commerce qui est de nature à permettre l'appréciation de la licéité d'une pratique au regard des dispositions relatives aux ententes anticoncurrentielles et abus de position dominante.

produits qu'ils recouvrent. Certains l'entendent de manière restrictive³, d'autres s'accordent pour dire qu'il s'agit des produits issus des BQP⁴ alors que d'autres encore les appréhendent plus largement⁵. Enfin, certains opérateurs ont fait observer qu'il existe un attachement particulier du consommateur calédonien à certaines marques⁶.

7. Pour sa part, suivant le périmètre de l'étude demandée par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, **l'Autorité a choisi de définir la notion de PGC par référence à la centaine de produits formant les BQP sec et frais dans les grandes surfaces de plus de 2 500 m² à dominante alimentaire** (voir la fiche n° 2 annexée au présent avis), en retenant les produits alimentaires (frais, surgelés et provenant de l'épicerie sèche) ainsi qu'un échantillon de produits d'hygiène corporel (shampooing, gel douche, dentifrice, couches, protections féminines) et

³ Ainsi, à la question « *Comment définiriez-vous les produits de grande consommation ?* » le représentant de l'enseigne Johnston Distribution a indiqué que : « *A mon sens, ce qui domine dans les PGC, c'est l'alimentaire, et dans l'alimentaire, c'est la conserve. Selon les budgets, ce qui est important en Nouvelle-Calédonie, ce sont notamment les produits asiatiques (sauces, soupes, pâtes)* » auxquels il a ajouté une part importante de boissons alcoolisées : « *il y a aussi des incontournables comme le « Johnny Walker », la « Number One » et en vin rouge le Bordeaux* » - page 2 et 3 (Cotes 494 et 495).

⁴ Ainsi, à la question « *Comment définiriez-vous les produits de grande consommation ?* » le représentant du groupe Heli a indiqué en audition : « *Les PGC regroupent les produits que l'on a sur le bouclier qualité prix, avec l'alimentaire, des produits d'hygiène mais peut-être pas tous : les gels douche ou shampooings, mais peut-être pas les crèmes hydratantes, par exemple (...) Au niveau des produits d'entretien, je mettrai un liquide vaisselle et de la lessive en poudre* » page 4 (Cote 1222). Pour sa part, le représentant du réseau Korail a indiqué qu'il y a : « *dans les produits alimentaires, les pâtes, l'huile, les sardines, le poulet, le sucre, les biscuits... : les produits de première nécessité. Il y a aussi des produits d'hygiène, notamment le papier toilette, le liquide vaisselle et les couches* » - page 6 (Cote 2453). Le représentant de la SCIE Distribution a, de son côté, mis en avant le critère de fréquence en indiquant que : « *Ce sont les produits consommés quotidiennement par les consommateurs. Ce sont des produits alimentaires en grande partie (comme les fruits et légumes, la viande, les surgelés, tout ce qui est épicerie, crèmerie...). Le produit d'hygiène fait aussi partie des PGC : ce sont des produits que l'on achète quotidiennement. Chez nous, les PGC sont regroupés dans un panier moyen qui compte environ une centaine de produits qui sont régulièrement consommés* » - page 7 (Cote 3916). La représentant du groupe Discount a souligné la stratégie des enseignes Discount qui découle de leur implantation géographique en précisant : « *notre stratégie autour des PGC c'est les « 20/80 » (20% du volume pour 80% du CA). Le gros des volumes pour nous, ce sont les produits alimentaires de première nécessité où la marge est très réduite. J'y inclurai également des DPH comme la lessive, les couches, la javel, les produits d'entretien, le savon... Nous sommes très différents de nos concurrents du fait de notre implantation en brousse. Nous sommes principalement axés PGC secs car notre offre vient compléter l'activité de potager/maraîchage des populations* » - pages 4 et 5 (cotes 8885 et 8886).

⁵ Ainsi, à la question « *Comment définiriez-vous les produits de grande consommation ?* » le représentant du groupe Carrefour a souhaité, en premier lieu, nuancer le terme de PGC soulignant que : « *Le problème c'est que nous pourrions affecter le qualificatif de PGC à toute l'épicerie sèche or au sein des familles il y a toute une mixité de gamme et donc une grande différence entre certains produits. Par exemple, l'huile de tournesol et l'huile de noix (du Périgord) ce n'est pas tout à fait le même produit ni le même positionnement prix* » et il a, en second lieu, élargi le champ de telle manière que, dans les PGC, seraient inclus : « *les produits alimentaires précités auxquels j'ajouterais les produits d'hygiène de base, comme la lessive, le produit vaisselle, les produits de soin du corps basiques (gel douche, shampooing) ainsi que quelques produits de bazar, comme la serpillière, le balais, les bassines en plastique. Et j'y rajouterais même la nourriture pour chiens et chats* » - pages 5 et 6 (Cotes 7864 et 7865). Le représentant du groupe Carrefour a ajouté « *De mon point de vue, la famille des petits électroménagers (cafetière, micro-ondes, etc...) peut être considérée comme faisant partie des produits de grande consommation dans la mesure où ils constituent des achats pas chers et à la portée de tous, et bien souvent qui vaut le « prix d'une bonne bouteille de whisky ». En effet, on trouve des micro-ondes corrects dès 5.000 F.CFP* » étant précisé que les enseignes Carrefour et Conforama bénéficient d'un actionnariat commun - page 2 (Cote 7861).

⁶ Ainsi, le représentant des enseignes Auchan a souligné l'importance des marques et en particulier que : « *Dans l'alimentaire, il y a des marques qui reviennent mais pas dans l'hygiène. En effet, il n'y a pas de marque forte comme Sao/Arnotts* » - page 2 (Cote 1744). Le représentant du groupe Carrefour a, quant à lui, précisé que : « *Les Calédoniens sont farouchement attachés à une vingtaine de marques dont la plupart sont détenues par Nestlé notamment le Maggi, le Milo, le Nescafé (...). Le Johnny Walker reste ancré à la culture calédonienne* » - page 6 (Cote 7865). La représentante du groupe Discount a indiqué qu'« *il y a des marques historiquement bien installées et auxquelles la population locale est fidèle comme : Sao, Maggi, Nescafé, Kraft....* » - page 5 (cote 8886).

d'entretien ménager (liquide vaisselle, lessive, nettoyant pour le sol) parmi les plus consommés par les ménages calédoniens⁷.

8. **L'Autorité constate que la problématique de la vie chère et en particulier le fait de payer les mêmes produits bien plus chers qu'en métropole, révoltent profondément les consommateurs calédoniens qui se sentent pris au piège à l'instar de leurs compatriotes ultramarins.**
9. Comme l'Autorité a déjà eu l'occasion de l'exposer lors de précédents avis, **l'écart de prix moyen entre la Nouvelle-Calédonie et la France métropolitaine est estimé à 33 % en 2015 (34 % en 2010), et monte jusqu'à 73,4 % s'agissant des produits alimentaires, soit un niveau largement supérieur à tous les départements d'outre-mer (DOM) et quasiment comparable à la Polynésie française.** L'évolution de l'indice des prix à la consommation, en particulier sur le segment de l'alimentation, a d'ailleurs augmenté près de trois fois plus vite en Nouvelle-Calédonie qu'en métropole ou dans les DOM entre 2010 et 2017. Le niveau élevé des prix en Nouvelle-Calédonie est confirmé par l'indice « Big Mac » qui classe le territoire en 7^e position des pays les plus chers parmi les 100 pays retenus en 2019. Enfin, selon une étude du « *Worldwide cost of living* », la ville de Nouméa a été classée la 20^e ville la plus chère du monde en 2019 (gagnant 33 places), et peut être considérée, rapporté au nombre d'habitants, comme la plus chère du monde (voir la fiche n° 1 annexée au présent avis, paragraphes 617 à 632).
10. **Cette situation, partiellement inéluctable en raison de contraintes géographiques et démographiques, crée un sentiment d'injustice qui avive les tensions sociales et nourrit aussi un ressentiment contre des « monopoles » malgré la multitude de mesures d'encadrement réglementaires des prix ou des marges adoptées lors de la dernière décennie, l'introduction du droit de la concurrence en 2014 et la prise de fonction de l'Autorité depuis le 2 mars 2018.**
11. **L'impact de ce différentiel de prix sur les consommateurs calédoniens doit par ailleurs être apprécié dans un cadre plus large** en prenant en considération l'évolution du pouvoir d'achat des calédoniens. Or, comme le montre l'étude des salaires entre 2013 et 2019 publiée par l'ISEE récemment⁸, **le pouvoir d'achat des salariés calédoniens a, en moyenne, augmenté régulièrement depuis 2013. Néanmoins, un examen plus détaillé de l'évolution du pouvoir d'achat des calédoniens montre qu'il existe d'importantes disparités au sein**

⁷ L'analyse par l'Autorité des PGC a ainsi globalement porté sur les produits suivants : beurre ; margarine; yaourts nature ; fromage cheddar ; viande surgelée (boulettes, hauts de cuisses de poulet, saucisses de poulet surgelées) ; plats et préparations surgelés (pizza, gratin, poêlées) ; légumes surgelés (haricots verts, choux-fleurs); biscuits sucrés ; biscuits type crackers ; sucre blanc en poudre ; thé en sachet ; café soluble ; mayonnaise en bocal; purée de pommes de terre ; riz ; pâtes ; farine ; raviolis en boîte ; thon en conserve ; boîte de haricots verts ; sauce Maggi ; sauce soja ; sodas ; eau ; bières ; sel fin ; soupe "chinoise" aux pâtes déshydratées ; huile de tournesol ; lait de coco ; lait en poudre entier ; sacs poubelles ; lessive poudre ; liquide vaisselle ; papier toilette ; shampoing; dentifrice ; couches pour bébé ; baguette de pain ; pommes de terre ; viandes de boucherie (bœuf, porc, veau) ; œufs de catégorie B ; légumes et fruits frais (ex : oignon, tomate...).

⁸ Voir les références et le résumé dans la fiche n° 1 annexée au présent avis et précitée (paragraphes 634 à 636).

de la population car la Nouvelle-Calédonie connaît, plus qu'ailleurs, d'importantes inégalités de revenu et un taux de pauvreté monétaire élevé⁹.

12. **Il en résulte que les écarts de prix des PGC par rapport à d'autres territoires français affectent en priorité les consommateurs calédoniens les plus modestes** (étudiants, chômeurs, non-actifs, familles monoparentales, personnes âgées)¹⁰ **tandis que les ménages plus aisés représentent une part de la demande peu élastique à l'évolution des prix, et en particulier à celle des prix des produits de grande consommation.**
13. La population calédonienne vit donc comme un conflit interne le dualisme social qui s'est instauré entre celles et ceux qui ont accès à l'emploi et à la consommation, et celles et ceux qui en sont exclus en raison du chômage et de la pauvreté, même si l'autoconsommation, très développée en Nouvelle-Calédonie par rapport à d'autres territoires ultramarins (plus de 30 % de la production locale de fruits et légumes est autoconsommée), limite les conséquences de la pauvreté monétaire des ménages¹¹, en particulier en tribu où des mécanismes de solidarité interne interviennent.
14. Comme le souligne notamment M. Jean-François Hoarau, professeur des universités en sciences économiques de l'Université de La Réunion, **il faut déconstruire l'idée selon laquelle il suffirait d'agir sur les prix pour lutter contre la « vie chère ». Ce sont essentiellement les écarts de compétitivité-coût qui expliquent les écarts de prix entre la Nouvelle-Calédonie, lesquels résultent de l'insularité, de l'éloignement des grandes métropoles et de l'étroitesse des marchés en raison de la démographie du territoire** : au dernier recensement effectué en 2019, l'ISEE décomptait seulement 271 407 habitants en Nouvelle-Calédonie, soit l'équivalent de la ville de Strasbourg ou de l'agglomération du Havre en métropole. L'Autorité partage donc l'analyse selon laquelle « *des prix élevés peuvent se justifier du point de vue de la science économique mais pas de celui de la justice sociale, laquelle peut justifier des interventions des pouvoirs publics centrés sur le développement des revenus* »¹².

⁹ Ainsi, il ressort d'un rapport du Conseil économique, social et environnemental métropolitain du 14 octobre 2020, intitulé « *Pouvoir d'achat et cohésion sociale dans les outre-mer : fractures et opportunités* » que : « *En France hexagonale, l'indice de Gini, qui mesure les inégalités de revenu au sein d'une population, était de 0,29 en 2015. Tous les territoires ultramarins oscillent entre 0,36 et 0,50, ce qui montre qu'il y a davantage d'inégalités de répartition des revenus en Outremer. L'indice de Gini est de 0,42 en Guadeloupe, 0,41 en Martinique, 0,42 en Guyane, 0,49 à Mayotte, 0,39 à La Réunion, 0,42 en Nouvelle-Calédonie, 0,40 en Polynésie française. Le rapport interdécile confirme des écarts très importants entre les plus riches et les plus pauvres. Par exemple, les populations les plus aisées de La Réunion et de la Martinique gagnent près de cinq fois plus que les plus pauvres. Le rapport interdécile, qui mesure l'écart entre les revenus des 10 % les plus riches et les revenus des 10 % les plus modestes, est ainsi estimé à 7,9 en Nouvelle-Calédonie [en 2012 mais estimé par l'ISEE à 4,9 en 2020], 4,8 à La Réunion, 4,4 à la Martinique, contre 3,5 dans l'hexagone (...)* » En outre, le taux de pauvreté monétaire en Nouvelle-Calédonie se situe à 19,7 % en 2009 selon l'ISEE. Les disparités au sein des territoires sont toutefois très importantes : la part de ménages vivant sous le seuil de pauvreté est quatre à six fois plus élevée dans la province Nord et aux îles Loyauté, qu'en province Sud.

¹⁰ Selon une étude de l'ISEE : « *Les personnes qui vivent sous le seuil de pauvreté consacrent la moitié de leur budget à se nourrir. Pour les personnes qui vivent au-dessus de ce seuil, l'alimentation ne représente qu'un quart de leurs dépenses totales. On retrouve en Nouvelle-Calédonie un phénomène courant : plus les ressources sont faibles, plus l'alimentaire pèse dans le budget des ménages* » (Soulignement ajouté). Voir Synthèse n°27 : « *L'alimentation en tête des dépenses des ménages vivant sous le seuil de pauvreté* » Laure Hadj Edition octobre 2013.

¹¹ Voir l'avis de l'ACNC n° 2018-A-04 du 23 juillet 2018 relatif à l'organisation de la filière fruits et légumes, point 24 notamment.

¹² Voir Jean-François Hoarau, Professeur des universités en sciences économiques, CEMOI, Université de La Réunion, lors du colloque « *Lutter contre la vie chère en Outre-mer : enjeux et perspectives* », organisé par l'Agence française de développement (AFD) et le Ministère des Outre-mer - Paris, 12 décembre 2019.

15. **Pour autant**, l'instruction du présent avis a permis de constater qu'au-delà des facteurs exogènes justifiant, sur le plan économique, l'existence de prix élevés, **il existe également des facteurs règlementaires et comportementaux de renchérissement des prix des produits de grande consommation, sur lesquels il serait possible d'agir afin de diminuer les écarts de prix constatés avec la métropole**.
16. **Pour pouvoir décrire la structure des prix, découlant des coûts et des marges des différents opérateurs intervenant dans le secteur des PGC et expliquer les déterminants des prix élevés en Nouvelle-Calédonie, l'Autorité a consulté les principaux acteurs de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des PGC que sont :**
- concernant **la chaîne logistique portuaire**, l'intégralité des opérateurs économiques actifs sur les marchés i) du transport maritime international de marchandises, ii) de la manutention portuaire, et iii) des commissionnaires et agents agréés en douane sous forme d'audition des représentants de l'Union Maritime et Portuaire (UMEP) ainsi qu'à titre individuel par le biais de demandes d'informations aux différents syndicats représentatifs que sont la Chambre Syndicale des Agents Maritimes et Consignataires de Navires (CSAMCN) et l'Union des Industriels de la Manutention Portuaire (UNIMAP) ;
 - concernant **la chaîne logistique aérienne**, le service fret de la compagnie Aircalin ainsi que la société Pacific Airport Engie, destinataires de demandes d'informations. Au regard de l'organisation du commerce de détail dans les Iles Loyauté, de la faible intégration des acteurs de la GMS dans ces dernières et des habitudes de consommation fortement orientées vers l'autoconsommation et les « circuits indirects », l'Autorité a fait le choix de ne pas solliciter la compagnie aérienne locale Air Calédonie étant relevé que de nombreux échanges interfamiliaux s'exercent par le biais d'Air Calédonie, en particulier pour les flux de produits frais transportés en glacière ainsi que pour des produits d'épicerie sèche comme le riz ou les pâtes ;
 - concernant **la chaîne logistique intérieure**, le Syndicat des Entreprises de Transports Routiers (SETR), sous forme d'audition ainsi que les sociétés Manutrans, STH, SR2C, Sud Intertrans et Ruiz Abdelkader, destinataires de demandes d'information. Les acteurs du fret maritime de l'intérieur ont également été interrogés pour ce qui a trait à l'acheminement des PGC vers les Iles Loyauté à savoir : la Compagnie Maritime des Iles (CMI), la Société de Transport des Iles (Stiles) et à la Transwebuihoone ;
 - concernant les marchés de la production locale, **7 producteurs locaux sélectionnés pour leur représentativité dans le secteur des PGC** (boissons, riz, pâtes, farines, conserves, produits d'hygiène)¹³ ;
 - concernant **le marché de la distribution en gros de PGC**, 16 sociétés de commerces de gros, dont 6 sont rattachées à des groupes de la grande distribution¹⁴ et 10 sont des grossistes-importateurs indépendants¹⁵ ;

¹³ GBNC SA (boissons), Le Froid SA (boissons), Riz de Saint-Vincent SA (riz), Moulin de Saint-Vincent (farine), Millo SARL (pâtes), Convial SAS (La Périgourdine du Pacifique spécialisée dans la conserverie), Vega SAS (produits d'hygiène et d'entretien).

¹⁴ Les sociétés SCID SARL (société d'approvisionnement des magasins Auchan Nouméa et Tontouta), Discount Center SARL (société d'approvisionnement des enseignes Discount), Maison Guy Courtot SAS et SCIE Distribution SAS (sociétés d'approvisionnement des enseignes Leader Price, Casino et Géant), Impordis SARL (société d'approvisionnement des enseignes Mageco et Super U du groupe Héli) et SN Import SARL (société d'approvisionnement du réseau Korail-Partenaire Intermarché).

¹⁵ Les sociétés Nouméa Gros SAS, Cocogé Distribution SAS, Serdis SAS, DHF SARL (Sopli), Sullivan NC SAS, SIB Distribution SAS, Socalait SA, Nouméa Surgelés SAS, Ets Bargibant SA, Rabot.

- concernant les marchés de la distribution au détail, 36 sociétés de commerces de détail rattachés ou non à des **groupes ou à des réseaux de distribution**¹⁶ et les organismes susceptibles d'assurer la représentation des **petits commerces**¹⁷, prépondérant hors du Grand Nouméa, sur la Grande Terre et dans les Iles Loyauté ;
 - enfin, les **associations de consommateurs**¹⁸.
17. Grâce aux informations qui ont pu être recueillies au cours de l'instruction, le présent avis présente en premier lieu les différents opérateurs présents sur les marchés amont et aval de l'approvisionnement et de la distribution de PGC en mettant l'accent sur le caractère inéluctable des prix élevés en Nouvelle-Calédonie en raison de facteurs géographiques et démographiques, d'autant plus pénalisants que les marchés concernés sont peu concurrentiels (I).
18. En deuxième lieu, l'Autorité répond à la demande d'avis en expliquant, de manière détaillée, la structure de coûts et de profits des différents opérateurs de la chaîne de valeur des PGC, pour *in fine* pouvoir évaluer l'impact de chaque maillon de cette chaîne sur le prix de vente moyen d'un produit de grande consommation qui dépend également de la stratégie de fixation des prix retenue par les distributeurs (II).
19. En troisième et dernier lieu, l'Autorité identifie les voies et moyens de rendre certains marchés plus efficents, que ce soit par le renforcement de la concurrence ou par une régulation adaptée et ciblée afin de faire baisser durablement le niveau des prix des PGC en Nouvelle-Calédonie même s'il restera structurellement plus élevé qu'en métropole (III).

¹⁶ Les sociétés Johnston Distribution SAS, Michel Ange Nouméa (Auchan Nouméa), Michel Ange Tontouta (Auchan Tontouta), SDA SAS (Carrefour Express/Arizona), SDD SA (Carrefour Market/Champion), SDG SA (Carrefour), Kone Distribution SAS (Discount Teari et Discount + Kone), Koumac Discount SARL (Koumac Discount), Poindimié Discount SARL (Poindimié Discount), SDN SARL (Bourail Discount et Discount + Nera), Magenta Discount SARL (Magenta Discount), Variété Trianon SAS (Trianon Discount), SNC LP Auteuil (Leader Price Auteuil), SNC LP Bourail (Leader Price Bourail), SNC LP Conception (Leader Price Conception), SNC LP Ducos (Leader Price Ducos), SNC LP Kone (Leader Price Kone), SNC LP La Foa (Leader Price La Foa), SNC LP Magenta (Leader Price Magenta), SDM SAS (Casino Mont-Dore), SEP K6 (Casino Belle-Vie et Vival Koutio), Super Port Plaisance SAS (Casino Port-Plaisance), Sodima SAS (Géant Sainte-Marie), SSN SARL (Géant Dumbéa-sur-Mer), Valco SA, Mageco SAS (Super U Mageco), Sodepac SARL (Super U Kaméré), Mageco Rivière Salée SARL (Super U Rivière Salée), Heli Koumac SARL (Mageco Koumac), Koumadis SARL (Chez Nino), Korail Pont-des-Français SARL, Korail Alimentation SARL (Korail Lifou), Calédonienne de Commerce SARL (Korail Vallée des Colons), Auguste SARL (Korail Païta), KoPanda SARL (Korail Panda), STS Baco (Korail Baco).

¹⁷ Le Groupement professionnel des gérants de stations-services de Nouvelle-Calédonie (GPGSSNC).

¹⁸ L'UFC-Que-Choisir et l'Intersyndicale vie Chère.

I. L'insularité, l'éloignement et l'étroitesse des marchés calédoniens entraînent inéluctablement des surcoûts d'approvisionnement et de distribution des PGC par rapport à la métropole, d'autant plus élevés que les marchés concernés sont peu concurrentiels

20. L'Autorité a déjà démontré, dans plusieurs de ses avis, que l'insularité et l'éloignement de la métropole ainsi que la taille du marché calédonien relativement réduite sont des facteurs exogènes qui expliquent au moins partiellement le fait que les prix d'un même produit soient plus chers en Nouvelle-Calédonie¹⁹. Ces facteurs ont également été mis en exergue par la doctrine économique comme par les autorités de la concurrence, notamment métropolitaine²⁰ et polynésienne²¹ s'agissant d'autres territoires ultramarins.
21. Il ressort de l'instruction du présent avis que ces contraintes géographiques et démographiques sont à l'origine d'une dépendance des distributeurs calédoniens à la chaîne logistique d'importation d'autant plus pénalisante que certains marchés sont peu concurrentiels. Il en résulte un renchérissement des prix d'achat des produits de 30 % à 50 % (A).
22. Cette situation de dépendance est à ce jour incontournable dans la mesure où la production locale ne couvre pas la majorité des besoins et s'avère peu compétitive malgré de nombreuses mesures règlementaires et fiscales de soutien et de protection contre la concurrence des produits importés (B).
23. Ces contraintes géographiques et démographiques favorisent également la concentration naturelle des marchés et l'émergence de groupes d'entreprises actifs présents sur plusieurs maillons de la chaîne de valeur de l'amont à l'aval ainsi qu'un recours très majoritaire à la distribution intermédiaire par des grossistes-importateurs, que ce soit par les opérateurs de la grande distribution alimentaire que par les petits commerces de proximité, extrêmement présents en « brousse » et dans les îles (C).

A. La dépendance des distributeurs à la chaîne logistique d'importation renchérit les prix d'achat des PGC d'au moins 30 % à 50 %

24. Comme le détaille la fiche n° 2 annexée au présent avis, le poids des importations de PGC reste majoritaire en Nouvelle-Calédonie malgré le développement de la production locale dans les secteurs agricole et agroalimentaire et dans celui des produits d'entretien et d'hygiène qui constituent l'essentiel des PGC.
25. **Le circuit d'acheminement des PGC importés** en Nouvelle-Calédonie s'organise le plus souvent **par voie maritime** (plus de 95 % du fret international) et peut être segmenté en cinq étapes, auxquelles correspondent des coûts variables :
 - la logistique en métropole qui inclut le transport terrestre des PGC vers le port de départ puis la manutention portuaire sur le port de départ ;

¹⁹ Voir l'Avis n° 2018-A-02 du 17 mai 2018 précité, l'avis n° 2018-A-10 du 10 décembre 2018 sur l'avant-projet de loi du pays portant régulation du marché et diverses dispositions d'ordre économique et fiscal, ainsi que l'avis n° 2019-A-05 du 6 décembre 2019 sur l'avant-projet de loi du pays de soutien à la croissance de l'économie calédonienne.

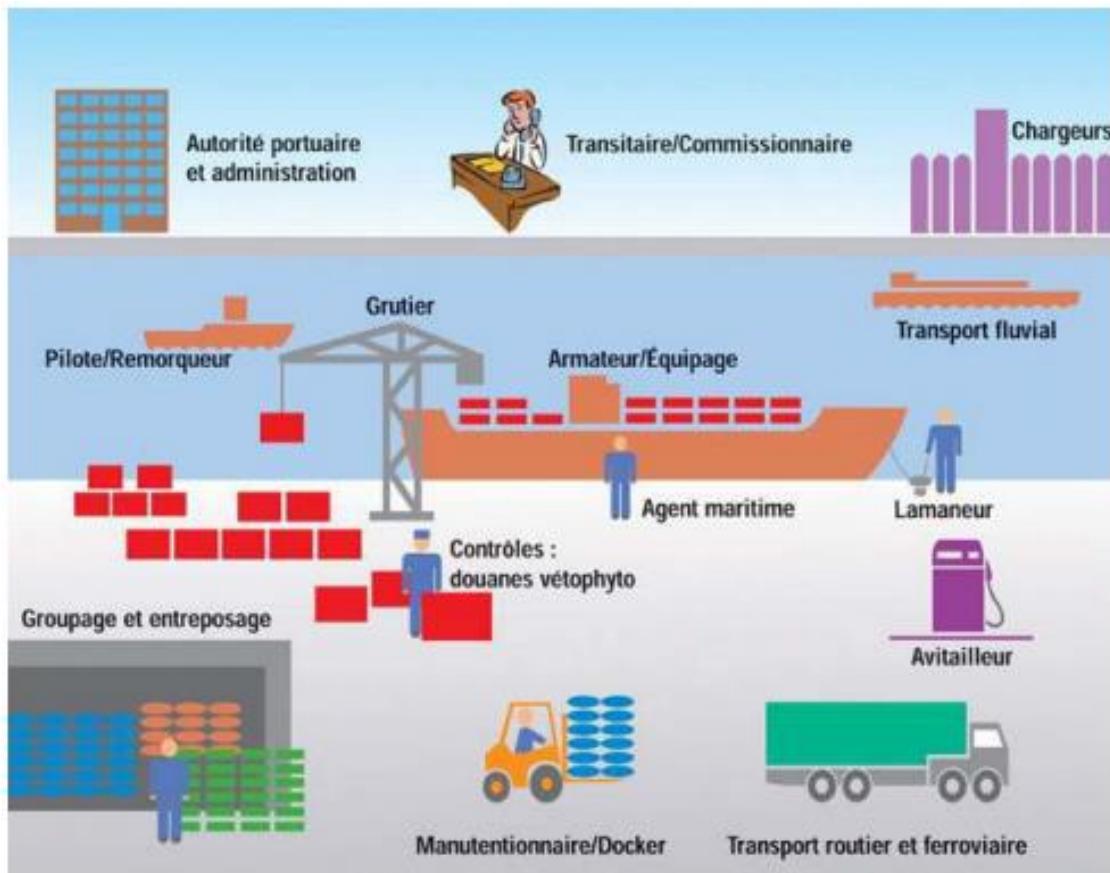
²⁰ Voir [l'avis n° 19-A-12 du 4 juillet 2019](#) concernant le fonctionnement de la concurrence en Outre-Mer.

²¹ Voir [l'avis n° 2019-A-02 du 20 septembre 2019 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution en Polynésie française](#).

- le fret maritime international par l’intermédiaire des prestations des compagnies maritimes internationales et d’un agent maritime local ;
 - les opérations portuaires d’accostage qui incluent les prestations de pilotage maritime, le remorquage et le chaloupage (ou lamanage) ainsi que les frais du port autonome de la Nouvelle-Calédonie (PANC) auxquels s’ajoute un mille-feuilles de droits et taxes à l’importation ;
 - la chaîne logistique intérieure qui comprend l’acconage (manutention portuaire), les transitaires et commissaires en douanes puis le transport terrestre ou maritime intérieur jusqu’au distributeur en gros ou au détail.
26. Le **fret aérien** constitue une alternative très onéreuse pour le transport international de PGC et est exclusivement réservé aux produits « ultrafrais » ou de « luxe ».

1. Le schéma global du transport maritime international de marchandises implique une dizaine d’opérateurs successifs

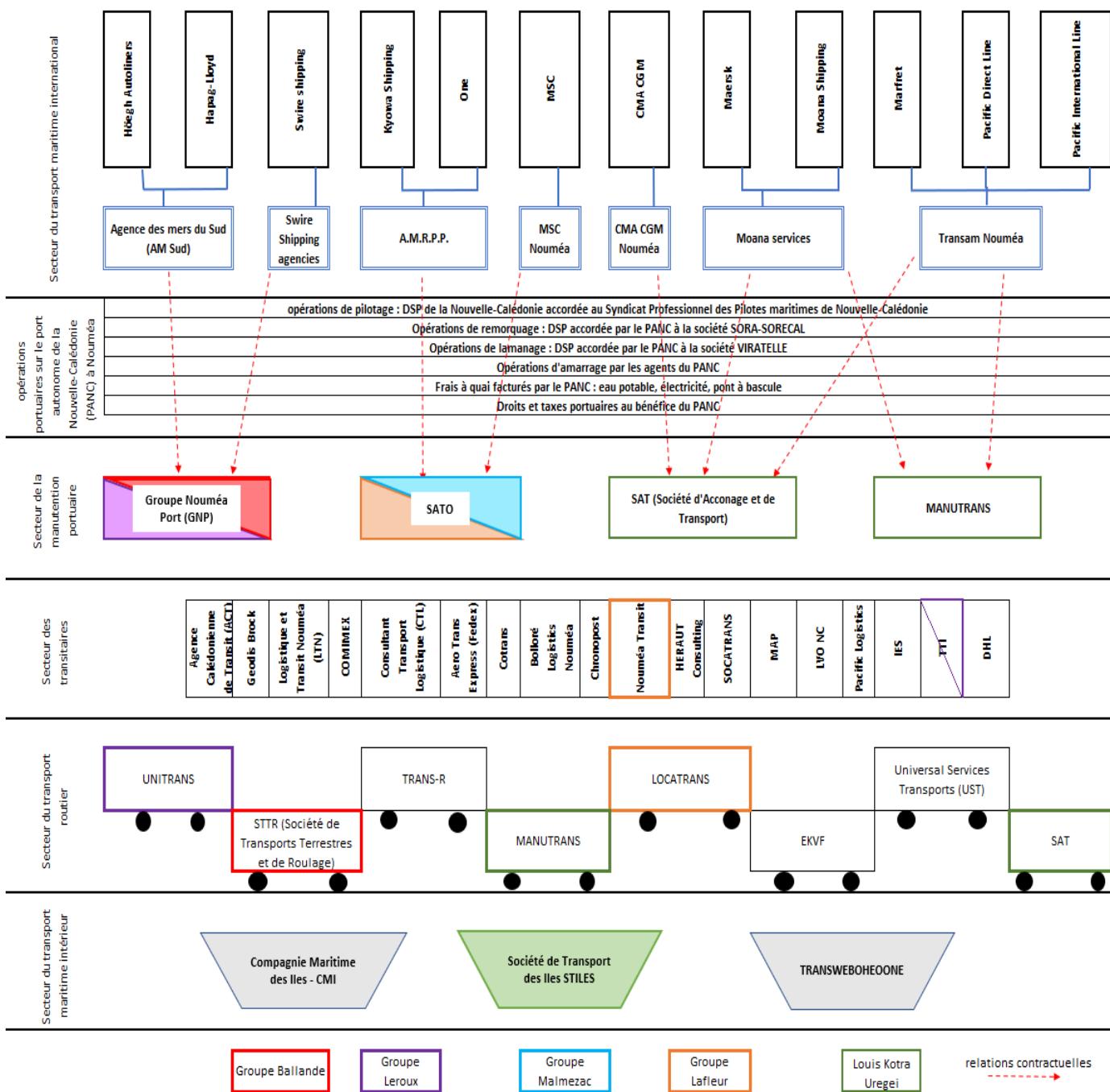
27. D’une manière générale, l’Union des ports de France présente le schéma général d’organisation des acteurs maritimes dans la prise en charge des marchandises à l’importation à destination de n’importe quel territoire de la manière suivante :



Source : Union des ports de France

28. S’agissant plus spécifiquement de la Nouvelle-Calédonie, l’instruction du présent avis permet d’affiner ce schéma en présentant les différentes entreprises opérant sur le marché de l’approvisionnement de PGC importés sur le territoire, depuis la compagnie maritime prenant en charge les PGC à transporter depuis leur pays d’origine jusqu’à leur livraison auprès des distributeurs calédoniens, en soulignant les liens contractuels ou capitalistiques entre elles.

Présentation des opérateurs de la chaîne logistique d'importation en Nouvelle-Calédonie et des liens contractuels ou capitalistiques entre opérateurs



Source : ACNC

29. Si de nombreuses personnes auditionnées ont souligné le caractère congloméral de certains groupes d'entreprises intervenant à plusieurs maillons de la chaîne de valeur, l'instruction n'a toutefois pas soulevé de préoccupations de concurrence liées à d'éventuels effets verticaux²² ou congloméraux²³ dans le cadre du présent avis²⁴.
30. Le président de l'UMEP²⁵ a, par exemple, présenté les liens capitalistiques entre certaines des entreprises mentionnées ci-dessus de la manière suivante : « *On peut dire qu'il y a 4 grandes familles qui sont représentées : Le Groupe Lafleur est grossiste local, notamment par le biais de Cocoge, mais il est aussi présent dans la manutention portuaire avec SATO, associé à la famille Malmezac, sur le marché des transporteurs routiers avec Locatrans et dans le transit par le biais de Nouméa Transit. C'est un exemple parmi d'autres. [...] les groupes Ballande et Leroux sont également intégrés verticalement le long de la chaîne logistique par des sociétés différentes. C'est donc un état de fait mais d'autres acteurs sont apparus depuis. Des acteurs indépendants du territoire tendant à pénétrer le marché et se développent plutôt bien à l'instar de MSC qui n'appartient pas à une famille calédonienne. Les deux tendances (familiales et externes) s'équilibrent et cohabitent aujourd'hui. Le groupe Hayot est par exemple arrivé récemment et a investi dans plusieurs domaines avec des positions fortes à différents niveaux du marché* »²⁶.

2. Une succession d'intermédiaires à chaque maillon de la chaîne logistique d'importation qui conduit à une accumulation de tarifs plus ou moins concurrentiels

a. *Les prestations des compagnies maritimes internationales s'avèrent peu négociables*

31. Une fois les PGC achetés auprès des fournisseurs étrangers et leur acheminement sur le port d'origine, lequel est inclus dans le coût d'achat des marchandises, les premiers opérateurs de la chaîne logistique internationale qui interviennent sont les compagnies maritimes assurant le transport par voie maritime de ces marchandises du port d'origine jusqu'au port autonome de la Nouvelle-Calédonie (PANC) situé à Nouméa.

²² Pour mémoire, l'intégration verticale est généralement susceptible de générer des gains d'efficacité et de favoriser la concurrence (intégration d'activités complémentaires, internalisation des doubles marges, réduction des coûts de transaction, meilleure organisation du processus de production, etc.). Néanmoins, les opérateurs intégrés peuvent éventuellement être en mesure de restreindre la concurrence en rendant plus difficile l'accès de leurs concurrents à la clientèle ou aux intrants, voire en évinçant potentiellement les concurrents ou en les pénalisant par une augmentation de leurs coûts. On parle alors d'effets de « verrouillage » ou de « forclusion » des marchés. L'opérateur qui les met en œuvre peut ainsi accroître son pouvoir de marché pour augmenter ses prix ou réduire les quantités ou la qualité offertes. L'Autorité considère qu'il est peu probable qu'une entreprise ayant une part de marché inférieure à 30 % sur un marché concerné puisse verrouiller un marché en aval ou en amont de celui-ci.

²³ Les effets congloméraux apparaissent notamment lorsqu'une entreprise active sur plusieurs marchés connexes peut éventuellement disposer d'un fort pouvoir de marché sur l'un et restreindre la concurrence sur les autres marchés, notamment lorsqu'elle a la capacité de lier, techniquement ou commercialement, les ventes ou les achats des éléments appartenant à plusieurs marchés connexes de façon à les verrouiller (ventes liées ou remises liées).

²⁴ L'Autorité se réserve néanmoins la possibilité d'examiner, dans le cadre de sa mission répressive des pratiques anticoncurrentielles, d'éventuelles remises ou ventes liées pour voir si elles seraient justifiées ou si elles pourraient être constitutives d'une entente ou d'un abus de position dominante.

²⁵ Le président de l'UMEP est par ailleurs le président d'une des quatre sociétés de maintenance portuaire, la société Groupe Nouméa Port, dont le directeur général est le président de l'Union des industriels de la manutention portuaire (l'UNIMAP).

²⁶ Voir le procès-verbal d'audition du président de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cotes 471 et 472).

32. Parmi les acteurs portuaires présentés sur le site du PANC ne figurent pas les compagnies maritimes mais les agents maritimes²⁷. Il y est précisé que : « *L'agent maritime est le représentant local d'un armateur ou d'une compagnie maritime et veille en tant que tel à satisfaire aux besoins du bord. Il a de surcroît en charge la préparation des escales de chaque navire, vis à vis des administrations, des professionnels maritimes, des manutentionnaires portuaires et des transitaires* ».
33. Les agents (ou agences) maritimes représentent en effet les compagnies maritimes internationales en Nouvelle-Calédonie par l'intermédiaire d'un contrat reconductible tacitement et indéfiniment²⁸. Selon le président de l'UMEP, pour exercer en tant qu'agent maritime, « *Il faut juste être appointé par la ligne maritime, mais il n'y a pas d'exigences réglementaires, ni d'agrément requis* »²⁹.
34. Les compagnies maritimes CMA-CGM³⁰, MSC³¹ et SWIRE³² ont leurs propres agences maritimes, qui sont des filiales des compagnies alors que les autres agences maritimes sont indépendantes des compagnies maritimes³³.
35. Sur le site internet du PANC, on recense onze agents maritimes que sont l'Agence Maritime Ballande, AMSUD (Agence des mers du sud), AMRPP (Agence Maritime du Rond-Point du Pacifique), CMA-CGM Nouméa, Moana Services, Kenua, MSC-Nouméa, SMS (Sato Maritimes Services), Transam Nouméa, NC Shipping Patrick Klein et Swire Shipping Agencies³⁴.
36. Selon le président de l'UMEP : « *Les cinq principales compagnies maritimes internationales sont CMA-CGM, MSC, Swire, Maersk et PIL. Les trois principales compagnies (CMA-CGM, MSC et SWIRE) concentrent à elles seules 85% des volumes, ce qui s'explique par l'étendue de leur réseau à l'échelle mondiale* »³⁵. Ce point est confirmé par les statistiques portuaires concernant les produits alimentaires³⁶ qui montrent que les compagnies CMA-CGM, MSC et SWIRE représentent une part cumulée de 89 % des tonnages à destination de Nouméa.

²⁷ Voir [la page présentant les agents maritimes](#) sur le site du PANC.

²⁸ Voir le procès-verbal d'audition du président de l'UMEP (annexe 28, cote 476).

²⁹ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 475).

³⁰ Au niveau mondial, la compagnie CMA/CGM est au quatrième rang du transport maritime de marchandises par porte-conteneurs derrière Maersk, MSC et Cosco Group. Son activité dans la zone Australasie et Océanie ne constitue que 4,9% de son chiffre d'affaires mondial et 6,4% des volumes globaux transportés par le groupe, la desserte du PANC représentant moins de 0,01% du chiffre d'affaires mondial de CMA/CGM et moins de 0,085% de ces volumes (voir sa réponse au questionnaire, annexe 703).

³¹ La société MSC (*Mediterranean Shipping Company*) société suisse, est devenue le deuxième plus grand armateur de porte-conteneurs.

³² Swire est l'enseigne de la société de transport maritime basée à Singapour, The China Navigation Compagny.

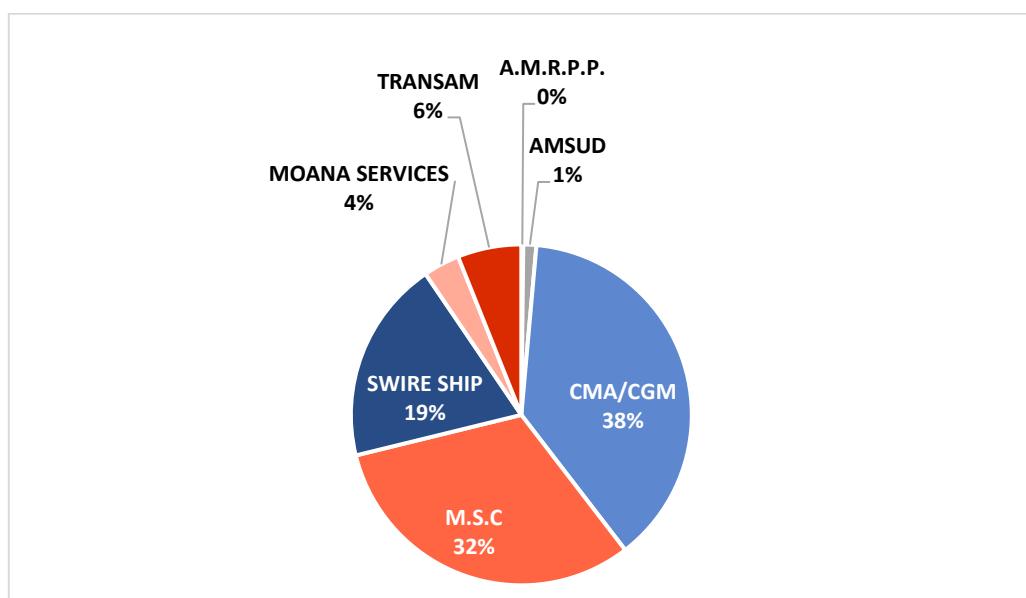
³³ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 476).

³⁴ Toutefois, l'instruction a montré que les agences SMS, Kenua et NC Shipping Patrick Klein n'interviennent pas dans le transport de PGC conteneurisés.

³⁵ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 475).

³⁶ En tonnage et hors animaux vivants et nourriture animale.

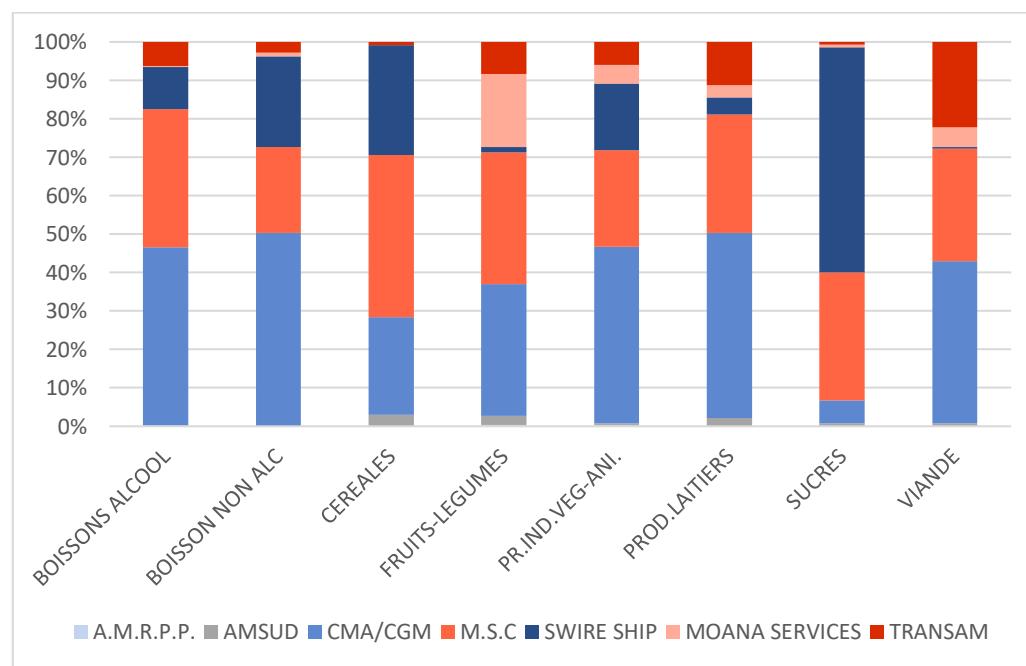
Répartition des importations de produits alimentaires par agent maritime en Nouvelle-Calédonie (2019)



Source : statistiques du PANC- traitement ACNC

37. L'examen de la part de produits alimentaires importés par chaque compagnie maritime, pour les huit principales catégories de produits, montre cependant des parts variables selon les catégories de produits transportés (en tonnage importé).

Part des agents maritimes dans les tonnages importés des huit principales catégories de produits alimentaires (2019)



Source : statistiques du PANC- traitement ACNC

38. Comme l'a relevé le président de la Chambre syndicale des agents maritimes et consignataires de navires (CSAMCN), au cours des dix dernières années : « *On note une tendance à la*

concentration du secteur, puisque SOFRANA, qui était une compagnie locale a été rachetée par CMA-CGM et la compagnie SEATRADE a quitté le paysage concurrentiel »³⁷.

39. Depuis la fin de l'activité de la société Seatrade sur le marché calédonien, la compagnie CMA-CGM est devenue le premier opérateur du secteur du transport maritime. Cette compagnie transporte à elle-seule 46 % des produits industriels d'origine animale ou végétale, 48 % des produits laitiers et des boissons, 42 % de la viande et 34 % des fruits et légumes importés en Nouvelle-Calédonie, mais seulement 25% des céréales.
40. La compagnie MSC estime sa part de marché, sur la zone Australie/Nouvelle-Zélande à 48,17% étant précisé que la desserte du PANC a représenté moins de 0,1% du chiffre d'affaires total de MSC en 2019. Le représentant de GBH a d'ailleurs souligné en audition que : « *Pour l'Australie, MSC est majoritaire (il représente 75% du flux hebdomadaire). L'avantage est que cette compagnie réalise un voyage hebdomadaire. Sur la Nouvelle-Zélande, ce sont des compagnies régionales comme PDL [Pacific Direct Line] avec un voyage tous les 15 jours aussi bien en sec qu'en frais* »³⁸.
41. **Toutes les compagnies maritimes ne desservent pas les mêmes lignes. La Nouvelle-Calédonie est desservie par neuf routes maritimes** la reliant à l'Europe, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Asie et aux petites îles du Pacifique comme le détaille l'annexe 5 du présent avis³⁹. Seule une ligne maritime, opérée par la compagnie CMA-CGM⁴⁰, propose une liaison directe entre l'Europe et la Nouvelle-Calédonie avec une fréquence hebdomadaire et une durée de rotation de 91 jours.
42. Le président de l'UMEP a précisé que : « *la CMA CGM est spécialiste depuis l'Europe et propose une ligne directe vers la métropole. Swire shipping est spécialisé sur le fret d'origine Asie. MSC est leader sur l'Australie et la Nouvelle-Zélande, même s'il y a en fait plus de petites compagnies régionales sur la Nouvelle-Zélande (comme PDL avec le service Neptune-Transam). MSC a aussi une offre de lignes vers l'Europe. Ce sont PDL et Moana qui assurent la desserte de Wallis-et-Futuna. Ils sont opérateurs de leurs propres services. Moana Services est aussi l'agent de Maersk* » (voir *infra*)⁴¹.
43. Il a ajouté que : « *La principale route commerciale [pour le transport des marchandises en Nouvelle-Calédonie] est celle de l'Europe / la France vers la Nouvelle-Calédonie, via deux routes alternatives : celle de l'« Est » passant par le canal de Suez et celle de l'« Ouest » en passant par le canal de Panama. Les lignes avec l'Europe représentent 45-50% des volumes en containers. La deuxième route commerciale est vers l'Asie, qui représente 25%-30% des importations, dont 80% viennent de Chine (matières premières, voitures...). L'Asie du Sud-Est, avec la Thaïlande et l'Indonésie, est également importante. La troisième route commerciale est régionale, avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui représente 20% du marché* »⁴².
44. Cette analyse est confirmée par le rapport de l'IEOM pour 2019 dans lequel il est indiqué que : « *Par pays, l'Europe maintient sa place de premier fournisseur du territoire en 2019, avec 43,6 % des conteneurs reçus (dont trois quarts proviennent de France métropolitaine), suivie de l'Asie (30,8 %), de l'Australie (14,0 %) et de la Nouvelle-Zélande (7,0 %)* »⁴³.

³⁷ Ibid. (page 7 – cote 475).

³⁸ Voir le procès-verbal d'audition du groupe GBH le 29 juillet 2020 (page 10 – cote 3918).

³⁹ Voir les paragraphes 659 à 665 du présent avis.

⁴⁰ Le groupe CMA-CGM (Compagnie maritime d'affrètement - Compagnie générale maritime) armateur de porte-conteneurs français a réalisé un chiffre d'affaires de 30.300 millions d'euros en 2019.

⁴¹ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (page 10 – cote 478).

⁴² Voir le procès-verbal d'audition du président de l'UMEP (page 9 - cote ...)

⁴³ Voir le [rapport de l'IEOM pour 2019](#) (page 130).

45. A titre de comparaison, la Polynésie française est desservie principalement par une seule ligne vers l'Europe⁴⁴, une ligne reliant les Etats-Unis à la Nouvelle-Zélande⁴⁵, une ligne entre Papeete et Auckland et une entre les Etats-Unis et la Polynésie française⁴⁶.
46. S'agissant des tarifs, la société CMA-CGM a expliqué au cours de l'instruction : « *disposer de prix publics exprimés en EUR par type de conteneurs (unité de 20 et unité de 40) pour Nouméa* » et que : « *Depuis/vers la Nouvelle-Calédonie, les tarifs sont surtout déterminés en fonction du volume potentiel/type de trafic qu'un client peut amener chez CMA CGM (...) En règle générale, en Nouvelle-Calédonie, les conditions sont négociées trimestriellement ou parfois semestriellement pour chaque importateur, individuellement, et généralement au travers de transitaires*⁴⁷ ». Toutefois, « *CMA-CGM ne conclut que très peu de contrats cadre avec ses clients (Hayot ou AGS par exemple) mais établit plutôt des devis sous forme de SQ « Spécial Quotation » (...) qui se formalisent (...) sous la forme d'un connaissment maritime ou Bill of Lading, véritable contrat de transport maritime. Les taux sont cependant négociables et sont négociés compte par compte* »⁴⁸.
47. **Les importateurs interrogés ont néanmoins souligné qu'ils disposent de peu de marge de négociations des tarifs de transport maritime international des marchandises** étant donné le poids économique des compagnies maritimes et de leur place prépondérante sur le marché, en particulier CGA-CGM, seule compagnie à assurer une ligne directe vers la métropole.
48. Le représentant du groupe Kenu-In, qui a principalement recours aux compagnies CMA-CGM et Swire a précisé : « *Nous avons essayé de négocier les tarifs mais cela n'est pas possible et si nous ne sommes pas satisfaits « il y a l'aérien », nous a-t-on répondu* »⁴⁹. De même, « *pour les produits achetés en Australie et en Nouvelle-Zélande, la marge de négociation est faible car on est un petit acteur pour ces pays* » (soulignement ajouté)⁵⁰. La société Serdis a confirmé que : « *les marges de manœuvre sont faibles face à ces géants du transport. Des tarifs sont prévus sur une base annuelle mais varient de façon mensuelle selon les surcharges (ex : carburant) appliquées unilatéralement par les compagnies maritimes et sans possibilité de négociation ni visibilité sur le coût réel* »⁵¹.
49. Toutefois, **les factures transmises par les importateurs montrent l'application de conditions financières très différentes selon la taille des sociétés concernées et le volume de marchandises importées** de sorte qu'une certaine marge de négociation reste possible. Ainsi, les tarifs constatés, pour le fret maritime global (hors prestations logistiques locales), pour le transport d'un conteneur de 40 pieds de métropole vers Nouméa avec la compagnie CMA-CGM, vont de 370.000 F.CFP, pour des sociétés qui importent des volumes importants régulièrement, à 880.000 F.CFP pour des importateurs plus occasionnels ou de volumes moindres. Pour un conteneur 'reefer' (réfrigéré) de 40 pieds, pour le même trajet, les prix constatés vont de 760.000 F. CFP à 2.300.000 F.CFP.

⁴⁴ Il s'agit de la route « *Europe-US-ANZ Pendulum via Panama (PAD/NASP)* » précitée, qui passe également par la Nouvelle-Calédonie et est exploitée par CMA-CGM et Mafret en « *vessel sharing agreement* ». La compagnie Seatrade ne dessert plus la Polynésie française depuis 2018. Une route alternative, plus longue et avec des transbordements existe cependant (voir l'avis n° 2019-A-02 du 19 septembre 2019 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution en Polynésie française).

⁴⁵ La route “*ANL North America – ANZ ‘Oceania’ joint service – PSW loop (WAS)*”

⁴⁶ Voir le rapport de la société Systra de 2016 sur sa « *Mission comparant les coûts de passage portuaire dans les ports concurrents de la Polynésie Française* » (voir page 11 - cote 372). Voir également l'avis n° 2019-A-02 du 19 septembre 2019 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution en Polynésie française.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Voir la réponse du groupe CMA/CGM (annexe 703).

⁴⁹ Voir l'audition du représentant du groupe Kenu-In du 11 août 2020 (page 9 – cote 7868).

⁵⁰ Voir le procès-verbal d'audition du groupe GBH le 29 juillet 2020 (page 10 – cote 3918).

⁵¹ Voir la réponse de la société Serdis au questionnaire (page 6 – cote 13474.).

50. **En tout état de cause, même si les marges de négociation tarifaires sont limitées, les tarifs appliqués sur la principale ligne directe vers la métropole par la CMA-CGM depuis Nouméa semblent compétitifs par rapport à d'autres territoires pourtant plus proches.**
51. Comme le montre en effet l'avis de l'Autorité polynésienne de la concurrence (APC), « *Alors que Nouméa par exemple est plus éloignée de l'Europe que Papeete et située plus loin sur la ligne, il s'avère que les tarifs de la compagnie CMA-CGM pour le transport dit sec (non réfrigéré) sont moins élevés de 10 %. Cet écart de prix n'a pas de justification technique, s'agissant d'un coût hors frais spécifiques (manutention ou frais de port). De plus, alors que les tarifs pour la Nouvelle-Calédonie ont fortement diminué en 2018 (-10 %), ils ont augmenté pour la Polynésie française (+3%). Pour le transport réfrigéré, les prix sont identiques alors que depuis Le Havre, les navires mettent 37 jours pour parvenir à Nouméa contre 29 pour Papeete, ce qui implique notamment des frais de réfrigération supplémentaires. Or, depuis 2018, la ligne vers Nouméa est relativement concurrentielle et est fréquentée par de plus grands porte-conteneurs* »⁵² (gras ajouté).
52. En pratique, l'examen des éléments transmis par le groupe GBH montre qu'en moyenne les frais de fret maritime pour ses importations directes de conteneurs de 40 pieds secs⁵³ en provenance de métropole, représentent entre 6 et 9% de la valeur d'achat de la marchandise importée auxquels s'ajoutent d'autres frais de départ (empotage, palettes, frais de prestation du fournisseur...) qui peuvent varier entre 2 et 10% de la valeur d'achat de la marchandise⁵⁴.
53. Pour les plus petits opérateurs de la distribution, il ressort de l'instruction que les frais de fret maritime représentent généralement entre 12 et 25% de la valeur d'achat de la marchandise en métropole pour un conteneur de 40 pieds et peuvent monter jusqu'à 30% lorsqu'il s'agit d'un conteneur de 20 pieds transportant des marchandises de faible valeur.

b. Les prestations d'accostage sur le PANC sont moins chères que dans la plupart des ports du Pacifique

54. **La desserte maritime de la Nouvelle-Calédonie, s'agissant des importations de PGC, passe inévitablement par le port autonome de la Nouvelle-Calédonie (PANC) situé à Nouméa⁵⁵.** Comme le souligne le rapport de l'IEOM pour 2019, « *Par son trafic total, le port de Nouméa se situe au dixième rang des ports français en 2018 et au deuxième rang des ports de l'Outre-mer* »⁵⁶, derrière le port de La Réunion, étant précisé que cette place tient essentiellement à l'activité du secteur du nickel⁵⁷.

⁵² Voir l'avis de l'APC n° 2019-A-02 du 19 septembre 2019 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution en Polynésie française, point 63 et s. <https://www.autorite-concurrence.pf/avis/section-avis/211>

⁵³ Soit 67 m3.

⁵⁴ Voir le fichier « *Etude frais TC et avion* » transmis par le groupe GBH et le fichier « *Trame commune analyse des factures à compléter* » (annexe 280).

⁵⁵ Sur le site du gouvernement le PANC est présenté comme : « *Le premier port Français d'Outre-mer en tonnage manipulé avec 5 142 855 tonnes pour l'année 2014. La circonscription maritime du Port de Nouméa s'étend sur plus de 1000 ha et regroupe les différentes installations portuaires reparties entre la grande et la petite rade. Elle permet l'accueil et l'exploitation de toutes les catégories de navires au tirant d'eau de 10,5 m* ».

⁵⁶ Voir le [rapport de l'IEOM pour 2019](#) (page129). En audition, le directeur du PANC a précisé que celui-ci était le deuxième port ultramarin « *après la Réunion qui a développé un partenariat avec la CMA-CGN et est devenue un hub de transbordement dans l'océan Indien* », étant précisé qu'« *En termes de conteneurisation, la Réunion fait 3 millions de conteneurs et Nouméa 50 000* ».Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (page 8 – cote 17).

⁵⁷ Les autres ports de la NC sont les ports de Prony, Vavouto et Népoui qui ne transportent pas de produits alimentaires.

55. D'après le site internet du PANC, hors produits pétroliers, « *Les produits alimentaires [...] composent la plus grande part (37%) [du commerce international] suivi à part quasi égales par les matériaux de construction (19 %) les produits manufacturés (18%)* »⁵⁸.

Tableau débarquement/embarquement des marchandises sur le PANC à Nouméa

Ports de Nouméa	2019	
	Débarquement	Embarquement
Produits alimentaires	193 024	17 182
Produits végétaux et animaux non alimentaires	11 761	1 388
Minéraux solides	276 424	0
Produits pétroliers	703 465	4 481
Minéraux	132	5
Produits métallurgiques	4 844	209 410
Matériaux de construction	171 476	31 932
Produits chimiques	48 941	6 159
Véhicules	26 293	1 539
Autres produits manufacturés	87 785	10 992
Total	1 524 145	283 088

Source : PANC

56. Les statistiques de l'ISEE montrent que **l'activité de déchargement du PANC est relativement stable depuis 2015**, notamment s'agissant des produits alimentaires.

Evolution du fret maritime extérieur au PANC depuis 2015 (en tonnes)

	2015		2016		2017		2018		2019	
	Débarquement	Embarquement								
Global	3 322 587	5 970 643	4 118 412	6 243 485	3 234 425	6 755 874	4 224 584	6 897 513	3 366 568	7 445 900
dont Port public	16,6%	4,5%	13,2%	4,6%	16,3%	4,4%	12,6%	4,3%	15,1%	3,7%
dont Produits alimentaires	5,9%	0,3%	4,7%	0,2%	6,0%	0,3%	4,6%	0,3%	5,7%	0,2%

Source : ISEE

57. **A l'arrivée dans le PANC, le navire et ses marchandises font l'objet de quatre opérations d'approche, exécutées par des sociétés privées dans le cadre de délégations de service public ou par les agents du port.**
58. Le directeur du PANC a décrit l'intervention successive de ces quatre opérations comme suit : « *Lorsque le navire arrive à la passe de Dumbéa, l'agent maritime annonce l'arrivée du bateau. Ensuite, il y a la prise en charge du navire à la base : c'est le **pilotage maritime**. Le pilote va monter à bord du navire et conseiller le commandant pour les manœuvres d'approche des terres. [...] Viennent ensuite les **opérations de remorquage** : le pilote fait alors le lien avec le remorqueur car, à l'entrée de la grande rade, le navire est pris en charge par un ou deux remorqueurs en fonction de sa taille pour les manœuvres d'approche dans l'enceinte du port. Il s'agit là d'une DSP du port autonome. A partir de 60m, c'est obligatoire d'avoir un remorqueur. La **manœuvre d'accostage (ou encore de chaloupage)** qui s'ensuit est gérée en DSP (PANC) par la société Viratelle, celle liée au remorquage est assignée à la SORA (société océanienne de remorquage et d'assistance). Les tarifs sont réglementés [...]* » (soulignement ajouté)⁵⁹. S'ajoutent à cela, **les opérations d'amarrage** réalisée par les agents du PANC.
59. Le tableau ci-après récapitule les opérations accomplies en délégation de service public ou par les agents du PANC ainsi que les caractéristiques et modalités tarifaires :

⁵⁸ Voir le [site internet du PANC](#).

⁵⁹ Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (pages 9 et 10 – cotes 18 et 19).

Prestations portuaires sur le PANC et modalités tarifaires

	Service	Assuré par	Tarifs	Fixés par	Méthode de calcul	Informations complémentaires
Frais d'approche jusqu'au PANC	Pilotage	Syndicat Professionnel des Pilotes Maritimes de Nouvelle-Calédonie (DSP de la NC)	Voir tableau ci-dessous	Arrêté n° 2003-401/GNC du Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie	Forfait (coût augmente avec la longueur du navire)	/
	Remorquage	Société SORA-SORECAL (DSP du PANC)	Voir tableau ci-dessous		Forfait (coût augmente avec la longueur du navire)	Majoration de 50% la nuit (entre 18h00 et 06h00) et majoration de 50% les dimanche et jours fériés
	Lamavage	Société VIRATELLE (DSP du PANC)	30 000 F.CFP HT		Tarif horaire courant	
	Amarrage	Agents du PANC	Voir tableau ci-dessous		Prix unitaire (par jour) et augmentant avec la longueur du navire	Majoration au-delà de 4 jours
AMARRAGE ET DEBARQUEMENT						
Frais à quai	Eau potable	PANC	Exemple au 01/06/2015 : 211 XPF/m ³	Arrêté n° 2015-731/GNC du Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie	Prix unitaire calculé au volume (m ³) sur la base du prix établi par la Calédonienne des eaux majoré de 70%	
	Électricité	PANC	Exemple au 01/12/2008 : 480 XPF le jeton pour une borne 32 ampères		Tarif horaire basé sur les prix établis par EEC et majoré d'un coefficient multiplicateur (coefficient de 5 pour un ampérage de 16A et de 10 pour un ampérage de 32A)	/
	Pont à bascule	PANC	718 XPF HT par pesée		Prix unique	

Source : traitement de données ACNC

60. Le **pilotage maritime** est une activité privée qui recouvre une mission de service public liée à la sécurité de la circulation maritime. Elle est assurée par le Syndicat Professionnel des Pilotes Maritimes de Nouvelle-Calédonie (SPPMNC)⁶⁰ dans les limites de la mer territoriale et relève de la compétence de la Nouvelle-Calédonie depuis 2009⁶¹, mais son cadre réglementaire général est défini dans le code des transports⁶².
61. Le pilotage maritime a fait l'objet de plusieurs arrêtés qui en fixent les tarifs⁶³ de la manière suivante.

Tarifs du pilotage		
Longueur	Tarif par mètre cube du pilotage proprement dit (en XPF)	Tarif des mouvements et manœuvres (en XPF)
0 à 100 m	Minimum de perception*	/
<i>dont moins de 60 m</i>	/	13 037
<i>dont de 60 à 100 m</i>	/	16 771
100 à 130 m	2 462	18 506
130 à 160 m	2 406	21 249
160 à 190 m	2 204	24 074
Plus de 190 m	1 956	26 949
Paquebots	2 273	/

* Entrée ou sortie par Boulari ou Dumbéa : 37 244 F.CFP
 Entrée ou sortie par la Havannah : 55 867 F.CFP

Source : arrêté n° 10-2006/AM du 15 mai 2006 modifié

⁶⁰ Voir le site du [Syndicat Professionnel des Pilotes Maritimes de Nouvelle-Calédonie](#).

⁶¹ Voir la [loi du pays n° 2009-10 du 28 décembre 2009](#) relative au transfert à la Nouvelle-Calédonie des compétences de l'Etat en matière de police et sécurité de la circulation maritime s'effectuant entre tous points de la Nouvelle-Calédonie, et de sauvegarde de la vie humaine en mer dans les eaux territoriales

⁶² Voir les articles L5341-1 à L5341-6 du [code des transports](#), applicables en Nouvelle-Calédonie conformément aux disposition de l'article L1802-6 du même code.

⁶³ L'assiette des droits de pilotage est un volume du navire exprimé en mètres cubes. Par volume du navire, il faut entendre : le produit de sa longueur hors tout (L), de sa largeur hors tout (l) et du tirant d'eau maximal tropical, tel que défini par les documents internationaux officiels ; Voir [l'arrêté n° 10-2006/AM du 15 mai 2006](#) relatif au règlement du pilotage maritime en Nouvelle-Calédonie, modifié en dernier lieu par un arrêté n° 2016-2033/GNC du 20 septembre 2016 et l'arrêté n° 2019-1457/GNC du 14 mai 2019 portant fixation des tarifs du pilotage maritime en Nouvelle-Calédonie.

62. **Les activités de remorquage et de chaloupage (ou lamanage maritime)** sont confiées à un concessionnaire choisi par le PANC à la suite d'un appel d'offres. Le concessionnaire choisi doit fournir ses prestations à tous les navires pour leurs manœuvres dans le port.
63. Le service de remorquage est actuellement assuré par la SARL Société océanienne de remorquage et d'assistance (SORA).
64. Le service de chaloupage (lamavage maritime) est assuré par la SARL Entreprise Viratelle⁶⁴. Ce service consiste à assurer auprès des navires le service de chaloupage à l'occasion des opérations d'amarrage à quai ou sur coffres et bouées dans le port de Nouméa.
65. Chaque concessionnaire a l'exclusivité de ce service pendant 15 ans dont les tarifs sont fixés par le conseil d'administration du port et approuvés par arrêté du Gouvernement n° 2015-731/GNC du 6 mai 2015⁶⁵.
66. Il s'agit de tarifs *maxima* qui pourront être perçus par le concessionnaire. En pratique, les tarifs *maxima* sont complexes car ils dépendent de la longueur du bateau. Ils sont toujours appliqués sans négociation possible de la part de l'importateur. Insusceptibles d'augmentations sans préavis, ces tarifs peuvent néanmoins être anticipés par l'importateur dans l'élaboration du coût de revient des PGC⁶⁶.

Redevance de lamanage		
Longueur hors-tout	Tarif jour (HT)	Tarif Nuit (HT)
Inférieure à 51 m	1 670	3 331
51 à 100 m	3 331	6 671
101 à 150 m	5 831	11 670
151 à 200 m	8 341	16 683
au-delà de 200 m	11 670	23 344

Source : arrêté du Gouvernement n° 2015-731/GNC du 6 mai 2015

Tarifs du remorquage perçus par la Sora			
Longueur hors-tout	Tarifs (HT)	Largeur maximale	Tirants d'eau maximal
de 60.00 à 145.00	55 000	de 12.00 à 20.00	de 3.50 à 8.70
145.00 - 150.00	57 888	20.50	8.90
150.00 - 155.00	63 636	21.25	9.10
155.00 - 160.00	69 348	22.00	9.30
160.00 - 165.00	75 096	22.75	9.50
165.00 - 170.00	80 808	23.50	9.70
170.00 - 175.00	85 476	24.25	9.90
175.00 - 180.00	90 132	25.00	10.20
180.00 - 185.00	94 788	25.50	10.40
185.00 - 190.00	99 480	26.00	10.70
190.00 - 195.00	104 436	26.50	10.90
195.00 - 200.00	108 816	27.00	11.20

Source : arrêté du Gouvernement n° 2015-731/GNC du 6 mai 2015

⁶⁴ Comme l'a constaté la CTCNC dans son rapport d'observations définitives relatif au PANC publié en 2019 : « *Le résultat des appels à candidature conduit à une présence des deux entreprises concernées, depuis 1975 pour l'une et 1986 pour l'autre* » (voir page 50 du [rapport de 2019](#)).

⁶⁵ Voir l'Arrêté n° 2015-731/GNC du 6 mai 2015 fixant les tarifs du port autonome de la Nouvelle-Calédonie applicables aux usagers et concessionnaires de l'établissement public.

⁶⁶ Ibid. (page 47).

67. Dans un rapport de 2019, la Chambre territoriale des comptes de la Nouvelle-Calédonie (CTCNC) a précisé dans son rapport d'observations définitives sur le PANC en 2019 que « *le coût du remorquage portuaire de Nouméa est très inférieur aux tarifs pratiqués en métropole et en Australie pour des prestations qualitatives similaires. Les tarifs pratiqués à Nouméa sont en moyenne 10% moins élevés qu'à Tahiti, qui ne dispose pas des équipements équivalents* ».
68. En revanche, **concernant le chaloupage**, la CTCNC a noté que « *les demandes de revalorisation tarifaire de la société [Viratelle à l'occasion du renouvellement de la DSP], soit +193% en moyenne globale, paraissent nettement surévaluées. Il est relevé qu'un tarif horaire courant de 25 000 F CFP semblerait plus en adéquation avec les ressources nécessaires pour la gestion de cette activité et conduirait à une rentabilité avant impôts de l'ordre de 8% du chiffre d'affaires. In fine, le candidat a revu son offre et proposé un tarif de base de 30 000 F CFP, soit une augmentation de 68% par rapport au cahier des charges* »⁶⁷.
69. Enfin, il convient de rappeler que l'importation de PGC par la voie maritime impose de s'acquitter de droits et taxes portuaires qui permettent d'assurer le financement du port autonome (droit de port, droit de quai, compensation de la taxe de péage⁶⁸, taxe de magasinage, taxe de nettoyage⁶⁹) auxquelles s'ajoutent certaines redevances domaniales (eau, électricité, pont à bascule).
70. Globalement, il ressort de plusieurs études versées au dossier que **les tarifs pratiqués par le PANC sont parmi les plus bas de la zone Pacifique**.
71. Selon les conclusions de l'étude du cabinet Mensia du 1^{er} mars 2019, « *la plupart des prestations offertes par le PANC sont mal tarifées (structure du tarif non adaptée à la réalité de la prestation), sous-tarifées par rapport au marché, à l'offre, à la capacité contributive des filières ou au coût complet de la chaîne du transport ou encore non tarifées.* », comme le résume le tableau ci-après.

Conclusions du cabinet « Mensia » relatives au niveau des tarifs du PANC

Prestations mal-tarifées	Prestations sous-tarifées	Prestations non-tarifées
<ul style="list-style-type: none"> - Droits de port (structure non adaptée à la taille actuelle des navires) - Taxe de magasinage non progressive - Tarifs de droits de quai équivalents pour l'import et l'export malgré un fort déséquilibre en faveur de l'import 	<ul style="list-style-type: none"> - Tarifs des droits de port, droits de quai non revus depuis 1990 - Abattement des droits de port pour la croisière - Tarifs de la cale de halage faibles par rapport aux coûts (rentabilité de - 532%) - Tarifs du lamanage faibles par rapport aux coûts (rentabilité de - 277%) 	<ul style="list-style-type: none"> - Absence de taxe passager - Absence de taxation des conteneurs vides (droits de quai, taxe de nettoyage, taxe de magasinage) - Absence de tarification d'une prestation de contrôle des entrées et sorties des conteneurs (ISPS), dont le principe est accepté par les armateurs

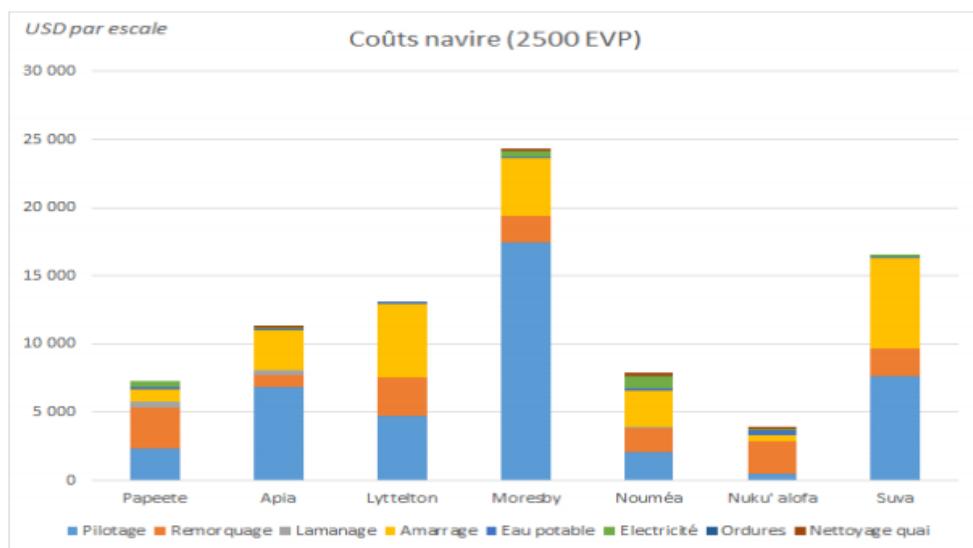
Source : PANC

⁶⁷ Ibid. (pages 49).

⁶⁸ Depuis la mise en place de la taxe générale sur la consommation (TGC), la taxe de péage, qui représentait 75% des recettes fiscales du port autonome, n'est plus perçue et une part du produit de la TGC est affectée au port autonome par délibération du congrès.

⁶⁹ En application de la loi du pays n° 2011-9 du 30 décembre 2011 portant diverses dispositions d'ordre fiscal et douanier, « *Il est perçu un droit de port sur les navires de tous types entrant dans les ports et rades de la Nouvelle-Calédonie* » ; « *Il est perçu un droit de quai sur les marchandises en provenance ou à destination de l'extérieur de la Nouvelle-Calédonie, embarquées, débarquées ou transbordées par les navires de tout tonnage et de tout pavillon qui se livrent à des opérations commerciales sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie* » ; « *Il est perçu une taxe de péage sur les marchandises importées par la voie maritime* ». De plus, la loi du pays n° 2010-7 du 8 juillet 2010 prévoit également que « *Les marchandises constituées en dépôt sont soumises à une taxe de magasinage* ».

72. La Chambre territoriale des comptes de la Nouvelle-Calédonie a pour sa part souligné, dans son rapport d'observations définitives sur le PANC en 2019, la nécessité de « *reconsidérer les tarifs du port* » à la hausse s'agissant des prestations domaniales en raison d'un « *décrochage des tarifs du port avec leurs indices de rattachement* » et d'« *adapter le niveau des droits et taxes en considération de la situation économique et du besoin de financement de l'établissement* » puisque « *ces tarifs n'ont pas été revus depuis juillet 1990* »⁷⁰.
73. A ce sujet, le directeur du PANC a souligné qu'« *Avec la taxe de péage, le port recevait 1,2 milliards de recettes fiscales directement affectées. [...] Avec la substitution de la taxe péage par la TGC, le mode de financement du port a changé. Ce mécanisme fragilise le port qui ne dispose plus de visibilité sur le financement à venir. En définitive, le port n'est plus autonome car il dépend en grande partie du versement de la TGC qui représente 51% de ses recettes totales en 2019* »⁷¹.
74. La sous-tarification des opérations portuaires à Nouméa semble confirmée par l'étude Systra réalisée en 2016⁷², qui présente le schéma ci-après :



Source : Étude Systra (2016)

75. L'Autorité en déduit que si les tarifs du PANC sont actuellement bas par rapport aux autres ports du Pacifique faute de revalorisation depuis le début des années 90, ils pourraient remonter dans un futur proche afin d'assurer le besoin de financement du port qui doit notamment poursuivre ses projets d'investissement, et en particulier le prolongement du grand quai (poste 8)⁷³.
76. Ce relèvement des tarifs réglementaires du PANC aurait alors un impact sur les coûts d'acheminement des PGC en Nouvelle-Calédonie qui bénéficient – sur la partie liée au seul coût du navire – d'un avantage comparatif certain jusqu'à maintenant par rapport aux autres ports du Pacifique.
77. Le prolongement du grand quai pourrait en revanche permettre d'accueillir des navires de plus grande capacité et réduire structurellement le coût moyen d'un conteneur.

⁷⁰ CTCNC, rapport d'observations définitives concernant le PANC : https://www.ccomptes.fr/system/files/2019-05/ROD2-PANC_0.pdf.

⁷¹ Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (page 12 – cote 21).

⁷² Voir l'annexe 26.

⁷³ Selon la CTCNC, les aléas économiques et juridiques ayant affecté la procédure d'appel d'offres de cette opération d'investissement ont entraîné un différé de plus de cinq ans du démarrage des travaux et de sa date prévisionnelle de réception. Le surcoût induit pour l'établissement peut être évalué à 1,4 Md F CFP.

c. Les prestations d'acconage ou de manutention portuaire sont jusqu'à 87 % plus chères que sur d'autres ports du Pacifique

78. La manutention portuaire, constituée par l'ensemble des opérations de chargement et de déchargement des navires marchands dans les ports de commerce, n'est plus considérée aujourd'hui comme une mission de service public en Nouvelle-Calédonie. Les activités liées à la manutention sont ainsi exécutées au sein du PANC, mais sans délégation de service public, par des sociétés privées agréées⁷⁴.
79. Le directeur du PANC a précisé lors de son audition que les entreprises de manutention portuaires « *ne peuvent exercer sur le port qu'à condition d'avoir un agrément délivré par le PANC, et la condition sine qua non est d'avoir un contrat de manutention avec une compagnie maritime. L'agrément couvre une période de 15 ans* »⁷⁵ (soulignement ajouté).
80. Ces agréments, appelés « *concession d'acconage*⁷⁶ », ont été renouvelés en 2014. Les conditions pour exercer la profession d'acconier (manutentionnaire portuaire) dans le port de Nouméa sont règlementées et fixées par le PANC⁷⁷.
81. Le directeur du PANC a décrit le secteur et les opérations de manutention portuaire comme suit : « *Les dockers déchargent avec des grues (la plupart du temps mobiles) les conteneurs et les mettent dans les zones de stockage. Le marché de la manutention portuaire compte quatre acteurs : Groupe Nouméa Port (GNP), SATO, la SAT (société d'acconage et de transport) et Manutrans, étant précisé que les deux premiers sont rattachés à des groupes présents sur plusieurs marchés de l'activité portuaire. Le premier (GNP) est une filiale Ballande-Leroux et la Sato fait partie du groupe Lafleur-Malmezac* »⁷⁸, les deux autres (SAT et Manutrans) sont dirigées par M. Louis Kotra-Uregueï.

⁷⁴ La manutention portuaire (acconage) qui nécessite des équipements lourds et coûteux est assurée par des entreprises privées concessionnaires portuaires que sont les entreprises suivantes : Groupe Nouméa Port (GNP) ; Manutrans, Société d'Acconage et de Transport (SAT) et SATO SA.

⁷⁵ Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (annexe 05, cote 19).

⁷⁶ L'acconage désigne toutes les opérations de transport, de manutention, mais aussi de chargement ou de déchargement de marchandises, qui reposent sur l'utilisation d'accons qui relient le bateau en mer et le quai du port.

⁷⁷ Les conditions cumulatives sont de : « *- justifier de contrat(s) de manutention avec une ou plusieurs compagnie(s) maritime, - justifier des équipes et équipements nécessaires à l'exécution de ces contrats, - justifier d'un contrat d'assurance en responsabilité professionnelle* » Voir la délibération du conseil d'administration du PANC n°1-2014 du 4 mars 2014. (Annexe 771).

⁷⁸ Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (Annexe 05, cote 19).

La quatrième société d'acconage agréée l'a été suite à un mouvement syndical. L'avis du CESE d'octobre 2015 sur « *Les ports ultramarins au carrefour des échanges mondiaux* » précise que de nombreux conflits sociaux ont eu lieu au début de la décennie 1990, d'où a découlé une rénovation du cadre de fonctionnement de la manutention portuaire. « *Cette rénovation est passée par la mensualisation des dockers et leur embauche par les sociétés d'acconage dans le cadre de la réforme de 1995 qui devait permettre d'assurer la paix sociale au Port autonome et induire une diminution des coûts de la manutention pour les compagnies maritimes du fait de la suppression des heures supplémentaires dues aux dockers. Une nouvelle modification importante est intervenue en 1999 par l'agrément d'un 4e acconier. Avant cette date, la société du chalandage détenait plus de 50 % du marché de la manutention portuaire à travers, notamment, son contrat avec la CMA-CGM : or une offensive syndicale contre cette société a abouti à son blocage total pendant plus de deux mois. Parallèlement une négociation a été menée par les syndicalistes avec la CMA-CGM en vue de mettre en place une compagnie d'acconier garantissant mieux la paix sociale : la Société d'acconage territoriale (SAT) qui a reçu l'agrément du Conseil d'administration du port. De fait, cette société s'est vu attribuer par la CMA-CGM les opérations de manutention de ses navires après une période de transition, une clause de transfert assurant bien la prise en charge du contrat par la SAT dès sa mise en place* » (voir page 152 du rapport).

82. Le président de l'UMEP a expliqué, lors de son audition⁷⁹, que : « *Chaque manutentionnaire travaille avec une ou plusieurs compagnies maritimes*⁸⁰. *C'est un contrat commercial. SATO travaille avec MSC et SWIRE, GNP avec SWIRE, HUG, MARFRET, SOFRANA et la SAT avec CMA-CGM. Les contrats avec les lignes maritimes sont reconductibles indéfiniment dans la plupart des cas, ou à durée déterminée comme c'est le cas pour GNP (contrats de 5 ans) et renégociés à l'issue* »⁸¹.
83. **L'Autorité en déduit que l'obligation des manutentionnaires d'avoir un contrat avec une compagnie maritime, pour être agréés par le PANC, la reconduction tacite de ces contrats indéfiniment ainsi que la durée de l'agrément de 15 ans, ont pour conséquence d'interdire toute mise en concurrence des acconiers par les compagnies maritimes, et plus encore pour l'importateur**, dès lors qu'il a choisi la compagnie par laquelle il achemine ses produits⁸². En effet, pour chaque compagnie maritime, seule une société de manutention intervient sur ses bateaux ce qui assure à cette dernière une « *rente de situation* » **pérenne**.
84. S'agissant du matériel dont disposent les acconiers, le président de l'UMEP a expliqué que : « *SATO détient deux grues mobiles et GNP trois. [...] Les acconiers détenteurs de grues les louent, sous forme d'une prestation de service complète, aux acconiers qui n'en ont pas en propre. C'est donc la location d'une équipe complète qui est facturée comprenant un grutier, un homme de sécurité et un pointeur* »⁸³. Les sociétés de manutention utilisent également des « *stackers* », plusieurs types d'élévateurs⁸⁴, des tracteurs portuaires et des véhicules légers classiques. Il apparaît, cependant, que les sociétés « *SAT et MANUTRANS détiennent moins d'équipements et surtout un matériel plus vieillissant* »⁸⁵. En revanche, chaque acconier dispose d'un atelier de maintenance.
85. Pour ce qui concerne plus précisément les tarifs appliqués, le président de l'UMEP a indiqué, en audition, que : « *Les tarifs UNIMAP établis avec la direction des affaires économiques et commerciales étaient régulés jusqu'en 1991. Il y avait un tarif revu tous les ans ou deux ans, à l'issue de discussions collégiales. Il était ensuite envoyé aux acconiers, aux agents maritimes et importateurs. Le dernier tarif émis date de septembre 1991* » (Soulignement ajouté)⁸⁶.
86. Pour sa part, le directeur du PANC a expliqué que : « *La manutention applique les mêmes prix depuis 20 ans donc peu de choses ont évolué (...) D'après l'arrêté n° 83-543/CG du 9 novembre 1983 l'activité de manutention portuaire est devenue un secteur réglementé au même titre que les prestations de coiffure. En application de ce texte fixant un cadre général, un accord de régulation a été signé entre les opérateurs. De mon point de vue, la manutention portuaire a bien fait l'objet d'une réglementation, via la fixation de tarifs plafonds sur lequel les acteurs se sont systématiquement alignés mais je ne suis pas certain que ce secteur soit toujours réglementé, à mon sens il a été déréglementé mais je ne sais pas quand et les tarifs fixés dans l'accord prédominent encore aujourd'hui* » (Soulignement ajouté)⁸⁷.

⁷⁹ Accompagné lors de son audition notamment par le président de l'Union des industriels de la manutention portuaire (UNIMAP).

⁸⁰ Il s'agit des compagnies maritimes suivantes : MSC, SWIRE, HUG, MARFRET, SOFRANA, CMA-CGM.

⁸¹ Voir le procès-verbal d'audition du président de l'UMEP du 16 juillet 2020 (page 13 – cote 481).

⁸² Ce choix étant généralement opéré en fonction de la route maritime que la compagnie maritime exploite et du tarif proposé.

⁸³ Voir le procès-verbal d'audition du président de l'UMEP du 16 juillet 2020 (page 13 – cote 481).

⁸⁴ Une vingtaine de machines en tout, de charges différentes (45t, 32t, 22t, 16t, 7,5t, 4t et 2,5t). Les élévateurs peuvent aussi être loués, avec chauffeurs, aux plus petits acconiers.

⁸⁵ Voir le procès-verbal d'audition du président de l'UMEP du 16 juillet 2020 (page 14 – cote 482).

⁸⁶ *Ibid* (page 15 – cote 483).

⁸⁷ Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (page 15 – cote 1233).

87. Le président de l'UMEP a indiqué pour sa part que : « L'accord UNIMAP est toujours en vigueur, mais les acconiers ont dorénavant des contrats commerciaux avec les compagnies et des tarifs inclus dans ces contrats. Il y a donc une grille tarifaire UNIMAP mais je ne sais pas si tout le monde la respecte. Je ne sais pas si ce tarif UNIMAP est un tarif maximal plafond ou un tarif unique fixe pour tout le monde » (Soulignement ajouté)⁸⁸.
88. Le représentant des transitaires a, cependant, précisé que : « *Dans son activité de transitaire, les factures liées à la manutention portuaire font état d'un prix resté inchangé depuis plusieurs années, soit 64.120 F.CFP par container, quels que soient la compagnie maritime et l'acconier* » (gras ajouté)⁸⁹.
89. **A la suite de l'instruction, l'Autorité constate que si les tarifs de la manutention portuaire ont fait l'objet d'un encadrement institué par l'arrêté n° 83-543/CG du 9 novembre 1983 relatif aux prix de certains services⁹⁰, cet arrêté a été abrogé par l'arrêté n°85-167/CM du 10 avril 1985** relatif aux prix des produits fabriqués ou transformés dans le Territoire et de certains services, retirant donc les prestations de manutention portuaire de la liste des prestations de service dont les tarifs sont réglementés⁹¹. **La base réglementaire sur laquelle a été pris un accord de fixation des prix de la manutention portuaire sous l'égide de la DAE en 1991 n'était donc plus en vigueur**⁹². Sollicitée à ce sujet, la DAE a indiqué ne pas avoir connaissance de tels accords et ne disposer d'aucun fonds de dossier relatif à la réglementation des tarifs de la manutention portuaire ainsi qu'à l'ancienneté d'un tel dispositif réglementaire, étant précisé par ailleurs qu'à cette date « *la DAE était alors une direction relevant de l'Etat* »⁹³.
90. En tout état de cause, il est patent que **les opérateurs du secteur ont une méconnaissance de la réglementation applicable au secteur de la manutention portuaire. Toutefois, en pratique, les acconiers appliquent toujours les tarifs maxima négociés par l'UNIMAP en 1991 alors que les tarifs ne sont plus réglementés depuis 1985.**
91. De plus, si le document transmis par la société Groupe Nouméa Port⁹⁴ fait état de tarifs théoriquement différents selon le type de marchandise (produit de première nécessité ou non) et de remises susceptibles d'être accordées à certaines compagnies maritimes, **l'instruction a montré qu'aucune modulation de tarif n'apparaît dans les éléments transmis par les importateurs, qu'ils soient grossistes ou distributeurs. L'éventuelle réduction de tarif accordée par une société de manutention à une compagnie maritime n'est donc pas répercutee sur l'importateur et in fine sur le consommateur.**
92. **Ainsi, le tarif de débarquement pour un conteneur de 20 pieds est de 64 120 F.CFP HT et de 112 499 F.CFP HT pour un conteneur de 40 pieds, quels que soient l'importateur, le produit transporté et le volume à débarquer.**

⁸⁸ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (page 15 – cote 483).

⁸⁹ *Ibid* (page 16 – cote 484). Prix HT.

⁹⁰ En application duquel il est prévu, à l'article 2, une possible évolution des tarifs par voie d'accord de régulation ainsi rédigée : "Les prix desdites prestations de services peuvent être majorés dans le cadre d'accords de régulation faisant l'objet d'engagements souscrits auprès du Président du Conseil de Gouvernement, représenté par le Directeur du Commerce, des Prix et de la Consommation". Voir [l'arrêté de 1983](#) et [l'accord signé le 4 février 1985](#).

⁹¹ Voir [l'arrêté n°85-167/CM du 10 avril 1985](#).

⁹² A défaut de transmission de cet accord de 1991, demandée au président de l'UMEP, a été communiqué le courrier de l'UNIMAP du 22 avril 1991 à la DAE, ainsi que le courrier de la DAE du 16 juillet 1991, mais qui ne traitent pas de la grille tarifaire de référence aujourd'hui (annexes 1092 et 1093).

⁹³ Voir l'annexe 1089 – cotes 14607 à 1462.

⁹⁴ Voir l'annexe 5 « *Chiffre d'affaires et prix unitaires par clients* » (annexe 775).

93. En outre, le représentant de l'UNIMAP a confirmé que **les tarifs liés aux opérations de manutention portuaire sont scindés en deux parts, l'une payée au consignataire et l'autre payée à l'acconier**. Il a précisé que : « *La part consignataire est une spécificité de Nouméa car c'est le consignataire qui est responsable de la marchandise une fois débarquée et non l'acconier (comme c'est normalement le cas). Cette part dédiée au consignataire est en compensation de cette responsabilité. [...] L'acconier facture sa prestation à l'agent maritime, qui lui refacture une partie* » (Soulignement ajoutés)⁹⁵.
94. **Or, l'Autorité ne peut que constater que ces imperfections de marché conduisent à ce que les opérations de manutention portuaires sur le PANC soient 9 à 87 % plus chères à Nouméa pour un conteneur de 20 ou 40 pieds que sur d'autres ports ultramarins français ou du Pacifique comme le montrent les comparaisons ci-après.**

Tableau 21 : Comparaison des tarifs d'acconage dans différents ports (en F. CFP)

2019 (sauf mention)	PF Papeete	NC Nouméa	Saint- Denis (2017)	Fort- de- France	Pointe- à-Pitre	Le Havre	Auckland (N-Z)	Suva (Fidji)	Nuualofa (Tonga)	Moresby (P-NG)	Port- Louis (Maurice)
20" sec	58 117	64 120	40 692 (341 €)	35 322 (296 €)	28 878 (242 €)	25 656 (215 €)	23 100 (325 NZ\$)	24 600 (497 FJD)	8 370 (179 T\$)	47 650 (1 502 PGK)	8 450 (2 773 MRs)
20" réfrigéré	58 117	64 120	40 692 (341 €)	35 322 (296 €)	28 878 (242 €)	37 590 (315 €)	28 400 (400 NZ \$)	27 570 (557 FJD)	8 370 (179 T\$)	47 650 (1 502 PGK)	8 450 (2 773 MRs)
40" sec	116 236	112 899	66 348 (556 €)	48 806 (409 €)	44 272 (371 €)	25 656 (215 €)	40 800 (575 NZ \$)	49 200 (994 FJD)	16 740 (358 T\$)	94 600 (2 982 PGK)	16 900 (5 548 MRs)
40" réfrigéré	116 236	112 899	66 348 (556 €)	48 806 (409 €)	44 272 (371 €)	37 590 (315 €)	46 200 (650 NZ \$)	55 140 (1 114 FJD)	16 740 (358 T\$)	94 600 (2 982 PGK)	16 900 (5 548 MRs)

Source : Autorité polynésienne de la concurrence, avis n° 2019-A-02 du 19 septembre 2019

Ecart entre les tarifs d'acconage pratiqués sur d'autres ports français ultramarins ou du Pacifique par rapport aux tarifs pratiqués à Nouméa sur le PANC

2019 (sauf mention)	PF Papeete	NC Nouméa	Saint- Denis (2017)	Fort- de- France	Pointe- à-Pitre	Le Havre	Auckland (N-Z)	Suva (Fidji)	Nuualofa (Tonga)	Moresby (P-NG)	Port- Louis (Maurice)
20" sec	-9%	100%	-37%	-45%	-55%	-60%	-64%	-62%	-87%	-26%	-87%
20" réfrigéré	-9%	100%	-37%	-45%	-55%	-41%	-56%	-57%	-87%	-26%	-87%
40" sec	3%	100%	-41%	-57%	-61%	-77%	-64%	-56%	-85%	-16%	-85%
40" réfrigéré	3%	100%	-41%	-57%	-61%	-67%	-59%	-51%	-85%	-16%	-85%

Source : Calculs ACNC

95. Dès lors, même si les tarifs des acconiers sont restés stables depuis 1991, le **niveau extrêmement élevés de ces tarifs** par rapport à des prestations de manutentions équivalentes dans d'autres ports du Pacifique (+9 % à 87 %) traduit là aussi une **rente de situation** de la part des 4 opérateurs locaux au détriment des importateurs et *in fine* des consommateurs, comme en attestent notamment le taux de profitabilité élevé des acconiers (environ 22 % en moyenne) et l'évolution de leur résultat net entre 2015 et 2019 (+ 37 % en moyenne).

⁹⁵ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (page 16 – cote 484). Dans les autres territoires ultramarins notamment à la Réunion, le chargeur qui supporte directement la part la plus importante du prix de la manutention sur la base du tarif commun dénommé « *commun* » ne peut faire jouer la concurrence qu'indirectement et de manière résiduelle sur la composante manutention « *compagnie* » dans la mesure où le contrat de manutention est conclu pour la globalité de la prestation entre la compagnie maritime et le manutentionnaire. En Métropole, le prix de la manutention étant incorporé dans le coût total du fret, la concurrence s'exerce sur la prestation globale de transport facturée au chargeur au moment du choix du transporteur (Voir décision Adlc n°11-D-01).

96. **Si cette situation est de nature à renchérir les coûts des importateurs calédoniens par rapport à d'autres territoires du Pacifique en particulier, il convient néanmoins de souligner que la part des frais de manutention ne représente qu'une part mineure de la valeur d'achat des PGC, comprise entre 1 et 7% selon la valeur de la marchandise (voir infra).**

d. *Les prestations des transitaires et des commissionnaires en douane sont concurrentielles*

97. Dans son avis n°19-A-12⁹⁶, l'Autorité métropolitaine a indiqué que : « *Les transitaires sont des opérateurs spécialisés dont le rôle est d'assurer tout ou partie des prestations liées à l'acheminement des marchandises importées, généralement de la métropole vers les territoires ultramarins, pour le compte de leurs clients. À la différence des importateurs-grossistes, les transitaires ne sont pas propriétaires de la marchandise acheminée. Ils n'assurent pas certaines opérations logistiques comme celle de la gestion des stocks et ne prennent pas en charge les actions commerciales, telles que les actions promotionnelles. En pratique, les transitaires peuvent fournir plusieurs types de prestations, allant de services à la carte à une prestation plus complète et globale. Ainsi, certains d'entre eux, généralement les sociétés de petite taille, ont uniquement la charge de procéder aux formalités douanières, ainsi qu'aux formalités de passage de marchandises d'un territoire douanier à un autre pour le compte d'un voire de plusieurs clients* ».
98. En Nouvelle-Calédonie, le PANC précise sur son site internet la mission d'un **transitaire** de la manière suivante : « *Mandaté afin de gérer l'importation ou l'exportation de marchandises, le transitaire se charge d'assurer la continuité du transport (routier, maritime et aérien) du lieu de fourniture jusqu'au client. Il s'occupe également de toutes les formalités administratives connexes* » (Soulignement ajouté)⁹⁷.
99. Le rôle du transitaire est donc celui d'un organisateur⁹⁸ qui, en utilisant des plateformes régionales de groupage, en rentabilisant les rotations et en s'appuyant sur un réseau de compagnies maritimes, assure l'optimisation du transport des marchandises tout en réduisant les coûts.
100. Dans la très grande partie des dossiers d'import transmis à l'Autorité, il ressort que les prestations facturées le plus souvent par les transitaires sont :
- les frais de dossier du transitaire (montant fixe) ;
 - la rémunération (honoraires) du transitaire ;
 - les redevances informatiques au nombre de deux : la AP+ (système informatique douanier qui facture 70 frs / article douanier différent) et la FID (système informatique du transitaire) ;
 - et les frais de transport maritime, les frais de douane, les frais portuaires, les frais de dépotage et de livraison, le montant de la TGC⁹⁹.
101. **En Nouvelle-Calédonie, les transitaires sont souvent commissionnaires en douane¹⁰⁰** sous réserve d'avoir obtenu un agrément par la Direction des douanes et s'occupent des opérations

⁹⁶ Voir l'Avis n°19-A-12 point 333.

⁹⁷ Voir le [site du PANC](#).

⁹⁸ L'activité d'organisateur de transport consiste à prendre en charge une marchandise à un lieu déterminé par les Incoterms (International Commerce Terms) et à l'acheminer à destination, selon le mode de transport souhaité par le client, aérien ou maritime ou la combinaison de ces deux modes de transport air/mer.

⁹⁹ Voir les factures transmises par LTN et par les distributeurs (annexes 36 à 63, 70 à 81, 117 à 122, 154 à 163, 191 à 193, 250 à 277, 446 à 449, 455 à 469, 534 à 542, 656 à 670 et 824 à 826).

¹⁰⁰ L'activité de commissionnaire en douane consiste à réaliser les formalités de dédouanement de la marchandise à son arrivée en NC. Le régime douanier utilisé le plus couramment étant celui de la mise à la consommation

de dédouanement des marchandises sur le PANC¹⁰¹. A titre de comparaison, en Polynésie française, cette fonction de commissionnaire est assurée par les acconiers.

102. En Nouvelle-Calédonie, le commissionnaire en douane est toujours responsable des marchandises pour le compte de son client, par une représentation indirecte, contrairement à la pratique d'autres ports français. Selon le président de l'UMEP, « L'agréé en douane déclare pour le compte de son client, assume toutes les responsabilités vis-à-vis des douanes et avance les coûts avant de les refacturer au client¹⁰². Dans la représentation directe, l'agréé en douane déclare pour son client, mais n'assume pas la responsabilité ni n'avance les coûts » (Soulignement ajouté)¹⁰³. Il ajoute que la fonction de commissionnaire en douane n'est pas assez réglementée : « *Tout le monde peut être commissionnaire en douane et donc il y a un risque de faire n'importe quoi. On se bat contre cela. Chaque société met en place ses critères de compétence et des formations internes* »¹⁰⁴.
103. Il a également précisé que, sur le territoire, « *il y a 18 transitaires agréés en douane* »¹⁰⁵. Parmi ces dix-huit transitaires¹⁰⁶ se trouve une dizaine de sociétés importantes, selon l'UMEP, dont « *Les plus grosses sociétés en termes de volume sont Bolloré, TTI et ACT. Cette dernière est détenue à 30% par la SLN, 30% par Jeandot et 30% par Bolloré. Une partie de l'actionnariat de TTI est également détenue par Bolloré, avec le groupe Leroux. LTN, SOCATRANS et DHL (qui emploie entre 35 et 38 personnes) sont aussi des acteurs importants* »¹⁰⁷.
104. En outre, s'agissant des commissionnaires en douane, un dispositif atypique de redevance locative leur est appliqué. Ces derniers doivent, en effet, s'acquitter à titre individuel, auprès du PANC, d'une redevance locative dont les modalités de calcul varient d'un opérateur à l'autre¹⁰⁸ alors que le tarif est réglementé¹⁰⁹, ce que le président du SPADET juge archaïque¹¹⁰.

(MAC) qui permet de s'acquitter, dès l'entrée en Nouvelle-Calédonie, des droits et taxes de douane exigibles en fonction de la nature et de l'origine des produits importés. Contrairement aux régimes d'admission temporaire ou d'entrepôt sous douane (appelés régimes suspensifs car la perception des droits et taxes est suspendue jusqu'au moment de la MAC), cette action de MAC permet une perception non différée des droits et taxes et vient par conséquent alimenter immédiatement le budget du territoire.

¹⁰¹ L'exercice de la profession d'agréé en douane (ou « *commissionnaires en douane* ») est encadré par les dispositions des articles 64 à 68 du code des douanes de Nouvelle-Calédonie, ainsi que par l'arrêté d'application n° 200 du 24 février 1964 modifié, fixant les conditions d'application des articles précités.

¹⁰² Ce point a été confirmé par la société ACT, transitaire, qui rappelle que « *Il faut souligner que, dans la très grande majorité des cas, le commissionnaire en douane prend les taxes à son compte et les refacture ensuite à son client. Cette façon de procéder fait ainsi peser une dette à l'égard du pays de plusieurs milliards chaque année pour les opérateurs importants du transit. Le pays a une assurance totale que la dette sera honorée car garantie par des cautions bancaires (qui coûtent à l'opérateur). En revanche, le transitaire supporte un risque financier très important car lui n'est pas ou peu couvert vis-à-vis de ses clients à son égard* ».

¹⁰³ En Europe les deux sont proposés et en Australie c'est la représentation directe qui est imposée. Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 486).

¹⁰⁴ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 annexe 28, cote 487).

¹⁰⁵ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (–annexe 28, cote 485).

¹⁰⁶ Ces dix-huit transitaires emploient en tout 312 personnes.

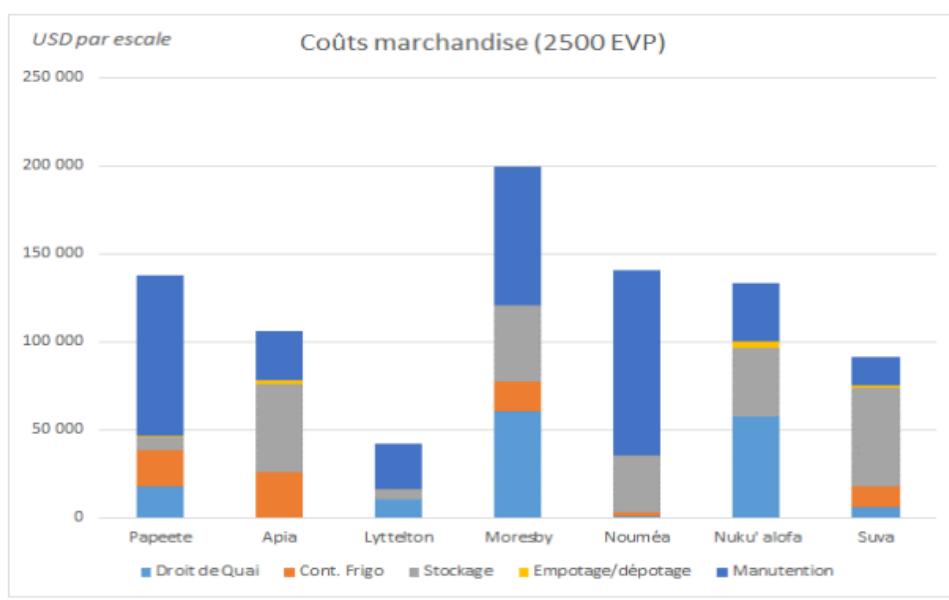
¹⁰⁷ Toutes les sociétés ne sont pas présentes sur le PANC. Ainsi, « *Il y en a un à Ducos (Bolloré) et un à la ZAC Panda, ainsi qu'à Tontouta et deux au centre-ville, près du magasin Johnston. Les autres se trouvent sur la zone transitaire du port. Un projet en cours est de changer les limites de la zone ISPS pour en extraire les transitaires présents, ce qui est une bonne chose car les clients devaient rentrer dans cette zone pour récupérer leurs marchandises, ce qui était lourd pour eux et pour nous. Les loyers du port sont élevés alors que les rémunérations baissent. Il y a un exode des opérateurs du port autonome* ». Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 487).

¹⁰⁸ D'un montant de 3.030 F.CFP/m²/semestre pour la grande majorité.

¹⁰⁹ Voir l'arrêté n° 2015-731/GNC du 6 mai 2015 fixant les tarifs du port autonome de la Nouvelle-Calédonie aux usagers et concessionnaires de l'établissement public.

¹¹⁰ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 488).

105. Dans l'hypothèse où le transitaire est également commissionnaire en douane, sa facture indique aussi les « Honoraires Agrés en Douane (HAD) » qui correspondent à la rémunération du commissionnaire en douane laquelle peut aller jusqu'à 2% de la valeur CAF en fonction de la complexité d'un dossier et des opérations supplémentaires (comme par exemple un contrôle douanier opéré sur un conteneur).
106. **Il ressort de ce panorama que le marché des transitaires (et commissionnaires en douane) est atomisé et susceptible d'être fortement concurrentiel, les importateurs ayant toujours le choix des transitaires.**
107. **Au total, il ressort des données transmises par les grossistes et les distributeurs que les coûts des prestations logistiques locales représentent, pour les premiers, entre 3 et 6,5 % de la valeur d'achat des marchandises et, pour les seconds, entre 6 et 11 % de la valeur d'achat des marchandises.**
108. Le représentant du groupe Kenu-In a précisé que, tant sur la base de cinquante ou de cinq containers, « *Le coût reste le même étant donné que les prix sont fixés par le Port Autonome et ont augmenté dans le temps. La manutention bateau / port est excessive. Ramenée au prix du fret c'est énorme. Le prix du fret maritime est de 3.000 euros donc la manutention locale est extrêmement chère. Pour traverser la moitié du globe un container coûte 3.000 euros et pour le poser à 5 mètres du bateau sur les quais ça coûte entre 64.000 et 120.000 F.CFP [soit 550 à 1000 euros]* »¹¹¹.
109. **L'étude Systra réalisée en 2016¹¹² confirme que si les tarifs des prestations portuaires liées au navire sont très compétitifs sur le PANC à Nouméa, les tarifs des prestations logistiques locales sur le PANC – et tout particulièrement les tarifs de l'accotage – sont les plus chers des ports du Pacifique étudiés derrière Port-Moresby (en Papouasie-Nouvelle-Guinée).**



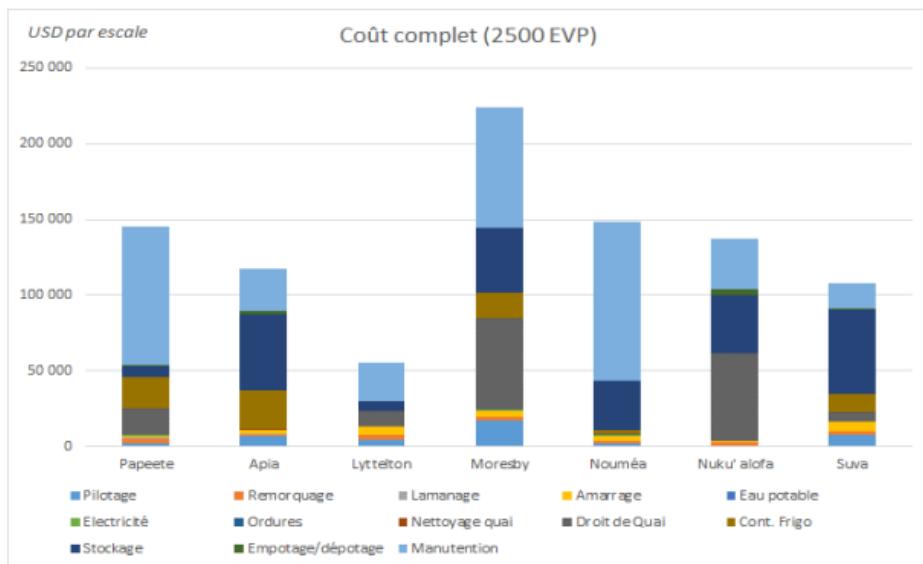
Source : Étude Systra (2016)

¹¹¹ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Kenu-In (annexe 471, cotes 7873 et 7874).

De la même manière, le groupe GBH a fait observer qu'« *Au port de départ, il n'y a pas grand-chose. Cependant, à l'arrivée, le débarquement des containers est très cher par rapport à d'autres ports. Les tarifs sont de 64.120 F.CFP pour un 20 pieds et de 128.000 F.CFP environ pour un 40 pieds. Aucune négociation n'est possible : c'est le même prix que l'on en fasse 10 par an ou 1.000. Notre compagnie d'accotage est celle affiliée à CMA-CGM : Manutrans* ». Voir le procès-verbal d'audition de GBH du 29 juillet 2020 (annexe 278 cote 3923).

¹¹² Voir l'annexe 26 cote 361 à 465.

110. Cela conduit à ce que le coût complet de la chaîne logistique portuaire à Nouméa soit également le 2^e plus élevé de la zone Pacifique après Port-Moresby et devant Papeete.



Source : Étude Systra (2016)

e. Les prestations de transport routier sont concurrentielles

111. Les transporteurs routiers qui assurent le transport de PGC du port autonome à Nouméa jusqu'aux entrepôts du client importateur ne sont généralement pas les mêmes que ceux qui font du transport intérieur depuis l'aéroport de La Tontouta¹¹³ ou vers d'autres établissements du même groupe ou encore vers divers clients d'un grossiste¹¹⁴. Les premiers n'effectuent quasiment que du transport de conteneurs, alors que les seconds transportent des marchandises dégroupées, qui n'imposent pas les mêmes contraintes logistiques¹¹⁵.

(i) Les prestations de transport routier du PANC aux entrepôts des distributeurs

112. Les importateurs n'étant généralement pas équipés de quais de déchargement, les transporteurs routiers qui opèrent sur le PANC sont équipés de remorques porte-conteneurs, avec un système pour soulever et poser le conteneur au sol¹¹⁶.
113. Le représentant de l'UMEP a expliqué que le transporteur est celui qui : « *livre la marchandise chez le client, en posant généralement le container à terre (ce qui est une spécificité de la Nouvelle-Calédonie), puis il fait signer le bon de livraison au client. Lorsque le client a vidé le*

¹¹³ Le représentant de l'UMEP a précisé : « *Ce ne sont pas les mêmes opérateurs. Il peut y avoir du transport frigorifique ou sec, mais ce ne sont pas des containers. C'est du vrac, des palettes ou des caissons. Tout ce qui est déchargé de l'avion passe par la société PAE qui dégroupe, compte et met à disposition du transitaire. La marchandise est chargée dans les camions et est descendue chez le client. Chaque transitaire a son transporteur ou le fait lui-même le plus souvent. Certains clients peuvent aussi venir chercher leurs marchandises directement.* ». Voir la page 22 du procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 490).

¹¹⁴ Ibid, cotes 489 et 490.

¹¹⁵ Le représentant de l'UMEP a ainsi indiqué que : « *Certaines agences maritimes dégroupent mais c'est rare. Par conséquent, parfois, ce n'est pas le container entier qui est transporté. Il y a 10 ans, il y avait beaucoup de vrac (3 camions tournaient en permanence pour ça) mais ça a baissé de 75% et la tendance s'est inversée. On est principalement sur du container complet aujourd'hui, qui n'est dégroupé que chez le grossiste.* ». Voir la page 22 du procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 490).

¹¹⁶ A titre de comparaison « *En France, il y a 7 remorques porte-conteneurs seulement, car généralement les transporteurs livrent leurs clients contre des quais de chargement, pas en déposant le container au sol. A La Réunion et aux Antilles aussi, il n'y a pas de quais de livraison et les containers sont encore souvent livrés au sol.* ». Voir la page 22 du procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 490).

container, le transporteur revient le chercher et le ramène sur le quai de port où il le rend à la compagnie »¹¹⁷. Ce type d'opérations est assuré par des sociétés privées¹¹⁸.

114. Le représentant du groupe Kenu-In a précisé qu'« *A partir du moment où le container nous a été livré, nous avons quinze jours pour le vider puis au bout du seizième jour nous devons nous acquitter d'un coût supplémentaire journalier par container que l'on appelle des SURESTARIES¹¹⁹. Les « surestaries » sont des indemnités que l'affréteur doit payer au propriétaire du navire, dans un affrètement au voyage, quand le temps de chargement et/ou déchargement dépasse le temps de planche prévu dans le contrat de voyage : [le] coût location container [est de] 1.500 F.CFP par jour pour un sec et 3.000 F.CFP pour un froid »¹²⁰.*
115. **Le secteur du transport routier de conteneurs n'est pas réglementé malgré les demandes répétées de l'UMEP et de la STTR¹²¹ et s'avère atomisé avec 18 sociétés actuellement en concurrence.**
116. Le directeur du port autonome a précisé que : « *Les principaux opérateurs dans le secteur routier sont STTR (société de transports terrestres et de roulage), Manutrans, Locatrans, Unitrans et elles sont toutes basées dans l'enceinte du port »¹²².*
117. Les sociétés Locatrans, Société de Transports Terrestres et de Roulage (STTR) et Unitrans sont intégrées dans des chaînes d'approvisionnement relevant de différents groupes économiques. Comme le montre le graphique au paragraphe 28, les groupes Lafleur et Malmezac sont présents au travers de la société Locatrans, le groupe Ballande au travers de la société STTR et le groupe Leroux associé aux familles Beaumont et Massenet au travers de la société Unitrans¹²³. Les sociétés Manutrans et Société d'acconage et de transport (SAT)¹²⁴ qui sont contrôlées par le même dirigeant sont actives à la fois dans les secteurs de l'acconage et du transport routier¹²⁵.
118. Chaque importateur (distributeur ou grossiste) fait généralement appel à une seule société de transport routier¹²⁶, dont certaines opèrent majoritairement si ce n'est exclusivement, pour un seul groupe. Ainsi, les sociétés Manutrans et SAT sont les transporteurs du groupe Kenu-In¹²⁷,

¹¹⁷ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 489).

¹¹⁸ Il s'agit des sociétés Locatrans, Unitrans, Société de Transports Terrestres et de Roulage (STTR), EKVF, Trans-R et Universal Services Transports (UST) (Voir le site du PANC).

¹¹⁹ Il s'agit d'indemnités dues lorsque l'affréteur dépasse les délais impartis de location du navire pour les opérations de chargement et de déchargement. Chaque jour de dépassement entraîne ainsi une augmentation de la taxation.

¹²⁰ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Kenu-In, le 11 août 2020 (annexe 471, cote 7868).

¹²¹ Les représentants de l'UMEP et du SETR ont confirmé qu'« *Il n'y a aucune réglementation sur l'activité de transport routier. Depuis 15 ans, le SETR demande une réglementation de l'accès à la profession. En France, une attestation de capacité est obligatoire, pour justifier de connaissances en conduite, en droit social... Mais ce n'est pas le cas en Nouvelle-Calédonie. Ici, comme pour les restaurateurs, il est possible de devenir transporteur sans formalités* ». Le représentant du SETR a aussi fait valoir que : « *Le principal problème à l'heure actuelle, dans le transport routier de marchandises, est l'accès non contrôlé à la profession, qui est ouverte à tout le monde, et avec des tarifs hallucinants pratiqués* » (annexe 28, cote 490).

¹²² Voir la page 10 du procès-verbal d'audition du PANC du 8 juillet 2020 (annexe 05, cote 19).

¹²³ Voir les extraits Kbis et la réponse de M. Bouillaguet du 15 septembre 2020 (annexe 875).

¹²⁴ Qui ont respectivement pour président et gérant monsieur Louis Kotra Urégei (voir extraits Kbis – annexes 1108 et 1109).

¹²⁵ Ces entreprises ne sont pas affiliées au SETR mais la société SAT, « *transporteur exclusif du groupe Carrefour* » est en revanche adhérente à l'UNIMAP (voir la réponse de monsieur Bouillaguet en date du 15 septembre 2020 (annexe 875, cote 12938) et le procès-verbal d'audition du groupe Kenu-In du 11 août 2020 (annexe 471, cote 7868)).

¹²⁶ Pour le transport de ses marchandises du PANC vers ses entrepôts ou entre les entrepôts et les magasins d'un même groupe.

¹²⁷ Le représentant du groupe Kenu-In a indiqué à ce sujet que : « *Le transport du port vers chez nous, se fait par une entreprise « branquignolante », pas très sérieuse mais pas chère, MANUTRANS qui appartient à l'USTKE et nous facture la prestation 10.000 F.CFP* »¹²⁷.

la société Sud Intertrans Spécialiste des transports intérieurs travaille avec le groupe GBH, la société Ruiz-Abdelkader Spécialiste des transports intérieurs avec la société Serdis. Enfin, le groupe Korail a, quant à lui, recours à la société STH et à la société SR2C pour le transport de conteneurs.

119. L'organisation du transport routier de PGC à partir du port autonome a été décrite par le président de l'UMEP ainsi : « *[les] clients [importateurs], par l'intermédiaire du transitaire ou en direct, envoient au transporteur routier une lettre de transport par laquelle ils demandent le transfert de leur marchandise. Les agences maritimes délivrent alors au transporteur un bon de sortie. Ce dernier charge la marchandise sur le camion et à partir de ce moment, en devient dépositaire. La compagnie perd alors sa responsabilité. Le transporteur livre la marchandise chez le client, en posant généralement le container à terre (ce qui est une spécificité de la Nouvelle-Calédonie), puis il fait signer le bon de livraison au client. Lorsque le client a vidé le container, le transporteur revient le chercher et le ramène sur le quai de port où il le rend à la compagnie* »¹²⁸.
120. S'agissant des tarifs, le représentant de l'UMEP a expliqué que : « *Le coût moyen d'un transport plein sur Ducos et du retour vide sur le port, pour un container de 20 pieds est entre 18.000 F CFP et 20.000 F CFP HT. Les prix ont changé en 20 ans, puisqu'ils étaient alors de 10.000 à 18.000 F CFP* » (Soulignement ajouté)¹²⁹. Pour sa part, le représentant de la société Unitrans a indiqué que ses tarifs sont définis avec chacun de ses clients, mais sans formalisme contractuel, ni remise en fonction du volume ou d'autres critères¹³⁰.

(ii) Les prestations de transport routier sur la Grande Terre

121. Pour mémoire, le réseau routier en Nouvelle-Calédonie s'étale sur 5.600 km (46 % en province Nord, 40 % en province Sud et 14 % aux îles Loyauté)¹³¹.
122. S'agissant de l'organisation du transport routier intérieur, le représentant de l'UMEP a expliqué qu'« *Il y a environ 1.000 sociétés pour les marchandises (1.500 avec le transport de personnes), dont 950 qui sont unipersonnelles (les rouleurs sur mines principalement). La cinquantaine restante a des salariés (au maximum 50-60 personnes). Seulement 7 ou 8 sociétés ont plus de 30 salariés. Cela recouvre 600 auto-entrepreneurs actifs pour le transport de marchandises. Une quinzaine de sociétés intervennent régulièrement sur le port autonome, ce qui représente moins d'une centaine de personnes* »¹³².
123. Les représentants de l'UMEP et du SETR ont également précisé que : « *Des sociétés ont développé leur propre flotte de camions pour livrer leurs clients en brousse (comme Bargibant). Il s'agit donc d'autres transporteurs que ceux du port car la marchandise ne se transporte en fait plus dans les containers. Au départ de chez le client, c'est dégroupé. Cependant, cela nous arrive ponctuellement de livrer des containers complets en Brousse (par exemple à Koné distribution). Il y avait des colporteurs qui récupérait la marchandise pour différents clients et la leur livrait, mais il y en a de moins en moins* »¹³³.
124. Il peut y avoir différents circuits d'acheminement des PGC en magasin, au sein d'un même groupe, selon les capacités de stockage du magasin concerné et le coût que représente

¹²⁸ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 488).

¹²⁹ Ibid.

¹³⁰ Voir la réponse de M. Bouillaguet du 15 septembre 2020 (annexe 875, cote 12940).

¹³¹ Voir la page 139 du rapport d'activité 2019 de l'IEOM.

¹³² Voir la page 20 du procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 488).

¹³³ Ibid, (cote 489).

l'externalisation ou l'internalisation de la logistique nécessaire¹³⁴. Dans ce cadre, le transport ne s'effectue en revanche pas avec des remorques porte-conteneurs comme vu *supra*, mais avec des remorques standards, les marchandises étant dégroupées.

125. S'agissant des critères de sélection du prestataire assurant la logistique de l'approvisionnement en PGC des différents établissements d'un même groupe, le tarif reste essentiel. Le représentant du groupe Kenu-In a souligné que : « *Pour le transport routier, cela fait vingt ans que nous travaillons avec [la société Manutrans] car leurs prix sont intéressants, le service est satisfaisant et quand bien même si nous ne serions pas contents le prix est le premier guide* »¹³⁵ (soulignement ajouté).
126. Il a ajouté que, s'agissant des fruits et légumes locaux, il passe : « *par des colporteurs, ça va du gros cultivateurs, les Jardins Calédoniens jusqu'au petit inconnu qui nous apporte deux cageots de citrons. Et nous achetons car nous en avons besoin* »¹³⁶. Ce système de colporteurs qui récupèrent de la marchandise pour différents clients et la leur livrent tend cependant à disparaître.
127. Pour ce qui concerne les établissements du groupe GBH, qui dispose de surfaces commerciales sur l'ensemble de la Grande Terre, l'objectif est de lisser les coûts de transport pour pouvoir pratiquer les mêmes prix dans tous ses magasins (en particulier sous enseigne Leader Price) : « *La livraison est réalisée par un prestataire avec lequel nous avons conclu un contrat de service, de ce fait, il s'agit d'un forfait au mois. Notre démarche consiste à répercuter systématiquement, ou tout du moins autant que faire se peut, des coûts fixes qui nous offrent une visibilité sur nos charges plutôt que des coûts variables qui seraient la mort pour nous. De plus, la relation à l'emploi est plus ténue en NC que sur les autres territoires. La problématique de l'absentéisme est forte et dans le cas d'un contrat de service c'est le transporteur qui assume cet impondérable. Le transport routier, notamment sur le frais, coûterait environ 5 % du CA développé par le magasin* »¹³⁷.
128. **A l'issue de l'instruction, l'Autorité constate que ces deux marchés sont très concurrentiels.**

f. Le transport maritime intérieur ou le surcoût lié à la double insularité des îles Loyauté, l'île des Pins et Belep

129. La desserte des îles Loyauté, de l'île des Pins et de Belep en PGC nécessite impérativement le recours à des prestations de transport maritime intérieur qui viennent renchérir le coût d'achat des marchandises.
130. Si l'article 22 de la loi organique prévoit que : « *La Nouvelle-Calédonie est compétente dans les matières suivantes : (...) 8° Desserte maritime d'intérêt territorial* », il faut souligner qu'à Lifou, le PANC est chargé de l'administration des infrastructures de Wé tandis que, pour les autres ports, ce sont les communes qui en assurent la gestion étant précisé qu'aucun ne dispose de dépôt de carburant et peu, voire pas du tout, de zones de stockage pour le fret.

¹³⁴ Par exemple, pour le groupe Kenu-In, l'acheminement des PGC vers ses magasins de détail diffère selon qu'il concerne l'hypermarché ou les supermarchés : « *l'Hypermarché reçoit tout chez lui car il y a une capacité de réserve. Les Supermarchés, quant à eux, tout est livré dans notre centrale d'éclatement, ce sont nos propres employés qui dépotent et font la répartition et nous louons un camion avec un chauffeur auprès de MANUTRANS et pas cher. Tous les matins, il y a des livraisons vers les Supermarchés et cela tous les jours et toute l'année. Cela doit nous coûter 600 000 F.CFP par mois. Nous avons fait le calcul cela nous revient moins cher que si nous disposions de notre propre camion et chauffeur* ». Voir la page 14 du procès-verbal d'audition du groupe Kenu-In du 11 août 2020 (annexe 471, cote 7873).

¹³⁵ Ibid.

¹³⁶ Ibid. cote 7869.

¹³⁷ Voir la page 12 du procès-verbal d'audition du groupe GBH du 29 juillet 2020 (annexe 278, cote 3920).

131. Dans son rapport pour 2019, l'IEOM indique que : « *Le cabotage est exercé par quatre sociétés qui assurent le transport de marchandises et d'hydrocarbures : la CMI exploite depuis novembre 2013 la barge « ISAN »¹³⁸ ; la Société de Transport des îles (STILES) exploite la barge « LAURA III »¹³⁹ et la société TRANSWEB exploite la barge « DL SCORPIO »¹⁴⁰ ; la société SOWEMAR enfin, avec la barge « Belema Nenema », dessert l'extrême Nord de la Grande Terre, de Poum aux îles Bélep. Le cabotage représente un tonnage total de 117.000 tonnes* »¹⁴¹. Pour Tiga, le directeur du PANC a précisé : « *il n'y a pas de transport de fret. Le transport de passagers est assuré par le leneic* »¹⁴².
132. S'agissant du transport de marchandises entre la Grande Terre, les îles Loyauté et l'île des Pins avec des barge automotrices, le directeur du PANC a précisé que : « *Les trois opérateurs*¹⁴³ *ont chacun un navire de capacité quasiment équivalente et opèrent tous les trois sur le même marché avec les mêmes rotations. Ils opèrent au départ de Nouméa. Ils desservent de manière hebdomadaire l'île des Pins et les îles Loyauté. La destination principale est Lifou* »¹⁴⁴.
133. **Cette activité n'est pas réglementée**¹⁴⁵ : « *Les ports situés dans les chefs-lieux de la Nouvelle-Calédonie (Nouméa, Koné et Lifou) sont des ports d'intérêt territorial* » étant précisé qu'il y a deux ports provinciaux aux îles Loyauté, situés à Ouvéa et Maré¹⁴⁶.
134. La CMI déplore une « *coordination inexiste des programmes des différents navires. Les 4 ports des îles sont gérés par trois autorités différentes, Lifou par le PANC, Maré et Ouvéa par la PIL [Province des îles] et l'IDP [île des Pins] par la province Sud* »¹⁴⁷, qui peut entraîner des blocages et retards en cas de non-respect des plannings par un des opérateurs.
135. Afin de répondre à ces difficultés, il a souligné qu'« *un code des ports pour ceux dont la PIL [province des îles Loyauté] est responsable est en cours d'étude afin de fixer des règles pour les utilisateurs* »¹⁴⁸.
136. Parmi les contraintes rencontrées par les opérateurs du transport maritime intérieur, la CMI a mis en avant les conditions de sécurité et d'exploitation dans les îles¹⁴⁹, ainsi que les conditions

¹³⁸ Pour ce qui concerne la Compagnie Maritimes des îles, il s'agit du navire ISAN de 64 mètres et d'une capacité de 1.000 tonnes.

¹³⁹ Il s'agit du navire Lara III de 78 mètres et d'une capacité de 1.700 tonnes.

¹⁴⁰ Il s'agit du navire Scorpio de 78 mètres et d'une capacité de 2.000 tonnes.

¹⁴¹ Voir le [rapport de l'IEOM pour 2019](#) (page 130). Le Betico, qui dessert aussi les îles Loyauté et l'île des Pins, n'est pas un opérateur du fret maritime intérieur. Comme indiqué sur [son site internet](#) : « *Le Navire peut également transporter des marchandises, à savoir des matériaux divers, des produits froids, des voitures, etc. Il est en revanche principalement un transporteur de passagers. C'est donc sous réserve de la disponibilité et de la capacité du Navire, que les marchandises considérées comme étant du Fret peuvent être envoyées sur les îles.* »

¹⁴² Voir le procès-verbal du directeur du PANC (annexe 05 cote 23).

¹⁴³ Il s'agit de la CMI, la Stiles et la Transweb, la desserte de la Sowemar étant plus spécifiquement orientée vers le transport du Nickel.

¹⁴⁴ Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (annexe 05, cote 18).

¹⁴⁵ *Ibid.*

¹⁴⁶ Il a par ailleurs évoqué la construction, financée en contrat de développement entre Province Nord et Nouvelle-Calédonie en 2009, d'un port à Népoui pour délester le trafic régional sur la RT1. Cependant, ce port « *n'est pas en exploitation, malgré le fait qu'une étude avait été menée à l'époque. Il fait sens si l'objectif était de délester la RT1 du trafic de marchandises mais la concurrence de la route est bien trop importante pour qu'une telle ligne soit rentable : les ruptures de charge entraînent un surcoût* ». Voir le procès-verbal d'audition du directeur du PANC du 8 juillet 2020 (*ibid.*, cote 27).

¹⁴⁷ Voir le dossier d'information fourni par la CMI (annexe 677, cote 10780).

¹⁴⁸ *Ibid.*

¹⁴⁹ La CMI évoque dans un courrier annexé à son dossier d'information le fait que les zones portuaires sur les îles ne sont pas fermées, diversement entretenues et parfois pas éclairées et que « *la manutention portuaire dans les îles se déroule quasi quotidiennement dans les zones plus ou moins dédiées, parfois au milieu des clients, des familles et plus généralement du public se trouvant sur place* ». (*Ibid.*, cote 10788).

météorologiques, car « *les navires de type LCT sont tous limités à une hauteur de houle de 2,3m* »¹⁵⁰.

137. A l'occasion de l'audition de l'UMEP¹⁵¹, le président du SPADET a fait remarquer « *qu'un paradoxe de la Nouvelle-Calédonie est qu'amener un container de 20 pieds du Havre à Nouméa coûte bien 1500 euros mais que ce même container coûte 500 000 F CFP pour aller de Nouméa à Lifou. Il faut compter 1 million F.CFP pour la traversée aller-retour avec la CMI. Lorsque les prix du trafic international ont baissé, ils ont proportionnellement monté pour ces traversées intérieures* »¹⁵² (soulignement ajouté).
138. Le directeur du PANC a précisé que : « *Ce sont des tarifs publics affichés chez les compagnies maritimes. Ils se font concurrence et ont des tarifs différents. Il n'y a pas d'intermédiaire/de transitaire (même en B to B, l'entreprise s'adresse directement à la compagnie maritime) (...) les tarifs peuvent différer d'une île à l'autre (la distance est prise en compte). Il y a un pouvoir de négociation sur les tarifs. Il peut y avoir des remises en B to B. Par exemple, pour le grand chantier de l'hôtel à Lifou, il y a eu une mise en concurrence pour récupérer le transport du matériel de chantier.* » (soulignement ajouté)¹⁵³.
139. Le gérant de la société de négoce et import (SNI) pour le réseau Korail a indiqué que : « *Trois/quatre containers de 20 pieds par semaine sont prévus pour Lifou. Ils sont optimisés par SN IMPORT (80% des marchandises y sont groupées) (...) Pour l'acheminement des produits vers Lifou, le transport maritime s'effectue à 60 % par la CMI et 40 % par la TRANSWEBUIHOONE. Le coût du transport d'un 20 pieds (valorisé la plupart du temps à 3 millions F.CFP) est d'environ 200 000 F.CFP. Il y a 10-15% de surcoût à notre niveau. Le container surgelé est plus cher (20 000 F.CFP le mètre cube). Le coût du transport Lifou-Nouméa est donc plus cher que le transport Chine-Nouméa (qui est de 130 000 F.CFP pour du sec).* »¹⁵⁴ (soulignement ajouté).
140. L'Autorité observe néanmoins que, s'agissant de la CMI, le coût du « transport intérieur » inclut d'autres prestations d'acconage, de stockage, d'empotage/dépotage, de tri et de chargement sur différents moyens de transport routier non détaillées dans la facture. Il s'agit donc d'une prestation complète à comparer à l'ensemble des opérations logistiques opérées sur le port de départ et au port d'arrivée en plus du transport lui-même

Tableau comparatif des coûts entre les sociétés d'acconage sur le PANC et la CMI

Comparatif des prestations		Cout à la T ou m3	Cout au conteneur
Sociétés acconage sur Port autonome	Sociétés acconage pour prestation de chargement	4062	64 000
	Sociétés acconage pour prestation de déchargement	4062	64 000
	Total cout d'acconage au PANC (uniquement le chargement et déchargement sans transport maritime)	8124	128 000
CMI	Acconage Nouméa + acconage dans les îles + transport maritime	10 854	185 620

Note : Dans le tableau de la CMI, les 185620 F. CFP comprennent le trajet + le chargement déchargement des véhicules des fournisseurs et clients, celui du conteneur, sa manipulation et le stockage éventuel de la marchandise. En revanche, les 64000 F. CFP d'acconage sur le port ne correspondent qu'à la manutention du conteneur (déchargement du bateau).

Source : société CMI

¹⁵⁰ Ibid., cote 10780.

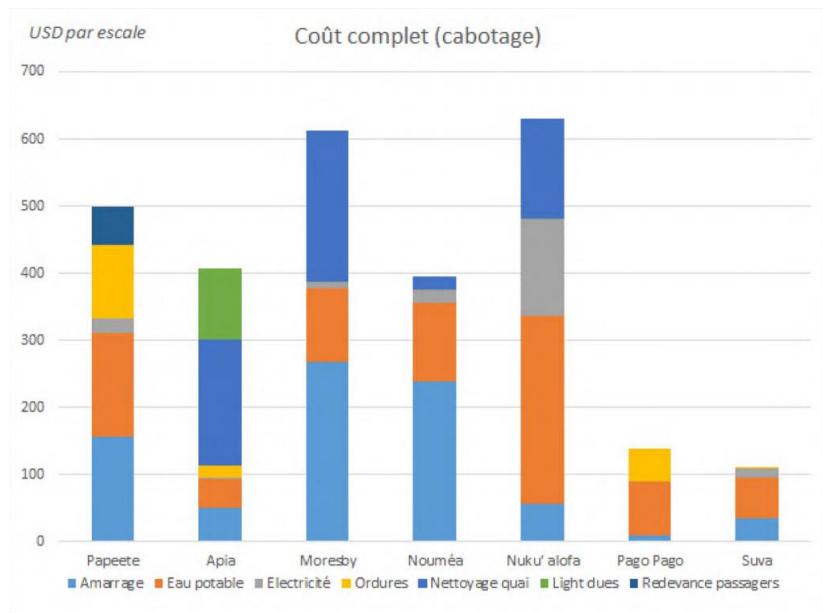
¹⁵¹ Dont les caboteurs ne sont pas membres.

¹⁵² Voir la page 6 du procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 474).

¹⁵³ Voir le procès-verbal du directeur du PANC (annexe 05, cote 23).

¹⁵⁴ Voir le procès-verbal du gérant de la SNI (annexe 171)

141. Le représentant de la CMI a précisé que : « *ramenée à la tonne ou au conteneur, la prestation d'acconage que nous réalisons nécessite exactement les mêmes coûts (personnel, élévateurs) que la prestation réalisée sur le PANC par les sociétés d'acconage* »¹⁵⁵.
142. Enfin, s'agissant des PGC, le représentant de la CMI a expliqué pratiquer trois tarifs différents : « *Marchandises générales diverses : il s'agit de la majorité du fret sec, produit alimentaire, hygiène... qui sont transportés en conteneur DRY ; Marchandises de première nécessité : nous avons un tarif spécial pour le riz, sucre farine eau encore 10% plus bas que le fret normal ; Marchandises réfrigérées : il s'agit de tout ce qui est placé en conteneur frigo* ». Il a également fait valoir : « *En analysant rapidement les tarifs pour le transport maritime de PGC, par exemple pour la grande majorité du fret sec que nous facturons 10 854 F. CFP/Tonne ou m³ et en faisant quelques comparatifs en ramenant le coût du fret au kilo soit 11 francs au kilo* » (gras non-ajouté)¹⁵⁶.
143. Il y a lieu de relever que, dans son rapport de mission comparant les coûts de passage portuaire dans les ports concurrents de la Polynésie française de 2016, le cabinet d'étude Systra a mis en évidence que, **s'agissant des coûts supportés par les navires ayant une activité de cabotage le coût complet supporté en Nouvelle-Calédonie est inférieur de plus de 20 % de ce qu'il est en Polynésie française**¹⁵⁷.



Source : Etude Systra (2016)

144. L'Autorité en conclut que le coût du transport maritime inter-îles en Nouvelle-Calédonie est ressenti comme particulièrement élevé par rapport au transport maritime international alors que la comparaison pertinente serait d'étudier les coûts complets. Dans ce cadre, la prestation reste élevée bien qu'elle soit comparativement inférieure de 20 % au coût du cabotage à Papeete.
145. L'Autorité regrette de ne pas avoir eu accès aux tarifs et comptes des autres sociétés de cabotage que la CMI et constate que la coexistence de trois opérateurs ne permet manifestement pas de favoriser la concurrence « dans le marché » et conduit à des blocages ou retard dans la livraison des produits sur les îles Loyauté et l'île des Pins faute de coordination des programmes des trois navires.

¹⁵⁵ Voir le dossier d'information fourni par la CMI (page 2 – cote 10780).

¹⁵⁶ Voir le dossier d'information de la CMI (page 7 – cote 10785).

¹⁵⁷ Voir le rapport de la société Systra de 2016 sur sa « Mission comparant les coûts de passage portuaire dans les ports concurrents de la Polynésie Française » (voir annexe 26).

3. Un mille-feuilles de droits et taxes à l'importation qui renchérit les prix des PGC importés

146. La Nouvelle-Calédonie bénéficie d'une autonomie fiscale en application du premier alinéa de l'article 22 de la loi organique du 19 mars 1999, qui lui donne compétence en matière d' « *Impôts, droits et taxes perçus au bénéfice de la Nouvelle-Calédonie ; création ou affectation d'impôts et taxes au profit de fonds destinés à des collectivités territoriales, d'établissements publics ou d'organismes chargés d'une mission de service public ; création d'impôts, droits et taxes au bénéfice des provinces, des communes, des établissements publics de coopération intercommunale ; réglementation relative aux modalités de recouvrement, au contrôle et aux sanctions* »¹⁵⁸.
147. La gestion et le contrôle du commerce extérieur font donc partie des domaines de compétences transférées par l'État à la Nouvelle-Calédonie. Dans ce cadre, la Nouvelle-Calédonie a tout d'abord mis en place des **droits de douane sur les produits importés dont le taux varie selon la nature, l'origine ou la provenance des produits importés**.
148. Les droits de douane sont prélevés lors de l'importation des marchandises. En Nouvelle-Calédonie, ces droits, dits « *ad valorem* », vont de 0 % (positions dites « *exemptes* ») à 20 % au maximum. Les marchandises originaires de certains pays (« *origine préférentielle* ») peuvent également être exemptées de droits de douane. C'est le cas notamment pour les marchandises importées de France métropolitaine ou de l'Union Européenne, dès lors qu'elles ont justifié de leur origine¹⁵⁹.
149. **En conséquence, les PGC en provenance de l'UE sont exonérés de droits de douane alors que les mêmes produits en provenance de l'Australie ou la Nouvelle-Zélande, par exemple, sont soumis à des droits de douane.**
150. **Si cette discrimination douanière au bénéfice des PGC importés de l'Union européenne peut s'expliquer pour des raisons de coopération internationale, elle demeure discutable sur le plan économique et environnemental dès lors que l'importation depuis la zone Pacifique permettrait, toute chose égale par ailleurs, de réduire les coûts de transport – et donc les prix – et les externalités négatives sur l'environnement qui en résultent.**
151. Sur ce point, les sociétés Le Froid et Etablissements de Saint Vincent ont souligné **l'impact des barrières douanières sur l'achat des équipements des producteurs locaux et des pièces détachées** en faisant valoir que : « *Les taxes à l'importation nous conduisent à privilégier la fourniture de machines en provenance de l'UE, alors que nous pourrions dans certains cas trouver « chaussure à notre pied » en Australie par exemple* »¹⁶⁰. Cette contrainte peut ainsi les amener à acheter des machines surdimensionnées par rapport à la taille du marché

¹⁵⁸ Voir l'article 22 de [la loi organique du 19 mars 1999](#).

¹⁵⁹ **La Nouvelle-Calédonie dispose en effet du statut de « pays et territoire d'outre-mer » (PTOM) au sein de l'Union européenne.** Or, le régime d'association prévoit que les Etats membres sont tenus d'appliquer à leurs échanges commerciaux avec les PTOM « *le régime qu'ils s'accordent entre eux en vertu des traités* ». Ainsi, les importations en provenance des PTOM bénéficient de l'interdiction des droits de douane à leur entrée dans les Etats membres. Les PTOM, en revanche, appliquent à leurs échanges commerciaux avec les Etats membres et autres PTOM « *le régime qu'ils appliquent avec l'Etat européen avec lequel ils ont des relations particulières* ». La Nouvelle-Calédonie doit donc traiter de la même manière un produit originaire de la métropole et un produit originaire d'un autre Etat Membre. **En principe, les PTOM ne peuvent taxer les importations des Etats membres de droits de douane, sauf exception liée aux nécessités de leur développement.**

¹⁶⁰ Voir la réponse du groupe Saint Vincent au questionnaire (page 18 – cote 14391). Voir également celle de la société Le Froid (page 12 – cote 14336) : « *Le coût du transport y est donc coûteux, d'autant plus que les matières premières, pièces détachées, machines parviennent régulièrement d'Europe, où il est paradoxalement parfois moins coûteux de s'approvisionner (taxes douanières moins importantes, coûts d'achats de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie plus importants)* ».

calédonien conduisant à une utilisation sous-optimale de leurs moyens de production. En outre, elle peut renchérir le coût de la maintenance des outils de production en raison de la difficulté à trouver des pièces de rechange et aux délais pour les obtenir.

152. Par ailleurs, **la Nouvelle-Calédonie avait également mis en place une batterie de taxes sur les produits importés¹⁶¹**, qui a été rationnalisée depuis l'entrée en vigueur de la Taxe Générale sur la Consommation (TGC) le 1^{er} octobre 2018. Le tableau ci-dessous synthétise les changements intervenus depuis l'entrée en vigueur de la TGC.

**Modifications des taxes douanières depuis l'entrée en vigueur de la TGC
au 1^{er} octobre 2018**

Postes de dépenses	Système actuel	Avec la TGC
Produits importés	TGI, TBI, TP, TFA	TGI, TBI, TP, TFA
Transport maritime (fret & assurance)	TGI, TBI, TP, TFA	TGI, TBI, TP, TFA
Honoraire déclarant en douane	TSS	TSS
Débarquement	TSS	TSS
Transport terrestre	TSS	TSS
PRIX DE REVIENT	Toutes Taxes Comprises	Hors taxes
Autres achats (locaux)	Taxes indirectes (cachées) TGI, TBI, TP, TFA	Taxes indirectes (cachées) TGI, TBI, TP, TFA
Charges externes	Taxes directes	Taxes directes
Autres charges externes	TSS	TSS
Patente	Droit proportionnel sur valeur des importations	Droit proportionnel sur valeur des importations
Salaires, rémunération de l'exploitant et charges sociales	Charges sociales	Charges sociales
Autres charges de gestion	TSS	TSS
Charges financières	TOF	TOF
Amortissement / Investissement	Taxes directes et indirectes TGI, TBI, TP, TFA, TSS	Taxes directes et indirectes TGI, TBI, TP, TFA, TSS
Bénéfice	IS	IS

Source : Le Mag du Gouv

153. Sur les PGC, les taux de TGC varient en fonction de la nature du produit et leur origine (locale ou importée) comme le montre le tableau ci-après.

¹⁶¹ La taxe générale sur les importations (TGI) et la taxe de base à l'importation (TBI), applicables à toutes les marchandises importées, pour lesquelles existent de nombreuses exonérations ; la taxe de péage (TP) applicable aux marchandises empruntant la voie maritime, affectée au Port autonome de Nouvelle-Calédonie (PANC) et à l'agence pour la desserte aérienne de la Nouvelle-Calédonie (ADANC) ; la taxe sur le fret aérien (TFA) applicable aux marchandises empruntant la voie aérienne, affectée à l'ADANC ; la taxe sur les services (TSS), acquittée pour les prestations de services réalisées en Nouvelle-Calédonie par les personnes qui les effectuent de manière indépendante dans le cadre de leur activité économique, affectée à l'agence sanitaire et sociale et en grande partie reversée à la CAFAT pour le financement de la protection sociale ; la taxe sur les nuitées hôtelières (THN) qui est une taxe provinciale perçue sur les nuitées vendues par tous les établissements hôteliers fournissant des prestations d'hébergement ; une partie de la contribution des patentes due par les personnes morales ou physiques qui entreprennent l'exercice d'un commerce, d'une industrie ou d'une profession dans un but lucratif.

Taux de TGC sur les produits de grande consommation

Exonéré 0%	Taux réduit 3%	Taux supérieur 22%
<ul style="list-style-type: none"> - Beurre, huile végétale, margarine, tomates, oignons, choux verts, salades, carottes, farine de blé, sucre pâtes, riz, lait ; - Eaux minérales, eaux de source non sucrées. 	<ul style="list-style-type: none"> - Yaourts, œufs de volailles, céréales, semoules, jambons, fruits et légumes secs, sel, vinaigre, crackers, , le miel, le sucre de canne, la confiture, le café, le thé, les fruits frais et en conserves, les épices, condiments, sauces, asperges, maïs, saucisses, saucissons, boudin, rillettes, pâtés, cassoulet, lentilles, choucroute, haricots, flageolets, pois chiche, levure, pop-corn, chips, fruits à coque ; - Préparations alimentaires à base de viande ; - Préparation alimentaire à base de légumes ; - Pâtes crues pour préparation alimentaire ; - Les poissons et produits de la mer ; - Les produits fabriqués localement sauf les boissons contenant du sucre, donc notamment les gâteaux, fromages, saucissons ; - Boissons alcooliques (production locale). 	<ul style="list-style-type: none"> - Boissons alcooliques (hors production locale) ; - Boissons contenant du sucre ou des édulcorants importées ou issues de la production locale, - Biscuits, confiserie et pâtisserie, cacao, les chocolats, glaces ; - Caviar, foie gras et escargots.

Source : ACNC

154. Néanmoins, l'instauration de la TGC n'a pas supprimé l'intégralité des taxes affectant les produits importés, en particulier la taxe de soutien aux productions agricoles et alimentaires (TSPA), la taxe de régulation de marché (TRM) entrant dans le champ des « mesures de régulation de marché », la taxe de consommation intérieure sur les produits importés (carburants, boissons alcoolisées, tabac et armes) (TCI). De même, d'autres taxes spécifiques restent applicables comme la taxe sur les alcools et tabacs (TAT3S), la taxe anti-pollution (TAP), la taxe sur les produits pétroliers (TPP et TAPP) ou la taxe pour la transition énergétique (TTE)¹⁶².
155. Ces taxes à l'importation poursuivent principalement trois objectifs : la protection de la production locale contre la concurrence des produits importés (TRM, TSPA), la préservation de la santé publique (TCI, TAT3S) et la protection de l'environnement (TAP, TPP, TAPP, TTE).
156. S'agissant des taxes à l'importation sur les PGC importés (TRM et TSPA), l'IEOM souligne que : « *Si le principe de base reste la liberté du commerce, certaines restrictions s'appliquent selon la nature, l'origine ou la provenance des produits importés. Les pouvoirs publics locaux conduisent en effet une politique volontariste et sélective, destinée notamment à protéger les productions locales* »¹⁶³.
157. Ainsi, la TRM, exigible sur certains produits d'importation transformés concurrents de produits locaux **renchérit les prix d'achat de 5 % à 60 % ou d'un droit spécifique dont le montant s'élève à 250 F, 500 F, 750 F ou 1 000 F par unité de mesure, à laquelle s'ajoute la TSPA** dont les taux ou la taxe *ad valorem* sont très variables (de 3% sur les légumes par exemple, 6 % sur la plupart des viandes, 8 % sur la plupart des fruits, et **jusqu'à 30 % sur le saumon fumé et 1000 F. CFP/kg pour le vivaneau** par exemple)¹⁶⁴
158. Cet objectif de protection de la production locale conduit également à ce que **les taux de TGC et de TCI applicables aux produits locaux soient plus faibles que ceux applicables sur les**

¹⁶² Voir le site de la Direction régionale des douanes :

https://douane.gouv.nc/sites/default/files/atoms/files/tableau_recapitulatif_des_droits_et_taxes_percus_mai_2020.pdf

¹⁶³ Voir le rapport 2019 de l'IEOM, page 42.

¹⁶⁴ Voir la [délibération ° 94 du 30 décembre 2015](#) fixant les taux de la taxe de soutien aux productions agricoles et agroalimentaires.

produits importés (TGC à 3% sur les produits locaux contre 11 à 22% sur les produits importés).

159. En tout état de cause, **le maintien de nombreuses taxes à l'importation et la discrimination par rapport à la fiscalité applicable sur les produits locaux qui vise essentiellement à compenser le déficit de compétitivité-coût des produits locaux, conduisent inévitablement à renchérir le prix des produits importés, en particulier des PGC, comme le montrent les quelques exemples suivants.**
160. Sur ce point, le groupe Discount a indiqué qu'« *Il y a également des incompréhensions de notre part sur les produits alcoolisés comme la bière taxée à 3% pour la locale et 22% pour l'importée. Même cas pour les huîtres selon qu'elles soient affinées (3%) ou pas affinées (22%). Le taux de 22 % est trop élevé, ce qui pénalise vraiment certains produits parfois sans réelles justifications* »¹⁶⁵. Le représentant du réseau Korail a également souligné : « *le fait que malgré la TGC à 11%, il y ait toujours 60 % de taxes sur les chips de pommes de terre* »¹⁶⁶.
161. Cette situation est d'autant plus discutable qu'il ressort de la comparaison des meilleurs prix de vente en Nouvelle-Calédonie sur le site prix.nc que **les prix de certains produits locaux sont parfois proches voire supérieurs aux prix des mêmes produits importés** malgré le poids des droits, taxes à l'importation et TGC/TCI différenciées, comme le montrent les tableaux ci-après :

Impact de la fiscalité sur le coût d'achat des produits importés en provenance de l'Union européenne ou d'autres origines et meilleur prix de vente TTC constaté

Taux droits et taxes	Chips			Chocolats fourrés			Oranges fraîches		
	UE	Hors UE	Local	UE	Hors UE	Local	UE	Hors UE	Local
Droits de douane	0%	5%	0%	0%	15%	0%	0%	10%	0%
TGC	3%	3%	3%	22%	22%	3%	3%	3%	3%
Taxe régulation marché	60%	60%	0%	1000 F/kg	1000 F/kg	0	0%	0%	0%
Taxe soutien productions agri/agro	3%	3%	0%	6%	6%	0%	0%	0%	0%
Prix TTC (en F. CFP)	310	-	461	971	-	555	-	450	415

Droits et taxes selon origine :	Bière			Champagne / mousseux			Whisky		
	UE	Hors UE	Locale	UE	Hors UE	Locale	UE	Hors UE	Locale
Droits de douane	0%	10%	10%	0%	15%	0%	0%	15%	15%
TGC	22%	22%	3%	22%	22%	3%	22%	22%	3%
Taxe régulation marché	250F/litre	250F/litre	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Taxe sur alcool et tabac	110 F/litre	110 F/litre	110 F/litre	750F/litre	750F/litre	750F/litre	1800F/litre	1800F/litre	1800F/litre
Taxe conso importation	40F/litre	40F/litre	36,3F/litre	450F/litre	450F/litre	479,2F/litre	5000F/litre	5000F/litre	3049,2F/litre

Source : DRD, DSF, Prix.nc¹⁶⁷, ACNC

¹⁶⁵ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Discount du 7 août 2020 (page 12 – cote 8893).

Sur la problématique des différences de taxation de l'alcool, le représentant du groupe Korail a indiqué qu' « *il est incompréhensible que l'alcool local (la bière) soit taxé à 3% alors que la bière importée l'est à 22%. On a senti que la population nous prenait pour des bandits. Si on ajoute 300/400 F.CFP de taxe sur le vin mais rien sur l'alcool, cela se répercute sur l'attitude/les habitudes de la population. Par exemple, sur une bouteille de vin achetée 840 F.CFP, il faut compter environ 50 F.CFP de fret au bouchon, ce qui nous amène à 890 F.CFP plus les taxes à l'importation (TGC 22% et taxes sur les produits alcoolisés) et en comptant une marge de 200 F.CFP ce produit n'est plus compétitif. C'est pour cette raison, qu'on se retrouve aujourd'hui avec 15 à 20 millions de stocks dormants* ». Voir le procès-verbal d'audition du représentant du réseau Korail du 24 juillet 2020 (page 10 – cote 2457).

¹⁶⁶ Voir le procès-verbal d'audition du représentant du réseau Korail du 24 juillet 2020 (page 10 – cote 2457).

¹⁶⁷ Relevés de prix du 17 décembre 2020 sur le site prix.nc : chips (UE : Lay's nature sachet 145g / hors UE : Thins fromage / oignons sachet 175g / local : chips Stone mini nature sachet 150 gr) ; chocolat fourré (UE : chocolat Côte d'or fourré à la pâte d'amande 150 gr / local : chocolat Lapita fourré à la praline 200 gr), oranges (local au kg / import Nouvelle-Zélande au kg).

162. Dans sa recommandation n°2018-R-02, l'Autorité a déjà souligné que les barrières tarifaires à l'importation « *peuvent également renchérir les prix des produits locaux si les producteurs et distributeurs locaux ont intérêt à augmenter artificiellement leurs prix, en les fixant à un niveau juste inférieur à celui des produits importés taxes incluses. En outre, en limitant la pression concurrentielle, les barrières tarifaires désincitent les entreprises locales à améliorer la qualité de leurs produits ou leur productivité* »¹⁶⁸.
163. Enfin, les opérateurs ont mis en avant les réglementations phytosanitaires qui constituent des contraintes fortes à prendre nécessairement en compte dans le processus d'achat inévitable. A titre d'exemple, le représentant du groupe Saint-Vincent souligne que : « *Selon la nature de la marchandise, il arrive parfois de privilégier une provenance (exonération de droits de douane provenance UE et/ou délai d'approvisionnement). Selon les exigences phytosanitaires, certaines provenances sont interdites ou autorisées selon des conditions d'importations strictes étant entendu que les zones de provenance se restreignent* »¹⁶⁹.

4. Le surcoût moyen liée à la chaîne logistique d'importation de PGC en Nouvelle-Calédonie est de 30 % pour les grossistes et de 46 % pour les distributeurs

164. Les grossistes et les distributeurs ont transmis à l'Autorité un échantillon de leurs factures attestant du surcoût résultant de l'accumulation de l'ensemble des prestations précitées et des droits et taxes à l'importation (hors TGC), par catégorie de container (20 ou 40 pieds), pour le transport de PGC secs, frais ou surgelés.
165. Ce surcoût est mesuré par un « **coefficent d'approche** » correspondant au ratio entre le prix de revient du container à l'arrivée à l'entrepôt du grossiste ou au magasin du distributeur (en cas d'achat en direct) et son prix d'achat au port de départ.
166. Ces données montrent que le **coefficent d'approche moyen supporté par les grossistes en 2020 est inférieur à celui supporté par les distributeurs (GSA), sauf sur les containers de produits frais**, comme le montre le tableau récapitulatif ci-après.

Coefficent d'approche moyen supporté par les grossistes et les GSA par catégories de containers en 2020

	Grossistes	GSA
Coefficent d'approche sec	1,28	1,67
Coefficent d'approche frais	1,28	1,21
Coefficent d'approche surgelés	1,40	1,66
Coefficent d'approche moyen grossiste	1,30	1,46

Source : données grossistes et distributeurs – traitement ACNC

167. **En moyenne, sur la base des factures transmises au cours de l'instruction, le coût d'achat des PGC importés serait renchéri de 30 % pour les grossistes contre 46 % pour les achats directs des distributeurs compte tenu de l'accumulation des coûts des prestations tout au long de la chaîne logistique internationale, étant précisé que plus la valeur du container est faible, plus le coefficient d'approche est élevé (voir *infra*).**

¹⁶⁸ Voir [la recommandation n° 2018-R-02 du 9 novembre 2018](#) visant à la modernisation de la réglementation relative aux protections de marché en Nouvelle-Calédonie.

¹⁶⁹ Voir la réponse du Groupe Saint-Vincent au questionnaire (page 4 - cote 14377).

5. Le fret aérien : une solution alternative au transport maritime international très marginale, très onéreuse et réservée aux PGC ultra-frais

168. Comme vu *supra*, les importateurs (distributeurs ou grossistes) n'ont recours au fret aérien que pour des produits frais ou ultra-frais transportés en caissons réfrigérés à dates limites de consommation courte (comme c'est le cas pour les produits laitiers, la charcuterie ou encore le poisson et les coquillages)¹⁷⁰ ou des produits de luxe.
169. Le directeur du port autonome a confirmé au cours de son audition que : « *L'aérien est anecdotique par rapport au fret maritime., ce dernier représente 99% des imports en tonnage* »¹⁷¹.
170. Dans sa réponse au service d'instruction, la société ACT a indiqué : « *L'aérien permet un TT (Transit Time) court mais le coût du transport est dans ce cas très élevé. Le fret aérien est tarifé au poids brut en kg mais il existe aussi en aérien une notion de poids taxable qui est, lorsqu'il est supérieur au poids brut, l'unité utilisée pour la facturation. La règle de base pour la détermination du poids taxable est que 1 kg équivaut à 6 dm3* »¹⁷² (Soulignement non-ajouté).
171. D'après les factures transmises par plusieurs distributeurs, le coefficient d'approche pour des produits frais en fret aérien serait compris dans une fourchette de 2,5 à 4. Autrement dit, **l'acheminement des PGC par fret aérien renchérirait le prix d'achat des produits de 250 à 400 % par rapport à leur prix d'achat au fournisseur métropolitain**. En pratique, le seul coût du fret aérien (hors prestations logistiques de départ et d'arrivée) peut s'avérer plus cher que le coût total des produits à transporter.
172. **Le fret aérien en provenance de la France métropolitaine¹⁷³ est exclusivement réalisé par la société Air France en raison d'un monopole de fait¹⁷⁴.**
173. Selon le groupe GBH : « *Tout le fret est géré par Air-France uniquement : Aircalin ne vend pas de fret. Air-France a en effet racheté les soutes d'Aircalin. On peut éventuellement prendre du fret éco : les marchandises sont embarquées dans un avion-cargo ou charter de Paris à Hong-Kong ou de Paris à Singapour et arrivent à Sydney où elles sont réceptionnées par Aircalin pour le dernier tronçon. Cette alternative n'est pas possible pour les produits frais* » (Soulignement ajouté)¹⁷⁵.
174. Les sociétés Kenu-In et Sopli¹⁷⁶ ont confirmé qu'ils ne disposent pas d'alternative et n'ont pas de marge de négociation avec Air France.

¹⁷⁰ Notamment au moment des fêtes de fin d'année.

¹⁷¹ Voir le procès-verbal du directeur du PANC (annexe 05, cote 23).

¹⁷² L'exemple fourni est le suivant : « Exemple : 1 colis - poids brut (kg) : 5 – dimensions (dm) : 4 * 3 * 3.5 = 42 dm3 ; Poids taxable = 42/6 = 7 kg. Le fret aérien sera calculé sur la base du PT de 7 kg (PT > PB). 1 colis - poids brut (kg) : 15 – dimensions (dm): 4.5 * 5 * 3.5 = 79 dm3

Poids taxable = 79/6 = 13 kg. Le fret aérien sera calculé sur la base du PB de 15 kg (PB > PT) ». Voir la réponse de la société ACT du 16 octobre 2020 (annexe 807).

¹⁷³ Qui représente la très grande majorité du fret aérien concernant les PGC.

¹⁷⁴ Exception faite du 1^{er} vol cargo entre Nouméa et Paris réalisé par Aircalin pendant la crise du Covid-19 avec succès.

¹⁷⁵ Ce groupe a également fait état de tentatives de « *trouver des formules hybrides, c'est-à-dire, avec d'abord un voyage par voie maritime avec un transbordement à Singapour, Sydney ou Auckland puis un vol jusqu'à Nouméa toutefois la gestion de la chaîne du froid est rendue compliquée sur le frais* ». Voir le procès-verbal d'audition du groupe GBH du 29 juillet 2020 (annexe 278, cote 3921).

¹⁷⁶ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Kenu-In du 11 août 2020 (annexe 471, cote 7872), la réponse au questionnaire de la société Sopli (annexe 984, cote 14041).

175. A l'arrivée à l'aéroport international de la Nouvelle-Calédonie (La Tontouta), les prestations d'assistance aéroportuaires sont réalisées exclusivement par la société Pacific Airport Engie (PAE), dans le cadre d'une délégation de service public qui couvre le transport de passagers et de marchandises, passée avec la chambre de commerce et d'industrie de la Nouvelle-Calédonie pour la période 2017-2023. Les prestations sont facturées aux compagnies aériennes dans le respect de tarifs plafonnés.
176. Le représentant de la société PAE a expliqué être à ce titre « *prestataire de services pour les compagnies régulières qui opèrent (Aircalin, Air New Zealand, Air Vanuatu et Qantas), ainsi que pour Air France, qui bien que n'opérant pas la ligne, est la compagnie qui commercialise le fret sur l'axe Paris-Nouméa. Les prestations de services sont décrites dans un contrat SGHA (Standard ground handling agreement) signé entre Pacific Airport et chacune des compagnies* ». Il a expliqué que : « *Cette prestation, facturée à la Compagnie aérienne, est comprise dans un forfait d'assistance au sol, appelée « touchée », englobant un grand nombre de services* »¹⁷⁷.
177. Plus précisément les opérations de gestion du fret aérien calédonien interviennent, selon la société PAE, en deux étapes : « *Dans un premier temps, il s'agit du débarquement des marchandises de l'avion, du transfert de ces marchandises vers l'entrepôt de fret (dock), du pointage de ces marchandises. Cette opération est réalisée pour le compte de la compagnie aérienne qui a commercialisé le fret [...] afin de la libérer de ses obligations de transport* » ; *Dans un second temps* : « *À partir du moment où Pacific Airport a constaté la présence des marchandises, ces dernières sont sous sa garde d'un point de vue physique et douanier. L'entreprise « cautionne » ces marchandises. Pacific Airport réalise alors diverses opérations, incluant le magasinage, le signalement aux services de la Douane. Les marchandises sont rangées, signalées, stockées dans les conditions requises (marchandises dangereuses, frigo) dans l'attente de la réalisation par les transitaires des opérations de conduite en douane en vue d'obtenir leur dédouanement* »¹⁷⁸.
178. Selon le représentant de la société PAE : « *Les tarifs des prestations d'assistance en escale* [correspondant à la première étape de l'intervention de PAE] *sont globalisés. Il n'est pas fait de distinction du tarif du fret par rapport aux autres prestations. La tarification est par conséquent forfaitaire, non liée au volume du fret débarqué* » (Soulignement ajouté)¹⁷⁹.
179. Concernant la seconde étape de l'intervention de la société PAE, « *l'ensemble de ces opérations requiert du temps, des moyens humains, du matériel spécifique et donnera lieu au paiement par le transitaire de « frais terminaux » systématiques (déclaration dans le système de la Douane, prise en charge) et/ou optionnels (durée de magasinage, frigo, tractage)* » étant précisé que ces frais terminaux sont « *détaillés dans une grille tarifaire applicable à tous les transitaires* » (Soulignement ajouté)¹⁸⁰.
180. Les importateurs ont précisé au cours de l'instruction ne disposer d'aucune marge de négociation avec la société PAE, les tarifs réglementés ne prévoyant même pas de remises sur volume comme l'a souligné le groupe GBH au cours de son audition : « *La société Pacific Airport Engie a été mandatée par la CCI pour gérer tout le flux de marchandises à Tontouta. Aucune marge de négociation n'est possible avec eux : ce sera le même prix que l'on importe une palette ou 10* » (Soulignement ajouté)¹⁸¹.

¹⁷⁷ Voir la réponse de Pacific Airport Engie au questionnaire (annexe 765 cotes 11758 et 11759).

¹⁷⁸Ibid.

¹⁷⁹ Ibid.

¹⁸⁰ Ibid.

¹⁸¹ Voir le procès-verbal d'audition du groupe GBH du 29 juillet 2020 (annexe 278, cote 3921).

181. **L'Autorité ne peut que constater l'absence de concurrence sur le marché du fret aérien en provenance de métropole et à destination de la Nouvelle-Calédonie qui annihile la capacité de négociation des importateurs locaux avec Air France, en situation de monopole de fait.** En effet, la possibilité de transbordement est exclue s'agissant du transport de PGC ultra-frais.
182. **L'assistance aéroportuaire confiée à PAE dans le cadre d'une DSP de courte durée permet en revanche à la CCI-NC de renégocier les tarifs régulièrement, qui ne sont toutefois pas négociables du point de vue des importateurs.**

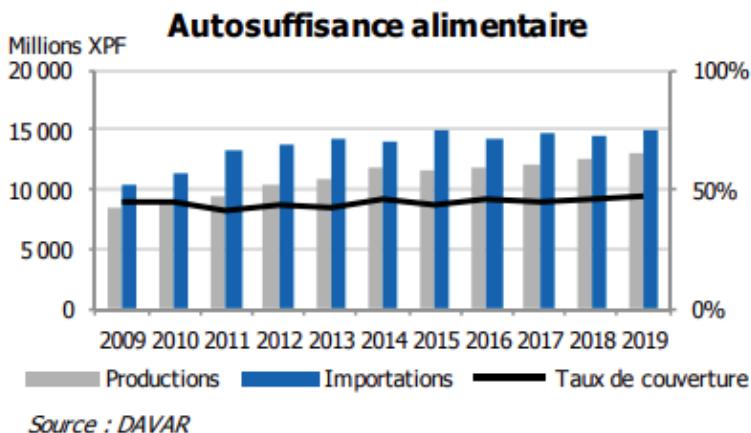
B. La compétitivité de la production locale de PGC est limitée par l'absence d'économies d'échelle compensée par des mesures protectionnistes inflationnistes

183. L'Autorité a déjà eu l'occasion de présenter à plusieurs reprises les contraintes et l'organisation du tissu agricole et industriel local dans divers avis et décisions auxquels il convient de se référer pour une analyse détaillée de chaque secteur :
 - avis n° 2018-A-01 relatif à l'Agence rurale du 3 mai 2018 ;
 - avis n° 2018-A-03 du 11 juin 2018 sur la production locale et le prix réglementé du riz ;
 - avis n° 2018-A-04 sur l'organisation de la filière fruits et légumes en Nouvelle-Calédonie du 23 juillet 2018 ;
 - recommandation n° 2018-A-02 du 9 novembre 2018 et avis n° 2018-A-10 sur l'avant-projet de loi du pays portant régulation de marché ;
 - avis n° 2020-A-01 du 24 février 2020 relatif à la demande de régulation de marché de la société Socalait dans le secteur de la production locale de yaourts ;
 - décision n° 2020-PAC-01 du 25 mai 2020 relative à des pratiques dans le secteur de l'importation et de la commercialisation de viande ovine en Nouvelle-Calédonie.
184. Elle a ainsi pu constater qu'il existe une volonté politique ancienne de protéger l'agriculture locale contre l'importation de produits frais concurrents afin de maintenir une population agricole, en particulier en brousse et dans les îles Loyauté, et d'améliorer le taux d'autosuffisance alimentaire de la Nouvelle-Calédonie. Depuis trente ans, les pouvoirs publics se sont également orientés vers la protection d'une industrie de production et de transformation locale, particulièrement dans le secteur des PGC, pour compenser la faible compétitivité-coût des opérateurs en l'absence d'économie d'échelle possible compte tenu de la taille restreinte des marchés.
185. Finalement, il ressort de l'analyse déjà conduite précédemment par l'Autorité que la réglementation sur les protections de marché – devenues des « mesures de régulation de marché » – a contribué à façonner le modèle de développement économique atypique de la Nouvelle-Calédonie, qualifiée ‘d'économie sous serre’¹⁸² qui conduit toutefois à des prix structurellement élevés, en particulier dans le secteur des produits de grande consommation.

¹⁸² Voir le le Rapport annuel de l'IEOM, « Nouvelle-Calédonie 2017 », édition 2018, page 55.

1. Un secteur agricole protégé de la concurrence internationale pour favoriser l'autosuffisance alimentaire qui conduit à des prix élevés des produits locaux

186. Comme l'Autorité l'a démontré dans ses avis 2018-A-01 et 2018-A-03 précités, de façon générale, le secteur agricole calédonien est caractérisé par une baisse constante du nombre d'exploitations, un **taux de couverture des besoins alimentaires inférieur à 50 %**, des disparités importantes selon les filières et une augmentation globale des volumes d'importation.



187. Parmi les 6.432 exploitations recensées (patente) au RIDET en 2016, 94 % d'entre elles n'emploient aucun salarié¹⁸³ et les exploitations restantes n'occupent que 2 % des effectifs salariés de la Nouvelle-Calédonie. Sur ce chiffre, il est à noter que le registre de l'agriculture tenu par la chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie¹⁸⁴ ne répertorie que 2.900 agriculteurs environ dont les critères d'inscription et l'absence de contrôle ont fait l'objet de critiques de la part de la chambre territoriale des comptes de Nouvelle-Calédonie¹⁸⁵.
188. **Le secteur est confronté à un ensemble de contraintes exogènes que sont la saisonnalité des produits, les conditions climatiques parfois difficiles, la faible disponibilité du foncier et son coût élevé.** Les charges sont de natures diverses : opérationnelles (semences et plants), de structure (entretien, réparation et achat de matériels) et de personnel (rémunération des employés et de l'exploitant). Ces contraintes pèsent de manière égale dans la comptabilité des agriculteurs d'après les informations communiquées par la Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie¹⁸⁶.
189. En Nouvelle-Calédonie, **deux formes d'agriculture coexistent : l'agriculture marchande insérée dans les circuits commerciaux et l'agriculture « traditionnelle », majoritairement pratiquée en tribu** et dont une grande partie de la production est écoulée hors des circuits commerciaux. Selon l'Institut économique de l'outre-mer, 28 % des exploitations calédoniennes destinent la totalité de leur production à la consommation familiale. Elles se situent majoritairement sur terres coutumières dans les provinces des îles et du Nord et conduiraient à ce que près d'un tiers des habitants de Nouvelle-Calédonie profitent de l'autoproduction hors circuit commercial.

¹⁸³ Voir le Rapport annuel de l'IEOM, « *Nouvelle-Calédonie 2019* », Edition 2020.

¹⁸⁴ Article 1^{er} de la délibération n° 26 du 19 juillet 1996 portant statuts de la chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie.

¹⁸⁵ Voir le ROD n° 2016-006/NC du 17 mai 2016 de la chambre territoriale des comptes de Nouvelle-Calédonie portant sur l'examen de la gestion de la chambre d'agriculture, pages 12 à 15, disponible à l'adresse suivante : <https://www.ccomptes.fr/sites/default/files/EzPublish/NCR2016-006.pdf>.

¹⁸⁶ Voir les données transmises par la chambre d'agriculture qui fournit à ses ressortissants par l'intermédiaire de ses centres de gestion implantés dans chacune des provinces un service de comptabilité analytique.

190. **Le secteur est par ailleurs régulé et caractérisé par un enchevêtrement des compétences susceptible, par lui-même, de créer ou de renforcer des distorsions de concurrence déjà souligné par l'Autorité dans son avis n° 2018-A-01, étant précisé que les deux principaux régulateurs sont l'**Agence rurale** d'une part, notamment chargée de définir tous les 15 jours les quotas d'importation nécessaire à la couverture des besoins après écoulement de la production locale et l'**Office central de commercialisation et d'entreposage frigorifique (OCEF)**, d'autre part, qui dispose d'un monopole légal d'importation et de distribution de la viande et de la pomme de terre.**
191. **Les prix des fruits et légumes ont longtemps été réglementés au stade de la distribution en gros et au détail mais ne le sont plus depuis le 1^{er} octobre 2020. Les tarifs d'achat de viande locale et de commercialisation de la viande locale et importée sont encore réglementés, hors tarifs de vente au détail, avec cette particularité que c'est l'OCEF¹⁸⁷ qui « étudie et propose aux pouvoirs publics les prix d'achat des viandes de boucherie, les normes de classification, les prix à la qualité et les prix de campagne éventuels »¹⁸⁸.**
192. Cette organisation des marchés agricoles ne permet pas de garantir les conditions d'une véritable concurrence entre opérateurs et ne contribue pas efficacement à l'objectif de renforcement de l'autosuffisance alimentaire ni à la diversité de l'offre des produits. En introduisant des barrières à l'entrée sur les marchés concernés, elle ne permet pas non plus de limiter la volatilité des prix et renforce le risque de prix élevés sur les marchés de la viande (i) et des fruits et légumes (ii).
- a. *Les effets pervers du monopole légal d'importation et de commercialisation de la viande confié à l'OCEF*
- (i) *Le champ du monopole légal de l'OCEF et la réglementation des tarifs au stade de la distribution en gros et au détail*
193. L'Office de commercialisation et d'entreposage frigorifique (ci-après « l'OCEF ») est un établissement public industriel et commercial sous la tutelle du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie qui a été créé en 1963.
194. Initialement créé « *dans le but d'améliorer la commercialisation des denrées périssables et de gérer l'Entrepôt Frigorifique de Nouméa* » comprenant notamment : « *Une section commercialisation de la viande ayant pour objet la transformation et la commercialisation des viandes dans le cadre des règlements en vigueur ainsi que toutes opérations s'y rattachant* »¹⁸⁹, les missions de régulation de l'OCEF ont été étendues à la régulation du marché de la pomme de terre, en 1976, puis à l'ensemble des marchés agricoles en 1986¹⁹⁰.
195. Son statut actuel est régi par la délibération du congrès n° 25 du 17 septembre 1999, telle que modifiée par la délibération n° 20 du 6 octobre 2004.
196. Aux termes de l'article 1^{er} de la délibération n° 25, l'OCEF « *assure la connaissance, la transparence et la régulation des marchés agricoles et contribue à l'établissement d'un revenu équitable aux producteurs. A cet effet, il a vocation à entreprendre la collecte, le*

¹⁸⁷ Comme indiqué *supra* cet organisme est également chargé d'assurer la régulation du marché de la pomme de terre, par l'achat, le traitement et la mise en marché des productions locales et l'importation des compléments nécessaires aux besoins de la Nouvelle-Calédonie. Cependant dans les délais impartis, seul l'encadrement des prix de la viande a été abordé.

¹⁸⁸ Voir l'article 44 de la délibération modifiée n° 25 du 17 septembre 1999.

¹⁸⁹ Voir l'article 1er de la délibération n° 46 du 31 janvier 1963 portant création d'un Office de commercialisation et d'entreposage frigorifique (rendue exécutoire par l'arrêté n° 312 du 18 mars 1963) et son article 3.

¹⁹⁰ Arrêté du Haut-commissaire de la République n° 86-16/CE du 8 janvier 1986.

conditionnement, le transport, le stockage, la commercialisation, l'importation et l'exportation des produits agricoles. Il a également vocation à des opérations de transformation ».

197. La délibération n° 116/CP du 26 mai 2003 *relative à la régulation des importations de viandes et abats en Nouvelle-Calédonie*, confortée par la loi du pays n° 2011-6 du 17 octobre 2011 *portant validation des actes pris en application des articles 1^{er} et 2* [de cette délibération] et par la décision n° 2012-258 QPC du 22 juin 2012, lui confère un monopole légal pour l'importation et la commercialisation de tout type de viande en Nouvelle-Calédonie.
198. L'article 2 de cette délibération précise notamment que « *Dans le cadre de sa mission de service public de régulation du marché de la viande en Nouvelle-Calédonie, en vue notamment de garantir l'écoulement prioritaire des viandes et aux morceaux produits locales et d'assurer l'approvisionnement satisfaisant des populations en viandes, l'office de commercialisation et d'entreposage frigorifique (O.C.E.F.) est seul habilité à importer les produits mentionnés à l'article 1^{er}* » (soulignement ajouté).
199. Au-delà du monopole légal d'importation de viandes, l'OCEF dispose également « *d'une compétence totale de commercialisation* » (soulignement ajouté) de tout type de viande sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie en application de l'article 18 de la délibération n° 25, sauf dérogation.
200. En pratique, le monopole d'abattage, d'entreposage et de commercialisation de l'OCEF pour tout type de viande est, à ce jour, limité à la zone du grand Nouméa, hors commune de Païta. A Païta, en brousse et dans les îles, les « *tueries de brousse* » peuvent donc concurrencer l'OCEF sur ces différentes prestations. Toutefois, le conseil d'administration de l'OCEF peut décider de supprimer ces dérogations à tout moment.
201. Les prix d'achat des viandes locales, les marges réglementaires, les tarifs de commercialisation des viandes locales et importées et des prestations diverses de l'OCEF sont fixés par arrêtés du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie après que « *l'établissement (ait) étudié et proposé aux pouvoirs publics les prix d'achat des viandes de boucherie, les normes de classification, les prix à la qualité et les prix de campagne éventuels* »¹⁹¹.
202. **Par dérogation au principe de liberté d'établissement des prix** et sur le fondement de l'article Lp. 410-2 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie, **les arrêtés du gouvernement fixent en valeur absolue**, « *les prix d'achat des carcasses locales à l'éleveur* » de même que « *les prix hors taxes maximums de commercialisation par l'OCEF des carcasses locales, des découpes locales et abats/boyaux locaux ainsi que des découpes et abats/boyaux importés* »¹⁹² (gras ajouté).
203. Il existe un **mécanisme réglementaire de fixation des tarifs différent pour les viandes présentant des caractéristiques spécifiques** : il s'agit notamment des « *ventes aux enchères dont le prix est majoré du montant de l'enchère obtenu en F/kg* » et des viandes « *faisant l'objet de commandes spécifiques des clients de l'OCEF et dont le prix de vente hors taxe est établi selon une formule* »¹⁹³.

¹⁹¹ Voir l'article 44 de la délibération modifiée n° 25 du 17 septembre 1999.

¹⁹² Voir les articles 1 à 3 de l'arrêté n° 2018-3125/GNC du 18 décembre 2018 fixant les prix d'achat et les tarifs de commercialisation des viandes bovine d'origine locale par l'office de commercialisation et d'entreposage frigorifique de Nouvelle-Calédonie.

¹⁹³ Voir les articles 4 et 5 de l'arrêté n° 2018-2383/GNC du 25 septembre 2018 portant révision des tarifs de commercialisation de l'office de commercialisation et d'entreposage frigorifique de Nouvelle-Calédonie au regard de l'application de la taxe générale sur la consommation au 1er octobre 2018.

204. Il en résulte que **les tarifs d'achat de la viande locale et les tarifs de vente au stade de la distribution en gros de viande importées et locales sont fixés par arrêté du gouvernement sur proposition du conseil d'administration de l'OCEF**. Celui-ci peut appliquer des remises lorsque des marchandises arrivent en fins de stock (proche de leur date limite de consommation) ou lorsqu'il s'agit d'opérations dites de « gros lots ».
205. De plus, **les arrêtés du gouvernement fixent également les marges d'intervention de l'OCEF sur la viande importée**. Actuellement, celles-ci sont fixées à 135 F. HT par kg commercialisé de viande importée ou d'abat importé¹⁹⁴. Pour la viande locale, la marge de l'OCEF résulte de la différence entre le prix d'achat au producteur et son prix de vente en gros.
206. **Alors que le prix de revente de la viande importée par l'OCEF est fixé par un arrêté, son prix d'achat aux fournisseurs internationaux reste libre** et est sujet à fluctuations en fonction de la conjoncture sur les marchés internationaux de la viande et du cours des devises de transaction.
207. En pratique, l'OCEF s'approvisionne essentiellement en Nouvelle-Zélande et en Australie ainsi qu'en Europe (Métropole et pays scandinaves). S'agissant plus spécifiquement de la viande d'agneau, elle est importée par l'OCEF quasi exclusivement auprès de la société néo-zélandaise AFFCO depuis 1970¹⁹⁵.
208. Jusqu'en 2013, les tarifs de l'OCEF, toutes viandes confondues, n'ont que peu évolué¹⁹⁶, puis de 2013 à 2018 une succession de revalorisations ont été effectuées¹⁹⁷. Ces revalorisations ont d'abord fait suite aux difficultés financières rencontrées par l'OCEF découlant du renchérissement des prix des viandes sur le marché international, se matérialisant par deux hausses successives des marges réglementaires de l'OCEF de 15F/kg en 2014 et de 10F/kg en 2017 sur les viandes issues de la production locale et de l'importation. Une nouvelle hausse de 30 F/kg a été introduite par l'arrêté n° 2018-2383/GNC du 25 septembre 2018 pour tenir compte de l'application de la TGC.
209. Cette dernière hausse des tarifs de l'OCEF a été très critiquée car elle est entrée en vigueur durant la période de contrôle des marges. Selon le représentant de la SCIE Distribution : « *On ne peut passer sous silence le fait que, lorsqu'on était sous le régime de marge bloquée, quasiment le seul fournisseur à avoir prodigué sans aucune interdiction une hausse des tarifs était l'OCEF* »¹⁹⁸.

¹⁹⁴ Voir l'article 7 de l'arrêté n° 2018-2383/GNC du 25 septembre 2018 précité.

¹⁹⁵ Lors de son audition le représentant de l'OCEF a indiqué : « *Sur l'agneau particulièrement on travaille depuis 1970 avec AFFCO (en frais) qui a un avantage considérable : on a la capacité à avoir de l'agneau toute l'année alors que cette espèce est soumise à une très forte saisonnalité (...) Nous n'avons pas tissé de lien contractuel avec AFFCO, nous lui demandons des cotations mais nous ne sommes tenus à aucune obligation.* » Voir le procès-verbal d'audition du représentant de l'OCEF (annexe 15).

¹⁹⁶ Voir les arrêtés n° 2011-1001/GNC du 26 mai 2011 portant dispositions relatives aux prix des viandes ovines importées, n° 2011-3115/GNC du 20 décembre 2011 fixant les tarifs de commercialisation de viande et de prestations diverses de l'office de commercialisation et d'entreposage frigorifique de Nouvelle-Calédonie et n° 2013-2597/GNC du 17 septembre 2013 portant dispositions relatives aux prix des viandes porcines.

¹⁹⁷ Voir les arrêtés n° 2013-3745/GNC du 24 décembre 2013 fixant les prix d'achat, les marges, les prix de commercialisation et de prestations diverses de l'office de commercialisation et d'entreposage frigorifique de Nouvelle-Calédonie, n° 2015-1673/GNC du 25 août 2015 fixant les tarifs d'achat les marges les tarifs de commercialisation et de prestations diverses de l'Office de Commercialisation et d'Entreposage Frigorifique de Nouvelle-Calédonie, n° 2016-327/GNC du 24 février 2016 modifiant l'arrêté n° 2015-1673/GNC du 25 août 2015 fixant les tarifs d'achat, les marges, les tarifs de commercialisation et de prestations diverses de l'office de commercialisation et d'entreposage frigorifique de Nouvelle-Calédonie (OCEF), n° 2017-2597/GNC du 12 décembre 2017 précité, n° 2018-2383/GNC du 25 septembre 2018 précité et n° 2018-3125/GNC du 18 décembre 2018 précité.

¹⁹⁸ Voir le procès-verbal d'audition du représentant du groupe GBH en page 9 (cote 3917).

210. Il faut souligner qu'une convention générale entre l'OCEF et l'Agence rurale vise à assurer la régulation des prix des viandes. L'OCEF reçoit des crédits de l'Agence rurale au titre de cette régulation et doit reverser à l'Agence rurale le différentiel qu'il peut percevoir entre sa marge réglementaire autorisée et sa marge réelle qui dépend du prix d'achat de la viande¹⁹⁹. Comme l'a souligné la chambre territoriale des comptes de la Nouvelle-Calédonie dans un rapport d'observation définitive sur la gestion de l'OCEF portant sur les exercices 2010-2015, « *compte tenu des fluctuations des prix d'achat des viandes importées, ces reversements sont de niveau très variable* ». Dans le cas d'un différentiel de marges négatif en fin d'année, l'insuffisance de marge est reportée sur l'année suivante.
211. Enfin, il y a lieu de relever qu'en aval de la chaîne, les tarifs de commercialisation au détail des viandes de boucherie, autrefois réglementés de manière spécifique, ont été *intégralement* libérés par la délibération n° 174 du 16 janvier 1991 (abrogeant à l'article 4 les dispositions de l'arrêté n° 88-58/CE du 25 mars 1988²⁰⁰, lequel avait institué de manière dérogatoire un encadrement des prix de vente au détail des viandes de boucherie)²⁰¹. **Il en résulte qu'au stade de la distribution au détail de viande en Nouvelle-Calédonie, les prix sont fixés librement par les bouchers**²⁰².

(ii) [Les effets pervers sur les prix de vente en gros et au détail](#)

212. En premier lieu, **le monopole d'importation de l'OCEF supprime toute forme de concurrence en privant les grossistes et distributeurs calédoniens de la possibilité de négocier des prix d'achat plus bas auprès des fournisseurs étrangers qui permettrait d'en répercuter l'effet sur les prix de détail alors que l'OCEF n'a aucun intérêt, dans le système actuel, à rechercher des prix d'achat plus bas** (sa marge réglementaire étant fixe).
213. En outre, **le monopole de l'importation de l'OCEF**, censé favoriser l'écoulement de la viande locale, **n'apparaît pas justifié lorsque la production locale est très faible**, à l'instar de la viande d'agneau pour laquelle le taux de couverture des besoins est de 2 % localement.
214. En deuxième lieu, **l'OCEF n'est soumis à aucune obligation de mise en concurrence des fournisseurs étrangers**, raison pour laquelle il s'approvisionne quasi-exclusivement auprès de la société AFFCO pour la viande d'agneau par exemple.
215. En troisième lieu, le monopole de commercialisation, qui consiste à acheter l'intégralité de la production des éleveurs locaux et à assurer les opérations logistiques et commerciales n'apparaît pas vertueux ni pro-concurrentiel dans la mesure où, **les éleveurs ne sont pas incités à améliorer la qualité de leur viande**. Sur ce point, lors de son audition, le représentant de Johnston Distribution a indiqué que : « *Le fonctionnement actuel de l'OCEF assure aux*

¹⁹⁹ Plus précisément, il s'agit de la différence entre le prix de vente et le prix de revient licite, majoré de la taxe de la CCI pour les importations par avion et diminuée de la marge réglementaire allouée à l'OCEF ainsi que des prélèvements versés aux fonds de développement pour la filière bovine et porcine.

²⁰⁰ Voir l'arrêté n° 88-058/CE du 25 mars 1988 relatif aux prix de vente au détail des viandes de boucherie.

²⁰¹ Ce dernier prévoyait un prix de vente maximum au stade de la vente de détail sur une liste de morceaux de viande laquelle variait en fonction de la qualité du commerçant : titulaire d'une patente de boucher ou non titulaire d'une patente. Un multiplicateur maximum de 1,2 pouvait également être appliqué sur ces prix maximums lorsque lesdits morceaux de viande étaient proposés à la vente sous forme préemballée.

²⁰² Sous réserve des produits carnés soumis à des modalités de fixation ou de contrôle des prix ou des marges en application de l'annexe de la délibération n° 14 du 6 octobre 2004 modifiée (Viandes fraîches, réfrigérées ou congelées importées de coqs, poules et de poulets entiers d'un poids inférieur ou égal à 1,4 kg ou découpés en morceaux) et de ceux entrant dans le champ du bouclier qualité prix « frais » en application de l'arrêté n° 2019-2091/GNC du 1er octobre 2019.

éleveurs l'achat de leur production quel que soit le niveau de qualité mais tout ce processus à un coût pour la collectivité »²⁰³.

216. En quatrième lieu, **la rigidité des tarifs de commercialisation de l'OCEF**, par la fixation d'un prix fixe (et non *maxima*) exprimé au kilo de viande vendu, **ne lui permet pas de vendre en-deçà des prix fixés par arrêté du gouvernement** alors même que les prix d'achat de la viande importée pourraient être amenés à s'orienter à la baisse, **et ce au détriment des boucheries artisanales ou des GSA qui pourraient répercuter cette baisse sur les consommateurs.**
217. En outre, les distributeurs interrogés ont souligné qu'ils se trouvaient dans l'**impossibilité de négocier les tarifs de l'OCEF compte tenu des volumes car la règlementation des prix ne prévoit aucune remise possible** sauf pour écouler les stocks ou en cas de date limite de consommation.
218. En cinquième et dernier lieu, à partir d'une lecture combinée des arrêtés fixant les tarifs de commercialisation de l'OCEF et du relevé des prix effectué par la DAE en janvier 2020, il apparaît que **la marge brute réalisée par les boucheries artisanales ou les GSA entre le prix de gros et le prix de la vente au détail est extrêmement élevée, en particulier s'agissant de la viande locale (+ 38 à 208 %)**, comme le montre le tableau ci-après présentant le prix de vente en gros et en détail pour onze pièces bouchères retenues pour illustration. **Cette situation est très étonnante car le marché de la distribution de viande au détail est très concurrentiel.**

Tableau des ventes en gros et en détail pour onze pièces de viandes

Unité : F.CFP/kg		Marché de la vente en gros				Marché de la vente au détail							
		Local	Import			Boucheries artisanales				Boucheries intégrées GMS			
			Réfrigéré	Congelé	Prix moyen	Local	écart	Import	écart	Local	écart	Import	écart
BŒUF	Filet	2 216 ²⁰²	2 540	2 327 ²⁰³	2 434	3 784	71%	3 918	62%	3 999	80%	3 978	63%
	Noix d'entrecôte	1 784	2 044	1 873	1 959	2 510	41%	3 168	62%	2 611	46%	3 277	67%
	Bavette	1 384	1 522	1 453	1 488	2 329	68%	2 556	82%	2 222	61%	2 614	76%
AGNEAU	Côtes	Néant(a)	n.d.	1 659	1 659	2 295	-	2 375	43%	2 250	-	2 295	38%
	Gigot		1 066	1 038	1 052	n.d.		1 920	83%	n.d.		1 840	75%
	Filet		2 477	2 399	2 438			3 595	47%	3 870 ²⁰⁴	-	3 807	56%
VEAU	Filet	1 810	2 166		2 166	2 760	52%	3 120	44%	3 176	75%	n.d. (d)	
	Sauté	556	1 027	908	968	1 351	143%	1 565	62%	1 527	175%		
	Côtes	1114 (c)	n.d. (b)	1 110 (c)	1 110	1 707	53%	n.d. (d)		1 845 ²⁰⁵	66%	n.d. (d)	
PORC	Travers	540		634	535	1 661	208%	1 114	108%	1 453	169%		
	Sauté	701		720 (c)	720	1 536	119%	n.d. (d)		1 704	143%		

Source : ACNC

219. Ce relevé de prix démontre, par ailleurs, que **certains morceaux disponibles, à la fois, en local et à l'import affichent le même prix de vente au détail alors même que les écarts de prix à l'achat peuvent être significatifs** : à titre d'exemple, le sauté de veau local est vendu par l'OCEF 556 F.CFP/kg contre 1027 F.CFP/kg s'il est importé et réfrigéré alors qu'ils sont respectivement vendus au détail 1351 F.CFP/kg et 1565 FCFP/kg.

²⁰³ Voir le procès-verbal d'audition du représentant de Johnston Distribution en page 4 (cote 496).

220. **En conclusion, l'Autorité ne peut que constater que le monopole légal d'importation et de commercialisation de l'OCEF annihile toute forme de concurrence sans pour autant contribuer efficacement à nourrir la population à prix bas et n'atteint son objectif d'autosuffisance alimentaire sur aucune catégorie de viande** : comme le souligne le rapport de l'IEOM, « *Pour la filière bovine, le taux de couverture des besoins par la production locale s'élève à 57,8 % (+5,8 points par rapport à 2018). [...] La couverture des besoins en aviculture chair se situe autour de 8 % seulement ces dernières années, alors que la production locale d'œufs couvre 80-90% des besoins. [...] Le taux de couverture de la filière porcine s'établit à 79 % en 2019* »²⁰⁴ et à peine 2 % pour la filière ovine²⁰⁵.

b. L'organisation de la filière locale de production de fruits et légumes renforce la volatilité et le niveau élevé des prix au détriment des consommateurs

221. L'Autorité a déjà montré dans son avis n° 2018-A-04 du 23 juillet 2018 relatif à l'**organisation de la filière fruits et légumes que celle-ci ne couvre pas l'essentiel des besoins des calédoniens** (moins de 20 % en volume et moins de 50 % en valeur), **pourtant faibles**²⁰⁶, et ne satisfait pas suffisamment aux attentes des consommateurs²⁰⁷.
222. Cette filière connaît en outre des **contraintes de saisonnalité** (réduction des volumes produits en saison sèche, problématique de stockage et de séchage des produits), des **difficultés récurrentes liées aux aléas climatiques** (cyclones) et des **charges importantes** : opérationnelles (semences et plants), de structure (entretien, réparation et achat de matériels) et de personnel (rémunération des employés et de l'exploitant).
223. **Ces contraintes conduisent nécessairement à des prix élevés et très volatils pour les produits commercialisés.** A cet égard, il faut rappeler que la production traditionnelle (principalement en tribu ou dans les potagers des calédoniens) est au moins équivalente à la production marchande et est, pour l'essentiel, autoconsommée.
224. S'agissant de la production locale commercialisée, l'Autorité constate l'**amélioration de la couverture des besoins par la production locale en 2019 (72 % pour les légumes et 50 % pour les fruits)**²⁰⁸ mais rappelle que sur la période 2010-2019, ce sont les prix des fruits (+ 46 %) et ceux des légumes (+12 %) qui ont le plus augmenté au sein de la catégorie des produits alimentaires.
225. Depuis 2017, l'indice des prix des fruits a poursuivi sa progression par rapport à 2017 (+2,17 points) alors que celui des légumes s'est orienté vers une tendance baissière (-2,1%), comme l'illustre le graphique ci-dessous.
226. L'enquête mensuelle de l'ISÉE relative à l'évolution de l'indice des prix à la consommation, publiée le 15 décembre 2020, démontre une nouvelle fois cette volatilité des prix des fruits et légumes de la manière suivante : « *En glissement annuel, l'indice des prix avec ou hors tabac diminue de 0,7 %. Les prix de l'alimentation repartent à la hausse (+ 1,2 %) après quatre mois de baisse continue. Cette reprise est presque exclusivement liée à l'envolée des prix d'une*

²⁰⁴ Voir le rapport de l'IEOM pour 2019 précité, page 76.

²⁰⁵ Il ressort des statistiques de la Direction des affaires vétérinaires, alimentaires et rurales (DAVAR) que le taux de couverture de la production locale s'élève seulement à 2,1 % en 2018 pour une consommation annuelle par habitant de 1,5kg²⁰⁵ et que la production locale stagne sur les cinq dernières années.

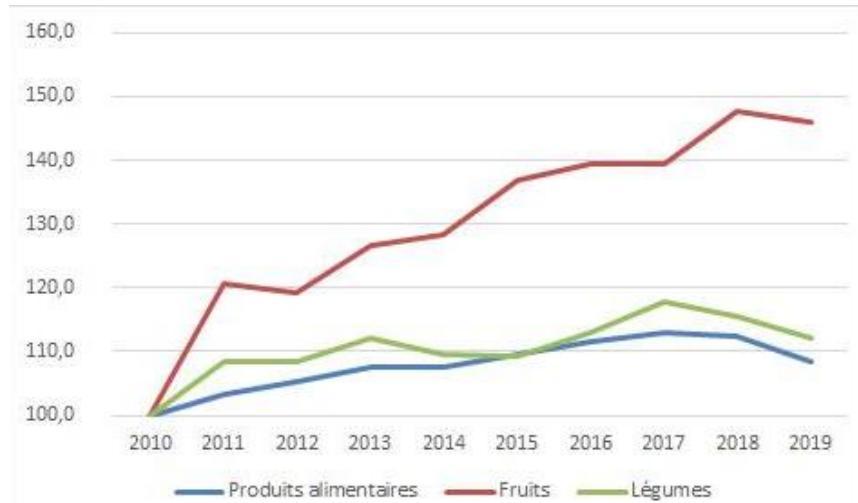
²⁰⁶ 38 % seulement des calédoniens mangent des F&L tous les jours contre 48 % à la Réunion, 77 % en PF et 65 % en Nouvelle-Zélande selon le dernier baromètre santé Adultes publié par l'Agence sanitaire et sociale de la Nouvelle-Calédonie en 2015.

²⁰⁷ En termes de disponibilité, de diversité, de catégorisation des produits, de qualité et de prix.

²⁰⁸ Complément à partir des chiffres transmis par l'Agence rurale le 11 janvier 2021 à la suite de la publication de l'avis.

grande partie des légumes (+12,6 %) tels que les tubercules, choux, salades et tomates. D'autres aliments soutiennent l'augmentation des prix bien que plus modérément (...) » (gras ajouté).

Evolution de l'indice des prix des produits alimentaires, des fruits et légumes frais (2010 à 2019) (Indice base 100 en décembre 2010)

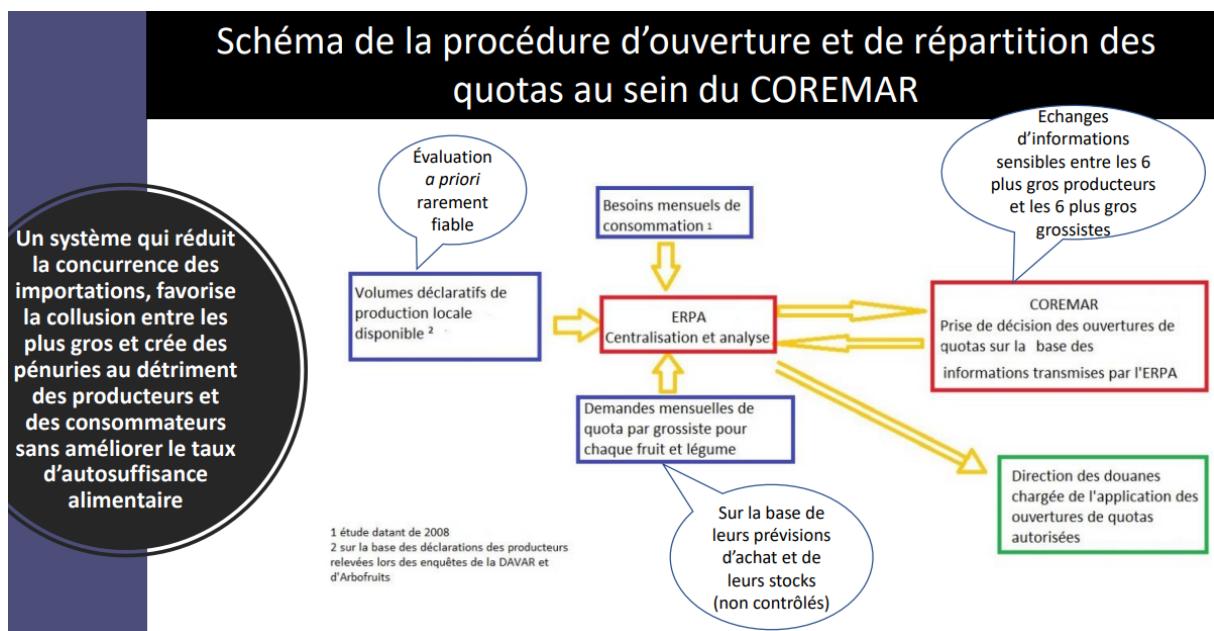


Source : ISEE et ACNC avis fruits et légumes

227. Or, la comparaison avec la filière fruits et légumes en Polynésie française – qui connaît des contraintes exogènes proches – est particulièrement intéressante. En effet, si l'indice des prix des fruits et légumes en Polynésie française connaît lui-aussi des variations saisonnières sur la période 2015-2019 (+/- 10 à 20 points en août/septembre/octobre pour les légumes et de mars à juin pour les fruits), ces dernières sont trois fois moins élevées qu'en Nouvelle-Calédonie (+/- 50 à 60 points).
228. **L'Autorité ne peut donc que maintenir que l'organisation actuelle de la filière ne contribue pas efficacement à l'objectif de renforcement de l'autosuffisance alimentaire ni à la diversité de l'offre des produits. Elle ne permet pas non plus de limiter la volatilité des prix des fruits et légumes qui résulte de facteurs exogènes, comme mentionnés ci-dessus, mais également de facteurs comportementaux qui poussent les prix à la hausse au détriment des consommateurs.**
229. Sur le plan concurrentiel, en effet, l'offre sur les marchés amont de l'approvisionnement est caractérisée par de **très fortes disparités de pouvoir de marché entre les producteurs de fruits et légumes** et par une **très faible concentration de l'offre des petits producteurs par rapport aux distributeurs** malgré certaines tentatives sous la forme de coopératives.
230. En pratique, **moins d'une dizaine de producteurs réalisent plus de la moitié de la production marchande de fruits ou de légumes** et peuvent, grâce à leurs volumes ou leurs infrastructures de stockage et de conditionnement, influer sur le marché, contrairement à la quasi-totalité des autres producteurs qui se trouvent en situation de dépendance économique par rapport à la demande sur les marchés aval. En effet, la concentration des grossistes sur les marchés de la distribution en gros et la domination du réseau des grandes et moyennes surfaces sur le marché de la distribution au détail dans le grand Nouméa (la demande) peut créer un déséquilibre des forces au détriment des plus petits agriculteurs qui constituent la majorité des exploitations. **En conséquence, si l'arrivée de nouveaux entrants est possible, l'organisation actuelle de la filière est propre à dissuader d'éventuels candidats.**

231. De plus, le **système de protection de la production agricole locale par les interdictions (STOP sur les tubercules) et autres mesures de contingentement des importations sous l'égide de l'Agence rurale, qui limite par définition la concurrence, ne permet pas d'améliorer sensiblement le taux de couverture dans la filière.**
232. Dans son avis du 23 juillet 2018, l'Autorité avait souligné que **la gestion des quotas d'importation posait de nombreux problèmes** car elle était fondée d'une part sur les déclarations des volumes de production locale qui ne sont pas contrôlées et par une évaluation mensuelle des besoins d'importation des grossistes au sein du comité de régulation du marché des fruits et légumes (COREMAR) géré par l'ERPA (devenu l'Agence rurale), indépendamment de l'utilisation effective ou non des quotas demandés. **Ce système contribuait donc à la fixation des prix élevés, voire à des situations de pénuries des fruits et des légumes, en favorisant la collusion entre les principaux producteurs et grossistes compte tenu des échanges d'informations confidentielles qu'il impliquait.**

Organisation de la gestion des quotas d'importation sous l'égide de ERPA dénoncée par l'Autorité dans son avis du 23 juillet 2018



Source : ACNC

233. Les acteurs de la grande distribution ont tous confirmé au cours de leur audition « *un pouvoir de marché inversé sur la filière fruits et légumes* » et le maintien « *des pénuries organisées* » confortées par un système de gestion des quotas archaïque²⁰⁹ en vue de créer une raréfaction des produits comme l'avais déjà dénoncé l'Autorité en juillet 2018.
234. Dans ses observations²¹⁰, l'Agence rurale a toutefois souligné que **le COREMAR n'existe plus car ce système d'organisation des quotas a été supprimé en 2019** pour se conformer aux recommandations de l'Autorité et introduire **un dispositif de transmission des prévisions de productions des agriculteurs et des demandes de quotas des grossistes parfaitement étanche**. De plus, **l'attribution des quotas d'importation se fait désormais à partir de règles précises et non archaïques** fixées à l'article R. 413-11 du code de commerce. Selon l'Agence rurale, la procédure d'attribution des quotas est la suivante :

²⁰⁹ Voir les procès-verbaux d'audition des représentants des groupes Kenu-In et GBH (cotes 7877 et 3917).

²¹⁰ Voir les observations de l'Agence rurale transmises le 11 janvier 2021 à la suite de la publication de l'avis.

« 1. *Calcul de la différence entre les besoins du marché d'un mois donné sur un produit donné et la prévision de production DAVAR. Comme mentionné plus haut, le besoin du marché est actualisé chaque mois sur chaque produit. Les prévisions de production de la DAVAR sont analysées et actualisées par enquête téléphonique auprès des producteurs. Il n'y a pas de contrôles physiques systématiques aux champs (l'Agence rurale ne dispose pas des moyens humains nécessaires) mais les volumes annoncés sont vérifiés et corrigés en temps voulu considérant les facteurs exogènes qui ne sont pas prévisibles.*

2. *La différence est ensuite répartie entre les grossistes ayant formulé une demande, en fonction des parts de marchés de chaque opérateur corrigé de leur coefficient de réalisation (quotas attribués pour le produit / volume importé de ce produit sur 12 mois glissants).*

3. *Ce volume attribué est plafonné à la demande de chaque grossiste.*

4. *Le solde non attribué est réparti en fonction de la demande d'ouverture de chaque grossiste pondérée par son coefficient de réalisation.*

Contrairement aux procédures antérieures, les quotas ne sont distribués qu'en fonction des importateurs demandeurs, qui ont la capacité de développer leur part de marché en fonction de leurs coefficients de réalisation qui évolue chaque mois. »

235. Selon l'Agence rurale, « **ce système n'aboutit pas forcément à des prix élevés :**

- *S'il n'y a pas de production locale, les quotas sont ouverts sans restriction pendant plusieurs mois (ex : oignons, brocolis, ail, aubergines, choux-fleurs, choux rouges, céleris de février à mai), dans ce cas le système de régulation ne peut être mis en cause pour expliquer les prix élevés.*

- *Certains produits ne sont peu ou jamais importés compte tenu de la fragilité de certains produits et considérant leurs prix plus attractifs (aubergines, champignons, choux de chine, citrouilles, concombres, courgettes, haricots, navets, salades, mangues, papayes qui représentent environ 25% des volumes de F&L consommés).*

- *La mise en concurrence des produits imports et locaux les six premiers mois de l'année oblige les producteurs à plus de compétitivité en termes de prix au risque de voir la production locale non vendue (avec la diminution des achats fortement corrélée aux prix du marché) »²¹¹.*

236. Néanmoins, l'Agence rurale reconnaît que « **des situations de pénuries s'installent en période soudure (mai/juin & déc/janv). La principale raison est la mauvaise appréciation des prévisions par les producteurs, en début ou fin de campagne, en raison de contraintes exogènes (climat principalement) mais également la surévaluation des prévisions afin d'assurer l'écoulement de leur production à des prix en général élevés. Des pénuries peuvent alors s'installer compte tenu du manque de réactivité des grossistes qui ne peuvent s'approvisionner en moins de 15 jours (auquel s'ajoutent des retards récurrents de navires en partie dus à la crise sanitaire) et possèdent très peu de stocks tampons (l'Agence a pourtant essayé à maintes reprises de les convaincre de créer des stocks sous douanes).**

Lors de ces périodes, on peut également constater des situations d'abus de position dominante et d'oligopole dans des situations précises avec un renchérissement des prix (ex : citron/lime, orange et oignons en fin d'année) et le système de quota y contribue clairement.

²¹¹ Voir les observations de l'Agence rurale transmises le 11 janvier 2021 à la suite de la publication de l'avis.

Néanmoins très souvent la cause de la pénurie n'est pas uniquement le système de régulation mais l'étroitesse du marché, le manque de réactivité des grossistes, les difficultés de s'approvisionner en petite quantité sur les marchés extérieurs à des prix attractifs, la fragilité des marchandises

237. De plus, l'Agence rurale confirme « *l'existence de comportements déviants comme c'est le cas encore une fois en 2021. Un producteur d'oignon a dû jeter sa production* compte tenu de prix déconnectés du marché et de relations commerciales dégradées avec les grossistes qui ont joué en sa défaveur. *L'Agence rurale avait bien pris en compte ses volumes de production qui n'ont pas trouvé d'acheteurs puisque celui-ci exigeait des prix trop élevés et déconnectés du marché* (...) *L'Agence rurale tente de lutter contre les déviances d'un système réformé qui répond avant tout à des choix politiques de protection de l'agriculture locale, confronté à ses limites puisque jusqu'à la réforme de 2019 le consommateur n'était pas du tout considéré* ».
238. En outre, **la commercialisation directe par les producteurs de fruits et légumes en circuit court reste très marginale** que ce soit aussi bien auprès des consommateurs qu'auprès des professionnels des secteurs agroalimentaire ou de la restauration. Enfin, l'absence de catégorisation des fruits et légumes et de valorisation des produits labellisés, malgré une expérimentation conduite en 2019 sur 5 fruits et légumes dans certaines enseignes de la grande distribution, nuit à la montée en gamme des produits, à l'amélioration des revenus des producteurs et au bien-être des consommateurs.
239. Enfin, dans le cadre de l'instruction du présent avis, certains distributeurs ont même dénoncé des **comportements opportunistes** comme la destruction de certains produits²¹² ou le retardement de la mise sur le marché de certains produits dans le but de faire monter artificiellement les prix de vente durant les périodes de faible ou de non-production locale en raison de la saisonnalité²¹³.
240. **L'Autorité en conclut que malgré la création de l'Agence rurale et un début de mise en œuvre très partielle des recommandations qu'elle a formulées en juillet 2018 pour une meilleure régulation des volumes, des prix et de la qualité, pour structurer l'offre des petits producteurs et pour simplifier l'accès aux marchés de gros et au détail des fruits et légumes, le niveau des prix a continué de progresser et la volatilité n'est pas maîtrisée.**
241. **A cet égard, l'introduction du bouclier-qualité-prix « frais », depuis le 1^{er} octobre 2019, apparaît comme une mesure de protection du pouvoir d'achat des consommateurs pour un panier de 6 kg de fruits et légumes frais dont 2 fruits et 4 légumes (dont un produit identifié « bio » ou « signes officiels de la qualité et de l'origine » à compter du 1^{er} octobre 2020²¹⁴) pour un montant maximal de 2500 F.CFP, mais leur laisse peu de choix quant à la composition du panier qui demeure à la discrétion des distributeurs. Si cette mesure **mérite d'être saluée, elle ne suffit pas à lutter contre le niveau élevé des prix des produits locaux et des produits importés sous quotas.****

²¹² Lors de son audition, le représentant du groupe Kenu In a indiqué que : « *Comment peut-on vendre une salade 1000 F.CFP le kilo : ils jettent leurs stocks et organisent la pénurie. En été pour organiser la pénurie ils jettent. [Confidentiel] s'organisent pour jeter leurs stocks (tomate et salade).* » (cote 7847). Toutefois, ce signalement n'a pas pu être vérifié par l'Autorité dans le cadre du présent avis.

²¹³ Ce cas avait déjà été observé en ce qui concerne l'oignon dans l'avis de l'Autorité sur la filière fruits et légumes du 24 juillet 2018, précité.

²¹⁴ D'après les informations transmises par la Direction des affaires économiques du Gouvernement.

2. Des mesures de protection de l'industrie locale destinée à compenser un différentiel de compétitivité qui favorisent l'émergence de monopole ou duopole dans le secteur des PGC

a. *L'industrie locale de PGC est confrontée à des contraintes spécifiques pesant sur sa compétitivité-coût*

242. L'étroitesse du marché calédonien ne permet pas aux producteurs de générer des volumes de production suffisants en vue de dégager des économies d'échelle.
243. Ce phénomène, inhérent aux petites économies insulaires, impose une échelle de production réduite et de faibles volumes de production, peu compatibles avec l'utilisation de processus automatisés.
244. L'Autorité a déjà constaté, dans sa recommandation n°2018-R-02 précitée, que : « *L'essentiel du parc industriel des entreprises calédoniennes est surdimensionné. Il en découle une sous-utilisation de l'outil de production (capacités ne fonctionnant qu'à 30-50%), impactant négativement la performance de l'appareil productif et in fine orientant à la hausse les coûts unitaires de production* » (Soulignement et gras ajoutés)²¹⁵.
245. Cette situation peut en effet conduire à la mise en place de rythmes de production sous-optimaux pouvant nécessiter l'arrêt de la chaîne de production, synonymes de charges supplémentaires, telles que le nettoyage²¹⁶ et l'usure prématûre des équipements qui entraînent des contraintes fortes en termes d'approvisionnement en pièces de rechange²¹⁷, de gestion anticipée de ces stocks et de ressources financières immobilisées que de tels réserves de matériels supposent.
246. L'éloignement du territoire se cumulant avec l'étroitesse des débouchés sur le marché calédonien, les coûts de production sont inévitablement supérieurs en Nouvelle-Calédonie, avec de petites séries (et les impacts que cela peut avoir sur l'outil de production) aboutissant à un prix de revient plus élevé qu'en métropole ou dans les DROM.
247. Ces coûts de production peuvent contribuer significativement à renchérir les prix de vente finals des produits, s'ils ne sont, en outre, pas compensés par d'autres facteurs qui seraient sources d'économie (la productivité notamment, le coût de l'énergie...).
248. Or, tel n'est pas le cas en Nouvelle-Calédonie, comme le souligne le représentant de la société Vega, producteur local de produits d'hygiène et d'entretien : « *Nous manquons cruellement de consommateurs pour mieux amortir nos outils de production. [...] Certains coûts annexes tels que l'électricité, le coût des financements des banques 1 ou 2% au-dessus du marché métropolitain. Le coût des assurances avec moins de concurrence ici. Le coût de la gestion des déchets avec moins de filières, moins d'infrastructures, et moins de gisement, une densité plus faible au km², qui empêchent les économies d'échelle* »²¹⁸.

²¹⁵ Voir le point 115 de [la recommandation n°2018-R-02](#) précitée. Voir également le point 55 [de l'avis n° 2018-A-09](#).

²¹⁶ Voir le courrier de réponse du représentant de la société Millo (Cote 14322).

²¹⁷ Sur les difficultés liées à son appareil productif, le représentant de la société Millo précise que pour son matériel spécifique « *on ne trouve pratiquement pas de pièces de rechange* », cette carence pousse l'industriel à une « *obligation d'avoir un stock assez conséquent de pièces détachées voire même d'appareillages complets en secours* » (cote 14318). De même, le groupe Saint-Vincent précise que « *l'insularité de la Nouvelle-Calédonie nous oblige à prévoir un stock de sécurité conséquent en matière premières, ingrédient, emballages et matériels nécessaire à l'outil industriel* » (cote 14376).

²¹⁸ Voir la réponse de Vega au questionnaire (page 11 – cote 14445).

249. Ce même producteur a fait valoir que : « *Les principales contraintes à une meilleure utilisation [des] installations industrielles sont dictées par : Le volume ; aussi bien de vente par l' étroitesse du marché intérieur et la difficulté de toucher les marchés extérieurs, que les minimum d'approvisionnement imposé par les fournisseurs qui peuvent être rédhibitoire pour le développement d'un produit ou occasionner des pertes [...]* »²¹⁹.
250. Le représentant de la société Le Froid, producteur local de boissons, a souligné que : « *Chaque économie insulaire dispose de ses propres spécificités. En ce qui concerne la Nouvelle-Calédonie, l'île est relativement peu peuplée – en comparaison à Fidji, la Réunion, Guadeloupe/Martinique, Île Maurice - les économies d'échelle sont donc moins importantes : Négociation du coût d'achat des matières premières ; Poids des charges de structure au litre vendu ; Poids des investissements au litre vendu* »²²⁰. Il a ajouté : les « *minimum order (peuvent) représenter plus d'une année de nos besoins* »²²¹.
251. De la même manière, le représentant de la société Millo, producteur local de pâtes industrielles, a fait valoir que son outil de production est surdimensionné en raison de l'obtention de la licence de production de marque *Panzani* : « *afin de pouvoir répondre au cahier des charges de la licence, nous avons dû investir dans un certain type de machine dont la capacité était de 500 kg/h* »²²².
252. L'éloignement et l'insularité entraînent également des **surcousts liés à des contraintes de stockage**, faute de pouvoir s'approvisionner rapidement en pièces détachées pour assurer la maintenance des outils de production, **et des difficultés de recrutement et de formation du personnel**, notamment lorsqu'il faut que les employés soient formés dans le pays d'origine des machines industrielles pour pouvoir ensuite en assurer la maintenance.
253. **L'ensemble de ces contraintes exogènes aux producteurs industriels locaux vient limiter leur compétitivité-coût et participe à un niveau de prix des PGC locaux élevés.**
254. **Cette situation conduit également à une concentration naturelle des marchés locaux et à l'émergence d'opérateurs en situation monopolistique.**
- b. Ces contraintes favorisent l'émergence de situations monopolistique ou oligopolistique renforcées par des mesures de protection contre la concurrence des PGC importés*
255. Compte tenu des contraintes géographiques et démographiques exposées précédemment, **les producteurs industriels de PGC sont peu nombreux sur les marchés calédoniens.**
256. A titre d'exemple, la Nouvelle-Calédonie compte deux producteurs industriels de boissons alcoolisées et non alcoolisées (les sociétés GBNC et Le Froid), un seul producteur industriel de farine et de riz (Les Etablissements de St Vincent appartenant au groupe Leroux), deux producteurs industriels de pâtes alimentaires sèches (la société Millo et la société La Bolognese), deux producteurs industriels d'aliments en conserve (les sociétés Conserverie périgourdine du Pacifique et Goodman Fielder), deux producteurs industriels de produits d'hygiène et d'entretien (la société Vega et la société Cellocal), un producteur industriel de chips (la société Stone Chips), un producteur industriel de yaourts (la société Socalait), deux producteurs industriels de chocolat (la société Biscochoc et la société Socalait)…

²¹⁹ Voir la réponse de Vega au questionnaire (page 9 – cote 14443).

²²⁰ Voir la réponse de la société Le Froid du 20 octobre 2020 (page 12 – cote 14336).

²²¹ Voir le courrier de réponse du représentant de la société Le Froid en page 3 (cote 14327).

²²² Voir le courrier de réponse du représentant de la société Millo (cote 14322).

257. Or, **tous ces industriels bénéficient de mesures de régulation de marché de nature quantitative²²³ et/ou tarifaire²²⁴** qui s'inscrivent dans **un ensemble de mesures de soutien à la production locale pour compenser leur déficit de compétitivité** dont :
- **un taux réduit de taxe générale sur la consommation à 3 %** sur les biens éligibles résultant d'un processus de transformation suffisant mis en œuvre par une entreprise dont l'activité relève d'un des secteurs éligibles²²⁵ ;
 - les **dispositifs de défiscalisation national et calédonien** qui consistent à encourager l'investissement productif ;
 - le **crédit d'impôt en faveur de l'exportation** adopté par le congrès le 29 août 2018 qui repose sur un crédit d'impôt pour les dépenses liées à la prospection commerciale en vue d'exporter (plafonné à 50 MF pendant 15 années successives) et sur un avantage fiscal pour compenser le paiement des centimes additionnels à l'exportation ;
 - les **subventions des provinces**, à travers leur code des aides au développement à l'économie ;
 - et un **abattement de 5,5 % sur les tarifs de base de l'électricité** en faveur des établissements industriels de production ou de transformation.
258. Dans sa Recommandation n° 2018-A-02, l'Autorité a observé que : « *Les protections de marché représentaient, en 2017, une volumétrie de 506 tarifs douaniers (TD) protégés pour un rendement de la TCPPL de 742 millions de F.CFP. Rapportées au nombre total de TD que comporte la nomenclature des douanes (soit 6.830 TD), les protections de marché représentaient 7,4% des TD en 2017 (...) 83% de ces mesures concernent les produits agroalimentaires y compris ceux de consommation courante* »²²⁶. Elle a cependant ajouté que ce ratio « *n'inclut pas le nombre de tarifs douaniers soumis à droits de douanes ni ceux soumis à la TSPA depuis 2016 qui ont le même effet, du point de vue concurrentiel* »²²⁷.
259. D'après le site internet de la Fédération des industries de la Nouvelle-Calédonie, dans le secteur spécifique des PGC, **42 catégories de produits de consommation alimentaire et 10 catégories de produits d'hygiène et d'entretien** (soit **74 PGC différents**) sont protégées totalement ou partiellement de la concurrence des produits importés soit par des mesures quantitatives soit par des mesures tarifaires, comme le montre le tableau ci-après élaboré par la Fédération des industries de la Nouvelle-Calédonie.

²²³ Selon l'origine du produit, soit totalement : Suspendu Hors Union Européenne (SHUE) ou Suspendu Toutes Origines et Provenances (STOP) soit partiellement : Quota Hors Union Européenne (QHUE), Quota Union Européenne (QUE) ou Quota Toutes Origines et Provenances (QTOP).

²²⁴ Par leur soumission à une taxe de régulation de marché (TRM) exigible sur certains produits d'importation transformés concurrents de produits locaux et dont le taux peut varier de 5% à 60%.

²²⁵ Les biens réputés éligibles au sens de l'article R. 505-1 doivent présenter les critères cumulatifs suivants : Résulter d'une transformation suffisante de matières premières, matériaux ou produits semi-ouvrés ; Être issus d'une activité relevant d'un des secteurs suivants : l'industrie et l'artisanat ; l'agriculture, l'élevage, la sylviculture et l'exploitation forestière ; la pêche maritime professionnelle et l'aquaculture ; Avoir été produits par une entreprise (Inscrite en Nouvelle-Calédonie au registre du commerce et des sociétés, au registre de l'agriculture ou au répertoire des métiers ; Ayant son siège social en Nouvelle-Calédonie ou un établissement stable dans lequel est réalisé le processus de transformation suffisant ; Assujettie à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux, des bénéfices agricoles ou des bénéfices non commerciaux).

²²⁶ L'essentiel des protections de marché reposent sur l'industrie agroalimentaire et de ce fait elles impactent des produits au cœur de la consommation des ménages calédoniens : la viande, les fruits et légumes, les produits laitiers, les farines boulangères, les pâtes, le riz, les conserves et autres.

²²⁷ Voir la recommandation n° 2018-R-02 précitée (point 87).

**PGC fabriqués ou transformés localement bénéficiant
de mesures de régulation de marché en 2020**

Filières	Catégories	Produits protégés	STOP	QTOP	SHUE	QUE	TRM
Agroalimentaire	Charcuterie	Snacks apéritifs extrudés					
		Chips					60%
		Saucisses	STOP	QTOP	SHUE	QUE	25%
		Saucisson	STOP	QTOP	SHUE	QUE	25%
		Pâtes et terrines (autres que de canard)					15 et 20%
		Cévelas					25%
		Mortadelle					25%
		Boudins (blancs et noirs)		QTOP			25%
		Andouilles					25%
		Produits à base d'abats, pieds, tête					20%
	Poissons et crustacés	Préparations de canard					15%
		Foie gras					15%
		Crevettes (préparées ou conservées)	STOP				
		Poissons et crustacés préparés					20%
		Farine (de froment)		QTOP			
Epicerie	Conserves	Riz (blanchi, à grains ronds et longs)		QTOP			
		Pâtes alimentaires (non cuites, ni farcies, ni autrement)		QTOP			
		Conserves de thon (entier ou en morceaux, au		QTOP			
		Conсерves de bœuf en gelée	STOP				
		Cassoulets	STOP	QTOP			10%
	Produits laitiers	Conсерves de légumineuses (pois chiche, lentilles, haricots blancs/rouge, flageolets)	STOP	QTOP			10%
		Yaourts (nature, aux fruits)	STOP				
		Crèmes dessert					10%
		Glaces et sorbets	STOP		SHUE	QUE	
		Pains spéciaux					40%
Produits de la boulangerie, pâtisserie, viennoiserie	Pâtisseries	Produits de la viennoiserie (frais ou congelés)					40%
		Pâtes crues					55%
		Bûches pâtissières					40%
		Biscuits à base de coco	STOP				
		Madeleines	STOP				
	Sucreries	Cake, quatre-quarts	STOP				
		Meringues	STOP				
		Chocolat (bâton, barres et tablettes non fourrées, objets)	STOP	QTOP			1000F/kg
		Pâte à tartiner					500F/kg
		Caramels					x
Boissons Aliments pour animaux	Sucreries	Bonbons (gélifiés à base de pectine ou gélatine ; gélifiés enrobés de sucre cristallisés ; au sucre cuit non fourrés)	STOP				10 et 30%
		Pâtes de fruit	STOP				
		Café (torréfié)		QTOP			
		Bière					250F/l
		Eau de source					30%
	Boissons Aliments pour animaux	Boissons gazeuses	STOP				
		Eaux aromatisées	STOP				
		Céréales (blé dur, orge, avoine, maïs, sorgho)	STOP	QTOP			
		Aliments pour animaux (pellets/ en vrac / crevettes/	STOP	QTOP			
		TOTAL	44 types de produits	19 produits	14 produits	3 produits	26 produits
Hygiène et Entretien	Entretien ménager	Produit vaisselle	STOP				
		Produits détergents	STOP				
		Produits assouplissants pour le linge	STOP				
		Savon en bloc > 200g	STOP				
	Hygiène	Aérosols	STOP				
		Papier toilette	STOP				
		Mouchoirs en papier	STOP				20%
		Serviette de table en papier	STOP				
		Essuie main en papier	STOP				20%
		TOTAL	9 types de produits	9 produits			2 produits

260. Il s'ensuit que les principaux producteurs locaux de PGC se trouvent donc le plus souvent en situation d'oligopole sur le marché local voire de quasi-monopole pour certains qui ne sont concurrencés que par des artisans locaux.
261. Ils disposent alors d'un **fort pouvoir de marché vis-à-vis des distributeurs qui n'ont pas la possibilité de faire jouer la concurrence des produits importés pour faire baisser les prix des produits locaux**, comme l'Autorité l'a déjà largement expliqué dans sa Recommandation n° 2018-R-02 du 9 novembre 2018 et dans son n° avis n° 2018-A-10 du 10 décembre sur l'avant-projet de loi du pays portant régulation de marché.

C. Les circuits d'approvisionnement et de distribution des PGC locaux ou importés

262. L'approvisionnement en produits locaux et importés est ensuite majoritairement réalisé par l'intermédiaire de grossistes plutôt qu'en direct malgré le développement de plateformes logistiques internes à la grande distribution (1), tandis que la distribution au détail est réalisée soit par des grandes et moyennes surfaces à dominante alimentaire (GSA), principalement implantée dans la zone du Grand Nouméa, soit par des petits commerces de proximité, majoritaires en brousse et dans les îles (2).

1. Un approvisionnement privilégié par l'intermédiaire de grossistes qui renchérit le prix de revient des PGC malgré le développement de plateformes logistiques par les GSA

263. **Il existe principalement deux circuits de distribution en Nouvelle-Calédonie**, comme dans les autres territoires ultramarins : le « **circuit intermédiaire** » auprès des importateurs-grossistes et le « **circuit désintermédiaire** » par lequel les grandes et moyennes surfaces à dominante alimentaire (GSA) s'approvisionnent en direct auprès des centrales d'achat métropolitaines (Carrefour, Casino, Geprocorg).
264. **En revanche, le « circuit intégré », dans lequel le fournisseur métropolitain ou étranger dispose d'une structure locale est anecdotique.** Il concerne principalement la société Nestlé, qui est présente localement et assure les importations de ses marques. En effet, la société Goodman Fielder, qui dispose d'une filiale en Nouvelle-Calédonie, y assure la production de produits extrudés et de produits de minoterie et de boulangerie et a également une activité d'importation d'autres produits (laitages, sucre, huiles...), mais elle distribue en grande partie ses produits via des grossistes locaux.
265. **Il ressort de l'instruction menée auprès des distributeurs calédoniens qu'ils priviléient le « circuit intermédiaire ».** Le même constat a d'ailleurs été dressé par l'Autorité métropolitaine s'agissant des distributeurs domiens dans son avis publié en 2019.
266. **L'approvisionnement par l'intermédiaire des centrales d'achat nationale n'est ainsi privilégié que pour les marques de distributeurs et les produits de marques nationales si les distributeurs ne les trouvent pas auprès des importateurs-grossistes²²⁸ ou s'ils parviennent à bénéficier d'un tarif plus avantageux.**
- a. Les importateurs-grossistes en Nouvelle-Calédonie assurent 70 à 80 % de l'approvisionnement des GSA et s'avèrent souvent incontournables*
267. A l'occasion de son avis sur les mécanismes d'importation en Nouvelle-Calédonie mené en 2012, l'Autorité de la concurrence métropolitaine avait déjà relevé que **le marché de gros calédonien était animé par de nombreux acteurs** dont les plus significatifs sont : « *des importateurs généralistes qui ne sont pas spécialisés dans un type de produits en particulier. Ainsi, les principaux opérateurs ont chacun une gamme assez diversifiée de produits d'épicerie, de boissons et de produits DPH* »²²⁹.
268. **Une analyse plus fine, par sous-segment de marché de produits, révèle néanmoins une relative concentration du marché comme sur le marché des produits surgelés** où les volumes se répartissent entre deux opérateurs majeurs (que sont les sociétés : Les Etablissements Bargibant et Nouméa Surgelés) **ou encore sur celui des produits frais** (à température positive) où se retrouvent principalement les sociétés Socalait, Serdis et Sopli. Sur le marché des produits d'épicerie sèche, de boissons et de produits DPH, l'offre est moins concentrée et se ventile autour de cinq opérateurs majeurs que sont les entreprises Cocogé, Rabot, Sullivan, Nouméa Gros et la SIB.

²²⁸ En effet, le catalogue export des grands fabricants ne comprend pas forcément toute la gamme si bien qu'un distributeur peut trouver auprès de la centrale des produits qui ne sont pas disponibles chez les importateurs-grossistes.

²²⁹ Voir le paragraphe 128 du rapport de 2012 de l'Adlc.

269. Au cours de leurs auditions, les deux grands groupes de distribution que sont les groupes GBH et Kenu-In, ont indiqué que le « circuit intermédiaire » concerne environ 70 % à 80 % de leur chiffre d'affaires de détail²³⁰.
270. Le réseau Korail s'approvisionne, quant à lui, auprès des grossistes-importateurs pour les marques nationales²³¹ étant précisé que 70 % de ses approvisionnements se font au travers de la plateforme Intermarché et en particulier en MDD, achetées prix usine.
271. Ces déclarations sont corroborées par le tableau ci-dessous, réalisé à partir des données chiffrées communiquées par certains grossistes interrogés qui permettent de distinguer la part des produits locaux et importés dans les achats et les ventes des grossistes :

Part des produits locaux et importés dans les achats et les ventes des grossistes²³²

	2015	2016	2017	2018	2019
<i>part des produits locaux dans les achats</i>	20,59%	23,47%	23,55%	13,67%	14,95%
<i>part des produits importés dans les achats</i>	79,41%	76,53%	76,45%	86,33%	85,05%
<i>part des produits locaux dans les ventes</i>	18,27%	20,04%	18,83%	12,91%	14,58%
<i>part des produits importés dans les ventes</i>	81,73%	79,96%	81,17%	87,09%	85,42%

Source : ACNC

272. Selon les données transmises au cours de l'instruction, l'intermédiation des grossistes se traduirait par l'application d'une marge de 20 à 30 % en moyenne s'ajoutant au prix de revient du produit supporté par les distributeurs.
273. Ce surcoût moyen d'intermédiation masque toutefois des variations très importantes. Le représentant du réseau Korail a donné l'exemple de produits impactés par des marges de grossistes concernant « *le déodorant Narta que nous vendons 595 F.CFP [au consommateur final] alors que [société grossiste] vend ce même produit [aux distributeurs] 895 F.CFP, soit 40 à 60% de marge* »²³³.
274. Les raisons avancées par les groupes implantés en Nouvelle-Calédonie concernant le recours au circuit intermédiaire sont diverses.
275. En premier lieu, le recours au circuit intermédiaire se justifierait, selon les distributeurs, par l'ensemble des services rendus par les importateurs-grossistes.
276. Ainsi, outre l'achat des marchandises auprès des producteurs locaux et l'importation d'une façon continue, en quantités importantes, les importateurs-grossistes en Nouvelle-Calédonie assurent le stockage et l'approvisionnement régulier des utilisateurs professionnels. Ils peuvent également assurer la gestion des dates limites de consommation et paraissent indispensables au

²³⁰ Voir les procès-verbaux d'audition des représentants des groupes GBH et Carrefour (annexes 471 et 278).

²³¹ Le représentant de la SN Import a indiqué qu'il est toutefois possible de trouver des marques nationales sur la plateforme Intermarché mais que ces produits ne sont généralement pas compétitifs par rapport au marché calédonien sauf à l'occasion d'opérations de type « mise en avant /promotions » qui dans ce cas deviennent compétitifs et sur lesquels une marge maximum de 15% sera prise. Voir le procès-verbal d'audition du représentant du réseau Korail (annexe 171, cote 2453).

²³² Sur la base des données transmises par les sociétés Sullivan, Cocoge, Serdis et Sopli, le détail de la répartition des achats et des ventes entre produits locaux et importés n'ayant pas été fourni par les autres sociétés. Voir fichier « Trame analyse grossiste » (annexe 1115).

²³³ Voir le procès-verbal d'audition du représentant du réseau Korail en page 8 (cote 2455).

maintien du réseau de petits magasins d'alimentation générale dispersés sur tout le territoire qui n'ont pas les moyens logistiques nécessaires pour un approvisionnement en direct (contrairement aux grandes surfaces qui peuvent effectuer une partie de leurs achats auprès des centrales métropolitaines).

277. En dépit de leur volonté de s'affranchir de plus en plus des grossistes pour des motifs d'ordre financiers et logistiques, les distributeurs calédoniens font valoir qu'ils sont de taille modeste en comparaison avec d'autres acteurs métropolitains et que leurs volumes ne permettent pas un démarchage efficace auprès des fournisseurs. La représentante du groupe Discount a admis que la faible volumétrie peut-être une contrainte et a illustré son propos avec le cas du Sao où « *il y a un vrai intérêt à travailler avec le grossiste distributeur local car il ne nous semble pas possible de travailler directement avec le fournisseur Arnotts pour des questions de volumes* »²³⁴.
278. Il y a lieu de noter que les importateurs-grossistes en Nouvelle-Calédonie remplissent également une fonction économique de crédit auprès des « petits magasins », les produits ne leur étant facturés qu'au moment de la livraison alors qu'ils sont payés par le grossiste lors de la commande.
279. Les commerces de proximité représentent d'ailleurs une part importante du chiffre d'affaires des grossistes. Trois des principaux grossistes ont confirmé que les ventes aux petits commerces ont constitué 21 à 26 % de leurs ventes totales en 2019 et celles auprès des stations-services entre 2 et 6,5 %²³⁵. Les grossistes indiquent faire des visites hebdomadaires ou bihebdomadaires des petits commerces et les livrer plusieurs fois par semaines, ce qui induit des coûts importants pour tous les opérateurs²³⁶. Ainsi, selon la société Serdis : « *La faible capacité de stockage et de trésorerie de nos clients implique de petites quantités et donc une fréquence de livraison élevée et des coûts importants* »²³⁷.
280. **En deuxième lieu, le recours aux importateurs-grossistes serait parfois incontournable pour s'approvisionner auprès de certains fournisseurs extérieurs refusant les ventes directes aux distributeurs.**
281. De nombreux groupes de distribution ont souligné des difficultés récurrentes pour s'approvisionner en direct auprès de fournisseurs métropolitains ou étrangers, en particulier pour certaines marques emblématiques qui ne seraient distribuées que par un seul grossiste, telles que les biscuits SAO, la mayonnaise Kraft, le whisky Johnny Walker...²³⁸
282. Or, l'Autorité veille depuis sa création à lutter contre les pratiques d'exclusivité d'importation et se réserve donc la possibilité d'examiner, dans le cadre de sa mission répressive, des pratiques anticoncurrentielles et des pratiques commerciales restrictives, si de telles pratiques perdurent pour les réprimer sévèrement le cas échéant.

²³⁴ Voir le procès-verbal d'audition de la représentante du groupe Discount (annexe 543, cote 8888).

²³⁵ Voir les réponses données par Cocoge, Sullivan et Serdis concernant leurs canaux de distribution (annexes 889, 996 et 923VC/924VNC).

²³⁶ Voir la réponse de la société Cocoge au questionnaire : « *la quasi-totalité des petits commerces sont visités commercialement toutes les semaines et livrés souvent plusieurs fois dans la semaine notamment du fait des compléments de commandes passés. Cette manière de fonctionner conduit à des charges d'exploitations très lourdes dans la distribution* » (annexe 889, cote 13076).

²³⁷ Voir la réponse de Serdis au questionnaire (annexe 923VC/924VNC, cote 13476).

²³⁸ Voir les procès-verbaux d'audition des représentants des groupes GBH (annexe 278), Heli (annexe 82), Auchan (annexe 132), Discount (annexe 543), Korail (annexe 171).

283. En effet, l'Autorité a déjà sanctionné des pratiques d'exclusivité d'importation, y compris dans le secteur des PGC²³⁹, car elles conduisent inévitablement à renchérir le coût d'achat des produits concernés en interdisant toute concurrence intramarque et en plaçant ainsi le grossiste-importateur en situation de « faiseur de prix » vis-à-vis de l'ensemble des distributeurs, d'autant plus captifs que la marque est notoire.
284. **En dernier lieu, certains producteurs locaux de PGC auraient mis en place une politique de distribution exclusive par l'intermédiaire de grossistes sur l'ensemble du territoire calédonien.**
285. La politique de distribution des pâtes alimentaires produites par le principal industriel local, la société Millo²⁴⁰, serait révélatrice de ce modèle. En effet, les pâtes ne sont commercialisées qu'à travers un réseau de grossistes-importateurs en appliquant la politique: « *une marque – un distributeur* »²⁴¹, s'appuyant sur le modèle Panzani France dont la distribution est également confiée aux grossistes ou aux plateformes d'achat des grands groupes de distributions métropolitains avec toutefois cette différence que le transport routier est opéré par Panzani France, en métropole, alors que, pour la société Millo, en Nouvelle-Calédonie, ce sont les grossistes qui viennent retirer la marchandise²⁴².
286. Selon le représentant de la société Millo, cette stratégie permettrait surtout de s'appuyer sur le pouvoir de marché des grossistes lors des négociations annuelles avec les GSA, lesquelles seraient moins en mesure d'exercer une pression à la baisse sur les prix d'achat de ses produits.
287. Parallèlement à la maîtrise des débouchés sur le marché des pâtes industrielles produites localement, les grossistes sont également bénéficiaires de quotas pour l'importation de pâtes, dont le niveau n'a pas été révisé depuis plusieurs dizaines d'années²⁴³. Le gérant de la société Millo a d'ailleurs souligné qu'« *en accord avec Panzani France, ils importent des compléments de gammes à la nôtre afin d'offrir un choix plus important aux consommateurs* » et qu'il s'agit de produits non fabriqués localement ce qui a pour effet, selon lui, que : « *Le quota d'importation accordé aux importateurs/distributeurs se transforme en complément de choix pour le client final* »²⁴⁴.
288. Face à cette contrainte d'intermédiation qui ne s'inscrit pas dans la politique de réduction des coûts engagée par les acteurs de la grande distribution, certains d'entre eux ont fait le choix de favoriser les producteurs locaux désireux d'être en interface direct avec le distributeur. C'est le cas du groupe Korail dont le représentant a indiqué, lors de l'enquête, soutenir les producteurs locaux en passant par « *une commande groupée par exemple au producteur de pâtes Casa Italia. C'est de l'optimisation pour lui. Je préfère accompagner ces gens que de passer par un distributeur*

²³⁹ Voir par exemple la décision de l'ACNC n° 2020-PAC-03 du 7 septembre 2020 relative à des pratiques mises en oeuvre par la société Serdis SAS dans le secteur des glaces en Nouvelle-Calédonie.

²⁴⁰ La société Millo produit des gammes de pâtes alimentaires variées sous licence Panzani, sous marque propre Millo et sous MDD Leader Price et Casino qu'elle distribue à la société Maison Guy Courtot qui gère les approvisionnements, l'entreposage et la logistique en MDD des magasins sous enseignes Leader Price et Casino. Son principal concurrent est « *La société LA BOLOGNESE [qui] produit les 1^{er}s prix des magasins CARREFOUR, KORAIL, DISCOUNT* »²⁴⁰, suivi de la société Casa Italia, qui travaille en direct pour le réseau Korail.

²⁴¹ Voir la réponse au questionnaire de la société Millo (page 8 - cote 14319).

²⁴² Voir le courriel de réponse du représentant de la société Millo du 23 octobre 2020 (annexe 1006).

²⁴³ Contingent global de 95 tonnes sur les positions tarifaires relatives aux Pâtes alimentaires non cuites ni farcies ni autrement préparées : 1902.11.90 - Contenant des œufs et autrement fabriquées qu'avec des semoules de riz ou farines de riz – et 1902.19.90 - Ne contenant pas d'œuf et autrement fabriquées qu'avec des semoules de riz ou farines de riz.

²⁴⁴ Voir la réponse au questionnaire de la société Millo (page 8 - cote 14319).

²⁴⁵ Voir le procès-verbal d'audition du représentant du réseau Korail – page 7 (cote 2454).

289. **L’Autorité s’étonne, pour sa part, de la mise en œuvre d’une telle politique de distribution exclusive par la société Millo et les grossistes calédoniens qui tendrait, sous réserve de vérifications, à limiter les débouchés et à annihiler la concurrence intramarque, à l’instar de pratiques d’exclusivité d’importation.** Elle conduirait, une nouvelle fois, le grossiste titulaire exclusif de la marque, en situation d’augmenter ses prix vis-à-vis des distributeurs. L’Autorité se réserve donc la possibilité d’examiner, dans le cadre de sa mission répressive des pratiques anticoncurrentielles et des pratiques commerciales restrictives, si d’éventuelles pratiques d’entente ou d’abus de position dominante, ou encore de refus de vente, existent pour les réprimer sévèrement le cas échéant.
290. L’Autorité souligne néanmoins que l’impact de cette politique de distribution exclusive sur les prix de vente en gros des pâtes d’origine locale serait néanmoins circonscrit à l’égard des distributeurs puisque les marges des grossistes sont plafonnées à 1,20 ou 1,25 en application de l’arrêté n° 2019-2091/GNC du 1^{er} octobre 2019²⁴⁶. Tel n’est pas le cas en revanche, des pâtes importées.

b. Le développement de plateformes logistiques internes par les opérateurs de la grande distribution permet d’optimiser leurs coûts de façon limitée

291. Il ressort de l’instruction que **la plupart des enseignes de la grande distribution en Nouvelle-Calédonie ont créé leur propre société d’approvisionnement** laquelle est chargée d’opérer pour le compte des enseignes de commerces de détail rattachées au groupe de prestations logistiques (voir l’annexe 7)²⁴⁷.
292. Seul le groupe Kenu-In a fait le choix de laisser chacune de ses trois sociétés, en charge chacune d’une des enseignes du groupe (magasins Carrefour, Carrefour Market²⁴⁸ et Carrefour Express²⁴⁹), de gérer seule l’approvisionnement des magasins qui lui sont rattachés. Le représentant du groupe a confirmé que les trois sociétés²⁵⁰ sont autonomes en termes de gouvernance et de stratégie commerciale (approvisionnement, distribution, politique tarifaire) et a indiqué que : « *C’est d’ailleurs dommage car on pourrait faire des achats groupés. Ce sont des circuits bien distincts* »²⁵¹.
293. Les plateformes logistiques d’approvisionnement des autres groupes de distribution assurent des services qui peuvent prendre diverses formes comme centraliser les demandes et passer des commandes auprès des fournisseurs, gérer la chaîne logistique tant au niveau international que local, accéder à des plateformes de stockage et distribuer les produits au travers de réseau de distribution.
294. **Ces plateformes logistiques visent à internaliser un pan de la logistique et à s’affranchir des grossistes-importateurs qui pratiquent une politique de marge d’environ 30 % en moyenne selon les déclarations des distributeurs.** Ainsi, plusieurs GSA ont indiqué avoir recours au « circuit désintermédié » pour les produits de marque distributeur et pour les produits présentant un intérêt concurrentiel. Pour ce faire, une étude prix est réalisée en amont de toute

²⁴⁶ Voir l’[annexe 2](#) à l’arrêté n° 2019-2091/GNC du 1^{er} octobre 2019 relatif à l’approbation et à l’extension de l’accord interprofessionnel de modération des prix de type « *Bouclier Qualité Prix* » et à la réglementation des prix dans certains secteurs d’activités les coefficients multiplicateurs de marge sont fixés comme suit pour les pâtes alimentaires sèches d’origine locale : 1,20 pour les importateurs/grossistes, 1,20 pour les détaillants dont la superficie est \geq à 500 m² et 1,25 pour les détaillants dont la superficie est \leq à 500 m².

²⁴⁷ Voir les procès-verbaux d’audition des représentants des groupes GBH (annexe 278), Heli (annexe 82), Auchan (annexe 132), Discount (annexe 543), Korail (annexe 171).

²⁴⁸ Ainsi que le dernier magasin encore sous enseigne Champion.

²⁴⁹ Ainsi que les derniers magasins encore sous enseigne Arizona.

²⁵⁰ Les sociétés SDG, SDD et SDA (voir les extraits Kbis – annexes 1072 à 1074).

²⁵¹ Voir le procès-verbal d’audition du groupe Kenu-In du 11 août 2020 (annexe 278, cote7862).

contractualisation et en collaboration avec les intermédiaires amenés à intervenir dans le process, afin de mesurer les gains d'efficience possibles²⁵². Si des économies substantielles sont envisageables la décision d'importer en direct par la société d'approvisionnement du groupe sera préférée²⁵³. *A contrario*, si les gains s'avèrent insignifiants par rapport au suivi qu'une telle démarche suscite, le partenariat avec le grossiste-importateur local sera alors privilégié²⁵⁴.

295. Il ressort toutefois des auditions menées avec les distributeurs qu'une certaine opacité demeure sur les modalités et les prix pratiqués par leurs fournisseurs hors du territoire, dans la mesure où peu d'entre eux sont en mesure de savoir s'ils disposent des mêmes conditions d'achats que des distributeurs métropolitains ou ultramarins, et dans le cas où une différenciation tarifaire s'opèrerait, si elle leur est plutôt profitable (tarification sortie usine ou affranchie de TVA) ou *a contrario* défavorable.
296. En tout état de cause, une problématique particulière se dégage pour les opérateurs de moindre taille et ne disposant pas d'une puissance d'achat importante, ni du soutien logistique d'une centrale d'achat nationale, à l'instar de la société Johnston Distribution qui évoque une forme de rigidité des prix où aucune négociation ne paraît possible avec la centrale d'achat Sogedial²⁵⁵, des opportunités restreintes en raison de sa taille²⁵⁶, ainsi qu'une certaine précarité à l'égard de ses fournisseurs.
297. Néanmoins, les représentants de la société Johnston Distribution ont souligné que l'approvisionnement direct auprès de la centrale d'achat Sogedial leur avait permis de s'affranchir d'un surprix de 15% pris par les intermédiaires comme la SCIE Distribution, lorsque leur hypermarché était sous enseigne Casino²⁵⁷.
298. Le représentant de la société SN Import a, pour sa part, indiqué qu'une stratégie avait été mise en place au sein du réseau Korail - Partenaire Intermarché - visant à délester les grossistes de leur fonction de merchandising ce qui permet aux enseignes Korail « *d'une part de maîtriser les flux de personnes entrant-sortant et les éventuelles problématiques s'y rattachant (vol, casse, linéaires des rayons déplacés par les commerciaux extérieurs), et d'autre part, de négocier en compensation des prix plus attractifs du fait de ces services en moins* ». Cette stratégie permet ainsi à la SNI et aux magasins sous enseigne Korail d'améliorer leur positionnement de prix qui se veut attractif et ciblé sur une clientèle océanienne à revenus modestes²⁵⁸.
299. Nonobstant ces choix stratégiques qui supposent en interne des compétences humaines, financières et matérielles pour venir se substituer aux services dispensés par les grossistes-importateurs que ce soit en termes de services logistiques et/ou commerciaux (force de vente,

²⁵² Le représentant du réseau Korail a indiqué conduire « *un travail de prospection/de recherche des produits. Une fois choisi, il faut trouver qui peut nous vendre ces produits : sont alors réalisées une étude de qualité (pour déterminer si on a le droit d'importer le produit en question) et une étude de prix* ». (annexe 171, cote 2458).

²⁵³ Le représentant de la SCIE Distribution a précisé que : « *Majoritairement, ce sont les grossistes locaux qui nous vendent les marques nationales, parce que les produits ne sont pas disponibles sur notre plateforme. On a quand même une marge de négociation car si on trouve moins cher ailleurs, on achète ailleurs* » (annexe 278, cote 3916).

²⁵⁴ Voir les procès-verbaux d'audition des représentants des groupes GBH (annexe 278), Heli (annexe 82), Auchan (annexe 132), Discount (annexe 543), Korail (annexe 171).

²⁵⁵ Ainsi, le représentant de la société Johnston Distribution évoque le fait que pour la société Sogedial (centrale d'achat métropolitaine) les prix ne sont pas négociables. Pour la centrale d'achat Belle France (CABF - enseigne Coccinelle), aucune marge de manœuvre sur les prix n'a été consentie (voir le procès-verbal d'audition du représentant de Johnston Distribution annexe 29, cote 498).

²⁵⁶ Sur ce point, il a été indiqué qu'« *Avec SOGEDIAL nous n'avons pas de quantités minimums et dans le cas où il y a des contraintes de quantités ça peut nous arriver de renoncer au produit* » (–Ibid., cote 499).

²⁵⁷ Voir le procès-verbal d'audition du représentant de Johnston Distribution page 6 - cote 498).

²⁵⁸ Voir le procès-verbal d'audition du représentant du réseau Korail page 3 (cote 2450).

merchandising, évènementiel), la plupart des acteurs de la grande distribution ont fait valoir des difficultés récurrentes à s'approvisionner directement auprès de fournisseurs métropolitains et étrangers, susceptibles de soulever des préoccupations de concurrence (voir *infra*)²⁵⁹.

300. Ainsi, plusieurs distributeurs ont souligné le **faible référencement des marques nationales, voire leur indisponibilité sur les plateformes métropolitaines des enseignes**²⁶⁰, obligeant *de facto* les distributeurs à passer par les grossistes locaux pour s'approvisionner. Selon le représentant de la SCIE Distribution, les mauvaises conditions d'achats des produits de marque nationale rendent impossible l'importation en « *full container* » et se posent comme une réelle problématique, surtout pour le sec. Il a ainsi précisé que : « *Le pouvoir de marché que nous avons sur les produits à marque nationale peut être impacté de manière forte par la structure du marché tel que décidé par un industriel international et son agent local importateur* »²⁶¹.
301. Des **difficultés d'achats directs auprès de producteurs locaux de PGC** sont également apparues. Le cas des pâtes et des conserves en est un parfait exemple, puisque les producteurs locaux, qui fabriquent des produits sous marques propres ou franchisées, ont fait le choix de confier la **distribution exclusive de chacune de leurs marques à un grossiste local** différent. La société Millo a ainsi indiqué qu'elle « *ne fait aucune vente directe aux magasins, la distribution est faite exclusivement par les grossistes importateurs. Pour cela, nous avons utilisé la politique de 'une marque – un distributeur'* »²⁶².
302. Pour contourner cette politique de distribution exclusive de pâtes, certains distributeurs, comme le réseau Korail, se sont fixés comme objectif d'aboutir à un approvisionnement majoritairement direct auprès des producteurs locaux à moyen terme²⁶³ en s'adressant aux producteurs locaux qui acceptent de leur vendre directement. Ce réseau privilégie ainsi le producteur de pâtes Casa Italia, avec lequel il traite directement, ce qui lui offre une visibilité, plutôt que le groupe Millo qui fait distribuer ses marques uniquement par des grossistes²⁶⁴.

2. L'organisation du marché de la distribution à dominante alimentaire en Nouvelle-Calédonie

a. Le panorama général sur l'ensemble du territoire

303. Sur le plan méthodologique, afin de pouvoir appréhender la part de la structure du marché de la vente au détail à dominante alimentaire sur les prix, l'Autorité a examiné la structure et le fonctionnement actuel des GSA en Nouvelle-Calédonie²⁶⁵.

²⁵⁹ Voir les procès-verbaux d'audition des représentants des groupes GBH (annexe 278), Heli (annexe 82), Auchan (annexe 132), Discount (annexe 543), Korail (annexe 171).

²⁶⁰ Il a été indiqué par le représentant de la SCIE Distribution que : « *Majoritairement, ce sont les grossistes locaux qui nous vendent les marques nationales, parce que les produits ne sont pas disponibles sur notre plateforme. On peut aussi s'approvisionner en marques nationales si on va les chercher sur le catalogue Casino France mais pas en grosse quantité* » (voir le procès-verbal d'audition du représentant du groupe GBH en page 8 - cote 3916).

²⁶¹ Voir le procès-verbal d'audition du représentant du groupe GBH en page 8 - cote 3916).

²⁶² Voir page 8 de la réponse de la société Millo au questionnaire (cote 14319).

²⁶³ Le représentant du réseau Korail a indiqué que : « *Pour les produits locaux, je m'approvisionne via des grossistes même si je préfère le faire directement auprès des producteurs. On espère traiter majoritairement avec les usines d'ici 5-10 ans* » (voir le procès-verbal d'audition du représentant du réseau Korail cote 2455).

²⁶⁴ Le représentant du réseau Korail a indiqué qu'il « *préfère accompagner ces gens [producteurs locaux] que de passer par un distributeur. Cependant, on ne se fournit pas toujours directement. On est bien obligé de passer par les intermédiaires par exemple SERDIS pour les UFOS et les Twisties* » (Ibid., cote 2455).

²⁶⁵ Par conséquent, n'ont pas été prises en considération l'ouverture des Hyper U du groupe Ballande dont l'ouverture est prévue en 2021 (Païta) et en 2023 (Anse Uaré) ni celle du Casino aux Halles de Magenta ou celle du nouveau supermarché sous l'enseigne « Carrefour Market » à Ducos autorisées en 2020.

304. La pratique décisionnelle des autorités de concurrence identifie plusieurs catégories de commerces de vente au détail des biens de consommation courante :
- les hypermarchés (magasins à dominante alimentaire d'une surface de vente supérieure à 2 500 m²) ;
 - les supermarchés (entre 400 et 2 500 m²)
 - le petit commerce de proximité (moins de 400 m²), au sein duquel sont parfois distingués les petits libres services qui offrent un assortiment étroit de produits courants (une surface inférieure à 120 m²) et les supérettes dont l'offre de produits est un peu plus étendue (surface comprise entre 120 et 400 m²).
305. L'Autorité a retenu une approche globale en examinant l'ensemble des magasins alimentaires généralistes mais a également distingué les catégories des hypermarchés et supermarchés, qui, par leur taille, leur accessibilité, la nature du service rendu et l'ampleur des gammes de produits proposés sont différenciables. Néanmoins, l'Autorité a pris en compte la concurrence des magasins à dominante alimentaire d'une superficie comprise entre 340 et 400 m², avec les supermarchés, dans la mesure où le service rendu s'apparente plus à celui d'un supermarché qu'à celui des petits commerces de proximité²⁶⁶.
306. La densité commerciale, mesurée en surface de vente (exprimée en mètres carrés par dizaine de milliers d'habitants), en Nouvelle-Calédonie, permet de constater que **le territoire compte 2.246 m² de surface de vente pour 10.000 habitants contre 2.885 m² en France métropolitaine, soit -22.1 % de moins**.
307. En revanche, **en Nouvelle-Calédonie, on compte 1,9 magasins contre 1,2 en France métropolitaine, soit 60 % de plus**.

Densité commerciale (en nbre de magasins pour 10 000 habitants)	NC	France métropolitaine	Ecart
Total GMS	1,9	1,2	60%
Dont Hypermarchés	0,1	0,3	-51%
Dont Supermarchés	1,8	0,9	97%

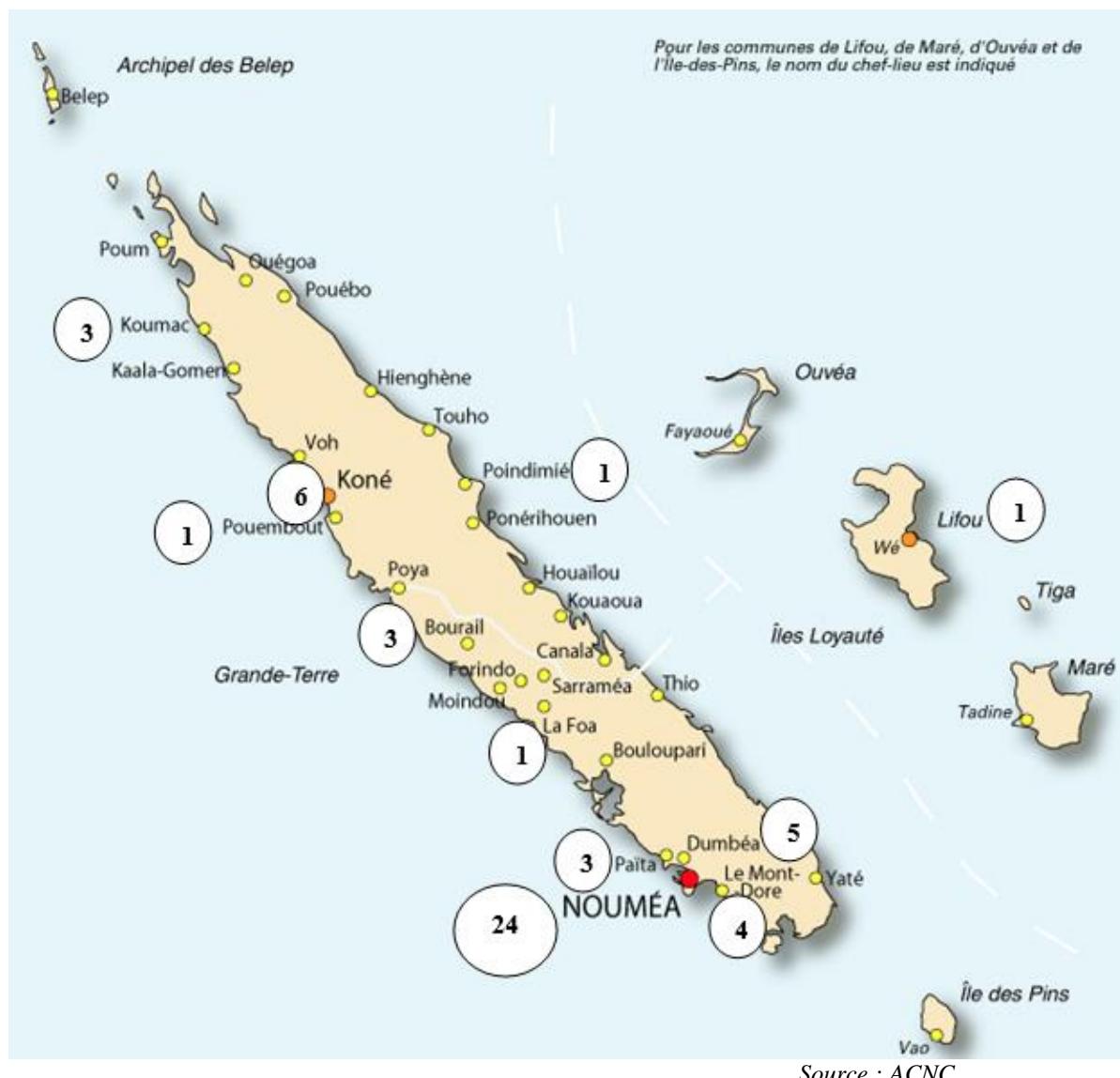
Source : ACNC à partir des données ISEE 2019

308. L'analyse par catégorie de GSA montre que la **Nouvelle-Calédonie dispose d'un équipement en hypermarchés inférieur à la moyenne métropolitaine**, avec 720 m² pour 10.000 habitants contre 1.782 m² en métropole, soit 51% de moins alors qu'elle **dispose en moyenne d'un équipement en hypermarchés de 424 m² de surface de vente pour 10.000 habitants, soit 97% de plus que la moyenne métropolitaine**.
309. **Toutefois, cette comparaison doit être nuancée à deux égards : d'une part, ces chiffres ne tiennent pas compte de l'ouverture prochaine de deux nouveaux hypermarchés sous enseigne « Hyper U » ; d'autre part, la prééminence des supermarchés paraît plus adaptée en Province Nord et dans les îles où la population est beaucoup moins concentrée que dans le Grand Nouméa.**

²⁶⁶ Quatre magasins sont concernés : Leader Price Koutio, Leader Price Express Apogoti, Mageco Koumac et U-express Koné.

310. En effet, comme le montre la carte ci-après, le paysage de la distribution en Nouvelle-Calédonie est dichotomique : le grand Nouméa est marqué par la présence de 24 GSA tandis que les consommateurs du reste de la Grande Terre et des îles sont confrontés à une offre des GSA beaucoup plus concentrée voire inexistante où les commerces de proximité sont prééminents. Ainsi, selon l'observatoire du commerce de la CCI, 58 % des achats alimentaires des ménages en province Nord sont effectués auprès des petits commerces de proximité contre 11 % dans la zone du Grand Nouméa²⁶⁷.

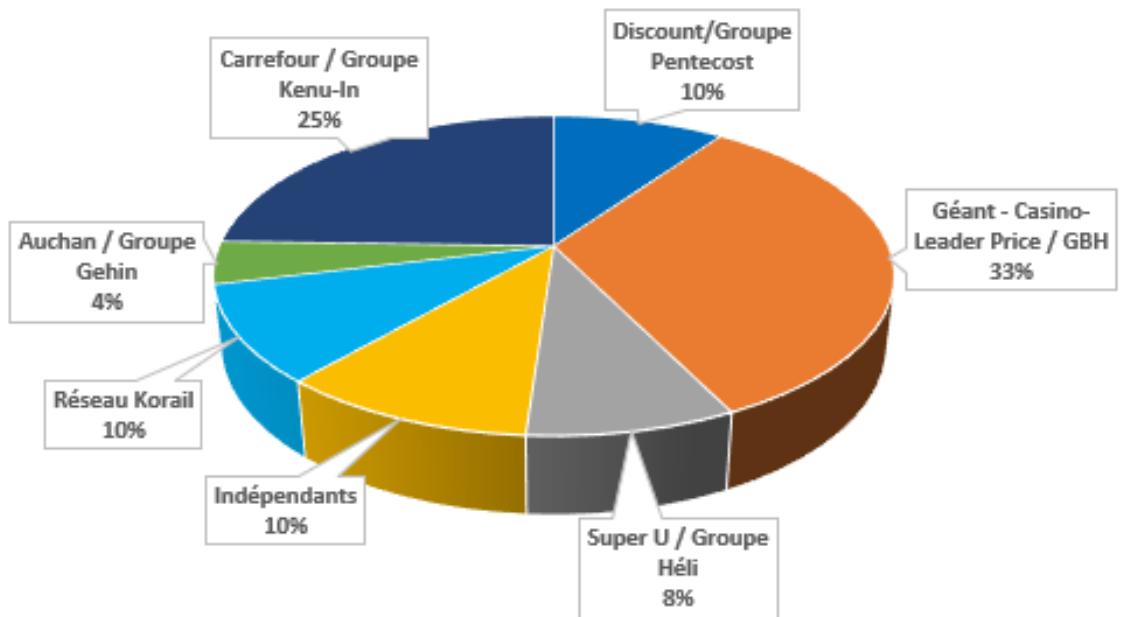
Implantation des GSA en Nouvelle-Calédonie



311. En 2020, la répartition des surfaces commerciales entre les différents groupes de distribution alimentaire sur l'ensemble du territoire calédonien se présente comme suit :

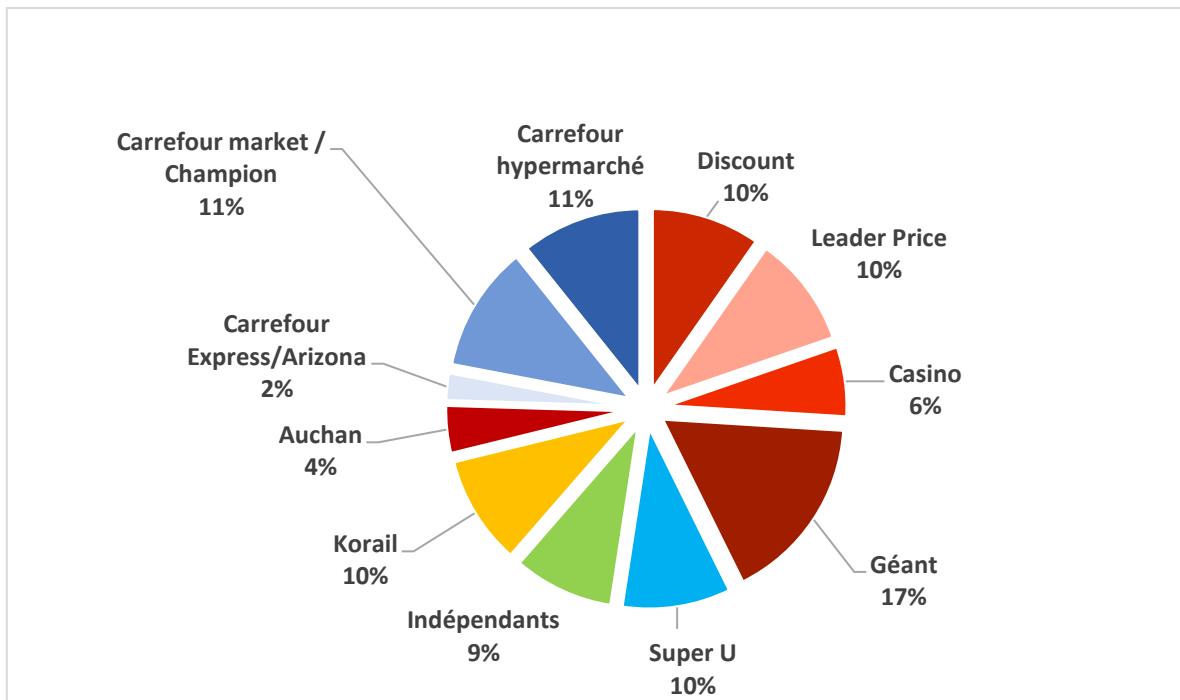
²⁶⁷ Voir le site de l'observatoire du commerce de la CCI.

**Répartition des surfaces commerciales des GSA par groupe de distribution
sur l'ensemble du territoire en 2020**



Source : ACNC

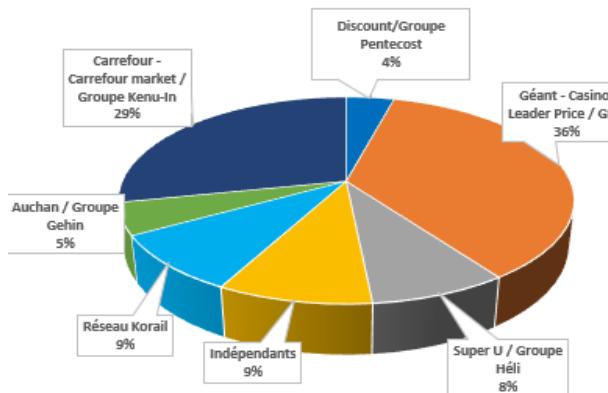
312. Dans la mesure où certains groupes disposent de plusieurs enseignes commerciales, il est intéressant de présenter également **la répartition des surfaces commerciales par enseigne sur l'ensemble du territoire**.



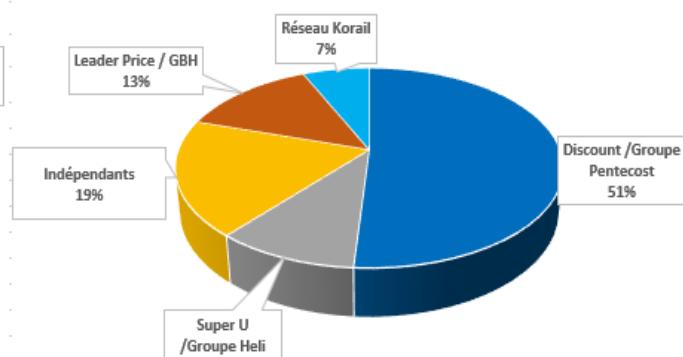
Source : ACNC

313. L'examen de la répartition des surfaces commerciales par groupe de distribution entre la Province Sud et la Province Nord permet de constater la **concentration plus importante de l'offre des GSA dans le Nord**, étant précisé qu'il n'existe qu'une GSA dans la Province des Iles, à savoir le magasin sous enseigne Korail à Lifou.

GSA en Province Sud en 2020



GSA Province Nord en 2020



Source : ACNC

b. Le renforcement de la concurrence entre les GSA dans le Grand Nouméa depuis cinq ans

314. Le paysage des GSA dans le Grand Nouméa a beaucoup évolué depuis 2012, date à laquelle l’Autorité métropolitaine avait identifié six groupes de grande distribution en concurrence²⁶⁸ à savoir : le groupe Bernard Hayot (GBH), le groupe Kenu-In Distribution, l’ensemble Discount, le groupe Michel-Ange, la société Mageco et la société Sodepac.
315. Depuis, cinq de ces six groupes ont maintenu, voire augmenté, leurs surfaces commerciales tandis que plusieurs nouveaux entrants ont émergé au sein des réseaux indépendants « Système U » et « Korail » auxquels il faut ajouter le groupe Johnston Distribution.
316. Les deux tableaux ci-dessous qui permettent de comparer la structure du marché des GMS sur la zone Nouméa et Grand Nouméa entre 2012 et 2020 confirment l’intensification de la concurrence dans la zone du Grand Nouméa, en particulier depuis 2016.

Structure du marché des GSA dans le Grand Nouméa en 2012

Enseignes (2012)	Géant/Casino/Vival/Leader Price	Carrefour/Arizona/Champion	Discount	Mageco (Groupe Heli)	Michel Ange	Sodepac	Total
Nombre de magasins (> 350m2)	11	10	1	1	1	1	25
Surface de vente (en m2)	16478	14947	495	1570	1537	1928	36955
Part de marché en surfaces de vente	45%	40%	1%	4%	4%	5%	100%

Structure du marché des GSA dans le Grand Nouméa en 2020

Enseignes (2020)	Géant/Casino/Vival/Leader Price	Carrefour/Arizona/Champion	Discount	Super U (Groupe Heli + Aline)	Auchan	Korail	Johnston	Total
Nombre de magasins (> 350m2)	11	10	2	4	1	5	1	34
Surface de vente (en m2)	17628	14947	990	5925	1537	4764	2798	48589
Part de marché en surfaces de vente	36%	31%	2%	12%	3%	10%	6%	100%

Source : ACNC

317. Le groupe GBH dispose de 14 points de vente dont 2 hypermarchés (Géant Dumbéa sur Mer et Géant Sainte Marie) exploités sous les enseignes « Géant », « Casino » et « Vival », comme vu supra.

²⁶⁸ Voir l’Avis l’Adlc du 21 septembre 2012 relatif aux mécanismes d’importation et de distribution des produits de grande consommation en Nouvelle-Calédonie, point 135.

318. Ce groupe est déjà présent en Nouvelle-Calédonie dans le secteur de la distribution automobile et de la distribution des pneumatiques. Il est entré sur le marché des GSA lorsqu'il a racheté, en 2011, les actifs commerciaux du groupe Lavoix qui comprenaient l'hypermarché « Géant Casino » Sainte-Marie à Nouméa, quatre supermarchés sous enseigne « Casino » à Nouméa, la supérette Vival à Koutio et sept supermarchés sous enseigne « Leader Price », quatre de ces supermarchés étant localisés dans le Grand Nouméa²⁶⁹.
319. Ces magasins sont liés, depuis le 1^{er} mai 1995, au groupe « Casino » par un contrat d'affiliation²⁷⁰. Ces points de vente, ainsi que ceux exploités sous l'enseigne « Leader Price »²⁷¹, sont exploités en propre par le groupe GBH via sa filiale la société Polyanna SAS qui détient la SAS Maison Guy Courtot, laquelle approvisionne exclusivement les magasins du groupe en Nouvelle-Calédonie en produits de marques de distributeurs Casino et Leader Price²⁷².
320. En 2018, à la suite de l'autorisation sous engagements du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie d'un nouvel hypermarché sous enseigne « Géant » à Dumbéa²⁷³, le groupe GBH a cédé deux magasins sous enseigne « Leader Price », l'un situé à la Vallée des colons au groupe Korail²⁷⁴ et l'autre situé à Rivière Salée au groupe Heli²⁷⁵, ainsi que sa participation contrôlante dans l'hypermarché Casino Johnston à la famille Johnston²⁷⁶.
321. A ce jour, le groupe GBH exploite deux hypermarchés à l'enseigne « Géant », trois supermarchés « Casino », huit magasins « Leader Price » (dont un magasin à La Foa, un magasin à Bourail et un magasin à Koné) et une supérette à l'enseigne « Vival »²⁷⁷.
322. **La vente de PGC alimentaires représente 88 % du chiffre d'affaires des magasins Géant et Casino du groupe GBH et 97,8 % du chiffre d'affaires des magasins Leader Price²⁷⁸.**
323. **Le groupe Carrefour-Kenu-In** dispose, quant à lui, de 10 points de vente dont un hypermarché (Carrefour Kenu-in de 6.544 m² à Dumbéa) et 9 supermarchés. Il se compose de trois sociétés distinctes dotées d'un actionnariat commun. La SA Société de développement et de gestion (SDG) exploite l'hypermarché Carrefour situé à Dumbéa dans le grand Nouméa. La SA Société de développement et de distribution (SDD) exploitait un supermarché sous enseigne Carrefour Market et cinq supermarchés sous enseigne Champion tous situés dans le Grand Nouméa. Enfin, la SAS Société de Distribution alimentaire (SDA) exploitait une chaîne de petits

²⁶⁹ Voir le rapport de l'Autorité de la concurrence métropolitaine du 21 septembre 2012 (point 136).

²⁷⁰ Voir la décision de l'Autorité n° 2020-DEC-03 du 9 mars 2020 relative à l'ouverture d'un supermarché d'une surface de vente de 999 m² sous l'enseigne « Casino » situé sur la commune de Nouméa.

²⁷¹ Lesquels sont liés par un contrat avec obligation d'achat de produits Leader Price avec la société Geimex, licencié exclusif de la marque « Leader Price ».

²⁷² Voir l'annexe 7 du présent avis

²⁷³ Voir l'arrêté n°2016-1811/GNC du 30 août 2016 relatif à la création et mise en exploitation par la Société des Supermarchés du Nord (Groupe Bernard Hayot), d'un hypermarché à enseigne Géant à Dumbéa-sur-mer.

²⁷⁴ Voir l'arrêté n° 2018-381 du 27 février 2018 relatif à l'acquisition du fonds de commerce détenu par Valco SA sous l'enseigne Casino par la société calédonienne de commerce et à son changement d'enseigne par l'enseigne « Korail Partenaire Intermarché ».

²⁷⁵ Voir l'arrêté n°2018-435/GNC du 6 mars 2018 relatif à la prise de contrôle exclusif de la société LP Rivière Salée SNC par la société Heli SARL et à son changement d'enseigne au profit de l'enseigne « Super U ».

²⁷⁶ Voir la décision de l'Autorité n° 2018-DEC-08 du 28 septembre 2018 relative au changement d'enseigne du magasin « Casino Johnston » au profit de l'enseigne « Johnston Supermarché ».

²⁷⁷ Voir la décision n° 2020-DEC-06 du 27 juillet 2020 relative à l'ouverture d'un commerce de détail à dominante alimentaire d'une surface commerciale de 348,40 m² sous l'enseigne « Leader Price Express » situé au sein du complexe « Plaza Apogoti » sur la commune de Dumbéa.

²⁷⁸ Voir les fichiers « Annexe questionnaire distributeurs Casino » et « Répartition du CA » renseignés par le groupe GBH (annexes 452 et 453).

supermarchés de proximité sous enseigne Arizona, également tous localisés dans le Grand Nouméa²⁷⁹.

324. En 2018, les sociétés SDD et SDA ont sollicité l'autorisation pour le changement d'enseigne des supermarchés « Champion » au profit de l'enseigne « Carrefour Market »²⁸⁰ ainsi que le changement d'enseigne des supermarchés « Arizona » au profit de l'enseigne « Carrefour Express »²⁸¹.
325. Outre l'hypermarché Carrefour, le groupe Carrefour Kenu-in exploite, à ce jour, quatre supermarchés sous l'enseigne « Carrefour Express », deux supermarchés sous l'enseigne « Arizona », quatre supermarchés sous l'enseigne « Carrefour Market », et un supermarché sous l'enseigne « Champion », tous situés dans la zone du Grand Nouméa. Il a également obtenu l'autorisation d'un nouveau supermarché sous l'enseigne « Carrefour Market » qui devrait être mis en exploitation en 2020²⁸².
326. **La vente de PGC représente 80% des volumes de vente du groupe Kenu-In et 73% de son chiffre d'affaires**²⁸³.
327. **Le groupe sous enseigne « Discount »** a été créé localement et n'est lié à aucun groupe de distribution métropolitain. Les supermarchés sous enseigne « Discount » font partie d'un réseau appartenant à la SARL Nord Holding, elle-même, contrôlée conjointement par Madame Frédérique Pentecost et Monsieur Edouard Pentecost²⁸⁴. Le groupe Discount compte aujourd'hui deux supermarchés à Nouméa, deux à Bourail, deux à Koné, un à Koumac et un à Poindimié²⁸⁵. Il dispose de la majorité des surfaces commerciales en Province Nord car, comme l'a souligné ses représentants : « *La vocation de Discount à l'origine est de s'installer en brousse et d'y pratiquer un commerce de proximité à dominante alimentaire* »²⁸⁶.
328. **Le groupe Michel-Ange** a été repris, en 2017, par les époux Géhin²⁸⁷ qui exploitent toujours deux surfaces commerciales à Nouméa et La Tontouta. Ces GMS ont été successivement rebaptisées sous l'enseigne « Simply Market » puis ensuite sous l'enseigne « Auchan »²⁸⁸.

²⁷⁹ Voir le rapport de l'Autorité de la concurrence métropolitaine du 21 septembre 2012, point 137.

²⁸⁰ Voir l'arrêté n°2018-609/GNC du 19 mars 2018 relatif au changement d'enseigne de quatre supermarchés « Champion » au profit de l'enseigne « Carrefour Market ».

²⁸¹ Voir la décision de l'Autorité n°2018-DEC-02 du 19 avril 2018 relative au changement d'enseigne de trois supermarchés « Arizona » au profit de l'enseigne « Carrefour Express ».

²⁸² Voir la décision de l'Autorité n° 2020-DEC-01 du 15 janvier 2020 relative à l'ouverture d'un commerce de détail sous l'enseigne « Carrefour Market » d'une surface de vente de 1 318 m² situé dans la commune de Nouméa.

²⁸³ Voir l'annexe « Part des PGC » renseignée par le groupe Kenu-In (annexe 521).

²⁸⁴ Voir la décision de l'Autorité n° 2018-DEC-05 du 05 juin 2018 relative à l'ouverture d'un supermarché d'une surface de vente de 670 m² sous l'enseigne « Koumac Discount » à Koumac.

²⁸⁵ Ces magasins s'approvisionnaient auprès de fournisseurs locaux (grossistes-importateurs ou producteurs) à hauteur de 84,19% de leurs achats de marchandises en 2019. Cette part était de 90,40% en 2015. Le montant d'achats de produits importés par les magasins Discount est passé de 1,122 milliards F. CFP en 2015 à 966 millions F. CFP en 2019.

²⁸⁶ Voir le procès-verbal des représentants du groupe Discount (Annexe 543, cote 8884).

²⁸⁷ Voir les arrêtés n°2017-1309/GNC du 6 juin 2017 relatif à la reprise par la SARL Dora'S (Mme NG et M. Gehin) d'un magasin de commerce de détail à dominante alimentaire sous enseigne « Simply Market » situé à Nouméa et n°2017-1311/GNC du 6 juin 2017 relatif à la reprise par Mme Ng et M. Gehin d'un magasin de commerce de détail à dominante alimentaire sous enseigne « Simply Market » situé à La Tontouta.

²⁸⁸ Voir la décision de l'Autorité n° 2020-DCC-02 du 15 janvier 2020 relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL Bleu de Mer par la SARL Michel Ange Nouméa.

329. **Le réseau Korail**, mis en place par le groupe Espalieu, a, quant à lui, commencé son développement sur le territoire en 2000 à Lifou²⁸⁹ et s'est, par la suite, implanté progressivement à partir de 2015 à Païta²⁹⁰, Koné²⁹¹, Dumbéa²⁹² et Nouméa²⁹³.
330. La **société Heli SARL** est désormais à la tête du groupe Henin, et outre le magasin exploité maintenant sous l'enseigne « Super U » à Rivière Salée, celui-ci a également acquis la société Sodepac en 2013²⁹⁴. Le groupe Heli exploite ainsi trois magasins à Nouméa sous l'enseigne « Super U » ainsi que les enseignes « Chez Nino » et « Mageco » à Koumac. Il n'est cependant pas l'unique acteur du réseau Système U en Nouvelle-Calédonie. En effet, le **groupe Aline** exploite un supermarché sous l'enseigne « Super U » situé à Dumbéa depuis 2015²⁹⁵ ainsi qu'un magasin sous l'enseigne « U-Express » à Koné depuis 2017²⁹⁶.
331. Enfin, il y a lieu de relever que **le groupe Ballande a reçu récemment l'autorisation de l'Autorité de mettre exploitation deux hypermarchés sous enseigne « Hyper U » à Païta en 2021 et à Ducos en 2023²⁹⁷ et devrait conduire à renforcer sensiblement la concurrence sur le marché de la distribution alimentaire dans le Grand Nouméa, en cassant l'actuel position duopolistique des groupes GBH et Kenu In.**

c. La prééminence des commerces de proximité et la concentration des GSA sur le reste du territoire

332. En premier lieu, il résulte de ce qui précède que **le niveau de concentration des GSA dans les zones de chalandises autres que le Grand Nouméa est beaucoup plus important**, en particulier à Lifou, Poindimié et La Foa où il n'y a qu'un seul supermarché en situation de quasi-monopole, n'étant que partiellement soumis à la pression concurrentielle éventuelle des petits commerces de proximité n'ayant pas la même profondeur de gammes. Toutefois, il ressort des auditions des groupes GBH et Korail que de nouvelles implantations de supermarchés seraient prévues à Koumac, Poindimié et Ponérihouen prochainement.

²⁸⁹ Voir l'arrêté n° 2017-2309/GNC du 21 novembre 2017 relatif à la demande d'agrandissement d'un commerce de détail sous enseigne « Korail alimentation », sis commune de Wé sur l'île de Lifou, présentée par la SARL Korail Alimentation.

²⁹⁰ Voir l'arrêté n° 2014-3715/GNC du 16 décembre 2014 relatif à la demande d'ouverture d'un commerce de détail à dominante alimentaire d'une surface de vente de 550 m² sous enseigne KORAIL, situé RT1 village - 98890 PAÏTA - déposée par la SARL Auguste et la décision de l'Autorité n° 2019-DEC-03 du 21 novembre 2019 relative à l'agrandissement de 1050 m² de la surface de vente du commerce de détail sous enseigne « Korail Païta » situé sur la commune de Païta.

²⁹¹ Voir l'arrêté n° 2017-2203/GNC du 10 octobre 2017 relatif à la création et la mise en exploitation par la SARL STS Baco d'un magasin de commerce de détail d'une surface de vente de 490,50 m² à l'enseigne « Korail Partenaire Intermarché » à Koné.

²⁹² Voir les décisions de l'Autorité n° 2018-DEC-06 du 28 juin 2018 relative à l'ouverture d'un supermarché d'une surface de vente de 871 m² sous l'enseigne « Korail Market » sur la commune de Dumbéa et n° 2019-DEC-02 du 6 mars 2019 relative à l'ouverture d'un supermarché d'une surface de vente de 540 m² sous l'enseigne « Korail Apogoti » au sein du complexe « Les Jardins d'Apogoti » sur la commune de Dumbéa.

²⁹³ Voir la décision de l'Autorité n° 2020-DEC-02 du 15 janvier 2020 relative à l'ouverture d'un commerce de détail sous l'enseigne « Korail Ducos » d'une surface de vente de 630 m² situé dans la commune de Nouméa

²⁹⁴ Voir l'arrêté n° 2018-435/GNC précité.

²⁹⁵ Voir l'arrêté n° 2015-1135/GNC du 30 juillet 2015 relatif à la création et mise en exploitation par la Sarl Super Auteuil, d'un commerce de détail à dominante alimentaire à enseigne Super U d'une surface de vente de 1557 m² situé à Auteuil, commune de Dumbéa.

²⁹⁶ Voir l'arrêté n° 2017-327/GNC du 14 février 2017 relatif à la demande de changement d'enseigne présenté par la Sarl Supérette Le Centre Koné du magasin « Supérette Le centre Koné » au profit de l'enseigne « U » avec le concept « U-Express »

²⁹⁷ Voir les décisions de l'Autorité n° 2020-DEC-08 du 11 septembre 2020 relative à la mise en exploitation d'un hypermarché sous enseigne « Hyper U » d'une surface de 3.600 m² à Païta par la société Ballande SAS et n° 2020-DEC-09 du 22 septembre 2020 relative à la mise en exploitation d'un hypermarché sous enseigne « Hyper U » d'une surface de 5.500 m² à Anse Uaré, dans la zone de Ducos à Nouméa, par la société Ballande SAS.

333. En second lieu, il faut rappeler que dans son avis de 2012 précité, l’Autorité métropolitaine avait constaté que **la densité des petits commerces alimentaires, mesurée en nombre de magasins, était sept fois plus importante en Nouvelle-Calédonie qu’en métropole**.
334. **A ce jour la majorité du territoire de Nouvelle-Calédonie est donc desservie par des petits commerces de proximité indépendants qui s’approvisionnent de manière quasi-exclusive auprès des importateurs-grossistes.**
335. Il ressort d’ailleurs du rapport de l’IEOM de 2019 qu’au 31 décembre 2019, 2.275 entreprises relèvent du secteur du commerce de détail, soit 58,5 % des entreprises du secteur. Toutefois, seulement 6 % de ces établissements se situent en province des Iles contre 13,1 % en province Nord ; de sorte que 80,9 % se concentrent en province Sud, notamment dans le Grand Nouméa²⁹⁸.
336. Le rôle des petits commerces de proximité est donc particulièrement important dans les zones les plus isolées et les moins peuplées du territoire où les groupes de distribution ne s’implantent pas ou peu²⁹⁹.
337. En dehors des zones urbaines, ce sont, pour partie, les **stations-services** qui assurent un rôle de commerce de proximité. Implantées sur tout le Territoire, y compris sur les îles, les 101 stations-services de la Nouvelle-Calédonie réparties entre les trois compagnies pétrolières que sont Mobil, Total et Pacific (Shell)³⁰⁰ proposent dans leurs boutiques, en plus d’articles d’entretien automobile, un assortiment plus ou moins important de PGC, à la discrétion des gérants³⁰¹.
338. Deux représentants de GSA ont souligné en audition que les stations-services sont des concurrents de plus en plus importants pour les GSA du Nord. Ainsi, « *Il y a eu une professionnalisation des stations-services dans le nord, qui vendent aujourd’hui de l’alimentaire. Il y a aussi eu des fermetures d’épiceries et de commerces* »³⁰² et « *le développement des stations-services ces dernières années nous fait une concurrence directe, car elles sont surtout présentes sur les PGC et tendent à occuper une bonne part de marché [...] la concurrence à laquelle nos enseignes doivent faire face s’est intensifiée et élargie à des commerces de nature différente : commerces de proximité traditionnels, nouveaux entrants (avec le réseau Korail), stations-services dont certaines sont de véritables commerces au vu de l’assortiment qu’elles proposent* »³⁰³.
339. A ce maillage des stations-services, s’ajoutent **divers commerces de proximité indépendants**. La recherche « *alimentation générale (détail)* » dans l’annuaire en ligne de l’OPT répertorie ainsi 207 commerces répartis sur tout le territoire de la Nouvelle-Calédonie³⁰⁴.
340. Or, s’il n’existe pas de statistiques fiables sur la comparaison des prix entre les petits commerces de proximité et les GSA, en particulier dans le Nord et dans les îles, **il est souvent reproché des prix élevés dans les petits commerces au détriment des consommateurs. Cette situation peut néanmoins résulter de plusieurs facteurs objectifs : l’éloignement depuis Nouméa, une offre moindre, un faible effet volume et l’absence d’approvisionnement direct par rapport aux GSA.**

²⁹⁸ Voir le rapport annuel 2019 de l’IEOM.

²⁹⁹ Voir le rapport de l’Autorité de la concurrence métropolitaine du 21 septembre 2012, point 133.

³⁰⁰ 39 pour Pacific (Shell) ; 37 pour Total et 24 pour Mobil.

³⁰¹ Voir la réponse du 15 octobre 2020 du groupement professionnel des gérants de stations-service de Nouvelle-Calédonie (annexes 1110 et 1111).

³⁰² Voir le procès-verbal d’audition du groupe Heli du 2 juillet 2020 (annexe 82, cote 1232).

³⁰³ Voir le procès-verbal d’audition du groupe Discount du 7 août 2020 (annexe 543, cote 8892).

³⁰⁴ Voir l’annuaire en ligne de l’OPT NC.

II. Présentation de la structure des prix des distributeurs découlant de l'accumulation de coûts et de marges des différents opérateurs

341. Pour pouvoir établir les structures des prix des PGC vendus au détail (C), il faut au préalable connaître la structure de coûts des principaux producteurs, grossistes et distributeurs (A), leurs marges et leur taux de profitabilité (B).

Précisions méthodologiques

Sur le plan méthodologique, le choix a été fait de concentrer l'analyse sur les principales charges apparaissant dans la comptabilité des opérateurs du secteur dont l'impact sur le marché a été considéré, en raison notamment de leur taille ou de leur poids dans une filière spécifique³⁰⁵, le plus structurant, sauf quand les comptes annuels ne sont pas publiés ou n'ont pas été transmis par les opérateurs sollicités, étant précisé que l'impact des dispositifs de défiscalisation sur leur niveau d'investissement et les éventuels surcoûts générés n'ont pas été examinés.

L'analyse des marges pratiquées par les principaux opérateurs de la chaîne d'approvisionnement et des sources éventuelles de sur-marges ou surcoûts pesant sur le prix final payé par le consommateur calédonien s'est également basée sur des données commerciales, financières et comptables complémentaires transmises par les opérateurs.

Il convient cependant de relever que l'analyse de données présentée dans l'avis ne doit pas conduire à généraliser à l'ensemble d'une catégorie d'opérateurs, et encore moins à l'ensemble des opérateurs de la chaîne d'approvisionnement de la Nouvelle-Calédonie, des observations relatives aux niveaux de profitabilité ou de rentabilité des entreprises dont les états financiers ont pu être étudiés.

En outre, l'exploitation des données financières et comptables disponibles ne rend qu'une vision imparfaite de la profitabilité des entreprises intervenant dans le secteur de l'approvisionnement de la Nouvelle-Calédonie en PGC car ces comptes portent sur l'ensemble de l'activité de ces entreprises alors que les PGC ne peuvent concerner qu'une partie de ce périmètre.

De même, l'analyse des taux de profitabilité des entreprises étudiées doit être appréhendée avec précaution car elle se heurte parfois à l'appartenance de certaines d'entre elles à des groupes intégrés verticalement (commerce de gros, de détail, transport maritime et routier, acconage). Dans ces cas, les marges constatées sont susceptibles de ne pas refléter uniquement les performances réelles. Elles peuvent, pour partie au moins, relever d'un choix d'allocation de la marge au sein d'un groupe.

Enfin, les informations demandées n'ont pas été systématiquement communiquées ou pas de manière homogène ni exhaustive par toutes les entreprises, ce qui peut s'expliquer par les contraintes inhérentes à leurs ressources internes, notamment à leurs différents systèmes d'informations et à l'existence, ou non, d'un contrôleur de gestion en leur sein, ou par un refus de coopération avec l'Autorité³⁰⁶.

³⁰⁵ L'Autorité a procédé à l'analyse de données comptables (rapports annuels et/ou les liasses fiscales) issues de 295 comptes annuels sur une période d'observation de cinq années, soit de 2015 à 2019, réparties entre 36 sociétés de commerces de détail, 16 sociétés de commerces de gros, dont 6 sont rattachées à des groupes de la grande distribution et 10 sont des grossistes-importateurs indépendants et 7 producteurs locaux sélectionnés pour leur représentativité à la fois par rapport au champ des PGC retenu pour le présent rapport et à la fois dans leurs filières de production respectives³⁰⁵. A ces derniers, viennent s'ajouter les comptes provenant de sociétés actives sur des marchés connexes à l'approvisionnement et la distribution de PGC qui ont un impact financier sur la chaîne logistique globale.

³⁰⁶ S'agissant de demandes d'informations dans le cadre d'une procédure consultative, le service d'instruction de l'Autorité n'a toutefois pas engagé de poursuites à l'encontre des entreprises concernées n'ayant pas répondu, malgré plusieurs relances, à ses sollicitations.

A. L'examen des charges externes et internes des opérateurs de la chaîne de valeur

342. Les informations collectées par l'Autorité au cours de l'instruction permettent de mettre en évidence la ventilation des charges d'exploitation des principaux producteurs locaux, grossistes et distributeurs de PGC en Nouvelle-Calédonie. Pour résumer, sous réserve des précautions méthodologiques mentionnées ci-avant, la structure de coût moyenne d'un opérateur actif dans les secteurs de la distribution au détail (GSA) ou du commerce de gros en Nouvelle-Calédonie s'établit comme suit³⁰⁷ :

Structure des coûts moyens d'un distributeur (GSA)		Structure des coûts moyens d'un grossiste	
Achats de marchandises :	80 %	Achats de marchandises :	74,5 %
<i>Auprès des fournisseurs locaux*</i>	53 %	<i>dont fournisseurs locaux</i>	11 %
<i>dont frais d'approche internalisés</i>	11 %	<i>dont fournisseurs extérieurs</i>	64 %
<i>Auprès des fournisseurs extérieurs :</i>	27 %	<i>dont frais d'approche</i>	15 %
<i>dont fournisseurs métropolitains</i>	14 %	Autres achats et charges externes :	9,5 %
<i>dont fournisseurs étrangers</i>	4 %	<i>dont immobilier</i>	2 %
<i>dont frais d'approche en direct</i>	9 %	<i>dont transport sur ventes</i>	2 %
Autres achats et charges externes :	9 %	<i>dont entretiens et réparations</i>	2 %
<i>dont immobilier</i>	3 %	<i>dont primes d'assurance</i>	0,5 %
<i>dont consommables</i>	1 %	Personnel	9 %
Personnel	8 %	Autres coûts d'exploitation	6 %
Autres coûts d'exploitation³⁰⁸	2 %	Autres coûts	1 %
Autres coûts³⁰⁹	1 %	Total	100 %
Total	100 %		

*Achats réalisés auprès des grossistes-importateurs et des producteurs locaux

Source : Comptes annuels, calculs ACNC³¹⁰

343. Comparativement, dans son avis n° 2019-A 12 précité, l'Autorité métropolitaine a présenté la **structure de coût moyenne des distributeurs ultramarins** comme suit :

Achats de marchandises	79%
<i>dont local</i>	21%
<i>dont importées</i>	58%
<i>dont frais d'approche</i>	16%
<i>dont facture grossiste</i>	16%
<i>dont facture centrale / fournisseur métro</i>	26%
Autres achats et charges externes	12%
<i>Immobilier</i>	2%
Personnel	7%
Autres coûts d'exploitation	2%
Autres coûts (net des autres produits)	-1%
Total	100%

³⁰⁷ Etablie selon la méthode de l'Avis n°19-A-12 de l'Autorité métropolitaine.

³⁰⁸ Autres coûts d'exploitation = total des charges d'exploitation - (achats de marchandises + consommations en provenance de tiers + frais de personnel). Les autres coûts d'exploitation correspondent donc aux impôts et taxes + dotations aux amortissements + charges de gestion courante et autres charges d'exploitation.

³⁰⁹ Autres coûts = total des charges - total des charges d'exploitation, ce qui correspond aux charges financières + charges exceptionnelles + IS + participation des salariés.

³¹⁰ Calculs effectués à partir des comptes annuels des distributeurs et des auditions ainsi qu'à partir des comptes annuels et réponses des principaux grossistes-importateurs (Serdis, Sullivan, Sopli, Serdis, Cocoge, Nouméa Gros, Nouméa Surgelés, SIB, Bargibant et Rabot).

344. Il ressort de cette comparaison que **le poids des achats de marchandises dans les coûts totaux des distributeurs (GSA) calédoniens est comparable à celui constaté dans les autres territoires ultramarins français par l'Autorité métropolitaine de la concurrence**³¹¹. En revanche, **le poids des autres achats et charges externes est inférieur de trois points à celui constaté dans les DOM. A l'inverse, le poids des charges de personnel est légèrement supérieur en Nouvelle-Calédonie.**
345. De plus, l'écart constaté au niveau de la part de produits locaux dans les achats de marchandises des distributeurs calédoniens et ultramarins (respectivement de 53 % et 21%), tient notamment au fait, qu'en **Nouvelle-Calédonie, les achats faits par les distributeurs auprès des grossistes-importateurs du territoire sont comptabilisés dans les achats locaux même s'ils concernent en très grande majorité des PGC importés** (70 à 80 % des achats des GSA).
346. **Cette comptabilisation a également une incidence sur le calcul et la comparaison de la part des coûts d'approche dans les coûts totaux des distributeurs** car il faut prendre en compte les coûts d'approche des produits achetés directement par les distributeurs (9 %) mais aussi la part des coûts d'approche des produits importés par l'intermédiaire des grossistes (15 %) comptabilisés, en Nouvelle-Calédonie, dans les achats de marchandises des distributeurs auprès des fournisseurs locaux. **Il en résulte que, de façon consolidée, les coûts moyens d'approche des produits importés en Nouvelle-Calédonie par les distributeurs seraient supérieurs d'environ 3 points à ceux constatés dans les DOM.**
347. Les développements ci-après permettent d'appréhender successivement la composition des coûts et charges externes et internes des opérateurs calédoniens résumés dans les tableaux précédents.

1. Les principaux coûts et charges externes

a. *Les coûts d'achat des marchandises et matières premières incluent le coût d'approche des produits et représentent plus des trois-quarts des coûts totaux et du chiffre d'affaires des grossistes et des distributeurs*

348. Les états financiers des opérateurs montrent **que le poste comptable « achats de marchandises » constitue le premier poste de coût des grossistes (74,5 %) et des distributeurs (80 %) et que la situation est très contrastée parmi les producteurs locaux.**

349. L'Autorité souligne que ce poste comptable couvre :

- ✓ **le coût d'achat des produits (intrants) auprès des producteurs locaux ou extérieurs qu'il s'agisse de matières premières ou de produits finis**³¹² ;
- ✓ **les coûts d'approche qui incluent les coûts de la chaîne logistique internationale, les droits et taxes à l'importation sur les produits importés, dont les droits de douanes, la taxe de soutien aux productions agricoles et agroalimentaires (TSPA) et la taxe de régulation de marché (TRM) le cas échéant, et pour les boissons alcoolisées la taxe de consommation intérieure (TCI), et les coûts de la chaîne logistique intérieure jusqu'à l'entrepôt de stockage de l'importateur**³¹³.

³¹¹ Voir l'Avis n°19-A-12 de l'Autorité métropolitaine.

³¹² Comptablement, les matières premières sont enregistrées en tant que achats stockés dans des comptes de classe 601 et 602. Les marchandises sont quant à elles enregistrées dans un compte de classe 607.

³¹³ Comptablement il s'agit des « Frais accessoires d'achat » qui sont enregistrés dans un compte de classe 608, ils regroupent l'ensemble des frais logistiques supportés par l'entreprise sur les achats tels que le fret, l'assurance, les

350. Ainsi, l'ensemble des coûts associés à l'achat de produits distribués par les grossistes-importateurs et des matières premières des producteurs locaux sont intégrés au coût d'achat des marchandises des autres opérateurs situés plus en aval de la chaîne d'approvisionnement, et en particulier par les distributeurs (GSA et commerces de proximité).
- (i) La part des coûts d'achat de marchandises dans le coût total et le chiffre d'affaires des producteurs locaux dépend du degré de transformation des produits
351. **Au niveau de l'ensemble des coûts supportés par les sept producteurs locaux sélectionnés**, l'examen détaillé de leurs états financiers permet de constater qu'en **moyenne le poste « Achats de marchandises » représente 39 % de leurs coûts totaux**.
352. L'examen de leurs états financiers montre également que le montant des achats de marchandises et matières premières importées représente une **part très variable du chiffre d'affaires d'un producteur à l'autre**, notamment selon le degré de transformation que nécessite leur production.
353. **Plus le taux de transformation locale est faible, plus les importations de matières premières sont importantes et plus la part des coûts d'achat dans le chiffre d'affaires de l'entreprise est élevée.**
354. Ainsi, pour les fabricants de **boissons**, la part d'achats de marchandises n'est que de **20 à 24 %**, alors que pour le groupe Saint Vincent, elle est de **67 % pour la production de farine et de 77 % pour celle du riz**, soit un niveau proche de celui des grossistes et des GSA.

Parts des achats de marchandises sur le chiffre d'affaires des producteurs locaux
(2015 et 2019)

	GBNC	Le Froid	Le riz Saint Vincent	Le moulin de Saint Vincent	Millo Madonna	Conserverie périgourdine (Convial)	Vega	Moyenne
Achats de marchandises / CA 2019	20,4%	24,2%	76,6%	67,2%	53,3%	42,8%	35,6%	31,3%
Achats de marchandises / CA 2015	36,6%	28,6%	67,6%	66,8%	55,1%	55,8%	41,9%	39,4%
Evolution entre 2015 et 2019	-16,2%	-4,4%	9,0%	0,4%	-1,8%	-13,0%	-6,3%	-8,1%

Source : ACNC³¹⁴

355. En outre, parmi les sept producteurs étudiés, seules les deux sociétés du groupe Saint Vincent spécialisées dans la production de farine et de riz ont vu la part de leurs achats de matières premières et de marchandises augmenter depuis 2015 alors qu'elle a diminué de -1,8 à -16,2% pour les autres producteurs.

droits et taxes, le charroi, le transitaire...En revanche, le transport routier opéré vers les points de vente de détail est comptabilisé dans les charges externes.

³¹⁴ Calculs effectués à partir des comptes annuels.

- (ii) La part des coûts d'achat de marchandises représente près de 75 % du coût total et du chiffre d'affaires des grossistes
356. **Au niveau de l'ensemble des coûts supportés par les grossistes spécialisés dans les PGC** ayant répondu aux demandes d'informations de l'Autorité³¹⁵, l'examen détaillé de leurs états financiers permet de constater qu'en moyenne le poste « Achats de marchandises » représente 74,5 % des coûts, répartis comme suit :
- ✓ la part des achats auprès des producteurs locaux (qui peut inclure des coûts d'approche et des droits et taxes sur les matières premières importées) représente 10,5 % des coûts.
 - ✓ la part des achats auprès de fournisseurs extérieurs (métropolitains ou étrangers) représente 64 % des coûts dont 15 % au titre des coûts d'approche.
357. De plus, la part des achats de marchandises et de matières premières représente en moyenne 75 % de leur chiffre d'affaires et s'avère stable sur la période 2015-2019.

Part des achats de marchandises sur le chiffre d'affaires des grossistes (2015 et 2019)

	Cocogé	Serdis	Sullivan	Sopli	Nouméa Gros	Nouméa Surgelés	SIB	Bargibant	Rabot	Moyenne
Achats de marchandises / CA 2019	75,1%	75,1%	75,2%	75,5%	77,8%	69,5%	73,7%	78,0%	75,1%	75,0%
Achats de marchandises / CA 2015	74,9%	78,3%	79,3%	74,1%	78,5%	74,8%	73,8%	76,8%	76,0%	75,9%
Evolution entre 2015 et 2019	0,1%	-3,1%	-4,0%	1,5%	-0,7%	-5,3%	-0,2%	1,2%	-0,9%	-0,9%

Source : ACNC³¹⁶

358. Il ressort de l'instruction qu'en moyenne, près de 86 % des achats de marchandises des grossistes précités se font auprès de fournisseurs situés hors du territoire contre 14 % auprès des producteurs locaux.

- (iii) La part des coûts d'achat de marchandise représente 80 % du coût total et du chiffre d'affaires des distributeurs (GSA)
359. **Au niveau de l'ensemble des coûts supportés par les GSA**, l'examen détaillé de leurs états financiers permet de constater qu'en moyenne le poste « Achats de marchandise » représente 80 % de leurs coûts dont :

- ✓ la part des achats auprès des producteurs et grossistes locaux (qui inclut les coûts d'approche et des droits et taxes sur les PGC importés par les grossistes et sur les matières premières des produits locaux) qui représente 53 % des coûts;
- ✓ la part des achats auprès de fournisseurs extérieurs (métropolitains ou étrangers) représente 27 % des coûts dont 9 % au titre des coûts d'approche.

³¹⁵ Comme indiqué *supra* certaines sociétés n'ont pas répondu aux demandes d'information du service d'instruction et n'ont pas déposé leurs comptes auprès du greffe. Les données ci-dessus ne sont donc pas représentatives de l'ensemble des acteurs de la vente en gros.

³¹⁶ Calculs effectués à partir des comptes annuels.

360. L’Autorité en déduit que les opérateurs pour lesquels le montant des achats de marchandises représente un pourcentage important du montant de leur chiffre d’affaires sont donc beaucoup plus impactés par d’éventuelles hausses de prix de leurs fournisseurs et par le niveau et l’évolution des coûts d’approche des produits importés sur lesquels il a été démontré qu’ils disposent de marges de manœuvre limitées.
361. A cet égard, la part des achats de marchandises et de matières premières représente en moyenne 80,2% du chiffre d’affaires des GSA en 2019 (entre 77,4 et 83,8 %), soit une augmentation moyenne de + 1,6 % par rapport à 2015.
362. Cependant, cette augmentation n’est pas le reflet de la situation de tous les opérateurs du secteur, ce montant pouvant varier à la baisse de -6,4 % ou à la hausse de +10,4 % selon les opérateurs.

Parts des achats de marchandises sur le chiffre d’affaires des distributeurs de la GSA
(2015 et 2019)

	GBH	Carrefour	Discount	Heli	Korail	Auchan	Jonhston	Moyenne
Achats de marchandises / CA 2019	81,1%	77,4%	80,8%	81,6%	77,4%	83,8%	79,2%	80,2%
Achats de marchandises / CA 2015	78,8%	74,3%	87,1%	79,7%	70,0%	79,7%	75,5%	78,6%
Evolution entre 2015 et 2019	2,3%	3,0%	-6,4%	1,8%	7,4%	4,1%	3,6%	1,6%

Source : ACNC³¹⁷

363. Concernant le réseau Korail, la progression est due à l’expansion du réseau, conduite avec une recherche de mutualisation des moyens de soutien permettant de limiter le poids relatif des charges de fonctionnement, et générant donc une prédominance des charges d’achats de marchandises.
364. Il en est de même au sein du groupe Discount depuis l’ouverture du magasin situé à Koné dans le complexe Teari, comme le soulignent ses représentants : « *Nous avons considérablement grossi en passant de 400 à 8.000 m², dont près de 2.000 avec le Discount Teari en 2012.* »³¹⁸
365. Il ressort également de l’instruction qu’en moyenne, **34 % des achats de marchandises des GSA se font directement auprès de fournisseurs extérieurs tandis que 66 % de leurs achats sont réalisés localement**, soit auprès des producteurs locaux soit auprès des grossistes, étant précisé qu’une part majoritaire des produits achetés auprès de grossistes locaux sont des produits importés³¹⁹.

(iv) Des coûts inévitables sur lesquels il n’existe que peu de marge de manœuvre

366. **Outre le fait que les opérateurs locaux interviennent sur un marché restreint et disposent, en conséquence, d’une faible puissance d’achat vis-à-vis de leurs fournisseurs pour négocier les prix à l’achat, d’autres éléments entrant dans le champ du poste « coût d’achat des marchandises et matières première » sont peu négociables, comme :**

³¹⁷ Calculs effectués à partir des comptes annuels.

³¹⁸ Voir le procès-verbal d’audition des représentants du groupe Discount (annexe 546, cote 8884)

³¹⁹ Voir la structure des coûts des distributeurs, concernant les achats de marchandises.

- le **taux de fret** et le fait que les compagnies maritimes internationales disposent d'un fort pouvoir de marché vis-à-vis des opérateurs locaux, notamment lorsqu'elles sont les seules assurer la liaison maritime (comme la CMA-CGM en ligne directe vers la métropole). Pour mémoire, le taux de fret est constitué du tarif négocié entre le transporteur maritime et son client³²⁰, auquel s'ajoutent des surcharges tarifaires perçues par le transporteur et qui dépendent d'un contexte spécifique. L'instruction a toutefois permis de constater que les tarifs des compagnies maritimes peuvent varier du simple au double pour une même catégorie de containers vis-à-vis des grossistes, en fonction du volume de marchandises transportées chaque année ;
- l'évolution du **coût des carburants** et des contraintes règlementaires internationales afférentes, à l'instar de l'introduction récente de la surcharge dite « *low sulfur* »³²¹ ;
- les **droits de douane et taxe à l'importation** qui demeurent malgré l'introduction de la Taxe générale sur la consommation en octobre 2019 et qui impactent à la hausse les prix et sur lesquels les opérateurs économiques n'ont aucune marge de manœuvre (cf *infra*) ;
- **l'éloignement de Nouméa et la double insularité pour les îles qui renchérissent les coûts de transport intérieur.**

367. **Il ressort de l'instruction que globalement, depuis cinq ans, les taux de fret ont diminué vers l'Europe et augmenté vers la zone Australasie Océanie parallèlement à la hausse des carburants.**
368. Sur la ligne directe vers la métropole, les éléments transmis par le groupe CMA-CGM³²² montrent en effet que le tarif du « *Basic Ocean Freight* » (BOF) qui constitue le « *tarif de base découlant des coûts liés au navire supportés par le transporteur (oyer et entretien du navire, carburant à prix déterminé, équipage etc.)* »³²³ a diminué de 30 % pour le fret sec entre 2015

³²⁰ Sur le site internet : « *l'antenne. Les transports et la logistique au quotidien* », il est expliqué que : « Pour déterminer son prix, le transporteur calcule le coût à la cellule (slot), soit, sur un porte-conteneurs, l'emplacement d'une boîte de 20 pieds. Pour cela, il considère les frais de fonctionnement du navire – capital, équipage, assurances, combustible – et les coûts inhérents à la route desservie – frais de passage portuaire, coûts éventuels de canaux... L'augmentation de la taille des navires a pour effet de réduire les coûts unitaires. Ainsi, les taux de fret ne cessent de chuter depuis une vingtaine d'années, hormis quelques hausses ponctuelles. [...] Le taux de fret dépend également des « *Liner terms* », c'est-à-dire les conditions d'un transport maritime de ligne régulière. [...] Les opérations de manutention non comprises dans les liner terms et donc non couvertes par le fret sont les THC (Terminal Handling Charges), qui sont facturées en plus par l'armateur. C'est ce dernier qui détermine leur application et leur montant. Les armateurs peuvent compléter le taux de fret en fonction de deux facteurs liés, en principe, à la conjoncture : le BAF (Bunker Adjustment Factor) pour couvrir les fluctuations du prix du carburant et CAF (Currency Adjustment Factor) pour couvrir celles du dollar et le risque de change induit. Voir l'article sur la [« Détermination des taux de fret »](#), « plateforme B2B française de services et d'actualité consacrée au secteur du transport et de la logistique » sur le site www.lantenne.com.

³²¹ Il s'agit de la nouvelle réglementation « *low sulfur* » décidée par l'Organisation Maritime Internationale (OMI) en 2016. En effet, à compter du 1er janvier 2020, toutes les zones maritimes mondiales doivent respecter un taux de soufre maximal de 0,5 %, au lieu de 3,5 % actuellement. Les compagnies maritimes doivent donc modifier le carburant de toute leur flotte, ce qui entraîne d'importants investissements. L'objectif de cette nouvelle réglementation est de réduire l'impact environnemental de l'industrie et d'améliorer la qualité de l'air et de l'eau. Selon les estimations, cette mesure environnementale implique un surcoût estimé, aux conditions actuelles, entre 160 et 350 USD / EVP. EVP = Equivalent 20 Pieds (en anglais, *twenty foot equivalent unit : TEU*) qui, comme vu *supra*, est le format de base traditionnel des conteneurs. Pour faciliter le calcul des prix de fret unitaire, on compte les chargements en EVP qui représente donc l'unité de mesure de conteneurs. On l'utilise pour simplifier le calcul du volume de conteneurs dans un terminal ou dans un navire. Il est ainsi possible d'additionner les EVP, indépendamment de la taille des conteneurs chargés.

³²² Il y a lieu de relever que les autres compagnies n'ont pas communiqué l'évolution de leurs taux de fret au cours des dernières années.

³²³ Voir page 7 de la réponse de la CMA-CGM au questionnaire (annexe 703, cote 11180).

et 2020, depuis l'Europe du Nord, alors que la surcharge BAF a globalement baissé de [-10 à -20] % en cinq ans. Globalement, le tarif BOF + BAF depuis l'Europe du Nord a donc baissé de [-20 à -30] % entre 2015 et 2020³²⁴.

369. Le taux de fret réfrigéré, sur la même ligne, a connu une baisse du tarif BAF plus régulière entre 2015 et 2020 et plus importante [- 70 à 80] % alors que le tarif BOF a connu une évolution en dent de scie mais baisse de [-10 à -20] % entre janvier 2015 et mai 2020, soit une baisse globale BOF+BAF de [30 à 40] %³²⁵.
370. En revanche, sur la zone Australasie-Océanie, entre janvier 2015 et mai 2020, les tarifs ont augmenté, de [10 à 20] % en fret sec et de [5 à 15] % en fret réfrigéré. Entre la fin de l'année 2017 et la fin de l'année 2019, le tarif BOF a été en hausse, par rapport à la période précédente pour le fret sec, mais en baisse pour le fret réfrigéré. Entre janvier 2015 et mai 2020, le tarif BOF a augmenté de [0-5] % pour le fret sec, mais de [5-10] % pour le fret réfrigéré, alors que, sur la même période, la surcharge BAF a augmenté de [40 à 50] % en fret et de [15 à 25] % en fret réfrigéré, après avoir nettement baissé en 2018 et 2019³²⁶.
371. Le représentant du groupe GBH a ajouté que : « *Les taux de fret ont stagné pendant des années mais en décembre 2019 ils ont évolué de manière forte à cause de la Low Sulfur Surcharge*³²⁷. *On a dû payer une taxe sur le fret de l'ordre de 450 euros par container 20 pieds. Cette surtaxe a baissé avec le temps car les cours de low sulfur ont baissé. Toutefois, les compagnies ont toujours des coûts élevés, on ne peut rien y faire. On ne peut passer que par deux compagnies alors on ne peut pas se permettre de se fâcher avec une* »
372. Néanmoins, pour limiter les coûts d'approche des PGC importés, de faible valeur, **les importateurs disposent de la capacité d'optimiser les chargements en commandant par conteneurs entiers (et de 40 pieds plutôt que de 20 pieds) plutôt que de manière dégroupée (par palettes)**.
373. Ainsi, la représentante du groupe Discount ont indiqué privilégier la commande « *par full container plutôt que par groupage, ce qui nécessite des commandes assez conséquentes mais [qui] nous permet de réaliser de grosses économies. On effectue une demande auprès de notre fournisseur, qui nous renvoie un état des produits disponibles et une proforma. En fonction de ce retour et de la disponibilité des références, nous procérons à un ajustement de notre commande de manière à optimiser au maximum le chargement du container* »³²⁸.
374. **Les importateurs peuvent également réduire le coût moyen du transport maritime en répartissant des produits à forte et faible valeur ajoutée au sein d'un même conteneur.**
375. En effet, **la facturation de certains postes de coûts, comme les conteneurs par exemple, est fixe, donc indépendante de la valeur du produit**. À volume identique, un produit à faible valeur ajoutée nécessite des ressources comparables en termes d'acheminement à celles d'un produit à forte valeur ajoutée mais serait davantage affecté dans son coût de revient par les frais d'approche. Cette différence se traduit par un « **coefficients d'approche** » – coefficient applicable au prix d'achat départ – supérieur pour le produit à faible valeur ajoutée.

³²⁴ Voir l'annexe « Taux de fret N. EUR » (annexe 705).

³²⁵ Ibid.

³²⁶ Voir l'annexe « Taux de fret N. EUR » (annexe 705).

³²⁸ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Discount du 7 août 2020 (annexe 543, cote 8887).

376. Ce constat est partagé par l'ensemble des importateurs calédoniens³²⁹. Sur ce point, le représentant du groupe Kenu-In a précisé que : « *La répartition du fret a plus ou moins d'importance selon la valeur du container et son optimisation, il est donc important de mixer la composition du container. Par exemple, sur un container complet de téléviseurs, le prix du fret reparti sur chaque téléviseur aura une incidence faible sur son prix mais si nous importons des produits pas chers mais volumineux, comme de l'eau ou de l'huile, le coût du fret aura plus d'impact sur le prix de revient des produits car la répartition du fret global divisé par chaque article du container représentera un prix plus bas. Permettant aussi de baisser le prix moyen du fret* »³³⁰.

377. Afin de pouvoir illustrer l'impact des frais d'approche sur le prix de revient de deux produits de valeur ajoutée différente ayant un volume comparable, le représentant du groupe GBH a, pour sa part, transmis la comparaison ci-dessous entre l'importation d'eau en bouteille et de bouteilles de champagne.

Impact des coûts d'approche sur le coût d'achat d'une bouteille d'eau de source et d'une bouteille de champagne importée depuis la métropole par GBH³³¹

Importation origine et provenance France	Eau Volvic 1,5 L	Part des frais sur le PR	Champagne brut 75 cl	Part des frais sur le PR
Prix d'achat unitaire (a)	53,94	65 %	1073,99	53 %
Frais sur achats marchandises et emportage	2,39	3%	3,58	0%
Fret maritime et assurance	16,83	20%	31,67	1%
Valeur CAF (b)	73		1109	
Droits et taxes de douane	0,00	0%	900	44%
Honoraire d'agréé en douane et frais transitoires	0,46	0%	3,68	0%
Manutention	5,51	7%	5,76	0%
Transport et dépotage conteneur	4,09	5%	7,21	0%
Total des coûts d'approche	29	35%	952	47%
TOTAL Prix de revient (c)	83		2026	
Coefficient d'approche (c/a)	x 1,54		x 1,88	
Dont fret maritime (b/a)	x 1,35		x 1,03	

Source : données GBH – traitement ACNC

378. Comme en témoigne le tableau ci-dessus, **le principal poste de dépense est constitué des achats de marchandises dans les deux cas mais l'impact du coût du fret maritime sur le prix de revient du produit est d'autant plus élevé que la valeur unitaire du produit est faible.**

³²⁹ Pour rappel, la Nouvelle-Calédonie est desservie au départ de la Métropole, principalement par les compagnies maritimes CMA-CGM et MSC, avec plus de cinq semaines de « transit time ». L'approvisionnement par voie maritime est de ce fait plus long et plus coûteux que celui de la plupart des territoires ultramarins, ce qui incite les importateurs à concentrer leurs importations afin de tenter d'en optimiser au maximum les coûts. En effet, en fonction des produits acheminés dans un conteneur et de leur ratio valeur/volume, l'impact relatif des frais d'approche sur le prix de revient, et donc sur le prix final facturé au consommateur, est plus ou moins significatif.

³³⁰ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Kenu-In (annexe 471, cote 7868).

³³¹ Dans le cas de deux produits de volume comparable, mais à valeur ajoutée différente, les hypothèses suivantes sont considérées : (i) ces deux produits sont assemblés dans un même conteneur selon une clé de répartition fonction du volume disponible dans un conteneur et (ii) il est possible d'allouer les coûts « fixes » de frais d'approche (notamment le fret) selon une deuxième clé de répartition.

379. **Dans cet exemple, si la bouteille d'eau coûte 20 fois moins cher à l'achat qu'une bouteille de champagne, le coût du fret correspond à 20% du prix de revient de la bouteille d'eau contre seulement 1% pour la bouteille de champagne.**
380. **Ce tableau illustre également la part significative que peuvent avoir les droits et taxes de douane sur le prix de revient d'un produit.** Dans le cas d'un produit exonéré de taxes comme les produits de première nécessité, la principale source de coûts dans les frais d'approche est constituée du fret maritime, alors que pour un produit de luxe de même gabarit (poids et taille), mais ayant un prix d'achat beaucoup plus élevé, le poids des droits de douane et de la fiscalité applicable à son importation sur son prix est souvent supérieur, voire très supérieur au poids du fret maritime. **Dans cet exemple, les droits et taxes grèvent le prix d'achat de la bouteille de champagne importée de 44 %.**
381. Dans un second exemple donné par le groupe GBH concernant des biscuits de la marque « Prince de Lu tout choco », le fret maritime et les droits et taxes à l'importation représentent une part équivalente du prix de revient, soit 5%, étant précisé que le l'ensemble des coûts d'approche renchérit le prix du paquet de biscuits de 25 % par rapport au prix métropolitain³³², comme le montre le tableau ci-après.

Décomposition du cout d'achat d'un paquet de biscuit Lu Tout Choco importé de France métropolitaine par GBH

Importation origine et provenance France	Lu tout choco	Part des frais sur le PR
Prix d'achat unitaire	132,46	
Frais sur achats marchandises et emportage	10,38	6%
Fret maritime et assurance	8,11	5%
Valeur CAF	151	
Droits et taxes de douane	9,06	5%
Honoraire d'agrément en douane et frais transittaires	0,06	0%
Manutention	2,53	2%
Transport et dépotage conteneur	2,01	1%
Total des coûts d'approche	33	20%
TOTAL Prix de revient	165	
Coefficient d'approche	x1,25	
Dont fret maritime	x1,13	

Source : données GBH – traitement ACNC

382. Comme le montre les exemples précédents, le poids des droits et taxes sur les produits importés constitue un deuxième facteur de renchérissement des coûts.
383. Enfin, l'éloignement de Nouméa, la dispersion d'une partie de la population de la Nouvelle-Calédonie et/ou la double insularité de certaines localisations de la Nouvelle-Calédonie, ont également un impact sur l'acheminement des PGC locaux ou importés auprès des distributeurs qui supportent des coûts de transport additionnels.
384. En effet, alors que les infrastructures publiques³³³ et les opérateurs économiques de l'approvisionnement en PGC sont particulièrement concentrés sur le Grand Nouméa, les

³³² Ibid.

³³³ Port autonome et aéroport international notamment.

distributeurs éloignés de Nouméa³³⁴ et plus encore ceux des îles Loyauté, de l'île des Pins, ou de Belep, doivent nécessairement supporter des coûts d'acheminement des PGC supplémentaires, pour des volumes de marchandises qui permettent peu de négociations sur les prix, en particulier pour les petits commerces de proximité.

385. **Ce surcoût inéluctable est répercuté sur les consommateurs par les commerces de proximité. En revanche, les GSA installées en « brousse » et dans les îles tentent le plus souvent de faire absorber ces coûts de transport intérieur par leurs sociétés d'approvisionnement, afin de tendre vers une harmonie tarifaire des prix par enseigne, quelle que soit l'implantation géographique des magasins.**
386. C'est le cas des magasins du groupe GBH, qui affichent des prix identiques par enseigne³³⁵, des magasins Carrefour³³⁶, à l'exception du Carrefour express Ouemo³³⁷, du groupe Discount³³⁸ et de l'enseigne Auchan. Hormis pour cinq produits, les Super U proposent également les mêmes prix.
387. Si les magasins Korail n'appartiennent pas au même groupe et ne pratiquent pas les mêmes prix, le représentant du réseau Korail a précisé que « *Notre volonté est de trouver des partenaires qui suivent et respectent la philosophie de l'enseigne Korail qu'on a souhaité, avec un critère d'harmonie des prix dans chacun des points de vente, il arrive cependant qu'on ait des difficultés à faire respecter cette harmonie des prix mais finalement on y arrive* »³³⁹. Les Korail de Lifou et Baco, qui sont les plus éloignés de leur centre d'approvisionnement, ne sont cependant pas toujours ceux qui affichent les prix les plus élevés³⁴⁰.
388. Or, l'approvisionnement des commerces situés dans les îles Loyauté ou à l'île des pins, supporte, en plus des coûts d'approche sur les produits importés, des coûts liés au fret maritime intérieur. Ces frais sont supportés directement par le client, qui choisit la compagnie qu'il souhaite utiliser et négocie l'acheminement de ses produits par voie maritime directement avec elle³⁴¹.
389. D'après les données recueillies par l'Autorité, **la comparaison des tarifs du transport (prix au m³ ou à la tonne) entre Nouméa et Koumac et Nouméa et les îles Loyauté serait en**

³³⁴ Où se trouvent les importateurs et les principales industries agroalimentaires locales. En effet, le port de Nouméa est le seul point d'entrée des flux de marchandises conteneurisées, lesquelles sont par la suite stockées dans des entrepôts du Grand Nouméa, avant d'être vidés. Leur contenu est ensuite dispersé et acheminé vers les établissements distributeurs, dont certains dans le Nord, desservis par voie terrestre, ou dans les îles (notamment les îles Loyauté) par voie maritime, rajoutant alors des frais logistiques supplémentaires dans leur prix de revient.

³³⁵ Enseignes Géant, Casino et Leader Price. A propos de cette harmonisation tarifaire, le représentant du groupe GBH a indiqué que « *La livraison est réalisée par un prestataire avec lequel nous avons conclu un contrat de service, de ce fait, il s'agit d'un forfait au mois. Notre démarche consiste à répercuter systématiquement, ou tout du moins autant que faire se peut, des coûts fixes qui nous offrent une visibilité sur nos charges plutôt que des coûts variables qui seraient la mort pour nous. Le coût d'intervention du transport est absorbé par MGC afin d'avoir une lisibilité pour les clients et une harmonie tarifaire dans les différents magasins. Le transport routier, notamment sur le frais, coûterait environ 5% du CA développé par le magasin* » (annexe 278, cote 3920).

³³⁶ Enseignes Carrefour (Kenu-In), Carrefour market / Champion et Carrefour express / Arizona.

³³⁷ Qui, à 14 reprises avait des prix supérieurs aux autres Carrefour express / Arizona (jusqu'à 25% plus cher pour le thé Lipton) et une seule fois un prix inférieur.

³³⁸ Hormis pour le beurre (Anchor doux 227g et beurre doux Président plaquette 200 g), où on note une dispersion des prix. Pour le riz, le Discount de Koumac a un prix supérieur de 15 F.CFP aux autres magasins (soit 9% de plus).

³³⁹ Voir le procès-verbal du gérant de la société SNI (annexe 171, cote 2449).

³⁴⁰ Lorsque le Korail de Lifou est le magasin qui a le prix le plus élevé de tous les Korail (ce qui est le cas à 7 reprises), son prix est entre 8,5 et 18% plus cher que le tarif le plus élevé des autres Korail. Lorsque le Korail de Baco est celui qui a le prix le plus élevé de tous les Korail (ce qui est le cas à 6 reprises), son prix est entre 1,3 et 10% plus cher que le tarif le plus élevé des autres Korail de la Grande Terre.

³⁴¹ Le grossiste se contente d'amener sa marchandise au port de départ.

moyenne plus de 3,3 fois plus cher pour les marchandises réfrigérées, 1,72 fois plus cher pour les produits secs et 1,9 fois plus cher pour les marchandises générales diverses. Vers l'île des Pins, les tarifs sont respectivement 2,9 fois, 1,49 fois et 1,66 fois plus cher que pour un transport Nouméa-Koumac.

390. La CMI a toutefois précisé avoir baissé ses tarifs de [10-20] % en moyenne, entre 2012 et 2020, pour faire face à la concurrence même si elle reconnaît que « *D'une manière générale, ils ne sont pas négociables* »³⁴².
391. **Pour les commerçants des îles, s'ajoutent au coût du transport maritime celui du transport routier jusqu'au port de Nouméa, puis du port de l'île de destination jusqu'au magasin.**
392. Il ressort de l'ensemble de ce qui précède que **les coûts d'achat des marchandises constituent les trois quarts de coûts totaux des grossistes et des distributeurs et sont peu négociables.**
393. **Le coût d'approche des produits importés peut renchérir le prix d'achat initial du produit de manière très variable selon la valeur des produits transportés, les modalités de transport (palettes ou conteneurs plein), le « mix produits » dans le conteneur, le nombre de conteneurs transportés, la fréquence du recours au transport maritime, la ligne maritime empruntée et la capacité de négociation tarifaire, souvent très limitée, des importateurs auprès des compagnies maritimes.**
394. **De la même manière, le montant variable des droits et diverses taxes à l'importation peut renchérir lourdement le coût d'achat des PGC importés, en particulier lorsqu'ils viennent concurrencer des produits fabriqués ou transformés localement.**
395. **Enfin, l'éloignement de Nouméa, voire la situation de double insularité, conduit inévitablement à renchérir les coûts d'achat des distributeurs concernés, en particulier des commerces de proximité.**

b. Les autres achats et charges externes

396. Le poste comptable « autres achats et charges externes » recouvre les frais généraux suivants, les deux principales charges étant généralement le poste « location et charges locatives » (15 à 30 %) et le poste « consommables et fournitures » (15 à 30 %).

Autres achats et charges externes

Location et charges locatives
Consommables et fournitures
Frais de gardiennage
Entretiens et réparations
Primes d'assurances
Déplacements, missions
Frais postaux et télécom
Services bancaires
Rémunération Intermédiaires
Publicité / relations publiques
Transport inter magasin
Autres charges

³⁴² Voir le dossier d'information CMI du 23 octobre 2020 (annexe 677, cote 10785).

397. **S'agissant des sept producteurs locaux étudiés, il ressort de leurs comptes qu'en 2019, la part des autres achats et charges externes représente en moyenne 25 % de leur coût total mais cela masque des situations très variables.**
398. **De plus, le poids des charges externes par rapport à leur chiffre d'affaires s'étale de 10 à 26,6 % selon les producteurs concernés.** Cette part a toutefois globalement baissé entre 2015 et 2019, sauf pour la société Vega qui a connu une augmentation significative de ses charges externes durant cette période (+ 59%) en raison d'un événement conjoncturel³⁴³ alors que son chiffre d'affaires n'a progressé que de 20 %.
399. **S'agissant des grossistes, il ressort de leurs comptes que la part des autres achats et charges externes est de 9,5 % de leur coût total en 2019 contre 8 % en 2015.**
400. La tendance est à la hausse également au regard de la part des autres achats et charges externes dans leur chiffre d'affaire, puisqu'elle est passée, en moyenne, de 10,8 % à 12,2 % sur la même période, sauf pour l'un des grossistes étudiés qui a vu cette part diminuer. Cette situation est le résultat de l'augmentation de leurs coûts et de l'évolution du chiffre d'affaires des grossistes qui a baissé de 8,5 % sur la période.
401. **S'agissant des distributeurs (GSA), le poids des charges externes représente 9 % de leur coût total en moyenne en 2019.**
402. Le poids des autres achats et charges externes dans leur chiffre d'affaires a également augmenté entre 2015 et 2019, passant en moyenne de 9,19 % à 10,48 % mais celle-ci masque des évolutions contrastées selon les groupes de distribution³⁴⁴ ainsi que des augmentations notables de certains charges externes entre 2015 et 2019 tant pour les grossistes que pour les distributeurs comme le montre le tableau ci-après :

³⁴³ Les représentants de cette entreprise ont précisé que : « *Les principales variations sont en corrélation avec l'impact conjoncturel du sinistre de notre confrère, ayant nécessité des ressources complémentaires d'un point de vue humain et expertise, en termes d'espace de stockage, d'entretien et de déchets. Les frais publicitaires ont également progressé de par une contribution plus importante aux mises en avant sollicité par la GMS du fait de l'absence d'un acteur sur le marché (...) En complément, de façon conjoncturelle pour répondre au besoin supplémentaire d'espace de stockage, des entrepôts déportés ont été loué temporairement sur le marché locatif auprès d'autres acteurs locaux* », Voir la réponse de la société Vega au questionnaire (annexe 1029, cote 14329).

³⁴⁴ Ainsi, la part des charges externes dans le chiffre d'affaires des partenaires Korail et de la société Heli a respectivement baissé de 15 et 10 % en moyenne sur la période 2015-2019, principalement en raison d'une augmentation plus importante de leur chiffre d'affaires respectif par rapport à l'augmentation des charges externes auxquelles ils ont dû faire face alors que la part des charges externes dans le chiffre d'affaires de la société Johnston Distribution a augmenté de 50 % en raison d'un effet de ciseau (+ 12 % de charges externes vs - 27 % de son chiffre d'affaires).

Principales augmentations des charges externes entre 2015 et 2019									
	Cocogé	Serdis	Sopli	Sullivan	Nouméa Surgelés	GBH	Kenu In	Heli	Korail
Location et charges locatives	+ 298 %	+ 288 %							+ 1310 %
Consommables et fournitures								+ 52 %	
Frais de gardiennage			+ 454 %			+ 106 %	+ 105 %	+ 84 %	+ 12 763 %
Primes d'assurances		+ 49 %			+ 51 %	+ 153 %		+ 98 %	
Logistique	+ 64 %								
Frais postaux et télécom								+ 113 %	
Publicité					+ 684 %				
Merchandising				+ 33 %					
Transport inter magasin									+ 666 %
Autres frais d'import		+ 124 %							
Sous-traitance et intérimaire			+ 64 %			+ 71 %			

Source : Comptes des entreprises – traitement ACNC

403. Si l'augmentation très sensible des charges externes du réseau Korail s'explique par le développement du réseau et la création de nouveaux magasins depuis 2015, d'une manière générale, **l'ensemble des opérateurs auditionnés ont mis l'accent sur les surcoûts résultant de la gestion du mille-feuille de textes applicables en matière d'importation et de l'introduction de plusieurs réformes réglementaires dans le secteur de l'assurance et de la construction** notamment.
404. En effet, la loi du pays n° 2016-8 du 3 mai 2016 relative au livre III et au livre V du code des assurances applicable en Nouvelle-Calédonie est venue apporter des modifications significatives au code des assurances avec notamment l'obligation de ne recourir qu'à des sociétés d'assurance agréées en Nouvelle-Calédonie (étant précisé que les sociétés d'assurances ont eu jusqu'au 31 mai 2018 pour se mettre en conformité)³⁴⁵.
405. De plus, le gouvernement a mis en œuvre une réforme de la construction qui « *repose sur trois fondamentaux : un système d'assurances obligatoires pour le client qui fait bâtir et le constructeur (garantie décennale), un meilleur encadrement de la qualification des professionnels et la certification des matériaux de construction* »³⁴⁶.
406. A cette évolution réglementaire se sont ajoutés des phénomènes locaux³⁴⁷ et internationaux³⁴⁸ qui ont pu amener certaines compagnies d'assurance à réviser leurs politiques d'assurance de certains risques.
407. Dans ces circonstances, les opérateurs économiques du secteur de la distribution (de vente en gros comme de vente au détail) ont fait état d'un choix fortement restreint de sociétés

³⁴⁵ Voir l'article 4 de la Loi du pays n° 2016-8 du 3 mai 2016.

³⁴⁶ Voir la présentation de la [réforme sur le site du gouvernement](#) et sur le site dédié au [référentiel de la construction de Nouvelle-Calédonie](#).

³⁴⁷ Une série d'incendies est intervenue, en 2016 et 2017, sur des entrepôts/commerces dont celui de la société Serdis, des magasins Champion et Foirfouille de Ducos et de la concession Toyota de Ducos ainsi que du dock des sociétés Cellocal et Sofoplast.

³⁴⁸ Ainsi, l'augmentation des situations de catastrophes naturelles, en général, a entraîné une réévaluation des risques naturels et une augmentation des tarifs des assurances y afférents. Cela a été plus particulièrement le cas, en outre-mer, depuis le passage du cyclone Irma, fin 2016, à St Martin et St Barthélémy.

d'assurance à même de pouvoir assurer leurs risques professionnels³⁴⁹, d'un rapport de force qui permet à ces sociétés d'imposer unilatéralement des changements substantiels à la relation commerciale, avec parfois comme condition préalable à la signature de tout contrat, la réalisation d'investissements lourds³⁵⁰, et un niveau de couverture du risque en baisse.

408. A cet égard, le représentant du groupe Kenu-In a indiqué que : « *l'assurance qui est un vrai scandale. Il n'existe que deux ou trois assurances agréées. « Le Gouvernement Germain a pondu une loi disant que seules les compagnies agréées pouvaient assurer les gros risques (incendies). Depuis un an et demi, l'assurance nous a dit qu'ils augmentaient leurs tarifs et que nous n'avions pas le choix, car sinon ils ne nous assureront pas. En 2019, notre prime d'assurance a doublé, et en 2020 elle a été augmentée de 40 % et puis nous n'avons pas eu le choix. Il n'y a que deux compagnies donc les tarifs sont les mêmes. Ils s'entendent entre eux sur les tarifs. A isopérimètre la hausse est importante. Il y a beaucoup de sociétés qui ne sont plus assurées maintenant* »³⁵¹.
409. Sur ce point, les grossistes ont confirmé que : « *Les coûts de l'énergie et des assurances sont très élevés en Nouvelle Calédonie* »³⁵² et qu'ils supportent des « *Charges d'assurances considérables sur le Territoire au regard de sa sinistralité* »³⁵³.
410. En conclusion, **la plupart des grossistes et distributeurs ont confirmé que, parmi les charges externes sur lesquelles ils ne disposent pas de marge de manœuvre, l'augmentation des primes d'assurance et des frais de gardiennage étaient les plus notables sur la période 2015-2019.**

2. La principale charge interne : les frais de personnel

411. Dans le secteur de l'approvisionnement et de la distribution des PGC, la principale charge interne des entreprises calédoniennes est constituée des frais de personnel qui incluent les salaires et traitements (masse salariale) ainsi que les charges sociales.
412. L'Autorité précise que, pour apprécier le coût complet lié à l'emploi des personnels dont les employeurs ont dit qu'il était significativement plus élevé qu'en métropole, il faudrait également intégrer les coûts liés au recrutement et à la formation qui sont plus élevés qu'en métropole.
413. En effet, si le niveau de formation augmente globalement en Nouvelle-Calédonie³⁵⁴, l'écart avec la métropole reste important : « *38 % des Métropolitains possèdent un diplôme du supérieur contre 25 % en Nouvelle-Calédonie. La différence est même plus élevée au sein de la jeune génération (48 % contre 28 %)* »³⁵⁵. Les employeurs calédoniens doivent donc investir

³⁴⁹ Certains assureurs refusant désormais d'assurer le risque « dommages aux biens et pertes financières », ou pas intégralement alors pourtant, que, dans son rapport pour 2019, selon l'IEOM : « *la Nouvelle-Calédonie compte 81 compagnies agréées dont 32 compagnies IARD (Incendies, accidents et risques divers [Assurance permettant de protéger les biens ('assurance habitation et l'assurance auto etc..) et non les personnes]) agréées [...] Le secteur emploierait environ 400 personnes, en augmentation ces dernières années* » (voir page 150 du rapport).

³⁵⁰ Par exemple, le retrait des panneaux solaires du toit d'un entrepôt, la création d'un bassin susceptible de servir de réserve d'eau pour alimenter les pompiers durant deux heures, l'installation, dans une chambre froide négative, de systèmes d'extinction automatique à eau (sprinkler)...

³⁵¹ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Kenu-In du 11 août 2020 (page 12 – cote 7871).

³⁵² Voir la réponse de Serdis au questionnaire (page 5 – cote 13473).

³⁵³ Voir la réponse de Cocogé au questionnaire (page 15 – cote 13081).

³⁵⁴ Ainsi, « *En 2019, 32 % des 25-64 ans n'ont aucun diplôme ou seulement le brevet des collèges* », contre 58% en 1989 » voir les résultats du recensement de 2019.

³⁵⁵ Voir la [synthèse de l'ISEE sur les résultats du référendum de 2019](#).

davantage dans la formation initiale et continue de leur personnel, pour permettre aux entreprises de monter en compétence et s'assurer de niveaux de technicité élevés.

414. De plus, lorsqu'il s'agit de s'adapter à une innovation technologique, à un changement réglementaire ou de procédure propre à un secteur d'activité particulier, la plupart du temps, l'entreprise calédonienne ne dispose pas de formateur sur le territoire et doit prendre financièrement en charge le déplacement de ses agents hors du territoire ou la venue en Nouvelle-Calédonie d'un formateur.
 415. Les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement font également valoir comme sources de surcoût liées au personnel, les difficultés de recrutement liées à la priorité à l'emploi local et la faible productivité de leur personnel en raison d'un absentéisme important auxquels s'ajoutent des frais d'intérim conséquents³⁵⁶. De ce fait, les frais de personnel représentent une part plus importante dans leur structure de coûts qu'elle ne le devrait dans une organisation efficace.
 416. Comme l'ont montré les tableaux récapitulatifs mentionnés aux paragraphes 342 et 343, la part des frais de personnel (salaires et traitement + charges sociales) représente, en moyenne, respectivement **9 % des coûts totaux des grossistes et 8,4 % des coûts totaux des distributeurs (GSA) calédoniens contre 7 % pour les distributeurs ultramarins**. Cette comparaison doit néanmoins être nuancée car elle n'inclut pas tous les opérateurs intervenant dans le secteur du commerce de gros et de détail en Nouvelle-Calédonie et masque des évolutions différentes sur la période 2015-2019.
 417. En outre, pour appréhender l'ensemble des coûts de la chaîne d'approvisionnement et de distribution, il est intéressant d'étudier le poids des charges de personnel supportés par les entreprises de manutention et par les producteurs locaux de PGC afin de pouvoir les comparer à ceux des grossistes et des distributeurs (GSA).
 - a. ***La part des charges de personnel représente entre 30 et 48 % du coût total et du chiffre d'affaires des manutentionnaires***
418. **L'Autorité a constaté précédemment que les tarifs facturés par les manutentionnaires aux importateurs en Nouvelle-Calédonie sont très supérieurs à ceux facturés sur d'autres ports du Pacifique ou insulaires (+10 à + 87 %).**
419. **Parmi les leviers à la disposition des manutentionnaires pour faire baisser leurs coûts, et *in fine* les tarifs, figurent éventuellement la réduction des frais de personnel qui s'avèrent très élevés dans ce secteur d'activité.**
420. Sur les quatre opérateurs locaux, seules les sociétés Sato (groupes Lafleur / Malmezac) et GNP (groupes Ballande / Leroux) ont transmis leurs états financiers. Les sociétés SAT et Manutrans, n'ont pas répondu aux demandes d'informations de l'Autorité et ne publient par leurs comptes au RCS contrairement à la réglementation en vigueur. En conséquence, les chiffres ci-après ne constituent pas une moyenne pour l'ensemble des manutentionnaires calédoniens.

³⁵⁶ Voir la réponse de la société Vega au questionnaire (cote 14440) : « « Les barrières à l'entrée du marché du travail (contrainte emploi local et manque de cursus spécialisé sur le territoire) augmentent les coûts d'embauche et salariaux. [...] Les obligations administratives en termes de procédure de recrutement pèsent sur les délais et nous font perdre un temps précieux de réactivité face au marché, impactant indirectement sur nos coûts et notre performance (...) L'absentéisme (dont les arrêts maladie) a un double impact sur nos charges car nous force à embaucher temporairement des renforts d'équipe plus onéreux et non-formés ce qui a un impact direct sur la productivité, et/ou alors génère des ruptures et donc des pertes de ventes ». »

421. L'examen des comptes de ces deux sociétés d'acconage montre que **le poids des frais de personnel représente 36 % du coût total de la société Sato et 48 % du coût total de la société GNP.**
422. **La part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires de la société Sato en 2019 atteint 29,1 % contre 43,8 % pour la société GNP**, dont les effectifs sont plus importants. Elle est en légère diminution sur la période 2015-2019.

Frais de personnel au sein des sociétés Sato et GNP (manutentionnaires)

	frais de personnel / CA			Evolution CA 2015-2019	Effectif		coût salarial moyen par an		Productivité du travail	
	2 019	2 015	Evolution		2 019	2 015	2 019	2 015	2 019	2 015
SATO	26,5%	29,1%	-2,6%	10,9%	37	37	5 919 654	5 889 224	29952604	27006112
GNP	39,5%	43,8%	-4,4%	1,5%	51	64	6 194 226	5 469 591	21839435	17149647

Source : ACNC³⁵⁷

423. Il ressort également de leurs comptes que **le coût salarial moyen annuel dans ces deux sociétés d'acconage est comparable et d'environ 6 millions F.CFP**, la société Sato faisant néanmoins preuve d'une productivité au travail supérieure à celle de son concurrent GNP.
424. Il convient néanmoins de souligner que ce coût salarial moyen est calculé à partir d'une règle arithmétique et ne reflète pas nécessairement le niveau de rémunération de l'ensemble des salariés : il peut notamment résulter d'un niveau de rémunération particulièrement élevé des cadres dirigeants et/ou d'une forte proportion de cadres dans les effectifs³⁵⁸. Il conviendrait donc d'affiner ces chiffres si l'on disposait du détail de la répartition de la masse salariale et des charges sociales par catégorie d'employés.
425. **Par comparaison avec les développements ci-après, l'Autorité souligne que la part des frais de personnel dans les deux sociétés de manutention étudiées par rapport à leurs coûts totaux et à leur chiffre d'affaires est beaucoup plus élevée que chez les autres opérateurs de la chaîne de valeur, ce qui est susceptible d'expliquer une partie des écarts de tarifs pratiqués sur le port de Nouméa par rapport à d'autres territoires ultramarins.**

b. La part des charges de personnel dans le coût total et le chiffre d'affaires des des principaux producteurs de PGC est très variable (6 à 25 %)

426. L'examen des comptes des sept producteurs locaux de PGC sélectionnés montre que le poids des frais de personnel représente **21 % de leur coût total et 17 % de leur chiffre d'affaires en moyenne**. En moyenne, **la part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires a baissé de 1 % entre 2015 et 2019** alors que le chiffre d'affaires moyen a augmenté de 11,5 %.
427. Toutefois, le tableau ci-après, qui présente, par producteur local, la part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires, les effectifs, les salaires annuels moyens et la productivité du travail, souligne que **la situation est très variable selon les producteurs**.

³⁵⁷ Calculs effectués à partir des comptes annuels.

³⁵⁸ A titre d'illustration, la société Moulins de Saint Vincent n'a qu'un cadre dans ses effectifs (qui représente donc 6,1% de l'effectif global qui est de 16,33 ETP), mais dont la rémunération représente 17,9% de la masse salariale globale de l'entreprise en 2019. Le seul cadre de la société Riz de Saint Vincent (sur 11,09 ETP, soit 9% de l'effectif) a quant à lui une rémunération pesant pour 14,5% sur la masse salariale globale en 2019.

La société Vega a en revanche 13,3 ETP d'agents de maître/cadres, qui représentent 16,66% de son effectif et leur rémunération pèse pour 31% de la masse salariale globale.

Frais de personnel des sept producteurs locaux de PGC étudiés

	Frais de personnel / CA			Evolution CA 2015-2019	Effectif		Coût salarial moyen		Productivité du travail	
	2019	2015	Evolution		2019	2015	2019	2015	2019	2015
GBNC	14,3%	17,7%	-3,4%	43,0%	167	142	6 797 038	6 905 690	47 544 465	39 102 510
Le Froid	25,0%	20,9%	4,1%	-18,9%	112	198	11 057 237	6 459 801	44 261 714	30 879 516
Le riz Saint Vincent	6,1%	7,0%	-0,9%	-12,6%	11	19	6 140 824	4 689 400	100 813 067	66 811 418
Le moulin de Saint Vincent	8,3%	11,6%	-3,3%	27,6%	16	16	6 873 193	7 552 857	83 161 793	65 180 911
Millo Madonna	24,9%	21,9%	2,9%	79,4%	12	7	6 494 067	5 471 406	26 106 029	24 951 570
Conserverie périgourdine (Convial)	20,2%	18,6%	1,6%	3,6%	23	29	5 265 254	3 710 777	26 103 828	19 983 446
Vega	17,8%	19,7%	-1,9%	20,4%	80	75	5 159 328	5 071 131	29 051 508	25 737 107
Global	17,0%	18,0%	-1,0%	11,5%	421	486	7 512 617	6 164 280	44 120 074	34 286 988

Source : ACNC³⁵⁹

428. Ainsi, la part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires de la société Riz de Saint-Vincent est très faible (6,1 %) alors qu'elle représente 25 % du chiffre d'affaires de la société Le Froid. De plus, si la productivité du travail a globalement augmenté chez tous les producteurs locaux étudiés, force est de constater que le salaire annuel moyen peut passer du simple au double, pour un niveau de productivité relativement proche dans un même secteur d'activité comme le montrent les chiffres des sociétés GBNC et Le Froid.
429. Cette comparaison permet d'en conclure que **certains producteurs locaux disposent d'une marge de manœuvre pour maîtriser leurs frais de personnel et réduire leurs coûts**. Néanmoins, comme souligné *supra*, s'agissant des manutentionnaires, le salaire moyen constaté chez les producteurs locaux ne reflète pas nécessairement un niveau de rémunération supérieur pour tous les salariés, mais peut parfois être l'effet d'un niveau de rémunération particulièrement important des cadres dirigeants et/ou d'une forte proportion de cadres dans les effectifs³⁶⁰.

c. La part des frais de personnel représente en moyenne 9 % du coût total et du chiffre d'affaires des grossistes

430. L'examen des comptes des grossistes montre que le poids des frais de personnel représente **9 % de leur coût total et 9 % de leur chiffre d'affaires en moyenne**.
431. Dans son avis n°19-A-12 précité, l'Autorité métropolitaine a détaillé les frais de personnel par effectif salarié³⁶¹ chez les grossistes, dans cinq DROM en 2017, et les a comparés à ceux de métropole, dans un tableau dont un extrait figure ci-après³⁶².

³⁵⁹ Calculs effectués à partir des comptes annuels.

³⁶⁰ Le salaire annuel moyen constaté dans le tableau ci-dessus est calculé à partir d'une règle arithmétique qui ne reflète pas nécessairement un niveau de rémunération supérieur pour l'ensemble des salariés mais peut parfois résulter d'un niveau de rémunération particulièrement élevé des cadres dirigeants et/ou d'une forte proportion de cadre dans les effectifs. A titre d'illustration, la société Moulins de Saint Vincent n'a qu'un cadre dans ses effectifs (qui représente donc 6,1% de l'effectif global qui est de 16,33 ETP), mais dont la rémunération représente 17,9% de la masse salariale globale de l'entreprise en 2019. Le seul cadre de la société Riz de Saint Vincent (sur 11,09 ETP, soit 9% de l'effectif) a quant à lui une rémunération pesant pour 14,5% sur la masse salariale globale en 2019. La société Vega a en revanche 13,3 ETP d'agents de maître/cadres, qui représentent 16,66% de son effectif et leur rémunération pèse pour 31% de la masse salariale globale.

³⁶¹ Frais de personnel / effectifs salariés.

³⁶² Voir page 117 de l'avis n°19-A-12. Les « *Frais de personnel (k€/an)* » sont les frais de personnel annuel par effectif, soit le cout salarial moyen par agent.

Grossistes	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Réunion	Mayotte	France (ESANE*)
Frais de personnel (k€ / an)	46	52	51	48	22	46

Source : *comptes statutaires, calculs ADLC. Pourcentage calculés sous forme de moyenne arithmétique*

* 463, commerce de gros de produits alimentaires, de boissons et de tabac.

432. Or, il ressort des données comptables des grossistes de Nouvelle-Calédonie que le coût salarial annuel moyen était, en 2017, de 6 910 706 F. CFP, soit 57,7 K€, et s'élève en 2019 à 7,2 millions F. CFP, soit 61 K€ comme le montre le tableau suivant (contre une moyenne de 63 k€ pour les sept producteurs locaux précités).

Frais de personnel des grossistes

	Frais de personnel / CA			Evolution CA 15-19	Effectif		Coût salarial moyen par an		Productivité du travail	
	2 019	2 015	Evolution		2 019	2 015	2 019	2 015	2 019	2 015
Cocogé	7,1%	5,5%	1,6%	-31,1%	32	33	7 386 883	7 991 771	104 042 256	146 489 282
Serdis	9,0%	8,9%	0,1%	1,0%	89	n/c	8 264 975	n/c	91 940 505	n/c
Sullivan	11,0%	7,0%	4,0%	-30,4%	51	53	7 974 483	7 023 813	72 580 727	100 282 392
Sopli	11,9%	15,5%	-3,6%	2,8%	17	21	5 805 585	5 974 613	48 937 627	38 550 102
Nouméa Gros	7,3%	5,8%	1,5%	-24,6%	27	30	7 016 857	6 679 650	96 254 928	114 844 759
SIB	12,6%	12,3%	0,3%	-5,6%	45	45	6 079 530	6 300 481	48 306 214	51 179 364
Ets Bargibant	5,8%	7,6%	-1,8%	-10,6%	29	28	6 291 449	9 522 603	108 039 641	125 165 261
Rabot	7,1%	5,0%	2,1%	44,1%	43	49	9 043 945	3 863 277	127 467 189	77 628 564
Nouméa Surgelés	13,0%	11,3%	1,7%	-10,9%	63	68	5 705 592	5 143 042	43 887 884	45 632 573
Global	8,92%	7,87%	1,05%	-8,59%	396	327	7 250 466		81 306 697	

Source : ACNC³⁶³

433. L'Autorité en conclut que le coût salarial moyen annuel des grossistes en Nouvelle-Calédonie est supérieur à celui pratiqué dans le secteur de la manutention et chez certains producteurs locaux.
434. Il est également supérieur de plus de + 25 % par rapport à la situation salariale dans le commerce de gros en métropole et en Guadeloupe et de + 11 % par rapport à la situation en Martinique, ce qui est susceptible d'expliquer une partie des écarts de prix constatés.

d. La part des charges de personnel représente en moyenne 8,5 % du coût total et du chiffre d'affaires des GSA

435. L'examen des comptes des GSA montre que le poids des frais de personnel représente 8,5 % de leur coût total et de leur chiffre d'affaires en moyenne en 2019.
436. Ces frais de personnel n'ont augmenté, en moyenne, que de 0,6 % entre 2015 et 2019 malgré l'ouverture de nouveaux supermarchés et de l'ouverture en 2018 de l'hypermarché Géant Dumbéa Mall. Pour deux des huit distributeurs³⁶⁴, l'ensemble des effectifs n'était pas connu. Sur la base des données des six autres distributeurs, il apparaît que le coût salarial moyen annuel (chez ces six distributeurs) a progressé de 11,2 % en moyenne sur la période 2015-2019 et la productivité de 0,6 % comme le montre le tableau ci-après.

³⁶³ Calculs effectués à partir des comptes annuels.

³⁶⁴ Auchan et Jonhston.

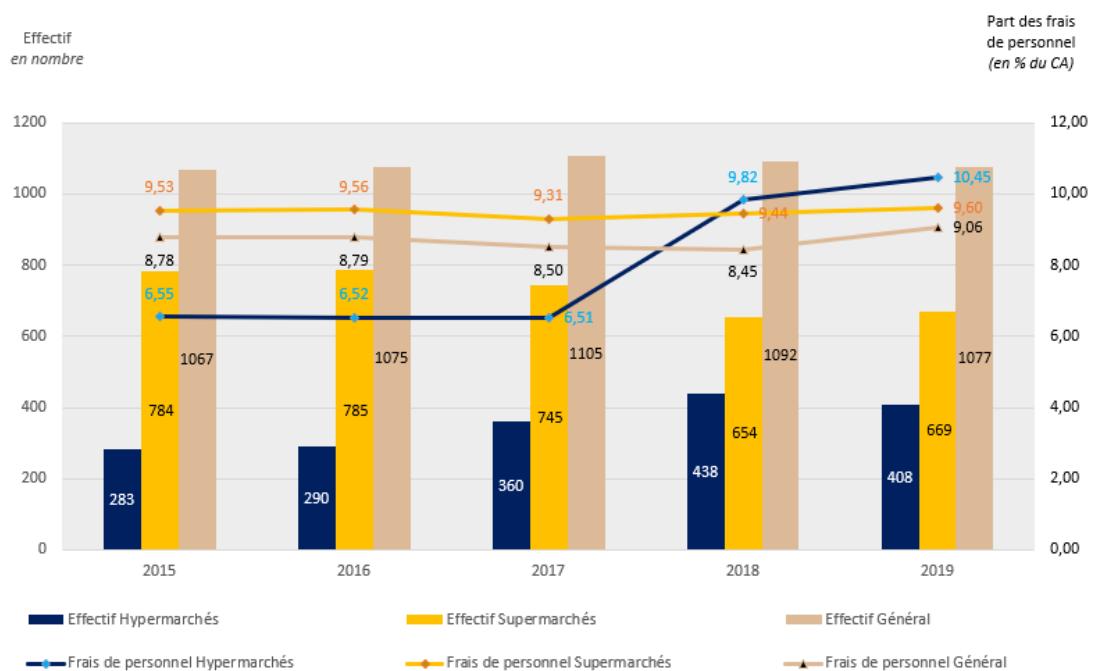
Frais de personnel des principales GSA

	Masse salariale / CA			Evolution CA 15-19	Effectif global		Salaire moyen		Productivité du travail	
	2 019	2 015	Evolution		2 019	2 015	2 019	2 015	2 019	2 015
GBH	7,4%	7,2%	0,2%	14,0%	568	503	3 495 158	3 411 609	71 786 624	71 112 219
Carrefour	11,9%	9,9%	2,0%	-31,0%	461	642	3 396 661	2 941 430	38 891 258	40 453 269
Discount	5,8%	11,0%	-5,3%	-19,3%	124	148	3 686 273	3 643 667	54 811 140	57 531 597
Héli	5,6%	6,5%	-0,9%	37,6%	105	70	2 027 780	2 623 817	49 352 826	53 802 353
Korail	10,5%	11,0%	-0,5%	262,8%	127	63	4 949 052	2 565 786	58 238 968	29 996 863
Auchan	7,2%	11,4%	-4,2%	67,6%	n/c	85	n/c	4 494 402	n/c	52 551 422
Johnston	15,3%	9,1%	6,2%	-25,3%	82	n/c	3 426 060	n/c	30 837 016	n/c
Global	8,5%	7,8%	0,7%	1,3%						
Global hors Auchan et Johnston	8,5%	7,6%	0,9%	-2,3%	1 385	1 426	4 856 937	4 331 304	57 423 656	57 090 613

Source : ACNC à partir des comptes annuels des distributeurs

437. Toutefois, une analyse plus fine montre que **la part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires des GSA en Nouvelle-Calédonie a évolué différemment dans les supermarchés et les hypermarchés, l'augmentation constatée dans cette catégorie de commerce étant liée à l'ouverture de l'hypermarché Géant (GBH) sur la commune de Dumbéa en 2018.**

Effectifs et part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires des supermarchés et des hypermarchés entre 2015 et 2019



Source : ACNC à partir des comptes annuels des distributeurs

438. Dans son avis n° 19-A-12 précité, l'Autorité métropolitaine a relevé le coût moyen salarial dans la distribution, dans quatre DROM au 31 décembre 2016 et les a comparés à ceux de métropole, présentés dans le tableau ci-après³⁶⁵.

³⁶⁵ Voir page 120 de l'avis 19-A-12.

2016, France ESANE-INSEE	471, Commerce de détail en magasin non spécialisé	4711D, Supermarchés	4711F, Hypermarchés
Effectifs salariés au 31 décembre	682 739	192 699	376 752
Frais de personnel (M€)	21 092	5 837	11 754
Frais de personnel / effectifs salariés au 31 décembre (k€)	31	30	31

Frais de personnel / effectifs salariés au 31 décembre (k€)	Guadeloupe	Guyane	Martinique	La Réunion	Total général
Hypermarchés	39	27	35	36	36
Supermarchés	36	23	32	31	31
Total général	38	24	33	33	32

Source : comptes statutaires, calculs ADLC

439. L’Autorité constate qu’en Nouvelle-Calédonie, le coût salarial annuel moyen dans les GSA (37 K€) est très inférieur à celui de l’ensemble des autres opérateurs de la chaîne de valeur, ce qui signifie que les salaires moyens et les charges sont nettement moins élevés, alors qu’il est supérieur de plus de 15 % à la moyenne des quatre DROM et inférieur à celui constaté en Guadeloupe, ce qui est également susceptible d’expliquer une partie des écarts de prix.

B. La profitabilité des principaux opérateurs locaux

440. Au-delà de la structure des coûts des différents opérateurs de la chaîne de valeur qui permet d’expliquer une partie des écarts de prix de revient des PGC avec la métropole et les DROM, il convient d’évaluer la profitabilité des principaux opérateurs calédoniens à partir des éléments comptables et financiers transmis au cours de l’instruction.
441. L’Autorité précise que l’exploitation des données financières et comptables disponibles ne rend qu’une vision imparfaite de la profitabilité des entreprises actives dans le secteur des PGC car leurs comptes portent sur l’ensemble de leur activité alors que les PGC ne peuvent concerner qu’une partie de ce périmètre. De plus, pour les groupes disposant de plusieurs filiales actives sur les PGC à différents maillons de la chaîne de valeur, ces comptes présentent aussi l’inconvénient de ne pas tenir compte des éventuelles facturations internes, ou encore de la répartition des tâches entre filiales pour l’activité liée aux PGC.
442. Néanmoins, cette analyse reste pertinente car les comptes statutaires, outre leur caractère opposable, éclairent utilement sur les performances économiques et financières d’entreprises, particulièrement lorsque ces dernières sont majoritairement sinon essentiellement actives sur le segment des PGC en Nouvelle-Calédonie.
443. De plus, dans le cas de groupes disposant de plusieurs filiales actives sur les marchés concernés par la saisine, l’analyse des comptes de ces différentes filiales répond au problème évoqué relatif à la répartition de la marge au sein d’un groupe intégré.
444. Enfin, cette méthode est celle qui a été retenue par les autorités de concurrence métropolitaine et polynésienne dans les avis qu’elles ont rendu pour apprécier la profitabilité des entreprises intervenant dans le secteur de l’importation et de la distribution de PGC, ce qui permet des comparaisons utiles.

Définition des principaux indicateurs de profitabilité

La marge commerciale ou marge brute correspond à la différence entre le prix d'achat des biens et services et leur prix de vente. La marge commerciale permet d'apprécier si l'activité de l'entreprise est bénéficiaire ou non. Elle est calculée sur le plan comptable ainsi : chiffre d'affaires (ventes de marchandises) – coût d'achat direct des produits (y compris droits et taxes à l'importation) – variation des stocks³⁶⁶.

La marge nette s'obtient en retirant de la marge commerciale l'ensemble des frais générés par la vente des produits. Elle est un indicateur de performance de l'entreprise.

Le taux de marge commerciale a deux définitions : en comptabilité, il s'agit de comparer l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée (INSEE) alors qu'en finance d'entreprise, il correspond au ratio marge commerciale / coût d'achat³⁶⁷ x 100. Il est un indicateur de la valeur dégagée par l'activité commerciale de l'entreprise (marge sur coût).

Le taux de marque est un indicateur de rentabilité. Il indique la part de la marge commerciale dans le prix de vente des marchandises. Il est calculé ainsi : Taux de marque = marge commerciale / prix de vente HT x 100 (marge sur prix).

La valeur ajoutée est la richesse réellement créée par l'entreprise. Elle peut être calculée ainsi : marge commerciale + production de l'exercice (ventes de marchandises) – achats d'approvisionnement – autres achats et charges externes.

Le taux de valeur ajoutée correspond au ratio : valeur ajoutée / chiffre d'affaires x 100. Il représente la différence entre la valeur finale d'un produit ou d'un service de l'entreprise et le coût engagé pour son processus de production. Un taux de valeur ajoutée trop faible montre un cycle de production peu prometteur et une mauvaise santé financière pour l'entreprise.

Le taux de profitabilité correspond au ratio : résultat net comptable / chiffre d'affaires x 100. Cet indicateur permet de mesurer la profitabilité d'une l'entreprise en fonction de son volume d'activité.

Le ROE (return on equity) est un indicateur mesurant la rentabilité financière des entreprises. Il représente le bénéfice net réalisé pour 1 unité (100 F.CFP par exemple) du capital social (equity) investi. Un ROE de 10 % signifie que 10.000 F. CFP apportés par les associés ou actionnaires permettent de générer 1000 F. CFP de bénéfice net.

Le ROCE (return on capital employed) mesure la rentabilité économique de l'entreprise ou la rentabilité des capitaux investis après impôts dans une entreprise.

445. L'analyse qui suit montre qu'au sein de la chaîne de valeur, les manutentionnaires sont les opérateurs dont le taux de profitabilité est le plus élevé, suivi des producteurs locaux, des grossistes et distributeurs (GSA) sur la période 2015-2019. Cette analyse montre également que la profitabilité des grossistes et des distributeurs a été sérieusement atteinte en 2019, année du plafonnement des marges de toutes les entreprises calédoniennes en raison de l'entrée en vigueur de la taxe générale sur la consommation (TGC).

³⁶⁶ La variation des stocks est positive en cas de stockage et négative en cas de déstockage.

³⁶⁷ Les coûts d'achat = achat + frais accessoires + variation des stocks.

1. La profitabilité des entreprises du secteur de la manutention est particulièrement élevée
446. Les opérateurs du secteur de la manutention portuaire ayant répondu aux demandes d'informations de l'Autorité³⁶⁸ enregistrent un niveau de profitabilité très supérieur aux autres opérateurs de la chaîne de valeur des PGC et ne semblent pas avoir été affectés par le contrôle des marges en 2019, comme le montrent leurs indicateurs de profitabilité.

Présentation et évolution des taux de profitabilité des acconiers

	Taux de profitabilité				Evolution CA 2015-2019	Evolution résultat net 2015-2019
	2019	2017	2015	moyenne 2015-2019		
SATO	32,6%	27,0%	22,9%	28,5%	10,9%	58,2%
GNP	17,6%	16,4%	16,2%	15,5%	1,5%	10,3%

Source : comptes, calculs ACNC.

447. De la même manière, alors que le taux moyen de marge nette de la manutention dans les DROM, tous territoires confondus, s'élevait à 5,5% en 2017³⁶⁹, il était de 21,3% la même année pour ces deux acconiers calédoniens.
448. Enfin, les ROE et ROCE présentent des niveaux moyens supérieurs aux opérateurs du même secteur dans les DROM avec des taux à deux chiffres révélateurs d'une bonne santé financière, avec toutefois un ROE singulier pour la SATO en raison d'une opération de rachat intervenue en 2015.

Performance économique et financière des acconiers

	ROE (rentabilité financière)			ROCE (rentabilité économique)		
	2019	2017	2015	2019	2017	2015
SATO	83,1%	-101,9%	-26,3%	40,9%	42,1%	21,9%
GNP	10,8%	11,4%	10,2%	15,4%	16,3%	11,9%

Source : comptes, calculs ACNC.

449. A l'instar des particularités observées dans les DROM, l'analyse des performances des entreprises de la manutention portuaire doit tenir compte du fait qu'elles appartiennent à des groupes intégrés verticalement (agence maritime, transport routier, commerce de gros) et au fait qu'elles sont liées contractuellement à des agences maritimes leur assurant une visibilité sur les volumes de déchargement à venir.
450. En outre, comme il a été démontré, les entreprises de ce secteur (avec les consignataires de bateau pour la part les concernant) pratiquent depuis plus de trente ans le même tarif de débarquement pour un conteneur de 20 pieds (64 120 F.CFP HT) et de 40 pieds (112 499 F.CFP HT) et ce, quel que soit l'opérateur économique et l'effet volume, soit un tarif 10 à 88 % supérieur aux tarifs pratiqués dans d'autres ports du Pacifique ou de territoire insulaire.
451. Cette situation leur confère donc une rente de situation durable. Si les importateurs ont dénoncé à l'unanimité cette situation, il faut néanmoins rappeler que l'impact du coût de la manutention portuaire sur l'ensemble des coûts d'approche et sur le prix de revient des marchandises varie significativement en fonction de la valorisation des conteneurs et reste finalement très mineur sur le prix de vente final.

³⁶⁸ Sur quatre sociétés de manutention portuaire exerçant au PANC.

³⁶⁹ Voir l'avis n° 19-A-12 point 489 – tableau 25.

2. La profitabilité des principaux producteurs locaux de PGC est variable mais reste élevée en moyenne

452. L'analyse de la profitabilité de sept industriels locaux met en lumière des situations très contrastées comme le montre le tableau suivant.

Taux de profitabilité de 7 producteurs locaux de PGC

	Taux de profitabilité 2019	Taux de profitabilité 2018	Taux de profitabilité 2015	Taux de profitabilité moyen 2015-2019	Evolution du chiffre d'affaires 2015-2019	Evolution du résultat net 2015-2019
GBNC	12,5%	8,5%	12,6%	11,4%	43,0%	41,1%
Le Froid	6,7%	4,4%	9,7%	6,7%	-18,9%	-44,2%
Le riz Saint Vincent	0,2%	8,9%	7,1%	5,5%	-12,6%	-97,5%
Le moulin de Saint Vincent	2,5%	0,7%	-0,6%	0,9%	27,6%	-625,9%
Millo Madonna	2,9%	4,9%	10,4%	11,0%	79,4%	-97,5%
Conserverie périgourdine (Convial)	2,5%	3,0%	-1,3%	3,1%	3,6%	-293,4%
Vega	8,4%	10,5%	8,4%	9,0%	20,4%	19,9%
Global	7,6%	5,7%	9,4%	7,6%	11,5%	-9,4%

Source : comptes, calculs ACNC.

453. Il est notamment à noter que la société Millo a fusionné avec la société Madonna, ce qui a ainsi permis des mutualisations de certaines charges et des économies sur des postes de charges externes (comme les loyers, ou l'électricité...).
454. Les entreprises des secteurs des boissons (GBNC/ Le Froid), des pâtes (Millo) et de l'hygiène et l'entretien (Vega) enregistrent un taux de profitabilité proche ou supérieur à 10 % sur la période 2015-2019 alors que les producteurs de riz, de farine et de conserve enregistrent un taux de profitabilité compris entre 0,9 et 5,5 %.
455. Toutefois, ces indicateurs doivent être interprétés avec précaution s'agissant des sociétés intégrées au sein du groupe Etablissements de Saint Vincent (riz et farine) et du groupe Convial (La conserverie périgourdine) compte tenu des choix opérés en matière d'allocation de marges entre les sociétés du groupe.
456. Dans son avis n° 2019-A-12 précité, l'Autorité de la concurrence avait évalué les performances des producteurs locaux ultramarins actifs dans les secteurs de l'eau, du riz et de la farine en 2017 et observés les résultats moyens suivants :

Tableau 31 : Performances de producteurs actifs dans les secteurs de l'eau, du riz et de la farine 2017¹⁵⁰

	Tx marge net moyen	ROE moyen	ROCE moyen	Taux de distribution moyen
Eau	10 %	12 %	23 %	48 %
Riz	3 %	10 %	2 %	20 %
Farine	7 %	13 %	14 %	73%

Source : comptes des producteurs locaux, calculs ADLC. Pourcentages calculés sous forme de moyennes arithmétiques

457. A titre de comparaison, pour la même année, les performances des sept producteurs locaux étudiés dans le présent avis sont les suivantes :

Taux de marge nette, performance économique et financière de 7 producteurs de PGC			
	Taux de marge nette	ROE (rentabilité financière)	ROCE (rentabilité économique)
GBNC	11%	64%	33,86%
Le Froid	42%	15%	14,18%
Le riz Saint Vincent	63%	16%	18,16%
Le moulin de Saint Vincent	40%	5%	3,62%
Millo Madonna	46%	43%	10,51%
Conserverie périgourdine (Convial)	28%	6%	4,51%
Vega	54%	30%	19,58%
Moyenne	41%	26%	15%

458. Il ressort de cette comparaison que le taux de marge nette et le ROE des producteurs locaux de PGC s'avère très supérieur à ceux des opérateurs ultramarins dans les secteurs de l'eau, du riz et de la farine alors que la performance financière des producteurs calédoniens est inférieure à celle des producteurs ultramarins dans ces secteurs.

459. Les producteurs locaux calédoniens bénéficient donc de taux de profitabilité et de rentabilité confortables alors même qu'ils bénéficient tous de mesures de régulation de marché qui les protègent de la concurrence des produits importés soit totalement (STOP sur les boissons, les conserves et les produits d'hygiène et d'entretien), soit partiellement (quotas d'importation très faibles sur la farine, le riz et les pâtes).

3. La profitabilité est moindre dans le secteur du commerce de gros et, plus encore, dans le secteur de la distribution au détail

460. Lors de son audition, le représentant de la société SN Import a indiqué que : « Pour vivre, la distribution a besoin d'une marge globale de 20%. Pour les petits commerces de 300 m², l'idéal est 23%. En termes de logistique (SN IMPORT), il faudrait être entre 18 et 19% (...) A SN IMPORT, on réalise 18% de marge. En exploitation, après avoir payé les loyers, les salaires et autres charges, il nous reste 2% de marge nette. »³⁷⁰
461. Dans l'édition 2019 « *Les entreprises en France* », l'INSEE a indiqué qu'en métropole : « *La production des entreprises commerciales comprend les ventes de services facturées aux clients ou aux fournisseurs, la production de biens et, composante dominante, la marge commerciale.*

³⁷⁰ Voir le procès-verbal d'audition du gérant de la SNI, annexe 171.

En 2017, le taux de [marque]³⁷¹ s'établit à 23 % pour l'ensemble du commerce [...]. Proche de la moyenne dans le commerce de gros (20 %), il varie de 14 % dans le commerce automobile à 29 % dans le commerce de détail. Le taux de valeur ajoutée est très lié au taux de marge commerciale. Il est de 16 % dans le commerce, soit nettement moins que pour l'ensemble des entreprises du champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers (28 %). Il est légèrement inférieur dans le commerce de gros (14 %) et dans le commerce automobile (13 %), et plus élevé dans le commerce de détail (19 %) »³⁷². (Soulignement ajouté)

462. En Nouvelle-Calédonie, le taux de marque et la valeur ajoutée moyenne des grossistes et distributeurs (GSA) de PGC étudiés dans le présent avis sont les suivants :

Taux de marque et taux de valeur ajoutée des grossistes et des GSA en Nouvelle-Calédonie comparés aux résultats métropolitains 2018

	2015	2016	2017	2018	2019	Ratios INSEE 2018
Taux de marque distributeurs	18,61%	18,84%	18,67%	17,55%	17,74%	21,10%
Taux de marque grossistes	23,51%	23,47%	23,05%	24,65%	24,35%	23,60%
Taux de valeur ajoutée distributeurs	12,91%	13,00%	12,76%	11,33%	10,19%	14,70%
Taux de valeur ajoutée grossistes	12,57%	10,39%	10,42%	11,11%	11,43%	12,40%

Source : comptes, calculs ACNC.

463. Il ressort des données présentées dans le tableau ci-dessus que **si les distributeurs de Nouvelle-Calédonie présentent des taux de valeur ajoutée nettement inférieurs à ceux des entreprises de métropole, en 2018 (- 4 points), celui des grossistes n'est que légèrement inférieur à celui constaté en métropole.**
464. Au niveau de la grande distribution, l'Autorité a également procédé à une **analyse distincte des taux de marque et taux de valeur ajoutée des entreprises spécialisées dans l'exploitation de supermarchés et d'hypermarchés et constate une tendance à la baisse depuis 2015, plus marqué dans les hypermarchés depuis 2018.**
465. Ce constat trouve son explication dans le fait que les hypermarchés disposent de rayons à plus forte valeur ajoutée que les seuls rayons de PGC comme les rayons textiles, bazar/décoration, high-tech qui leur permettent de marger plus et d'opérer un « mix marge » qui augmente leur chiffre d'affaires³⁷³.
466. A contrario, les supermarchés étant principalement axés sur des rayons PGC, ces derniers ont été plus fortement impactés par le gel des marges intervenu entre octobre 2018 et octobre 2019³⁷⁴. Ainsi, nombreux sont les opérateurs de la grande distribution à avoir soulevé les conséquences négatives qu'a eu la réglementation des marges sur leur activité.

³⁷¹ L'INSEE précise que « *le rapport de la marge commerciale aux ventes de marchandises est un indicateur de la valeur dégagée par l'activité commerciale. Il est plus élevé pour les commerçants qui bénéficient de conditions d'achat plus favorables ou encore qui parviennent à se différencier et à pratiquer un prix plus élevé. Il dépend aussi fortement des caractéristiques des produits vendus et, pour un produit donné, du format de vente ou du positionnement en gamme* ».

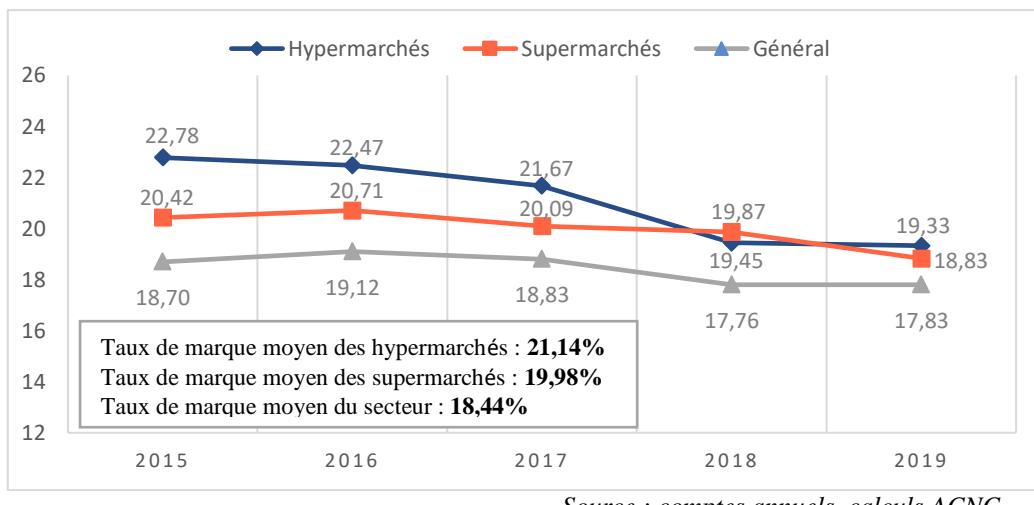
³⁷² Voir page 172 du document « *Les entreprises en France* » de 2019.

³⁷³ Sur ce point, le représentant du groupe Carrefour a précisé qu'il gagnait « *plus d'argent sur le bazar et textile que sur l'alimentaire. Il faut une marge moyenne de 24% pour vivre et sur les produits alimentaires nous gagnons entre 7% et 8%. Alors il faut compenser sur d'autres produits* » (cote 7878).

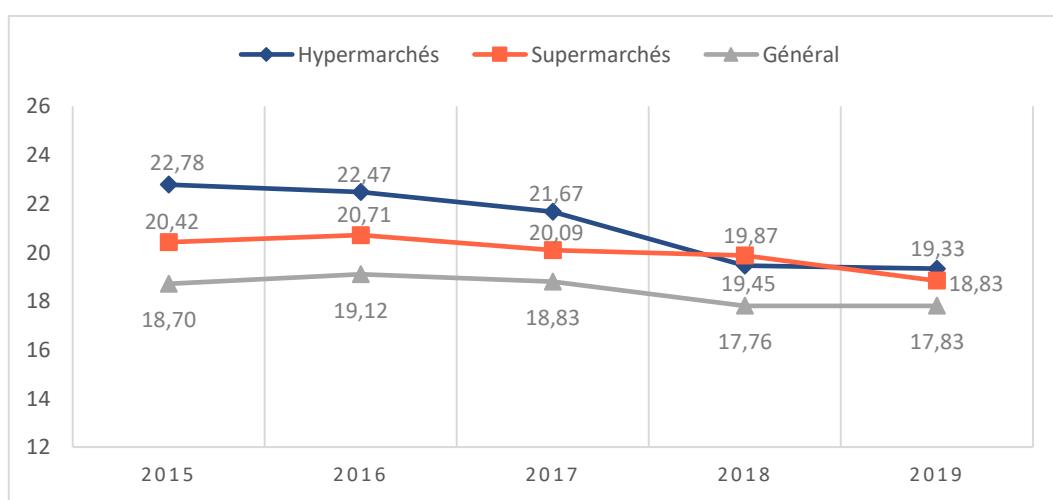
³⁷⁴ Sur ce point, le représentant du groupe GBH a précisé que « *La réglementation sur les prix est une catastrophe atomique. Il y a eu une perte globale de valeur de marché terrible. Cela a laminé les petites et moyennes surfaces plus que nous-même* » page 18 (cote 3926).

467. Le représentant du groupe Carrefour a ainsi indiqué que : « *Le plus gros impact n'est pas la TGC mais la réglementation des marges, nos supermarchés ont perdu 400 millions F.CFP* ».

Evolution du taux de marque dans les entreprises spécialisées dans l'exploitation de supermarchés ou d'hypermarchés



Evolution du taux de valeur ajoutée dans les entreprises spécialisées dans l'exploitation de supermarchés ou d'hypermarchés



468. Dans son étude parue le 9 avril 2020 sur la valeur ajoutée dégagée par les entreprises marchandes martiniquaises en 2017, l'INSEE indique que : « *En Martinique, dans le secteur du commerce, le commerce de gros dégage une marge nettement plus élevée qu'en France (33 % de la valeur ajoutée contre 28 %). Généralement, un taux de marge élevé résulte de la mise en œuvre d'un capital d'exploitation. C'est le cas pour le commerce de gros qui mobilise plus de capital d'exploitation avec notamment, pour la Martinique, des activités portuaires importantes. Ces activités nécessitent un recours plus important à des outils, véhicules ou engins de manutention ou de déchargement* »³⁷⁵. Du fait de l'importance du transport maritime pour l'acheminement des produits importés, le même constat peut être fait concernant les importateurs de Nouvelle-Calédonie.

³⁷⁵ Voir l'analyse de l'INSEE intitulée : « [3,3 milliards de richesse dégagée par les entreprises, dont un quart dans le commerce](#) ».

469. Dans cette étude, l'INSEE souligne que « *Le taux de valeur ajoutée dans le commerce est faible (14 % du chiffre d'affaires) [...] en Martinique comme en France métropolitaine (15 %) ou en Guadeloupe (16 %). Les entreprises du commerce achètent en effet des produits destinés à la revente, sans transformation majeure. Contrairement à la France métropolitaine, les commerces martiniquais doivent faire face à des contraintes liées à l'éloignement géographique qui impliquent notamment une gestion adaptée des stocks et des coûts supplémentaires constitués de frais d'approche comme le transport maritime, l'octroi de mer ou taxes diverses. Malgré cela, le poids des consommations intermédiaires dans le chiffre d'affaires est comparable à celui de la France métropolitaine. Il est probable que les commerces martiniquais répercutent sur les prix de vente les éventuels surcoûts* »³⁷⁶.
470. Une étude du même jour a été faite par l'INSEE sur la valeur ajoutée dégagée par les entreprises marchandes guadeloupéenne en 2017, avec des conclusions sensiblement comparables à celles faites sur la Martinique³⁷⁷.
471. Le tableau ci-après résume les données issues de ces deux études et les compare à la situation constatée en Nouvelle-Calédonie.

Comparaison des taux de marge commerciale (EBE/VA) et des taux de valeur ajoutée dans commerce de gros et de détail en Nouvelle-Calédonie, en Martinique et en Guadeloupe

	Commerce de détail 2017	Commerce de gros 2017
Taux de marge EBE/VA Nouvelle-Calédonie	38,59%	24,80%
Taux de marge EBE/VA INSEE Martinique	27,70%	32,70%
Taux de marge EBE/VA INSEE Guadeloupe	27,70%	32,70%
Taux de VA Nouvelle-Calédonie	12,76%	10,42%
Taux de VA INSEE Martinique	15,50%	10,40%
Taux de VA INSEE Guadeloupe	16,50%	12,40%

Source : INSEE, comptes, calculs ACNC.

472. Ce comparatif entre la Nouvelle-Calédonie, la Martinique et la Guadeloupe confirme que le taux de valeur ajoutée des entreprises calédoniennes du secteur du commerce de gros et de détail est faible, principalement en raison de surcoûts d'approvisionnement plus importants.
473. Le niveau élevé du taux de marge dans le secteur de la distribution calédonienne confirme également la tendance des distributeurs de reporter sur les prix de détail ces surcoûts élevés. Cela explique pour partie les écarts de prix constatés par rapport à la métropole et les départements d'outre-mer.
474. A l'inverse, il ressort de l'avis de l'Autorité polynésienne de la concurrence que les entreprises calédoniennes de commerce de gros et de détail ont un taux de marge et un taux de marque plus faible qu'en Polynésie française, ce qui est de nature à expliquer les raisons pour

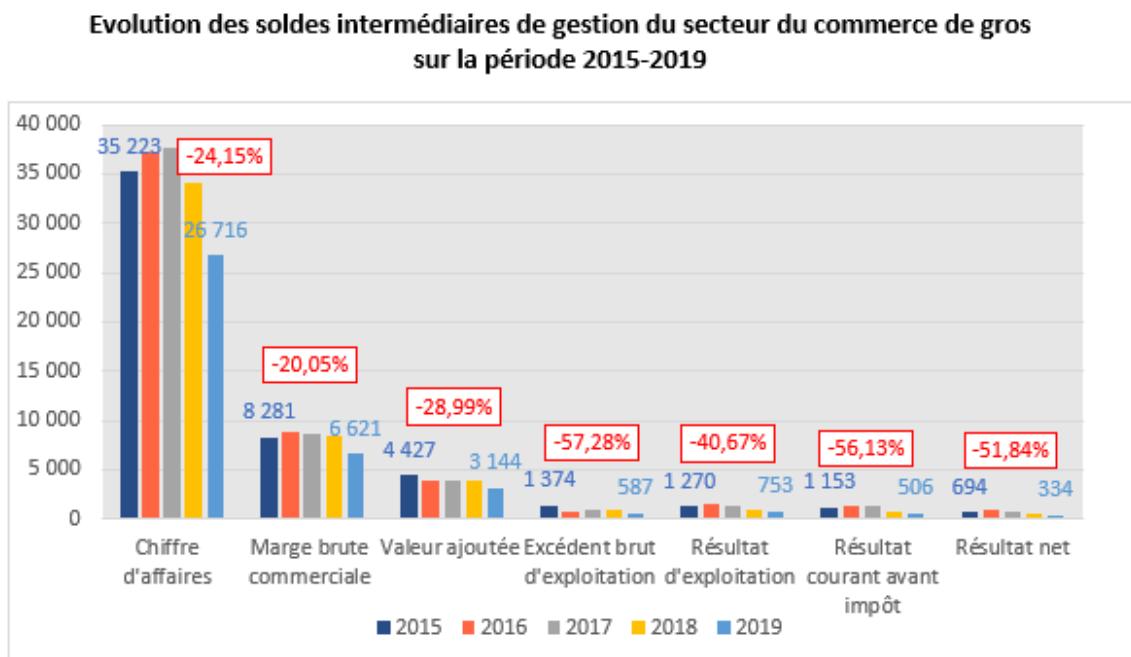
³⁷⁶ Ibid.

³⁷⁷ Voir l'analyse de l'INSEE intitulée : [« 2,7 milliards de richesse dégagée par les entreprises, dont un tiers dans le commerce »](#).

lesquelles les écarts de prix avec la métropole ou les DROM sont plus importants en Polynésie française qu'en Nouvelle-Calédonie.

a. La profitabilité des grossistes calédoniens est plus faible et décroît depuis 2015

475. Le taux de profitabilité du secteur du commerce de gros est plus faible que dans d'autres secteurs comme l'acconage ou la production locale de PGC et baisse depuis 2015.
476. Il est néanmoins resté en moyenne positif en 2019, à 1,2 %, soit seulement 0,4 points de moins qu'en 2018³⁷⁸ et parait avoir globalement été moins impacté par l'encadrement des marges entre octobre 2018 et octobre 2019 que le secteur de la distribution.
477. Le graphique ci-dessous fait confirme la **baisse significative des résultats des grossistes sur les deux dernières années consécutives en raison des effets combinés de l'introduction de la TGC et du contrôle des marges**.



Source : ACNC à partir des comptes annuels des grossistes

478. En conséquence, les taux de profitabilité des grossistes ont baissé depuis 2015 même s'ils demeurent très variables selon les grossistes, s'étalant de - 1,6 % (Sopli) à + 4,8 % (Serdis) en moyenne entre 2015 et 2019, malgré une baisse importante de leur chiffre d'affaires.

³⁷⁸ Alors que le taux de profitabilité du secteur de la distribution a perdu 1,9 points en un an.

Evolution des taux de profitabilité des grossistes (2015-2019)

	Taux de profitabilité 2019	Taux de profitabilité 2018	Taux de profitabilité 2015	Taux de profitabilité moyen 2015-2019	Evolution du chiffre d'affaires 2015-2019	Evolution du résultat net 2015-2019
Cocogé	0,9%	1,4%	2,1%	2,3%	-31,1%	-72,7%
Serdis	2,7%	2,7%	5,7%	4,8%	1,0%	-52,4%
Sullivan	-2,3%	0,7%	0,9%	0,2%	-30,4%	-285,1%
Sopli	-1,4%	4,5%	-10,6%	-1,6%	2,8%	-86,2%
Nouméa Gros	3,2%	3,2%	1,2%	2,5%	-24,6%	108,5%
SIB	0,4%	2,0%	4,5%	2,1%	-5,6%	-90,8%
Ets Bargibant	1,4%	0,5%	1,9%	1,6%	-10,6%	-33,2%
Rabot	0,8%	0,4%	-2,7%	-0,2%	44,1%	-143,9%
Nouméa Surgelés	1,7%	1,1%	2,0%	1,7%	-10,9%	108,5%
Global	1,2%	1,6%	2,0%	1,9%	-8,6%	-45,3%

Source : ACNC à partir des comptes annuels des grossistes

479. Il ressort également de l'instruction que **les performances commerciales, économiques et financières des grossistes calédoniens sont légèrement inférieures à celle du commerce de gros en métropole**, comme le montre le tableau ci-après.

	2017								2015
	Nouvelle Calédonie	Nouvelle Calédonie	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Réunion	Mayotte	France (ESANE*)	Nouvelle Calédonie
Taux de marge commerciale	24%	23%	25%	22%	26%	35%	24%	26%	24%
Taux de marge nette	1,2%	2,2%	2,7%	1,0%	2,0%	4,1%	3,6%	1,4%	2,0%
ROE	7,2%	16,2%	13,3%	2,8%	12,3%	15,3%	32,1%	8,5%	15,3%
ROCE	7%	12%	24%	24%	17%	19%	30%	9,4%	11%
BFR en jours de CA	62	48	41	52	65	76	10	26	53
Frais de personnel par effectif salarié (en k€ / an)	61	58	46	52	51	48	22	46	71

Source : ACNC à partir des comptes annuels des grossistes

480. Ces résultats doivent néanmoins être interprétés avec précaution en raison de l'intégration de certains grossistes dans un groupe présent sur plusieurs marchés connexes au marché des PGC qui peut conduire à moduler et affecter les marges du groupe entre les différents marchés sur lesquels il est présent par l'intermédiaire de ses filiales. A titre d'exemple, la société Nouméa Gros, du groupe Leroux, qui présente le taux de profitabilité le plus élevé en 2019 (3,2%) et en augmentation de 2 points par rapport à 2015, a été en charge, entre octobre 2019 et septembre 2020, de la distribution de 33,66 % des volumes de riz produits par la société Riz de Saint-Vincent, qui appartient elle-même au groupe Leroux³⁷⁹.

481. D'après les éléments transmis au cours de l'instruction, l'Autorité relève que les coefficients de marge des grossistes varient généralement, pour un même produit, selon que le client est une GMS ou un petit commerce ou une station-service, même si tous les grossistes n'ont pas la même stratégie.

³⁷⁹ Voir la réponse de groupe Saint Vincent au questionnaire (page 19 et 20 – cotes 14392 et 14393). Les années précédentes, la société Nouméa Gros distribuait une part moins importante de la production de riz des Riz de Saint Vincent.

482. Ainsi, il apparaît que **la société Cocoge** commercialise ses produits avec des coefficients de marges équivalents, ou très légèrement inférieur aux petits commerces, par rapport aux GMS (en moyenne 1,23 pour les premiers et 1,24 pour les secondes)³⁸⁰.
483. De même, **la société Sullivan** applique des coefficients de marge proches pour les deux catégories de distributeurs, si l'on fait la moyenne des coefficients appliqués à l'ensemble des produits (soit 1,296 pour les GSA et 1,291 pour les petits commerces), mais ils peuvent varier très significativement d'un produit à l'autre, à la hausse ou à la baisse puisque un coefficient appliqué aux petits commerces peut être jusqu'à 0,07 points supérieur à celui des GSA, mais aussi jusqu'à 0,19 points inférieur.
484. En revanche, **la société Serdis** applique en général un coefficient de marge supérieur lorsqu'il vend aux petits commerces (1,29 pour les GSA et 1,36 pour les petits commerces), de même que **la société Sopli** (coefficient moyen de 1,32 pour les GSA et de 1,35 pour les petits commerces) et **la société Nouméa Surgelés** (qui applique un coefficient moyen de 1,23 aux GSA et de 1,36 aux petits commerces).
485. **En tout état de cause, l'Autorité retient que les services d'intermédiation des grossistes, souvent incontournables, conduisent à renchérir le prix de revient des PGC d'environ 30 % par rapport à un approvisionnement direct.**

b. La profitabilité des distributeurs (GSA) est inférieure à celle de tous les autres opérateurs de la chaîne de valeur et quasi-nulle en 2019

486. **Le taux de profitabilité du secteur des GSA est le plus faible de tous les secteurs intervenant dans la chaîne de valeur des PGC et baisse significativement depuis 2015.**
487. **Il s'est effondré en 2019, corrélativement à la baisse drastique de leurs résultats, pour l'ensemble des groupes de distribution** en raison, d'après les personnes auditionnées, de l'encadrement des marges entre octobre 2018 et octobre 2019 et l'introduction de la TGC, comme le montre le tableau ci-après.

Evolution des taux de profitabilité des GSA (2015-2019)

	Taux de profitabilité 2019	Taux de profitabilité 2018	Taux de profitabilité 2015	Taux de profitabilité moyen 2015-2019	Evolution du chiffre d'affaires 2015-2019	Evolution du résultat net 2015-2019
GBH	1,7%	3,1%	3,6%	3,4%	14,0%	-45,4%
Carrefour	-1,5%	1,0%	2,5%	1,5%	-31,0%	-141,9%
Discount	-1,2%	0,1%	1,2%	0,5%	-19,3%	-179,6%
Héli	1,2%	2,1%	1,5%	2,0%	37,6%	12,7%
Korail	-0,1%	0,4%	1,2%	0,2%	262,8%	-120,2%
Auchan	0,0%	2,2%	-3,1%	0,4%	67,6%	-101,7%
Johnston	-11,6%	-0,9%	1,7%	-1,0%	-25,3%	-622,2%
Global	0,1%	1,9%	2,4%	2,0%	1,3%	-95,3%

488. **Compte tenu de la baisse du taux de valeur ajoutée des GSA calédoniennes et de l'effondrement de leur profitabilité, la diversification vers les produits non-alimentaires est apparu comme un axe stratégique majeur.**

³⁸⁰ Dans sa réponse au questionnaire, le représentant de la société Cocoge a précisé s'agissant des petits commerces que « *ces magasins qui sont extrêmement fragiles financièrement sont nécessaires pour assurer une activité économique dans les villages, ils emploient du personnel et répondent aux besoins de consommations des habitants. Sujets aux difficultés de paiement assez régulièrement (surtout grand nord, côte est et îles) ils ont besoin du support financier des grossistes pour fonctionner* » page 6 (cote 13072).

489. Face aux limites du marché alimentaire et au ralentissement des perspectives de gain de parts de marché supplémentaires, la pénétration du non-alimentaire apparaît comme un vecteur de croissance naturel et essentiel.
490. Ainsi, nombreux sont les distributeurs qui ont admis, en audition, pratiquer un « mix marge » à l'intérieur des PGC mais surtout sur des rayons connexes tels que le bazar/textile, sur lesquels ils peuvent marger plus.
491. Cette démarche consiste, en effet, pour un distributeur à limiter ses marges sur des produits d'appel, comme sur certains PGC, sur lesquels il convient d'avoir un bon positionnement-prix par rapport aux concurrents pour être attractif pour le consommateur, mais à appliquer des marges plus importantes sur d'autres produits, moins consommés, ou qui ne sont pas de première nécessité, en rapport à la politique de « mix marge » opérée par les acteurs de la distribution.
492. Le représentant du groupe GBH a souligné que : « on prend les conditions d'exploitation qui s'imposent à nous pour trouver un « mix marge » qui nous permette d'être rentables. Notre « target » est de connaitre notre niveau de prix, sa perception par le consommateur et notre capacité à le faire venir chez nous plus que chez les autres, nous avons une « image prix » à développer et asseoir dans l'esprit du consommateur ».
493. Il a ajouté qu'« Il n'y a pas de marge type. On fait des relevés de concurrence et des positionnements sous les concurrents. Le positionnement d'un prix d'achat d'un produit est basé sur le fait de savoir si j'aurais un avantage concurrentiel à la vente. On négocie alors avec les fournisseurs » (Soulignement ajouté)³⁸¹.

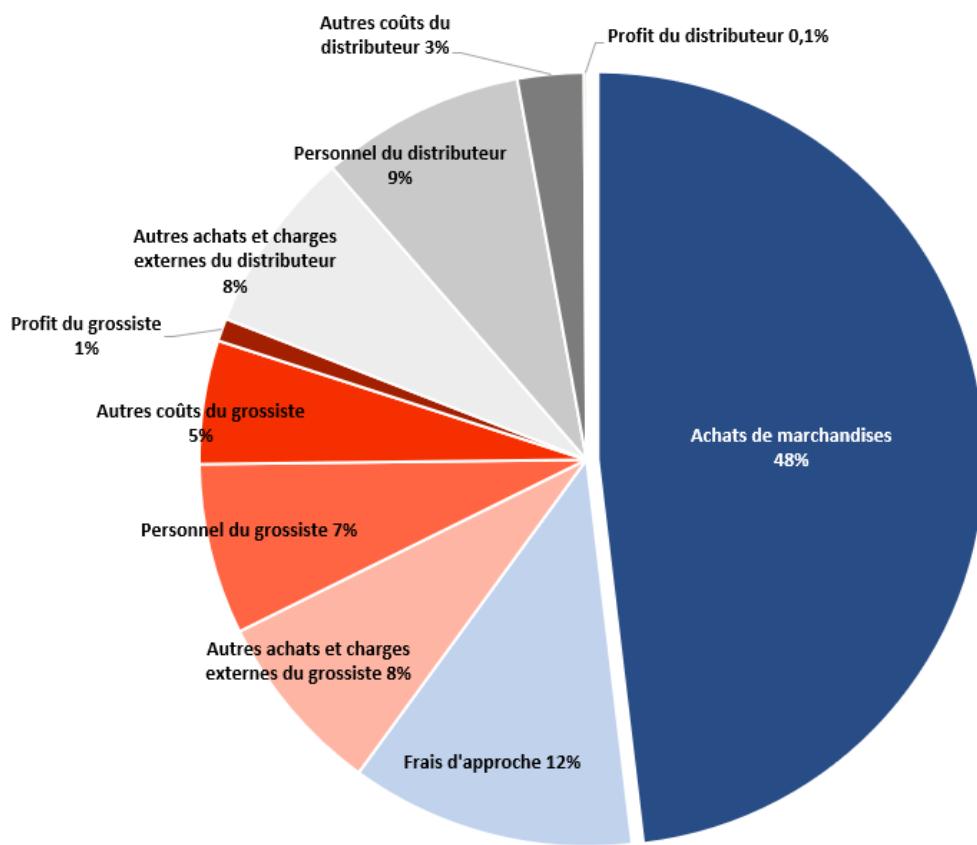
C. La structure des prix au détail des PGC et les modalités de fixation des prix au détail

1. La structure moyenne des prix d'un PGC importé par l'intermédiaire d'un grossiste

494. A partir de la structure moyenne de coût décrite au paragraphe 342 et du taux de profitabilité moyen des grossistes (paragraphe 478) et des distributeurs (paragraphe 487), l'Autorité a pu évaluer la structure moyenne du prix de vente hors TGC d'un produit de grande consommation, importé et distribué par l'intermédiaire d'un grossiste avant d'être vendu en GSA de la manière suivante.

³⁸¹ Voir le procès-verbal d'audition du groupe GBH du 29 juillet 2020 (page 17 – cote 3925).

Décomposition de la structure de prix moyen d'un PGC importé par l'intermédiaire d'un grossiste en Nouvelle-Calédonie (hors TGC)



Source : *Comptes annuels des grossistes et des distributeurs (GSA), ACNC*

495. Selon la moyenne des coûts et du taux de profitabilité des grossistes et distributeurs (GSA) en Nouvelle-Calédonie, un PGC soumis à une TGC à taux plein (22 %) vendu 1 220 F.CFP aux consommateurs peut donc être décomposé comme suit :

- 600 F.CFP (dont 120 francs au titre des frais d'approche) au titre de la valeur du produit acheminé en Nouvelle-Calédonie ;
- 190 F.CFP au titre des frais d'intermédiation engagés par le grossiste ;
- 10 F. CFP au titre du profit réalisé par le grossiste ;
- 199 F.CFP au titre des frais engagés par le distributeur ;
- 1 F.CFP au titre du profit réalisé par le distributeur ;
- 220 F. CFP au titre de la TGC à taux plein.

2. Le niveau des prix au détail dépend du niveau de prix jugé « acceptable » par le consommateur et de la concurrence

496. Depuis la mise en œuvre du plafonnement des marges en octobre 2018, la politique tarifaire des distributeurs a changé. Les préoccupations des distributeurs dans le modèle économique actuel sont de deux ordres :

- d'une part, **la perception du prix par le consommateur** et le niveau de prix jugé « acceptable » par ce dernier, autrement dit la « propension à payer » des consommateurs ;
- d'autre part, **le positionnement prix des concurrents** afin d'adopter soit une stratégie tarifaire dite « de pénétration », qui vise à se positionner en deçà de ses concurrents, soit une stratégie d'alignement, en alignant son prix à celui de ses concurrents.

497. **La perception du prix par le consommateur, et plus encore de la propension à payer des consommateurs, dépend principalement de l'élasticité des prix par rapport au revenu des consommateurs.** Ainsi, l'élasticité de la demande au prix est d'autant plus faible que le revenu moyen est élevé.
498. Or, comme indiqué précédemment, la Nouvelle-Calédonie se caractérise par un niveau de revenu moyen élevé dans le Pacifique qui peut conduire, de façon économiquement rationnelle, les distributeurs à vendre leurs produits à un prix plus élevé que si tel n'était pas le cas, si bien que cette stratégie tarifaire affecte les ménages les plus modestes qui n'ont pas la même capacité à payer.
499. Cette problématique a été largement mise en évidence par le Conseil économique, social et environnementale en métropole dans son rapport intitulé « *Pouvoir d'achat et cohésion sociale en outre-mer* » au mois d'octobre 2020 qui souligne que les « *inégalités de revenus se traduisent par une segmentation de l'offre adressée aux ménages les plus aisés, qui a des conséquences sur les prix de certains produits. Les prix des produits de grande consommation sont tirés vers le haut en s'appuyant sur la demande des plus aisés. Nombre de produits se trouvent dès lors hors de portée des plus modestes, notamment les produits importés ou de qualité. Les effets de la cherté s'en trouvent ainsi démultipliés pour les plus pauvres, qui n'ont pas toujours le choix de produits de substitution et sacrifient une part importante de leur budget notamment aux produits alimentaires et de première nécessité de consommation courante (hygiène, santé, énergie, transports, téléphonie...).* »³⁸².
500. Ce constat avait déjà été réalisé par l'Autorité, dans sa recommandation n°2018-R-02 précitée : « *Un autre risque d'augmentation des prix (...) tient au choix de la politique tarifaire des distributeurs et des grossistes qui peuvent privilégier l'importation de produits haut de gamme, qui ne sont pas directement substituables aux produits fabriqués localement, pour les revendre à un tarif plus élevé que le produit local en se concentrant sur la demande la plus aisée et peu élastique au prix (cas du chocolat par exemple). Le segment le moins aisé de la demande n'étant que très peu rentable, les importateurs distributeurs peuvent donc se concentrer sur le segment le plus aisé, en compensant les moindres volumes associés à cette stratégie par des marges importantes par unité vendue* »³⁸³ (Gras non-rajouté).
501. **Cette situation peut justifier l'introduction de mesures spécifiques de soutien au pouvoir d'achat des ménages les plus fragiles pour maintenir un accès aux produits de grande consommation, et plus particulièrement à une alimentation saine et de qualité.**
502. A cet égard, si **le Bouclier-Qualité-Prix (BQP) instauré en Nouvelle-Calédonie le 1^{er} octobre 2019 permet d'offrir** à tous les ménages calédoniens, en particulier les plus modestes mais sans discrimination, **un panier de 50 à 100 produits à des prix beaucoup plus bas qu'auparavant** dans les commerces de plus de 500 m² (voir la fiche n° 1 annexée au présent

³⁸² CESE, octobre 2020 « Pouvoir d'achat et cohésion sociale en outre-mer »

https://www.lecese.fr/sites/default/files/pdf/Etudes/2020/2020_22_pouvoir_achat_coh%C3%A9sion.pdf

³⁸³ Voir la [recommandation 2018-R-02](#) (point 244).

avis), cette mesure reste insuffisante pour lutter contre le sentiment de « vie chère » qui impacte plus particulièrement les ménages fragiles ayant de faibles revenus.

503. S’agissant du positionnement des prix en fonction de la concurrence, le représentant de la société GBH a indiqué : « *Pendant la période délicate de 2019, ce qui ne nous a pas tant plu au départ, notamment la baisse de l’intégralité de nos marges, s’est révélé bénéfique finalement. Par exemple, l’observatoire des prix est un bon outil qui nous aide à établir notre stratégie tarifaire. On peut en effet regarder la situation concurrentielle grâce à des outils que vous avez mis à notre disposition. Ce qui nous intéresse est de gagner des parts de marché. Notre indicateur n’est donc plus le niveau de marge : nous construisons notre modèle économique à partir de la situation de marché pour essayer d’avoir les prix les plus bas partout où nous le pouvons. On peut ainsi faire 0,40% comme 50 % de marge. Notre modèle économique aujourd’hui n’est pas non plus construit sur la base des prix en Métropole mais sur le seul fait d’avoir les meilleurs prix en Nouvelle-Calédonie. Toutefois, nous sommes interdépendants pour un certain nombre de produits vis-à-vis de l’industrie locale et vis-à-vis des importateurs. »*³⁸⁴ (Soulignement et gras ajouté).
504. Tous les représentants des GSA ont confirmé cette méthodologie de fixation des prix au détail et saluent la mise en place et l’actualisation du site de l’observatoire des prix, devenu l’application « Prix.nc », à l’instar du représentant du réseau Korail qui souligne que : « *Le premier progrès pour les entrepreneurs a été internet, lequel a contribué à la concurrence. Les institutions ont également aidé à favoriser cette concurrence et grâce aux outils développés comme l’observatoire des prix, les opérateurs disposent aujourd’hui d’un comparateur de prix dont nous nous servons chez Korail. Cela est beaucoup plus bénéfique qu’une réglementation rigide d’après moi*
- ³⁸⁵
- (Soulignement et gras ajouté).
505. De la même manière, le représentant du réseau Korail a indiqué que : « « *Pour moi, le meilleur prix est le juste prix. En dehors de l’alimentaire, le juste prix est le prix que le consommateur est prêt à mettre. L’entreprise choisit des produits attractifs pour aller chercher de la marge. On peut ainsi baisser le prix des produits de première nécessité. C’est tout Part du business à mon sens. Si j’achète à un bon prix un produit de décoration, je ne vois pas pourquoi je le vendrais avec 20% de marge si je peux le vendre avec 40%. Ce travail de juste prix représente 30% de la gamme. Dans le secteur alimentaire, marger entre 10-15% est très bien (mais on est plus souvent près de 10%). On regarde en fait le prix de base et le prix du marché et on ajuste nos prix. Nos principaux concurrents sont Carrefour et Géant*
- ³⁸⁶
- (Soulignement et gras ajouté).
506. De son côté, le représentant de la société Johnston a souligné que : « « *Pour le rayon frais, la marge est généralement de 35% et on a rentré ce paramètre dans notre système qui est verrouillé. Vous m’interrogez sur notre politique tarifaire, je vous réponds que d’une manière, nous suivons régulièrement les prix de nos concurrents sur prix.nc ce qui nous permet de faire des réajustements dans les deux sens. Le mieux serait de faire des relevés de prix mais cela suppose d’avoir une personne dédiée ce qui a un coût. Notre concurrent le plus proche pour les fruits et légumes c’est le marché communal de Port Moselle mais ils sont chers*
- ³⁸⁷
- ..
507. D’une manière générale, tous les distributeurs ont confirmé l’accroissement de l’intensité de la concurrence, en particulier sur les PGC sur lesquels ils feraient très peu de marges et dont la majeure partie entre dans le champ du « bouclier-qualité-prix ».

³⁸⁴ Voir le procès-verbal d’audition du groupe GBH du 29 juillet 2020 (page 3 – cote 3911).

³⁸⁵ Voir le procès-verbal d’audition du gérant de la SNI, annexe 171.

³⁸⁶ Voir le procès-verbal d’audition du gérant de la SNI, annexe 171.

³⁸⁷ Voir le procès-verbal d’audition du représentant de la société Jonhston Distribution (annexe 29).

508. Ils ont souligné que la concurrence entre les différentes formes de commerce s'étendrait pour inclure non seulement les GSA mais également les commerces de proximité, les boutiques de stations-services ainsi que les cavistes, en particulier en Province Sud étant donné la proximité des petits commerces avec les GSA et le changement de règlementation de la vente d'alcool à compter du 1^{er} juin 2020 qui tend à renforcer le caractère substituable entre les GSA et les cavistes.
509. **En conclusion, il ressort de l'ensemble de ce qui précède que les prix des PGC en Nouvelle-Calédonie sont structurellement élevés en raison des contraintes géographiques et démographiques du territoire qui pèsent très sensiblement sur la structure des coûts des différents opérateurs sur la chaîne de valeur.**
510. **En outre, des barrières tarifaires et règlementaires comme des facteurs comportementaux de la part d'opérateurs disposant d'un fort pouvoir de marché contribuent à la hausse des prix des PGC au détriment des consommateurs calédoniens, et plus particulièrement des plus modestes.**
511. **L'Autorité en déduit que les pouvoirs publics disposent de certaines marges de manœuvre pour les supprimer ou en réduire l'impact et formule donc plusieurs recommandations à cet effet.**

III. Les recommandations de l'Autorité

512. L'Autorité considère que les pouvoirs publics disposent de certaines marges de manœuvre pour favoriser la concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement des PGC importés (A) et locaux (B) et sur les marchés aval de la distribution de PGC (C).
- A. Sur les marchés amont de l'approvisionnement des produits importés***
513. Etant donné les surcoûts constatés sur la chaîne logistique d'approvisionnement par voie aérienne et maritime, plusieurs mesures pourraient être introduites pour renforcer la concurrence « pour » ou « par » le marché et, à défaut, pour réguler les prix en fonction des coûts réels des opérateurs.
- 1. Introduire une concurrence « dans le marché » ou « pour le marché » dans le secteur du fret aérien (recommandation n° 1)**
514. Le monopole de fait de la société Air France sur le marché du fret aérien en provenance de métropole depuis de nombreuses années peut surprendre dès lors que la société Aircalin aurait la capacité d'opérer sur la même ligne et ne le fait pas.
515. La crise sanitaire du coronavirus a d'ailleurs été l'occasion pour la société Aircalin de réaliser son premier vol cargo avec succès le 7 octobre 2020. A cet égard, le directeur général d'Aircalin a déclaré qu'il s'agissait d'une « *opération très importante pour Aircalin, d'abord parce que nous remplissons là pleinement nos missions au service des Calédoniens, ensuite c'est aussi l'occasion pour les équipes de la compagnie de travailler sur un projet très engageant dans un contexte économique toujours incertain et difficile pour les salariés* »³⁸⁸.

³⁸⁸ Voir l'article : <https://www.air-journal.fr/2020-10-07-aircalin-a-paris-pour-un-vol-100-cargo-en-a330neo-5223137.html>

516. **La question se pose alors de savoir si le marché serait trop restreint pour que deux compagnies aériennes soient compétitives ou si cette situation est le fait de l’Histoire, faute pour Aircalin d’avoir envisagé de développer une activité cargo depuis sa création, ou si cette situation est le résultat d’une pratique d’entente de répartition de marché entre Air France et Aircalin.**
517. L’Autorité invite le Gouvernement à procéder à une étude de marché pour apprécier l’opportunité économique pour la société Aircalin, dont il est le principal actionnaire, d’entrer en concurrence avec Air France sur le marché du fret aérien en provenance de métropole, en développant une concurrence « dans le marché ».
518. **Dans l’hypothèse où le marché serait trop restreint pour deux compagnies aériennes concurrentes, l’Autorité recommande une mise en concurrence « pour le marché » afin de sélectionner par appel d’offres la compagnie aérienne la plus compétitive, compte tenu du succès du premier vol cargo réalisé par Aircalin en octobre 2020.**
2. **Réaliser les travaux prévus sur le quai n°8 sur le port autonome pour accueillir des navires de plus grande taille afin de réaliser des économies d’échelle (recommandation n° 2)**
519. Le transport maritime mondial connaît un mouvement significatif de concentration et de recherche d’économies d’échelles, qui passe notamment par un accroissement de la taille des navires.
520. Comme l’a déjà souligné l’Autorité polynésienne de la concurrence dans son avis n° 2019-A-02 précité : « *L’élargissement du canal de Panama est effectif depuis 2016 et il est désormais en mesure d’accueillir les plus grands porte-conteneurs, qui ont une capacité de 15 000 ou 20 000 EVP. Les armateurs se regroupent également en consortium sur les principales lignes. Par suite, les ports doivent s’adapter, soit en devenant des hubs portuaires mondiaux, soit en faisant le choix d’être des ports régionaux, à l’écart des lignes principales et desservis par des feeders depuis ces hubs* ».
521. Dans ce contexte, le port de Nouméa est un port de petite taille avec un tirant d’eau maximum permis de 10,5 mètres. Or, les plus gros porte-conteneurs ont un tirant d’eau à pleine charge de plus de 15 mètres. Ainsi, seuls des porte-conteneurs de taille moyenne (4 000 à 5 000 conteneurs), remplis à mi-charge environ (3 000 conteneurs maximum pour la CMA-CGM), peuvent accoster à Nouméa.
522. Or, le fait de ne pas pouvoir charger à plein les navires a nécessairement un impact sur le prix par conteneur et se répercute dans les tarifs du fret. D’une part, parce qu’il limite le nombre de navires faisant escale à Nouméa. D’autre part, parce que les navires n’étant pas à plein, cela limite leur capacité de chargement, y compris vers les autres destinations de la ligne (Polynésie Française ou Australie), ce qui se répercute sur les tarifs (hausse du prix par conteneur). Ce surcoût est aggravé par la circonstance que très peu de chargement est effectué à Nouméa (hors produits minéraliers).
523. Comme l’a souligné le directeur du Port autonome de la Nouvelle-Calédonie (PANC), « « *Le levier du port identifié était de créer un chenal dans la grande rade pour pouvoir accueillir des bateaux plus gros et plus profonds. Un autre projet est de porter la profondeur des grands quais de 11 m à 13m. Les travaux de dragage sont estimés à 7 milliards. Ils seront financés par le port en totalité par un emprunt, ce qui le conduirait à reconduire pour la première fois à ce type de financement. Sans ces travaux, le port pourrait ne plus être desservi par une ligne directe avec l’Europe (alors qu’aujourd’hui on a cette ligne directe avec la CMA-CGM), ce qui pourrait conduire à des coûts et des délais d’approvisionnements supérieurs (conséquence*

du modèle « bout de ligne) (...) Il nous faut des volumes plus importants pour amortir les infrastructures (...) Une autre piste à l'étude serait de nous rallier à l'accord de libre-échange insulaire PICTA » (Soulignement ajouté).

524. L'Autorité invite donc le Gouvernement à faire réaliser les travaux d'agrandissement du quai n° 8 et d'élargissement du chenal pour augmenter le tirant d'eau afin d'accueillir des navires de grande taille chargés à plein, réduire le coût moyen du transport maritime international et permettre au PANC de rester attractif.
3. Réduire la durée des délégations de service public et réviser les tarifs dans le secteur du remorquage et du chaloupage (recommandation n° 3)
525. Il ressort du paragraphe 66 *supra* que si les tarifs de la **prestation de remorquage** définis par le PANC et validé par arrêté du Gouvernement sont globalement compétitifs par rapport aux mêmes prestations dans d'autres ports du Pacifique (- 10% par rapport au port de Papeete notamment), il n'en demeure pas moins qu'il s'agit théoriquement de prix maxima négociables qui ne le sont jamais en pratique. Comme souvent en Nouvelle-Calédonie³⁸⁹, la **réglementation des prix conduit à l'application systématique des prix « plafond » qui deviennent, en conséquence, des prix « plancher »**.
526. Cette situation est d'autant plus problématique lorsque les prix maxima réglementés sont surévalués comme l'a dénoncé la Chambre territoriale des comptes de la Nouvelle-Calédonie s'agissant de la dernière renégociation tarifaire de la société Viratelle, délégataire de la prestation de chaloupage sur le PANC.
527. Ainsi, comme souligné au paragraphe 68 *supra*, alors qu'une délégation de service public lui est accordée pour 15 ans, le PANC n'a pas suffisamment contrôlé sa comptabilité et n'a pas réalisé d'étude financière comparative avec d'autres ports de la zone pacifique lui permettant de s'opposer plus fermement à sa dernière demande de revalorisation tarifaire de sorte que **les tarifs actuels restent surévalués d'environ 20 %**³⁹⁰.
528. En conséquence, l'Autorité recommande au PANC de procéder, pour l'avenir, à une mise en concurrence beaucoup plus régulière des opérateurs en prévoyant des **délégations de service public d'une durée n'excédant pas cinq ans en contrepartie de l'exclusivité accordée au délégataire**.
529. Sur le plan tarifaire, l'Autorité invite le PANC à **communiquer régulièrement auprès des agences maritimes sur le fait que les tarifs maxima réglementés sont toujours négociables** auprès de l'opérateur délégataire.
530. En outre, une **révision à la baisse des tarifs maxima réglementés des opérations de chaloupage** pourrait être engagée, avant la fin de la prochaine DSP, en concertation avec la société Viratelle sur la base des conclusions de la Chambre territoriale des comptes de la Nouvelle-Calédonie (CTCNC) qui a souligné un surprix **d'environ 20 % par rapport au tarif actuellement en vigueur** (soit 25.000 FCFP au lieu de 30.000 FCFP). Une telle révision à la baisse conduirait la société Viratelle à une rentabilité avant impôts de l'ordre de 8% de son chiffre d'affaires selon la CTCNC (voir le paragraphe 68 *supra*).
531. Enfin, une **simplification des tarifs maxima des opérations de remorquage** en fonction de la longueur du bateau pourrait être envisagée **pour passer de 12 tranches tarifaires à 5 tranches tarifaires**, par exemple, comme en matière de tarifications des prestations de chaloupage.

³⁸⁹ Voir par exemple, le prix de l'essence et du gazole vendu en réseau de stations-services.

³⁹⁰ Ibid. (pages 49).

4. Réguler les tarifs dans le secteur de l'acconage pour les abaisser sur la moyenne des ports du Pacifique (recommandation n° 4)

532. Comme démontré aux points 78 à 94, l'organisation actuelle du marché de l'acconage autour de trois groupes congloméraux (Ballande, Leroux et Kotra-Uregueï) n'est pas concurrentielle en raison de l'application d'un tarif négocié sous l'égide de la DAE en 1991, en dehors de toute base légale, qui s'avère aujourd'hui extrêmement élevé par rapport aux tarifs pratiqués pour des prestations équivalentes sur d'autres ports du Pacifique (+ 9 à + 87 %). En outre, l'impossibilité pour les importateurs de choisir le prestataire de manutention portuaire en raison de la convention d'acconage obligatoire liant chaque compagnie maritime à un seul manutentionnaire pendant 15 ans, constitue une barrière réglementaire de nature à fausser la concurrence.
533. L'Autorité recommande donc au PANC de **supprimer l'obligation d'avoir un contrat de manutention avec une seule compagnie maritime pour être agréé comme manutentionnaire ou réduire drastiquement la durée de la convention d'acconage** afin de permettre aux agences maritimes de remettre en concurrence les acconiers très régulièrement (chaque année par exemple) pour faire baisser les prix.
534. En outre, l'Autorité invite le PANC et le Gouvernement à réglementer les tarifs d'acconage pour **abaisser les prix plafond à un niveau équivalent à la moyenne des tarifs pratiqués dans d'autres ports du Pacifique (– 45 % en moyenne³⁹¹), a minima pour le débarquement des conteneurs de PGC** (et pas seulement limité aux conteneurs de 20 pieds pleins uniquement de farine de froment, sucre, riz, pommes de terre, oignons, sel comme actuellement). Cette mesure permettrait d'abaisser les coûts de manutention appliqués aux PGC importés en Nouvelle-Calédonie sans mettre en péril l'équilibre financier des 4 sociétés d'acconage dont le taux de profitabilité est très élevé comparativement à celui des autres opérateurs de la chaîne logistique.
535. **Ces prix réglementés maxima devraient rester négociables, en prévoyant en particulier la possibilité de pratiquer des remises sur volumes en fonction du nombre de conteneurs débarqués qui seraient répercutées automatiquement par l'agence maritime aux importateurs.**
536. Enfin, l'Autorité constate que la plupart des acconiers dispose de ses propres infrastructures (grues, matériels de levage, atelier de maintenance...). Ce niveau d'équipement doit être mis en regard avec le volume d'activité des acconiers sur le PANC évalué à 40 000 conteneurs équivalent 20 pieds (EVP) par an, ce qui est très peu par rapport à des grands ports comme Le Havre par exemple (3,5 millions de conteneurs par an).
537. Or, comme l'ont déjà souligné les autorités métropolitaine et polynésienne de la concurrence, dans beaucoup de ports de cette taille, on trouve généralement un seul acconier, qui – après mise en concurrence pour la délégation de service public - gère le terminal dans son ensemble, et soustraite éventuellement certaines prestations. Une étude du cabinet Sikajob portant sur Mayotte et citée par l'Autorité de la concurrence métropolitaine indique qu' « *il est établi qu'en dessous du seuil de 100 000 EVP manipulés, seul un acconier peut subsister sur le marché* »³⁹².

³⁹¹ En effet, la moyenne des tarifs pratiqués par les autres ports du Pacifique (Papeete, Auckland, Suva, Nualofa, Port-Moresby) conduirait à des tarifs de 32 367 FCFP pour un 20'' sec ; 34 021 FCFP pour un 20'' réfrigéré ; 63 515 FCFP pour un 40'' sec et 65 783 FCFP pour un 40'' réfrigéré.

³⁹² Voir l'avis de l'Autorité métropolitaine de la concurrence n° 18-A-09 précité et celui de l'Autorité polynésienne de la concurrence n° 2019-A-02 précité (point 245).

538. En tout état de cause, en Nouvelle-Calédonie, bien qu'il existe un certain degré de mutualisation des équipements dans la mesure où « *Les acconiers détenteurs de grues les louent, sous forme d'une prestation de service complète, aux acconiers qui n'en ont pas en propre* » et où « *Les élévateurs aussi peuvent être loués, avec chauffeurs, aux plus petits acconiers* »³⁹³, elle est très limitée et ne contribue pas à baisser les coûts d'exploitation et les tarifs pratiqués. Dans la mesure où il est rare que tous ces équipements soient utilisés simultanément, le niveau d'équipement constaté pour la manutention portuaire n'apparaît pas proportionné au besoin³⁹⁴.
539. En conséquence, en parallèle d'une réglementation à la baisse des prix des prestations de manutention, il pourrait être envisagé de proposer aux 4 entreprises d'acconage de mutualiser leurs infrastructures afin de faire baisser leurs coûts fixes, à l'instar des réformes engagées en Guadeloupe, en Martinique ou à Mayotte.
540. Ainsi, le rapport du CESE intitulé « *Les ports ultramarins au carrefour des échanges mondiaux* » a rappelé en 2015 que, dans le domaine de la manutention, « *certaines mutualisations ont déjà été réalisées. Le Grand port maritime de la Guadeloupe dispose aujourd'hui d'une mutualisation complète des moyens humains (création de la société Arema), des moyens techniques (la SA Technika) et d'organisation des terre-pleins (le GIE Opera). Les sociétés de manutention horizontale en Guyane ont également mutualisé les manutentionnaires avec la création du groupement d'employeurs GEMAG. En Martinique, les moyens humains font l'objet d'une mutualisation dans le cadre d'une association. Les outillages et la gestion informatisée du terminal font également l'objet d'une mutualisation par la création de sociétés dédiées. Ces outils de mutualisation ont non seulement collaboré efficacement à la paix sociale mais permettent également de poursuivre une efficience accrue dans l'utilisation des moyens de travail* »³⁹⁵. La mutualisation ne porte parfois que sur les équipements de manutention verticale³⁹⁶, qui présentent généralement des durées d'amortissement plus longues, alors que ceux dédiés à la manutention horizontale restent la propriété de chaque opérateur.
541. **L'Autorité encourage donc les acconiers à engager une réflexion avec le PANC pour développer la mutualisation des matériels de manutention verticale et/ou horizontales** afin d'éviter un suréquipement coûteux pour chacun d'entre eux, d'optimiser les moyens et les investissements et, au niveau du secteur, de faire des économies d'échelle, voire de financer des équipements plus performants mais dont le coût ne pourrait pas être financé par un opérateur seul.

5. Organiser le marché du transport maritime intérieur pour introduire une mise en concurrence entre les trois opérateurs (recommandation n° 5)

542. Malgré la concurrence de trois opérateurs, le coût du transport maritime intérieur (qui inclut les prestations annexes portuaires) pour desservir les îles Loyauté et l'île des pins apparaît extrêmement élevé au regard de la distance parcourue et du nombre de consommateurs à

³⁹³ Voir le PV d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (pages 13 et 14).

³⁹⁴ La même situation existe au port de Papeete, que l'Autorité polynésienne a analysé dans son avis n° 2019-A-02 du 19 septembre 2019 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution en Polynésie française (voir pages 72 et 73).

³⁹⁵ Voir en page 150 du rapport du CESE d'octobre 2015 sur « *Les ports ultramarins au carrefour des échanges mondiaux* ».

³⁹⁶ Grues et portiques. Comme indiqué dans le rapport sur « *La transformation du modèle économique des grands ports maritimes* » de novembre 2018, élaboré par l'Inspection générale des finances et le Conseil général de l'environnement et du développement durable, « *Il y a dix ans, la réforme de 2008 a transféré la manutention verticale des ports vers le secteur privé, afin de recentrer les GPM vers un modèle de « port aménageur », dans lequel ces établissements ont la charge de l'aménagement et de la mise en valeur économique et environnementale de leur domaine, ainsi que des missions régaliennes d'autorité portuaire* » (page 5).

desservir. Dans ce contexte, **la Province Sud et la Province des îles, compétentes en matière de transport maritime intérieur, pourraient évaluer l'opportunité de procéder :**

- à une **mise en concurrence** des trois opérateurs actuels pour réaliser la desserte maritime **dans le cadre d'une délégation de service public** d'une durée de cinq ans maximum ;
- à la **création d'une structure commune de gestion de la flotte maritime pour mutualiser les coûts et faire baisser les prix** ;
- à l'introduction d'une **réglementation des tarifs à la baisse, accompagnée le cas échéant d'une aide à la continuité territoriale** pour couvrir le différentiel entre le prix réglementé du transport et les coûts réels des opérateurs, sous réserve de pouvoir les contrôler.

B. Sur les marchés de la production locale de PGC

- 1. Soutenir les filières de la production locale considérées comme stratégiques par des mesures destinées à réduire le différentiel de compétitivité-coût par rapport à la métropole (recommandation n° 6)**
543. Etant donné la faible compétitivité-coût de la production agricole et industrielle locale, l'Autorité recommande en premier lieu au Gouvernement de **soutenir uniquement les filières ou les marchés considérés comme stratégiques** et de laisser les autres secteurs être régis par la stricte loi du marché.
544. Pour ce faire, il conviendrait **d'établir un état des lieux de l'ensemble des mesures de soutien à la production locale sur chaque marché concerné et de les mettre en regard de la valeur ajoutée apportée par les entreprises du secteur et de leur contribution à l'emploi.**
545. En tout état de cause, **sur le plan méthodologique**, l'Autorité recommande au Gouvernement :
 - **d'intervenir prioritairement par des mesures de soutien à l'investissement productif et à la réduction des charges des producteurs locaux** ;
 - **de supprimer en parallèle les barrières quantitatives à l'importation** qu'il s'agisse de mesures d'interdiction d'importation ou de mesures de contingentement ;
 - **de rationaliser la politique commerciale du territoire en élaborant une politique douanière tournée vers la protection des seules filières stratégiques et tenant compte de l'impact environnemental des droits de douanes ainsi redéfinis**, en privilégiant, si possible, la coopération régionale dans la zone Pacifique.
 - **de supprimer toute autre forme de discrimination fiscale entre produits locaux et produits importés, en particulier sur les PGC** : en conséquence, les droits de douane remplaceraient le mille-feuille de taxes à l'importation actuel, et en particulier la TSPA, la TRM et la TCI sur les produits importés. En parallèle, il conviendrait d'appliquer le même taux de TGC sur les produits importés et les produits locaux à l'égard des consommateurs.

2. Supprimer les mesures de protection de marché quantitatives (recommandation n° 7) en privilégiant, si nécessaire, des mesures douanières cohérentes dans le secteur de la viande et des fruits et légumes
 - a. *Supprimer le monopole d'importation de l'OCEF et lui confier un rôle de régulateur de la production locale de viande et de sa commercialisation (recommandation n° 8)*
546. Etant donné les dysfonctionnements constatés aux paragraphes 212 à 220 sur le marché de l'importation et la commercialisation de la viande sous l'égide de l'OCEF, l'Autorité recommande prioritairement l'adoption d'une loi du pays visant à supprimer le monopole d'importation et de commercialisation de l'OCEF pour lui conférer un rôle de régulateur des marchés de la viande locale en amont et en aval.
547. Dans ce cadre, l'importation de viandes pourrait être réalisée directement par l'OCEF et par les distributeurs, sans restriction pour l'importation de la viande ovine et de la viande aviaire, *a minima*, pour lesquelles la production locale couvre moins de 10 % des besoins.
548. L'importation d'autres catégories de viande largement produites localement (porc, bœuf, veau) pourrait se voir appliquer des droits de douane conséquents afin de favoriser l'écoulement de la viande locale, compenser la faible compétitivité-coût des éleveurs et conférer des recettes douanières au territoire. Celles-ci pourraient ensuite être affectées à l'OCEF pour qu'il puisse les réinvestir dans des dispositifs de soutien à l'investissement productif, à la réduction des charges des éleveurs locaux ou à l'élevage raisonné ou biologique.
549. L'introduction d'une véritable concurrence sur les marchés de l'importation et de la commercialisation de la viande importée devrait ainsi permettre d'inciter les éleveurs locaux à améliorer la qualité de la viande locale et/ou à baisser leurs prix, de réduire le coût d'achat des viandes importées et, *in fine*, favoriser la baisse des prix de vente aux consommateurs.
550. A titre subsidiaire, dans l'hypothèse où une telle réforme ne pourrait pas être mise en œuvre, ou à court terme, le temps de préparer cette réforme, l'Autorité recommande *a minima* de modifier sans délai les pratiques de l'OCEF et la réglementation des tarifs de la manière suivante :
- imposer à l'OCEF une obligation de mise en concurrence régulière des fournisseurs extérieurs à la Nouvelle-Calédonie pour l'importation de chaque catégorie de viandes afin de réduire les coûts d'achat et/ou améliorer la qualité de la viande importée ;
 - définir la marge réglementaire de l'OCEF par une formule paramétrique l'incitant à rechercher les meilleurs prix d'achat sur les viandes importées ;
 - assouplir les tarifs de commercialisation de la viande par l'OCEF en prévoyant des prix *maxima* plutôt que des prix fixes ; en lui imposant de répercuter la baisse des cours internationaux sur les prix de vente en gros auprès des boucheries ; et en l'autorisant à accorder des remises sur volumes ;
 - introduire une obligation d'affichage des prix de vente au détail de la viande en mentionnant le prix de vente en gros afin d'alerter les consommateurs sur le niveau de marge brute réalisée par leur boucher ;

- introduire des **obligations de traçabilité et d'affichage** afin d'informer les consommateurs **sur la qualité de la viande vendue au détail en précisant sa catégorie** (A, B, C, D ou E) ;
- confier à l'observatoire des prix et des marges (cf *infra*), un rôle de **surveillance des marges réalisées par les boucheries ou GSA sur les marchés de détail**.

b. Mettre en œuvre les recommandations de l'ACNC relatives à l'organisation de la filière fruits et légumes (recommandation n° 9)

551. Dans le secteur des fruits et légumes, l'Autorité ne peut que réitérer les **10 recommandations formulées dans son avis n° 2018-A-04 du 24 juillet 2018**, qui n'ont été que très partiellement mises en œuvre, comme le montre le tableau ci-après.

Avis 2018-A-04 "Filière Fruits et Légumes"	
Rec 1 : réévaluer chacune des protections quantitatives accordées sur les fruits et légumes dans le programme annuel d'importation au regard de sa contribution au progrès économique, et, le cas échéant, supprimer progressivement celles qui ne seraient plus justifiées.	Red
Rec 2 : confier à l'Agence rurale le soin d'établir une programmation annuelle de la production locale tenant compte de la saisonnalité des fruits et légumes	Red
Rec 3 : instaurer une procédure d'ouverture et d'attribution de quotas à la fois transparente et non collusive au sein de l'Agence rurale	Green
Rec 4 : pour les fruits et légumes non soumis à protection de marché, rétablir la liberté des prix à tous les stades de la commercialisation pour renforcer la concurrence, et prévoir la conclusion d'accords interprofessionnels de modération des marges des distributeurs en cas de crise conjoncturelle pour protéger les agriculteurs locaux	Green
Rec 5 : renforcer et moderniser le mécanisme de contrôle des prix et des marges des produits locaux bénéficiant d'une protection de marché	Yellow
Rec 6 : promouvoir une stratégie de catégorisation de fruits et légumes et de valorisation des productions labélisées	Yellow
Rec 7 : Susciter des initiatives de regroupement de l'offre des producteurs ou de gouvernance à travers une différenciation des subventions directes versées aux agriculteurs selon qu'ils sont volontaires ou non	Yellow
Rec 8 : promouvoir dans un premier temps la constitution d'organisations interprofessionnelles courtes pour renouer le dialogue entre les acteurs et dans un second temps, rétablir une organisation interprofessionnelle longue regroupant l'ensemble des acteurs de la filière	Yellow
Rec 9 : avertir l'ensemble des producteurs et distributeurs de la filière fruits et légumes de l'obligation de contractualiser leurs rapports commerciaux dans les meilleurs délais, et au plus tard d'ici le 31 mars 2019, sous peine d'amende	Green
Rec 10 : Faciliter l'accès direct des producteurs aux marchés (plateforme électronique de mise en relation producteurs/grossistes, campagne de communication pour la vente directe, développement de partenariats entre producteurs et secteur agroalimentaire)	Yellow

552. En priorité, l'Autorité invite le Gouvernement à **supprimer les mesures de régulation quantitatives sur les fruits et légumes pour les remplacer par des droits de douane s'inscrivant dans le cadre d'une politique commerciale centrée sur les seules productions stratégiques** (cf *supra*).
553. L'élargissement du marché des fruits et légumes à l'importation permettrait en effet de lutter efficacement contre la volatilité des prix en raison des contraintes saisonnières et conduirait à une baisse durable des prix au bénéfice des consommateurs tant sur le plan économique sur le plan alimentaire et sanitaire.
554. **A défaut**, comme elle l'a déjà souligné dans son avis n° 2019-A-05 du 6 décembre 2019, relatif au projet de loi du pays de soutien à la croissance de l'économie calédonienne, l'Autorité recommande au Gouvernement de **réintroduire un mécanisme d'encadrement des prix maximum des fruits et légumes les plus consommés en Nouvelle-Calédonie dès le stade de la sortie du champ jusqu'au détaillant pendant la saison chaude** afin d'éviter des envolées incontrôlées, à l'instar de l'augmentation de 12,6 % du prix des légumes constatée par l'ISEE en novembre 2020 (voir la fiche n° 1 annexée au présent avis) .

C. Sur les marchés aval de la distribution en gros et au détail

555. Afin de renforcer la concurrence et l'information des consommateurs sur les marchés de la distribution en gros et au détail des PGC, l'Autorité recommande au Gouvernement d'améliorer les instruments de contrôle de l'évolution des prix et des marges (1), de modifier ou compléter certaines dispositions du livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et à la

concurrence (2), de favoriser le recours aux circuits courts (3) et de renforcer la protection des consommateurs sur le plan juridique (4).

1. Améliorer les instruments d'observation et de contrôle de l'évolution des prix et des marges

556. La lutte contre la vie chère en Nouvelle-Calédonie est une priorité politique partagée en Nouvelle-Calédonie. Néanmoins, les outils de mesure de la vie chère, et plus généralement, les outils statistiques sur l'état de la consommation, des prix et des marges des entreprises sur le territoire sont très insuffisants et doivent être renforcés.

a. Doter le comité de l'observatoire des prix et des marges de véritables moyens pour exercer ses missions (recommandation n° 10)

557. Instauré juridiquement par la loi du pays n° 2014-7 du 14 février 2014 et codifié à l'article Lp. 412-1 du code de commerce, **le comité de l'observatoire des prix et des marges existe** puisque ses membres sont nommés par arrêté du Gouvernement **mais ne dispose d'aucun moyen budgétaire pour réaliser ses missions**.

558. Pourtant, celles-ci sont essentielles puisqu'aux termes de l'article Lp. 412-1 du code de commerce, il est « *chargé d'analyser le niveau et la structure des prix et des marges et de fournir aux consommateurs et aux pouvoirs publics une information sur leur évolution* » et « *peut réaliser des études comparatives spatiales sur ces mêmes sujets* ».

559. Il est également « *chargé d'émettre toute recommandation concernant le pilotage et le fonctionnement du site internet dédié [prix.nc]* ».

560. Il « *contribue au respect des réglementations et des éventuels accords de modération de prix et de marges. Il peut enfin émettre des avis et formuler des recommandations afin d'éclairer les pouvoirs publics sur les mesures de maîtrise du coût de la vie* ».

561. Il est censé « *publie[r] tous les ans un rapport comportant un bilan de l'évolution des prix et des marges pratiqués par les entreprises calédoniennes et des résultats observés dans les pays à structure économique comparable* ».

562. Enfin, en vertu de l'article Lp. 411-1 du même code, il doit rendre « *un avis sur les projets et propositions de lois du pays et de délibérations du Congrès relatifs à la réglementation des prix, après avis de l'Autorité* ». De même, en vertu de l'article Lp. 421-4 du même code, il est tenu de rendre un avis sur les conditions d'exemption des accords interentreprises (ententes) ayant « *pour objet d'améliorer la gestion des entreprises moyennes ou petites* ».

563. Sur le plan juridique, l'article Lp. 412-2 du même code prévoit que « *Sauf disposition contraire, les administrations et établissements publics de l'Etat, de la Nouvelle-Calédonie, des provinces et des communes sont tenus de communiquer, à sa demande, les éléments d'information et les études dont ils disposent et qui lui apparaissent nécessaires pour l'exercice de sa mission.* »

564. **L'Autorité constate que ce comité pourrait être un outil précieux d'aide à la décision des pouvoirs publics dans la définition de leurs politiques de lutte contre la vie chère et invite donc le Gouvernement à le doter des moyens nécessaires pour assurer ses missions**, comme rendre des études telles que le présent avis qui relève plus de ses compétences que des missions de l'Autorité.

b. Inciter l'ISEE à réaliser plus régulièrement des études statistiques sur la thématique de la vie chère (recommandation n° 11)

565. D'une façon générale, si l'Autorité a pu bénéficier de la pleine collaboration des services de l'ISEE dans le cadre du présent avis pour obtenir les données dont l'institut assure le suivi constant, elle a, en revanche, été confrontée à un **manque de données statistiques et au déficit d'études économiques récentes portant sur le budget et la consommation des ménages** (dont la dernière date 2008) **ou sur la richesse des entreprises calédoniennes par secteur d'activité par exemple.**
566. En outre, afin d'analyser plus finement les différences de pouvoir d'achat et l'impact de la structure des prix sur les ménages calédoniens, il serait nécessaire d'observer les habitudes de consommation au sein des différents déciles de revenu et de réaliser les comparaisons spatiales par décile.
567. Dès lors, **l'Autorité recommande au Gouvernement d'engager un partenariat avec l'ISEE** pour qu'il puisse réaliser plus régulièrement ce type d'études statistiques afin de permettre aux pouvoirs publics de prendre leurs décisions sur des bases incontestables, ce qui suppose de donner à l'ISEE les moyens adéquats pour assurer des études complémentaires.

2. Moderniser les règles relatives aux pratiques restrictives de concurrence dans le code de commerce

568. Le livre IV du code de commerce confère à l'Autorité de réprimer les pratiques anticoncurrentielles et les pratiques restrictives de concurrence.
569. Afin de pouvoir lutter efficacement contre la vie chère, l'Autorité recommande au Gouvernement de modifier certaines règles en vigueur qui limitent la possibilité des distributeurs de pratiquer des prix bas et de créer ou renforcer de nouvelles sanctions en cas de refus de vente et de non-dépôt des comptes des entreprises au registre du commerce et des sociétés (RCS).

a. Supprimer l'interdiction de négocier des remises sur volume auprès des producteurs locaux de PGC frais, réfrigérés ou surgelés (recommandation n° 12)

570. Tout au long de l'instruction, il est apparu que les distributeurs ne disposent pas de la possibilité de négocier les prix d'achat de certains PGC produits localement par le biais de remises objectives, sur volume par exemple, auprès des producteurs locaux en raison de l'interdiction posée par le II de l'article Lp. 441-2-1 du code de commerce qui dispose que :

« Les produits frais, réfrigérés ou surgelés locaux, non transformés, de l'agriculture, de la pêche et de l'aquaculture, ne peuvent faire l'objet de remises différées ou de tout autre type de remises, sous quelques formes que ce soit, de primes de référencement ou de droits d'entrée, sauf dans le cadre d'accord(s) interprofessionnel(s) approuvé(s) par arrêté(s). ».

571. Dans ces conditions, et étant donné la configuration du marché des fruits et légumes et du marché de la viande, dominés par quelques producteurs disposant d'un très fort pouvoir de marché ou par l'OCEF, les distributeurs se trouvent dans l'impossibilité de négocier les prix, y compris sur la base d'engagements sur les volumes d'achat. Or, la négociation de meilleures conditions d'achat leur permettrait de répercuter cette baisse sur les prix de vente au détail au profit des consommateurs.

572. L’Autorité recommande donc au Gouvernement de supprimer le II de l’article Lp. 441-2-1 du code de commerce et de permettre ainsi aux distributeurs de négocier auprès des producteurs locaux des remises sur la base de critères précis et objectifs sous réserve qu’elles soient justifiées par des contreparties ou des engagements réels et explicites de la part des distributeurs, tels que des engagements sur les volumes d’achat et/ou sur les chiffres d’affaires, comme le prévoit l’alinéa 1^{er} du même article.

573. Comme pour tout autre produit, ces remises sur les produits frais, réfrigérés et surgelés locaux ne pourraient pas être imposées par les distributeurs sans négociation ni être disproportionnées dans leur montant, sauf à créer, au regard de l’analyse de l’économie globale du contrat, un déséquilibre significatif contraire à l’article Lp. 442-6-I du code de commerce.

b. Supprimer l’interdiction de revente à perte à l’encontre des distributeurs de PGC (recommandation n° 13)

574. Dans le cadre de son avis n° 2018-A-02 du 17 mai 2018 relatif aux projets de loi du pays introduisant un plafonnement généralisé des marges dans le cadre de la mise en œuvre de la TGC, l’Autorité avait déjà recommandé au Gouvernement de supprimer l’interdiction de revente à perte à l’égard des distributeurs sur le marché de la vente au détail.

575. L’instruction du présent avis conduit l’Autorité à réitérer cette recommandation dans le but de permettre aux distributeurs de vendre les PGC à des prix plus bas.

576. L’article Lp. 442-2 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie « *interdit pour tout commerçant le fait de revendre ou d’annoncer la revente d’un produit en l’état à un prix hors TGC inférieur à son coût de revient licite pour les produits importés et à son prix d’achat net pour les produits locaux (...)* ». Toute pratique commerciale consistant à revendre à perte est punie d’une amende administrative de 5 millions de F.CFP, pour une personne morale et 1 million de F. CFP pour une personne physique, en application du même article.

577. Depuis l’installation de l’Autorité, celle-ci a pu constater que plusieurs producteurs locaux se sont manifestés auprès d’elle ou de la DAE pour faire respecter cette interdiction considérant que les prix de vente pratiqués aux consommateurs par certains distributeurs étaient inférieurs au seuil de revente à perte défini en Nouvelle-Calédonie. En conséquence, à la suite d’un rappel à la loi de la DAE, les prix des produits concernés ont été relevés par les distributeurs.

578. L’Autorité souligne que l’OCDE préconise la suppression de cette infraction en vue d’accroître le potentiel de l’économie et de redresser la compétitivité des marchés des biens et services. Le Club des juristes au sein de l’Association française des études de concurrence (AFEC) soutient, pour sa part, la suppression de cette interdiction considérant que cette interdiction « *ne peut se justifier ni par le souci de promouvoir la concurrence, ni par celui de protéger les consommateurs. Elle est en revanche parfois motivée par le souci de limiter une forme de concurrence entre commerçants considérée comme déloyale. En tout cas, l’usage détourné qu’en font les grands distributeurs pour lesquels le seuil de revente à perte sert de base du calcul de leur prix à la distribution, pousse à la généralisation des clauses de coopération commerciales ou, plus récemment, à d’incessantes campagnes de promotion, dont la charge pèse finalement sur les marges fournisseurs* »³⁹⁷. Au niveau européen, l’interdiction de la revente à perte ne figure pas non plus parmi les 31 pratiques commerciales *per se* des entreprises vis-à-vis des consommateurs dans le marché intérieur dont la liste est fixée par la directive européenne 2005/29/CE du 11 mai 2005 relative aux pratiques commerciales déloyales.

³⁹⁷ Club des juristes de l’AFEC, « [Rapport pour une réforme du droit de la concurrence](#) », janvier 2018.

579. L'Autorité rejoint cette analyse considérant que la revente à perte ne saurait être sanctionnée que si elle résulte de la mise en œuvre d'une stratégie prédatrice destinée à évincer des concurrents.
580. En conséquence, l'Autorité considère que la suppression de l'interdiction de la revente à perte pourrait permettre aux distributeurs de baisser les prix des PGC au bénéfice des consommateurs. Cette réforme devrait toutefois s'accompagner de mesures de protection des consommateurs contre les pratiques commerciales déloyales des distributeurs, dans le cadre de l'élaboration du code de la consommation qui devrait être adopté d'ici le 30 juin 2021, en application de l'article 44 de la loi n° 2020-2 du 20 janvier 2020 de soutien à la croissance de l'économie calédonienne.
- c. *Instaurer une sanction pécuniaire dissuasive en cas de refus de vente des producteurs ou fournisseurs de PGC à l'égard des distributeurs (recommandation n° 14)*
581. Comme le soulignent les paragraphes 280 à 290, certains fournisseurs extérieurs et locaux refuseraient de vendre leurs PGC directement aux distributeurs en la confiant à un seul grossiste, plaçant ce dernier en situation monopolistique en lui permettant de « faire le prix ». Cette pratique est de nature à renchérir artificiellement les coûts d'achat des distributeurs et *in fine* les prix de vente au détail, pénalisant ainsi les consommateurs.
582. L'impact d'une telle pratique peut être évalué, s'agissant des PGC, à un surcoût supérieur à 30 % du prix d'achat du bien étant donné la moyenne des marges réalisée par les grossistes calédoniens lorsqu'ils se trouvent en situation concurrentielle.
583. Si cette pratique est susceptible d'être appréhendée par l'Autorité de la concurrence dans le cadre de sa mission répressive des accords exclusifs d'importation lorsqu'elle est mise en œuvre par un fournisseur extérieur au territoire (article Lp. 421-2-1 du code de commerce) et plus largement par la répression des ententes anticoncurrentielles (article Lp. 421-1 du code de commerce), elle ne peut l'être efficacement dans le cadre de sa mission répressive au titre des pratiques restrictives de concurrence.
584. En effet, l'article Lp. 442-1 du code de commerce interdit le refus de vente d'un fournisseur vis-à-vis d'un distributeur, sauf dans un cadre contractuel portant uniquement sur des produits de haute technicité, mais cette interdiction n'est assortie d'aucune sanction administrative puisqu'il dispose seulement que :

« I. – Est interdit le fait pour tout producteur, commerçant, industriel ou artisan, de refuser de satisfaire, dans la mesure de ses disponibilités et dans les conditions conformes aux usages commerciaux, aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestation de services lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles émanent de demandeurs de bonne foi et que la vente de produits ou la prestation de services n'est pas interdite par la loi ou par un règlement de l'autorité publique.

II. – L'infraction de refus de vente n'est pas constituée lorsque le refus repose sur l'existence au sein du contrat commercial de clauses d'exclusivité de vente au profit d'un ou plusieurs distributeurs. Ces contrats doivent respecter les conditions ci-après :

- les contractants doivent avoir limité réciproquement leur propre liberté commerciale ;
- le contrat ne doit pas avoir pour objet ou pour effet, même indirect, de limiter la liberté du concessionnaire de fixer le prix de vente du produit et il doit tendre, au service rendu ;

– *le contrat d'exclusivité doit porter sur des produits requérant une haute technicité ou des marchandises de haute qualité.*

Cette disposition s'applique à toutes les activités de production, de distribution et de services y compris celles qui sont le fait de personnes publiques. »

585. En conséquence, le législateur calédonien a entendu proscrire la possibilité pour un fournisseur local ou extérieur de refuser de vendre ses produits de grande consommation, dans la mesure où ils sont disponibles, à un distributeur de bonne foi qui souhaiterait s'approvisionner directement sans passer par l'intermédiaire d'un grossiste.
586. **L'Autorité invite donc le Gouvernement à remédier au silence de l'article Lp. 442-1 du code de commerce en le complétant par l'introduction d'une sanction pécuniaire imputable au fournisseur local ou extérieur qui opposerait un refus de vente injustifié à un distributeur de bonne foi. Le montant de la sanction maximale encourue devrait être très dissuasif étant donné le dommage causé à l'économie, et en particulier aux consommateurs.**
587. Grâce à l'introduction d'une telle mesure, l'Autorité pourrait sanctionner les refus de vente injustifiés des producteurs locaux ou des fournisseurs extérieurs plus rapidement et plus efficacement qu'en passant par la procédure de sanction des ententes anticoncurrentielles qui impose non seulement de prouver le refus de vente injustifié mais également de démontrer l'accord de volonté entre le fournisseur et le grossiste disposant de l'exclusivité de distribution.

d. Introduire une sanction pécuniaire administrative en cas de non-dépôt des comptes annuels au registre du commerce et des sociétés (recommandation n° 15)

588. Dans le cadre du présent avis, l'instruction a été confrontée à une difficulté récurrente liée au non-dépôt des comptes annuels des entreprises calédoniennes au RCS alors que cette obligation participe à la transparence sur le marché en donnant une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat comptable de l'activité de ces sociétés.
589. La comparaison d'un exercice à l'autre des données de ces documents permet d'en apprécier l'évolution dans le temps, et ainsi, notamment, d'estimer la solidité financière des sociétés concernées, autrement dit leur solvabilité à court, à moyen ou long terme.
590. Plus généralement, en pratique, la formalité de dépôt représente l'instrument indispensable de renseignement minimum sur les sociétés et donc un outil incontournable de décision au service des intérêts complémentaires de toute personne intéressée de près ou de loin par l'exploitation de l'activité de ces sociétés. Dans le cadre du présent avis, ces informations se sont avérées absolument indispensables pour répondre à la demande d'avis du Gouvernement.
591. En Nouvelle-Calédonie, la DAE estime que près de la moitié des entreprises ne déposent pas leurs comptes annuels au RCS, y compris des entreprises employeuses réalisant un chiffre d'affaires de plusieurs centaines de millions de francs CFP.
592. Actuellement, le non-dépôt des comptes annuels est théoriquement sanctionnée par une amende pénale mais la procédure est lourde et peu mise en œuvre.
593. Dès lors, **l'Autorité invite le Gouvernement à introduire, dans le code de commerce, une sanction administrative dissuasive, exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises, en cas de non-dépôt des comptes annuels au RCS que pourrait infliger le directeur de la DAE, par délégation du Président du Gouvernement.**

3. Renforcer la protection des consommateurs contre les pratiques commerciales déloyales des distributeurs (recommandation n° 16)

594. Bien que le présent avis n'ait pas soulevé de préoccupations relatives à d'éventuelles pratiques commerciales déloyales de la part des distributeurs de PGC, l'Autorité estime qu'il serait bienvenu d'actualiser le droit calédonien pour renforcer la protection des consommateurs confrontés à des pratiques commerciales trompeuses ou agressives de la part des distributeurs.
595. En effet, au niveau européen, la directive n° 2005-29 du 11 mai 2005 relative aux pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs interdit : « *toute action, omission, conduite, démarche ou communication commerciale, y compris la publicité et le marketing, de la part d'un professionnel, en relation directe avec la promotion, la vente ou la fourniture d'un produit au consommateur* ».
596. Dans le cadre de sa transposition en métropole, l'article L. 121-1 du code de la consommation pose un principe général d'interdiction des pratiques commerciales déloyales. Parmi les pratiques commerciales déloyales, on compte notamment les pratiques commerciales trompeuses et les pratiques commerciales agressives. Une liste de 31 pratiques commerciales déloyales trompeuses *per se* a été établie au niveau européen et transposée en droit français.
597. Les peines principales sont de nature pénale : emprisonnement de deux ans et amende de 300 000 euros. Le montant de l'amende peut être porté, de manière proportionnée aux avantages tirés du manquement, à 10 % du chiffre d'affaires moyen annuel, calculé sur les trois derniers chiffres d'affaires annuels connus à la date des faits, ou à 50 % des dépenses engagées pour la réalisation de la publicité ou de la pratique constituant le délit.
598. Les personnes physiques encourrent également à titre de peines complémentaires l'interdiction d'exercer une profession commerciale ou industrielle, de diriger, d'administrer, de gérer ou de contrôler à un titre quelconque, directement ou indirectement, pour leur propre compte ou pour le compte d'autrui, une entreprise commerciale ou industrielle ou une société commerciale, pour une durée de cinq ans au plus. Les personnes morales déclarées responsables pénallement encourrent une amende de 1 500 000 euros ainsi que les peines complémentaires prévues aux 2° à 9° de l'article 131-39 du code pénal. En cas de condamnation, le tribunal peut ordonner l'affichage ou la diffusion de la décision. Il peut, de plus, ordonner la diffusion, aux frais du condamné, d'une ou de plusieurs annonces rectificatives.
599. En Nouvelle-Calédonie, les règles relatives à la protection des consommateurs sont parcellaires et principalement prévues par la délibération n° 14 du 6 octobre 2004 *portant réglementation économique* et modifiée dernièrement par la délibération n° 25/CP du 11 avril 2020. Celle-ci porte notamment sur les obligations d'information des consommateurs, l'encadrement de la publicité, les frais et délais de livraison, la vente à distance, les règles de facturation et les annonces de réduction de prix. Pour l'essentiel, ces règles n'ont pas évolué depuis la délibération modificative n° 281 du 24 juin 2013.
600. Les agents de la DAE sont habilités à constater, au moyen de procès-verbaux les pratiques commerciales trompeuses. Ils peuvent exiger du responsable d'une pratique commerciale la mise à leur disposition ou la communication de tous les éléments propres à justifier les allégations, indications ou présentations inhérentes à cette pratique. Ils peuvent également exiger de l'annonceur, de l'agence de publicité ou du responsable du support la mise à leur disposition des messages publicitaires diffusés. La procédure et les amendes prévues en cas d'infraction sont de nature pénale et d'un montant extrêmement limité [amendes de 2^e (35 à 150 €), 3^e (68 à 450 €) et 5^e classe (1500 € voire 3000 € en cas de récidive)].

601. Or, les consommateurs calédoniens ont besoin d'être davantage protégés face à d'éventuelles pratiques déloyales (trompeuses ou agressives) des distributeurs et disposer d'outils de protection efficaces et dissuasifs.
602. C'est la raison pour laquelle l'Autorité recommande au Gouvernement de profiter de la rédaction du code de la consommation calédonien avant le 30 juin 2021 pour, d'une part, étendre le champ des pratiques commerciales déloyales en s'inspirant de la directive européenne précitée, d'autre part, de réviser à la hausse le montant maximal des sanctions pénales encourues pour les aligner sur celui retenu en métropole, c'est-à-dire, jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires moyen annuel, calculé sur les trois derniers chiffres d'affaires annuels connus à la date des faits, ou à 50 % des dépenses engagées pour la réalisation de la publicité ou de la pratique constituant le délit.

4. Favoriser les circuits courts en privilégiant l'approvisionnement direct auprès des producteurs locaux de PGC frais ou l'achat en ligne

603. Il ressort de l'ensemble de ce qui précède que c'est principalement l'accumulation de coûts et de marges des différents opérateurs de la chaîne de valeur qui permet d'expliquer les écarts de prix avec la métropole.
604. Dans ce contexte, les consommateurs peuvent avoir intérêt à privilégier les circuits d'approvisionnement les plus courts, en particulier pour les produits alimentaires frais. En outre, dès lors qu'il ressort de l'instruction que les distributeurs ont tendance à pratiquer des marges plus élevées sur les autres produits que les PGC (bazar, hifi...), il conviendrait de faciliter le recours au commerce en ligne pour élargir le choix des consommateurs calédoniens et faire jouer la concurrence sur les produits importés autres que les PGC.
 - a. *Favoriser les ventes du producteur aux consommateurs dans le secteur des fruits et légumes et de la viande (recommandation n° 17)*
605. Dans son avis n° 2018-A-04 du 23 juillet 2018 relatif à l'organisation de la filière fruits et légumes, l'Autorité avait déjà souligné la nécessité de favoriser le développement des ventes directes du producteur au consommateur à travers les ventes à la ferme, en ligne, en tournées ou à domicile, et sur les marchés municipaux ou ponctuels.
606. La vente directe est en effet plébiscitée par les consommateurs calédoniens comme en témoigne l'émergence des « paniers » ou des magasins « coopératifs ». En Nouvelle-Calédonie, la vente directe se développe principalement dans plus de 50 exploitations adhérentes au réseau « bienvenue à la ferme » et lors des marchés municipaux (comme le « marché brouillard »).
607. Ce mode de commercialisation doit permettre, en principe, aux producteurs de vendre leurs produits à un prix leur garantissant une marge supérieure à celle qu'ils obtiennent dans le circuit long tout en offrant aux consommateurs des fruits et légumes frais à des prix compétitifs, en raison de la suppression d'un échelon intermédiaire.
608. Si ce mode de commercialisation requiert du producteur de s'investir dans la logistique (transport, livraison, gestion des stocks), il offre l'avantage à ces derniers de rester propriétaire de leur marchandise jusqu'à la vente et de fixer librement leurs prix.
609. Depuis l'avis de l'Autorité précité, de nombreuses campagnes de communication ont toutefois été lancé pour attirer les consommateurs calédoniens vers les marchés broussards et les ventes à la ferme. Néanmoins, les magasins de producteurs ont plus de mal à se développer, tant pour des raisons logistiques qu'en raison d'une certaine pression de la part de grossistes qui

passeraient régulièrement dans ces magasins pour observer les prix de vente, afin de les inciter à les fixer à un niveau proche de ceux pratiqués dans le cadre du circuit long classique.

610. Ces pratiques susceptibles d'être appréhendées par l'Autorité dans le cadre de sa mission répressive mettent l'accent sur **l'importance d'un soutien public en faveur du développement des circuits courts à l'initiative des producteurs locaux que ce soit par le biais d'aides directes, d'un soutien à l'organisation ou de campagnes de communication.**

b. Faciliter le commerce en ligne (recommandation n° 18)

611. Dans son avis du 4 juillet 2019 relatif au fonctionnement de la concurrence en outre-mer, l'Autorité métropolitaine de la concurrence soulignait que :

« Du point de vue des consommateurs, dans des conditions « normales » de marché, le canal dématérialisé présente des atouts considérables par rapport à ce que peuvent proposer les magasins physiques : notamment, des prix en ligne généralement plus compétitifs – même si ce constat peut être relativisé sur certains marchés – avec une pression concurrentielle exercée par les pure players, et des gammes de produits plus étendues.

Le commerce en ligne paraît d'autant plus approprié et pertinent quand il s'agit de desservir des consommateurs localisés sur des territoires souffrant de leur isolement et de structures de marché assez figées. Le nombre parfois limité d'acteurs présents dans les DROM via des points de vente physiques dans un secteur donné implique pour le consommateur un choix relativement restreint en termes de produits, à des prix jugés trop élevés.

Le commerce en ligne est de nature à pallier cette situation, en donnant la possibilité aux internautes ultramarins de faire jouer la concurrence par comparaison entre ce que peuvent proposer les enseignes physiques locales et les sites de commerce en ligne. Il peut également leur faciliter l'accès à des produits qui ne sont pas disponibles sur place. Comme cela a pu être relevé à propos des zones rurales isolées, le commerce en ligne est ainsi susceptible de contribuer, dans une certaine mesure, au désenclavement des populations des DROM et à la dynamisation de la concurrence. Il constitue donc potentiellement un facteur de compétitivité et in fine de lutte contre la « vie chère ». Le commerce en ligne peut aussi constituer un vecteur indirect de développement de l'emploi local, grâce aux activités logistiques qu'il génère (...)

(...) Les barrières et contraintes à l'activité commerce en ligne dans les DROM, presque unanimement évoquées par les enseignes consultées ainsi que par les consommateurs, sont essentiellement d'ordre logistique (frais et délais de livraison, retours des produits) et douanier » (Soulignement ajouté).

612. L'Autorité partage cet avis qui lui paraît transposable en Nouvelle-Calédonie car les consommateurs calédoniens utilisent de plus en plus le commerce en ligne pour élargir les gammes de produits à leur disposition et obtenir, le cas échéant, de meilleurs prix.
613. Ils sont toutefois confrontés à des **contraintes de délais très importantes** auxquelles s'ajoute l'obligation de s'acquitter de **droits et taxes à l'importation élevés** – lorsqu'ils en sont informés au moment de l'achat – **et des formalités de dédouanement des colis postaux au-delà d'une franchise de taxe très basse fixée à hauteur d'une valeur CAF de 3000**

F.CFP³⁹⁸, de sorte que l'ensemble des frais de livraison peut représenter, pour les produits les moins coûteux, une part très significative du prix, voire le dépasser. En outre, **pour les colis dont la valeur (frais de port inclus) dépasse 100.000 F. CFP**, les consommateurs doivent procéder à une déclaration en douane de droit commun au centre de dédouanement ou **recourir à un transitaire** pour procéder aux formalités de dédouanement, ce qui renchérit encore les prix.

614. Le tableau synthétise la réglementation applicable en matière de dédouanement des colis postaux.

VALEUR (inclus les frais de port)	PAIEMENT DES DROITS ET TAXES		MESURES DE PROTECTION DE MARCHÉ STOP (uniquement pour les envois "cadeau" entre particuliers)
	Envoi entre particuliers (en "cadeau")	Envoi commerciaux	
0 à 3 000 XPF	NON (Franchise)	NON (Franchise)	Dispense
3 001 à 30 000 XPF	NON (Franchise)	OUI – Taxation simplifiée	Dispense dans la limite de 2kgs/personne ou envoi
30 001 à 100 000 XPF	OUI – Taxation simplifiée	OUI – Taxation simplifiée	Droit commun
≥ 100 001 XPF	OUI – Déclaration de droit commun	OUI – Déclaration de droit commun	Droit commun

615. Par ailleurs, **certaines enseignes ou fournisseurs métropolitains ne prévoient pas la livraison en Nouvelle-Calédonie** compte tenu des frais d'approche élevés de sorte que le **recours à plusieurs prestataires** peut s'avérer nécessaire pour procéder une réexpédition et renchérir le prix final. Enfin, **les consommateurs calédoniens ne sont le plus souvent pas en mesure d'exercer leur droit de rétraction** sur les produits achetés en ligne étant donné les frais occasionnés à leur charge.

616. Compte tenu de ces difficultés, à l'instar des propositions formulées en métropole pour développer le commerce en ligne dans les DROM, **l'Autorité invite le Gouvernement à :**

- **relever le seuil de franchise de taxe applicable aux produits achetés en ligne par les consommateurs calédoniens ;**
- **appliquer les mêmes droits et taxes sur les produits commandés en ligne que sur les produits identiques vendus localement afin de respecter un principe de neutralité fiscale ;**

³⁹⁸ Il faut préciser que certaines catégories de produits sont soumises à des franchises quantitatives. Ainsi, sont admis en franchise de droits et taxes les envois de particulier à particulier sans caractère commercial (en cadeau) contenant, au maximum, les quantités suivantes (par envoi) : Tabacs (200 cigarettes ou 100 cigarillos ou 50 cigares ou 250 grammes de tabac à fumer), Boissons alcooliques (soit 2 litres de vin tranquilles ET 1 litre de boisson titrant plus de 22° d'alcool, soit 2 litres de vin tranquilles ET 2 litres de boisson titrant 22° d'alcool ou moins), Parfum (50 grammes), Eaux de toilette (250 ml), Café (500 grammes ou 200 grammes d'extrait de café) et thé (100 grammes ou 50 grammes d'extrait de thé).

- encourager l'envoi groupé de colis pour des produits soumis au même taux d'imposition afin d'accomplir une seule formalité douanière. Cette mesure contribuerait aussi à renforcer l'attractivité de la solution de réexpédition, permettant aux consommateurs de commander des produits sur des sites de commerce en ligne qui ne proposent pas la livraison en Nouvelle-Calédonie.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Charlotte Ivami, rapporteure, Mme Sylvanie Fournier, rapporteure générale adjointe et l'intervention de Mme Virginie Cramesnil de Laleu, rapporteure générale, par Mme Aurélie Zoude-Le Berre, présidente, M. Jean-Michel Stoltz, vice-président et MM. Robin Simpson et Walid Chaiehoudj, membres.

La secrétaire de séance,



Marie-Christine Marzin

La Présidente,



Aurélie Zoude-Le Berre

Fiche n° 1 : Principaux chiffres relatifs aux écarts de prix entre la Nouvelle-Calédonie, la métropole et le reste du monde

1. Les différents indices présentant les écarts de prix entre la Nouvelle-Calédonie et le reste du monde

a. L'indice de Fisher

617. Dans deux synthèses distinctes, portant sur le niveau des prix en 2010 et 2015, l'institut Comptes Economiques Rapides de l'Outre-Mer (CEROM) a mis en évidence l'écart global des prix entre la Nouvelle-Calédonie et la métropole.
618. Ces écarts des prix n'ont pas évolué entre 2010 et 2015 (+ 33 %), date de la dernière étude réalisée. Ils sont largement supérieurs à ceux observés dans les collectivités ultramarines (7 % à La Réunion et 12 % aux Antilles), et proches de ceux constatés en Polynésie française (39 %).
619. Ainsi, un ménage qui conserve des habitudes de consommation métropolitaines subit un supplément tarifaire de 44 % en Nouvelle-Calédonie en 2015, en légère baisse par rapport à 2010 (+ 49 %). Inversement, en 2015, un ménage calédonien aurait payé 18,5 % de moins son panier de consommation habituel en métropole, en légère hausse par rapport à 2010.
620. L'indice de Fisher, qui permet de combiner ces deux approches pour tenir compte de la façon dont un consommateur adapte son panier de consommation, montre que les prix étaient toujours 33 % plus élevés en Nouvelle-Calédonie qu'en métropole en 2015 (- 1 % par rapport à 2010).

Evolution des écarts de prix entre la Nouvelle-Calédonie et la métropole 2010-2015

Fonction	NC/métropole (indice de Fisher) 2010	NC/métropole (indice de Fisher) 2015	Evolution 2010/2015
Produits alimentaires	65,4	73,4	+8
Boissons alcoolisées/tabac	42,5	45,6	+3,1
Habillement/chaussures	42,5	25,8	-16,7
Logement/eau/énergie	38,9	45,6	+6,7
Meubles/électroménagers	38,3	31,0	-7,3
Santé	34,4	28,3	-6,1
Transports	0,9	1,6	+0,7
Communication	35,6	63,6	+28
Loisirs et culture	43,4	36,2	-7,2
Restaurant et hôtels	42,8	34,7	-8,1
Autres biens et services	27,4	20,3	-7,1
Ensemble	34	33	-1

Source : CEROM/ACNC

621. L'étude du Cerom souligne que : « *L'inflation sur les produits alimentaires au cours de la période 2010-2015 a été beaucoup plus forte en Nouvelle-Calédonie [13,9% en Nouvelle-Calédonie et 5,3% en Métropole], et le différentiel mesuré sur un panier métropolitain s'accentue de 19 points (+89 % d'écart en 2010 et +108 % en 2015) »*³⁹⁹ alors qu'« *entre les deux enquêtes [conduites en 2010 et en 2015], les territoires [départements] ultramarins et la métropole affichent des niveaux d'inflation globaux qui évoluent en parallèle, compris entre 5,7 et 7 %* », ce qui contribue à expliquer que l'écart de prix avec la métropole est plus important en Nouvelle-Calédonie et en Polynésie française que dans les départements d'outre-mer⁴⁰⁰.

³⁹⁹ Voir la synthèse élaborée par le projet Comptes économiques rapides pour l'Outre-mer (CEROM), présentant la [comparaison spatiale des prix en Nouvelle-Calédonie en 2015](#).

⁴⁰⁰ Ibid.

Des écarts de prix plus marqués dans le Pacifique que dans les départements d'outre-mer

Les écarts de prix entre l'outre-mer et la métropole en mars 2010 et mars 2015

	Outre-mer / Métropole (panier métropolitain)		Métropole / Outre-mer (panier local)		Indice synthétique de Fisher	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Nouvelle-Calédonie	48,6	44,1	-17,3	-18,5	34,0	33,0
Martinique	16,9	17,1	-2,9	-7,1	9,7	12,3
Guadeloupe	14,8	17,0	-2,2	-7,5	8,3	12,5
Guyane	19,6	16,2	-6,4	-6,8	13,0	11,6
La Réunion	12,4	10,6	-0,4	-3,6	6,2	7,1
Mayotte (hors loyers)	nd	16,7	nd	2,0	nd	6,9
Polynésie française (2016)	51,2	55,0	-4,7	-19,0	25,9	38,5

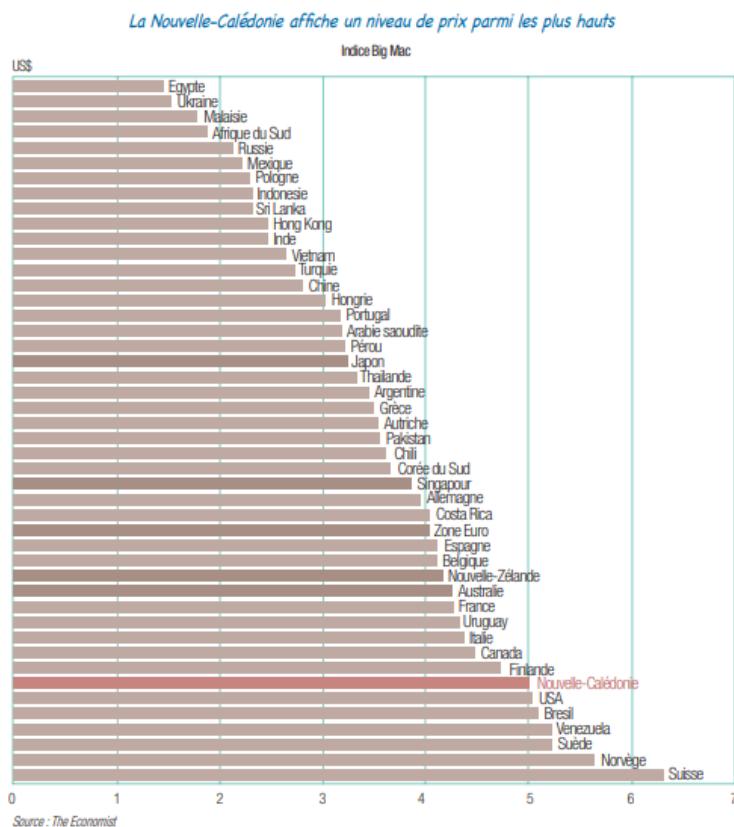
Sources : IPC - Insee, Issee

nd : non disponible

Note de lecture : en 2015, avec un panier de consommation métropolitain, les prix sont 44,1 % plus élevés en Nouvelle-Calédonie qu'en métropole. Symétriquement, avec un panier calédonien, les prix sont 18,5 % moins élevés en métropole qu'en Nouvelle-Calédonie.

b. L'indice « Big Mac »

622. L'indice « Big Mac » : comme le souligne le CEROM, une mesure fruste mais rapide de la parité de pouvoir d'achat a été proposée par le magazine *The Economist* en 1986, en effectuant une comparaison internationale du prix du Big Mac, produit uniforme vendu dans le monde entier et dont le prix est déterminé par une combinaison d'éléments formant un type de panier diversifié : produits locaux et importés, salaires, services externes, foncier etc.
623. Le graphique effectue cette comparaison de prix des Big Mac pour une cinquantaine de pays à mi-2017. Cette mesure confirme le **niveau élevé des prix intérieurs en Nouvelle-Calédonie**, puisque ce territoire arrive en **7e position sur l'échantillon de pays retenus**. En considérant cet indicateur, le niveau moyen des prix en Nouvelle-Calédonie était, en 2017, de **24 % supérieur à celui de la zone euro, d'environ 20 % à celui de la Nouvelle-Zélande et l'Australie et de 30 % à celui de Singapour**.



c. En 2019 : Paris, ville la plus chère du monde – Nouméa, 20^e ville la plus chère du monde

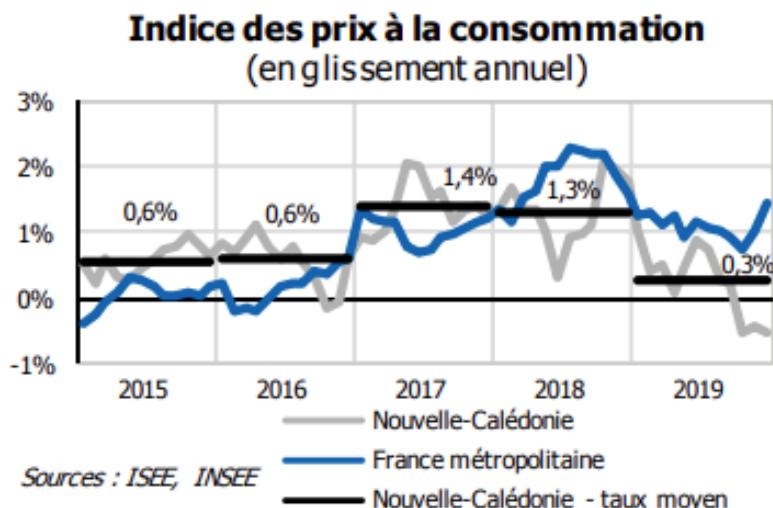
624. Dans son étude sur le « *Worldwide cost of living* » en 2019⁴⁰¹, *The Economist Intelligence unit* a classé Nouméa au 20^{ème} rang des villes où la vie est la plus chère, étant précisé qu'elle était classée au 53^e rang mondial en 2018⁴⁰².
625. Les dix premières villes les plus chères du monde selon cette étude sont de grandes métropoles (Singapour, Paris, Hong Kong étant classées 1^e, puis viennent Zurich, Genève, Osaka, Séoul, Copenhague, New York, tel Aviv, Los Angeles), de sorte que, rapportée au nombre d'habitants des 20 premières villes citées, Nouméa est la ville la plus chère du monde dans sa catégorie.

2. Sur la comparaison du niveau d'inflation entre la Nouvelle-Calédonie et la métropole

626. Alors que la Nouvelle-Calédonie a connu une inflation sur les produits alimentaires beaucoup plus forte que la métropole et les départements d'outre-mer entre 2010 et 2017, la situation semble s'améliorer depuis 2018 comme le montrent les graphiques suivants :

⁴⁰¹ Le « *Worldwide cost of living* » (coût de la vie mondial) qui compare plus de 50000 prix collectés. Pour chaque ville, les prix reflètent les coûts de plus de 160 articles : nourriture, boissons, vêtements, articles ménagers et d'hygiène, loyers de logement, transport, factures de services publics, frais scolaires ou de loisirs...

⁴⁰² Voir page 3 de la [synthèse de l'étude de The Economist Intelligence Unit en 2019](#).

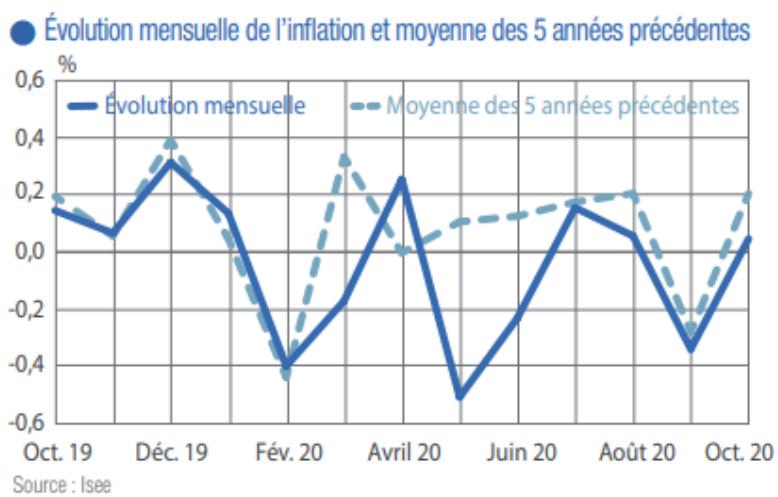


627. Dans son rapport concernant la Nouvelle-Calédonie en 2019, l'IEOM confirme que : « *En 2019, l'indice des prix à la consommation (IPC) progresse de 0,3 % en moyenne par rapport à 2018, soit un rythme de croissance plus faible qu'en 2018 (+1,3 %). [...] Depuis le basculement en régime définitif de la TGC [...], le rythme de progression des prix s'est progressivement ralenti (de 2,0 % en octobre 2018 à 0,1% en avril 2019), pour entrer en zone négative en fin d'année (-0,5 % en décembre 2019)* » (soulignement ajouté)⁴⁰³.
628. De la même manière, la synthèse annuelle 2019 de l'ISEE sur les prix à la consommation souligne que les prix moyens de l'alimentation « *affichent une diminution de 1,6 %, portée essentiellement par les produits alimentaires hors boisson dont la baisse (-3,4 %) est généralisée, à des degrés divers, à l'ensemble des produits. Seul le poisson fait exception à la règle, avec une hausse de 0,6 % en moyenne annuelle. La tendance à la baisse des produits alimentaires commencée en avril 2018, au cours de la marche à blanc de la TGC, s'est poursuivie jusqu'au mois de février 2019, avec une diminution moyenne de 0,6 % par mois. A partir du mois de mars (2019), les prix des produits alimentaires se sont dans l'ensemble stabilisés, malgré l'augmentation saisonnière des prix des fruits et des légumes* » (Soulignement ajouté)⁴⁰⁴.
629. Enfin, dans son **étude sur les prix à la consommation d'octobre 2020 en Nouvelle-Calédonie**, l'ISEE indique que : « *En octobre les prix sont stables. Sur un an, les prix hors tabac diminuent de 0,9 %* ». « *L'indice des prix à la consommation hors tabac et l'indice général se stabilisent après une baisse de 0,4 le mois précédent* ». Elle souligne notamment que : « *La baisse des prix de l'alimentation en cours depuis trois mois, s'accélère en octobre (...) Les prix de bon nombre de légumes continuent de chuter (-6,2%) avec la pleine saison. La plupart des produits de l'alimentation, et notamment les fruits, participent également à la baisse, de manière plus modérée. Seuls produits dont les prix augmentent : le poisson (+1,1%) et la viande (+0,3%) (...) En glissement annuel, les prix de l'alimentation augmentent de 2,3% et « Hors boissons, l'augmentation serait de 2,9%* »⁴⁰⁵.
630. Dans cette étude, l'ISEE démontre aussi que **l'évolution mensuelle de l'inflation en 2020 est inférieure à la moyenne des cinq dernières années**.

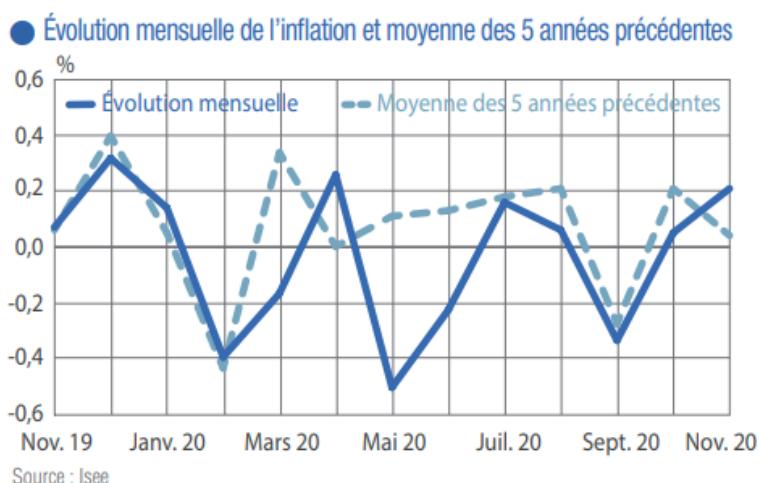
⁴⁰³ Voir le [rapport annuel 2019 de l'IEOM sur la Nouvelle-Calédonie](#).

⁴⁰⁴ Voir la [synthèse annuelle 2019 de l'ISEE sur les prix à la consommation](#).

⁴⁰⁵ Voir l'Etude « *Prix à la consommation conjoncture octobre 2020* » de l'ISEE.



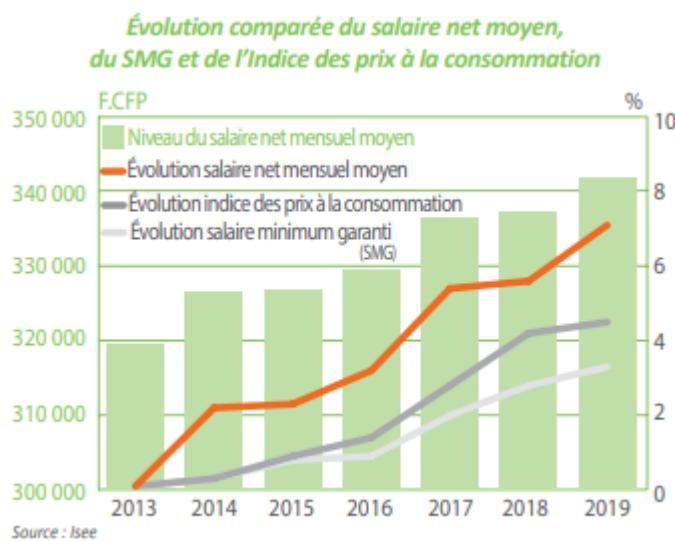
631. A titre de comparaison, en métropole, l'INSEE a elle aussi constaté que : « *En octobre 2020, les prix à la consommation sont stables sur un mois et sur un an* ». S'agissant plus spécifiquement de l'évolution des prix de l'alimentation en métropole, l'INSEE indique que : « *En octobre 2020, les prix de l'alimentation augmentent plus fortement sur un an qu'en septembre (+1,5 % après +0,9 %). Les prix des produits frais sont plus dynamiques que le mois précédent (+7,6 % après +2,3 %) en lien avec ceux des légumes frais (+12,6 % après -1,7 %). Les prix des fruits frais ralentissent légèrement (+8,7 % après +8,8 %) et ceux des poissons frais sont en baisse (-0,2 % après avoir été stables le mois dernier). Hors produits frais, les prix de l'alimentation décélèrent à +0,5 % sur an après +0,7 % le mois précédent. Les prix des viandes (+1,7 % après +1,9 %), ceux du pain et des céréales (+0,2 % après +0,4 %) et ceux des boissons alcoolisées (+0,7 % après +0,9 %) augmentent moins qu'en septembre.* »⁴⁰⁶.
632. Si le niveau d'inflation des produits alimentaires en métropole reste encore inférieur à celui constaté en Nouvelle-Calédonie, que les écarts se sont largement resserrés depuis l'entrée en vigueur de la TGC, laquelle s'est accompagnée d'un plafonnement généralisé des prix et des marges pendant un an qui a conduit à une baisse des prix des produits alimentaires en 2019 (-3,4 % hors boissons alcoolisées) puis par une reprise plus modérée de l'inflation en 2020 par rapport à celle constatée ces cinq dernières années.
633. Néanmoins, l'évolution de l'indice des prix de l'alimentation en novembre 2020, comme le montre le graphique ci-après, principalement en raison de l'envolée du prix des légumes (+ 12,6 %).



⁴⁰⁶ Ibid.

3. L'évolution du pouvoir d'achat des salariés calédoniens entre 2013 et 2019

634. Contrairement à une idée largement répandue, le pouvoir d'achat des salariés calédoniens s'est amélioré en moyenne malgré l'augmentation des prix plus rapide en Nouvelle-Calédonie qu'en métropole ou dans les autres territoires ultramarins⁴⁰⁷.
635. Selon la dernière étude de l'ISEE sur les salaires, « *en 2019, tous secteurs confondus, le salaire net moyen en équivalent temps plein (EQTP) s'élève à 342 000 F.CFP par mois. Sur la période 2013-2019, les salaires ont progressé de 7,0 % tandis que les prix ont augmenté de 4,4 %. Ainsi, correction faite de l'inflation, les salariés calédoniens ont augmenté de 2,5 % entre 2013 et 2019, gagnant 0,4 % de pouvoir d'achat salarial par an* »⁴⁰⁸.



636. Toutefois, cette situation profite principalement aux actifs disposant d'un salaire supérieur au salaire minimum garanti – lequel a progressé moins vite que l'inflation – et masque d'importantes disparités en fonction de la catégorie socio-professionnelle⁴⁰⁹, l'âge et l'ancienneté.
637. Le secteur joue également un rôle important : les salaires dans le secteur privé sont en moyenne inférieurs de 30 % à ceux du public et les rémunérations dans le secteur privé ont plus augmenté (+2,9 %) que dans le privé (+1,2 %) sur la période 2013-2019. De plus, le salaire moyen des femmes est inférieur de 11 % à celui des hommes. Enfin, il faut souligner que : « *En 2019, le seuil des bas salaires se situe à 157 000 F.CFP nets mensuels, soit une valeur équivalente au SMG brut. Un salarié calédonien sur cinq perçoit un bas salaire en 2019 (20,4 %). [...] En conséquence, la part des bas salaires fait un bond de 12,6 % à 20,4 % sur ces six dernières années* »⁴¹⁰. En conséquence, les ménages en situation de chômage ou d'inactivité sont directement impactés par l'augmentation des prix qui n'est pas nécessairement compensée par la hausse équivalente d'éventuels revenus de transfert.

⁴⁰⁷ Voir le guide de l'INSEE sur le calcul du pouvoir d'achat en métropole comme en Nouvelle-Calédonie : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/2416930/insee-en-bref-ipc.pdf>.

⁴⁰⁸ Voir l'étude de l'ISEE sur l'évolution des salaires des calédoniens 2013-2019 : <https://www.isee.nc/emploi-revenus/revenus-salaires/salaires>.

⁴⁰⁹ Les ouvriers ont connu la plus forte croissance en pouvoir d'achat (+0,5 % par an). Le salaire des cadres et professions intellectuelles supérieures, et des professions intermédiaires a augmenté plus modérément (respectivement +0,2 % et +0,3 % par an). Durant cette même période, le salaire moyen des employés progresse légèrement, en moyenne de 0,1 % par an. L'augmentation moins rapide du Salaire Minimum Garanti (SMG - indexé sur l'indice des prix hors tabac), que l'inflation (respectivement +3,2 % et +4,4 % entre 2013 et 2019) a freiné la progression du pouvoir d'achat salarial des employés, concernés en grande partie par le SMG

⁴¹⁰ Voir l'étude de l'ISEE précitée sur l'évolution des salaires des calédoniens 2013-2019.

Fiche n° 2 : Les bouclier-qualité-prix calédoniens « frais » et « sec »

638. Un **accord interprofessionnel de modération des prix** intitulé « bouclier qualité prix » (BQP) a été conclu le 27 septembre 2019 pour une durée de six mois, avec une entrée en vigueur le 1er octobre 2019. Cet accord a été prolongé par un avenant pour une durée de six mois, soit jusqu'au 30 septembre 2020. Il a été amélioré à compter du 1er octobre 2020 à la suite d'une nouvelle négociation avec les acteurs de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des PGC.
639. **Le BQP « sec » correspond, dans les magasins de plus de 2 500 m², à une liste générique de 104 PGC** comprenant les catégories suivantes : pains et céréales (13), viandes-charcuteries-volailles (7), poissons (3), lait-fromage-œufs (11), sel-épices-sauces-condiments (9), sucre-confiture-chocolat (5), café-thé (3), boissons (3), légumes et pomme de terre surgelés (8), plats cuisinés (5), produits d'hygiène corporelle (14), produits d'entretien ménager (12), produits pour très jeunes enfants (6), aliments pour animaux (2) et divers.
640. Dans les magasins d'une surface commerciale comprise entre 1000 et 2 500 m², la liste du BQP « sec » est réduite à 70 PGC et pour ceux dont la surface commerciale est comprise entre 500 à 1 000 m², elle comprend 50 PGC.
641. **Le BQP « frais » est, quant à lui, un panier constitué de 6 kg de fruits et légumes, dont 2 fruits et 4 légumes, et 1,5 kg de protéines animales, une viande et un poisson.** La composition des fruits et légumes est amenée à évoluer en fonction de la saisonnalité de ces derniers, le tout étant de respecter **le prix global du panier plafonné à 5.000 F.CFP réparti à moitié entre les protéines (2.500 F.CFP) et les fruits et légumes (2.500 F.CFP)**. Le périmètre de cet accord s'applique aux fournisseurs et aux distributeurs du secteur du commerce de détail à dominante alimentaire d'une surface égale ou supérieure à 1.000 m².
642. Selon le bilan transmis par la DAE au 7 septembre 2020, **globalement toutes les enseignes de la distribution ont respecté les termes de l'accord** concernant le nombre de produits proposés (certains en proposant davantage), **la disponibilité** (84 % des produits en rayon en moyenne dont 72 % avec une signalétique et 12 % sans), et surtout en termes de prix puisqu'en moyenne **le montant réel des produits inclus dans le BQP est inférieur de 7 à 15 % au plafond autorisé**.

	Moyenne valeur BQP transmis	Montant maximum autorisé	Ecart constaté avec montant maximum autorisé
Surfaces comprises entre 500 et 1000 m ²	15 222	18 000	-15%
Surfaces comprises entre 1000 et 2500 m ²	20 288	25 000	-19%
Surfaces supérieures 2500 m ²	29 664	32 000	-7%

643. La DAE a toutefois souligné que : « **En moyenne, en août 2020, les prix des produits connus des derniers BQP transmis par ces neuf enseignes sont restés stables (0%) par rapport à septembre 2019. Toutefois, d'importantes différences sont observées selon les enseignes.** En effet, sur les neuf enseignes observées, quatre connaissent une baisse des prix entre -1% et - 9%, quatre autres enregistrent des hausses de prix comprises entre +3% et +8% et une enseigne voit ses prix stagner ».
644. La DAE a également conclu que **des efforts devront être effectués** concernant la **signalétique** des produits présents en rayon ; le signalement à la DAE des **changements de références**

composant le BQP ; le **taux de présence des produits en rayon** et la **régularité des envois** des informations demandées et le **format souhaité** comme indiqué dans l'avenant.

645. Les **négociations du BQP pour 2021** se sont très récemment achevées, en vue de la parution des textes réglementaires concernant ce dispositif avant la fin du mois de novembre 2020.
646. Parmi les modifications attendues par rapport à la version antérieure, il est prévu **l'abaissement des prix maxima des paniers du BQP « sec » de l'ordre de 10%**⁴¹¹, l'introduction de **5% de produits identifiés « Bio » ou « SIQO »**⁴¹² **pour les surfaces de vente de plus de 1.000 m²**⁴¹³ et une meilleure mise en valeur des produits du BQP par leur positionnement dans une tête de gondole spécifique, ou un espace dédié pour les surfaces inférieures ou égales à 2.500 m².
647. **L'évolution du panier du BQP « frais » se caractérise, quant à elle, par l'augmentation de la quantité de protéines animales de 1,5 à 2 kg** (avec l'ajout d'une possibilité de remplacer ponctuellement une certaine quantité de viande ou de poisson par des œufs) **avec maintien du prix à 5.000 F. CFP, la présence d'un produit SIQO dans sa composition et l'exposition d'un "panier garni"** de présentation des articles fruits et légumes du BQP frais **dans le rayon concerné**.

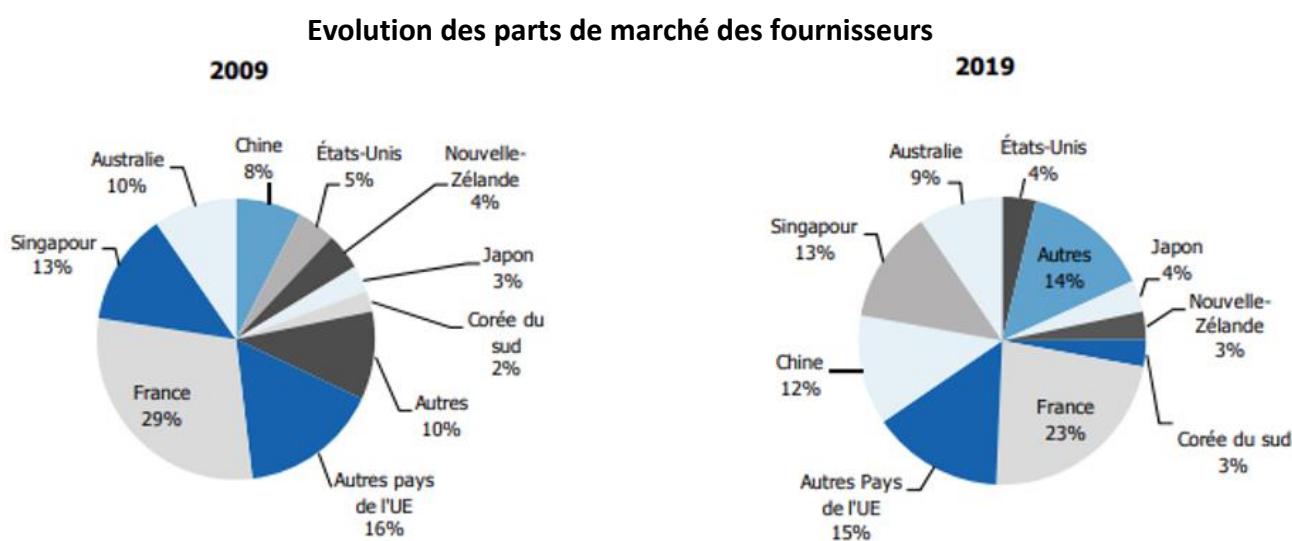
⁴¹¹ 30.000 F.CFP au lieu de 32.000 F.CFP, 22.000 F.CFP au lieu de 25.000 F.CFP, 16.000 F.CFP au lieu de 18 000 F.CFP.

⁴¹² Les signes officiels de la qualité et de l'origine (SIQO) sont des logos officiels qui, en Métropole et en Europe, permettent de reconnaître les produits qui bénéficient de l'appellation d'origine protégée/contrôlée (AOP/AOC), de l'indication géographique protégée, de la reconnaissance de spécialité traditionnelle garantie, d'agriculture biologique ou du Label rouge (voir le site de l'institut national de l'origine et de la qualité).

⁴¹³ Sur ce point, il s'agit de répondre aux attentes des consommateurs et de l'UFC-Que-Choisir qui avait déploré cette non prise en compte lors des négociations 2019 et la qualité nutritionnelle des produits retenus dans le BQP « sec ». Cela étant, d'après la représentante de l'UFC-Que-Choisir, les négociations se seraient ouvertes et tenues sans que l'association de consommateurs n'y soit conviée à y participer alors même que l'Autorité avait recommandé dans son avis n° 2019-A-05 d'élargir le champ des négociations aux associations de consommateurs et acteurs portuaires.

Fiche n° 3 : Poids et provenance des importations de PGC en Nouvelle-Calédonie

649. Il ressort du rapport de l'IEOM pour 2019 (basé sur les importations en valeur)⁴¹⁴ que toutes marchandises confondues, l'Asie est le principal fournisseur du territoire avec 37,6% de part de marché, alors que la Métropole et les autres pays de l'Union européenne en détiennent respectivement 22,7% et 14,8 %⁴¹⁵. « *L'Océanie⁴¹⁶, avec 13,2 % de part de marché, est la troisième zone d'échange avec le territoire* » concernant les importations de biens, l'Australie représentant, à elle seule, 9% de ces importations et la Nouvelle-Zélande 3%.
650. La provenance des importations de biens a beaucoup évolué depuis 2009, la Métropole ayant vu sa part décroître de 6 % en dix ans, comme le montrent les diagrammes ci-dessous, issus du rapport de l'IEOM pour 2019.



Source : ISEE et Direction Régionale des Douanes cité par l'IEOM

651. S'agissant plus précisément des produits alimentaires, le tonnage importé (par voie maritime et aérienne), tel qu'il ressort des statistiques de l'ISEE, a baissé, passant de 161.873 tonnes en 2015 à 154.909 tonnes en 2019 (- 4,3 %)⁴¹⁷. La valeur de ces mêmes importations a, quant à, elle augmenté, de 38,8 milliards F. CFP à 39,3 milliards F. CFP entre 2015 et 2019 (+1,3 %)⁴¹⁸.
652. En valeur, les importations sont constituées principalement de produits des industries alimentaires (43%), puis des produits d'origine animale (28%). En revanche, en tonnage, si les produits des industries alimentaires restent la première catégorie de produits importée (31%), ce sont les céréales qui sont au deuxième rang, avec 26% du tonnage de produits alimentaires importés.

⁴¹⁴ Sur la base des statistiques des douanes.

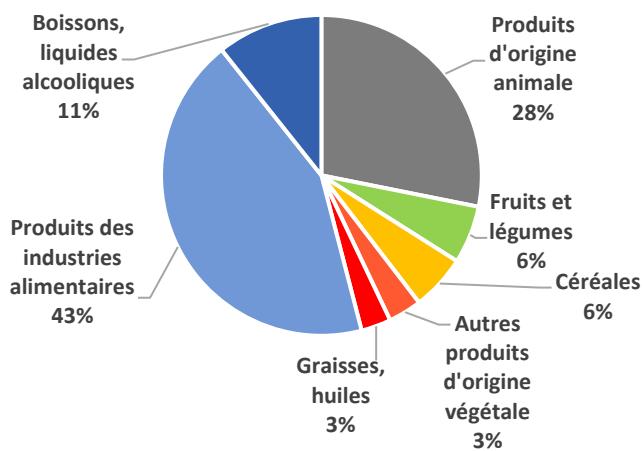
⁴¹⁵ Voir le rapport 2019 de l'IEOM précité.

⁴¹⁶ Wallis-et-Futuna et Polynésie-Française inclus.

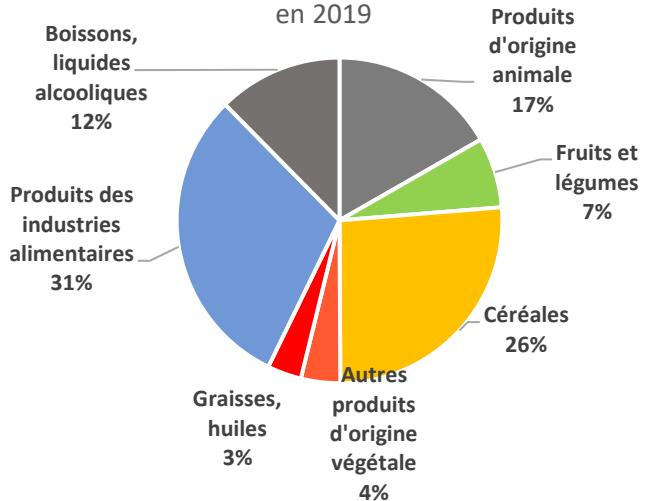
⁴¹⁷ Voir les statistiques de l'ISEE sur les importations (annexe 1000). Dans son traitement des données, le service d'instruction a exclu les sous-catégories « *Animaux vivants* », « *Plantes vivantes et produits de la floriculture* », « *graines et semences et fruits divers; plantes indus ou medic; paille et fourrages* », « *Matière à tresser et autres produits d'origine végétale non compris ailleurs* », « *Résidus et déchets des industries alim.; alim préparés pour animaux* » et « *Tabac et succédanés de tabac fabriqués* », figurant initialement dans les données transmises par l'ISEE.

⁴¹⁸ Ibid.

Répartition de la valeur des produits alimentaires importés (fret maritime et aérien) en 2019



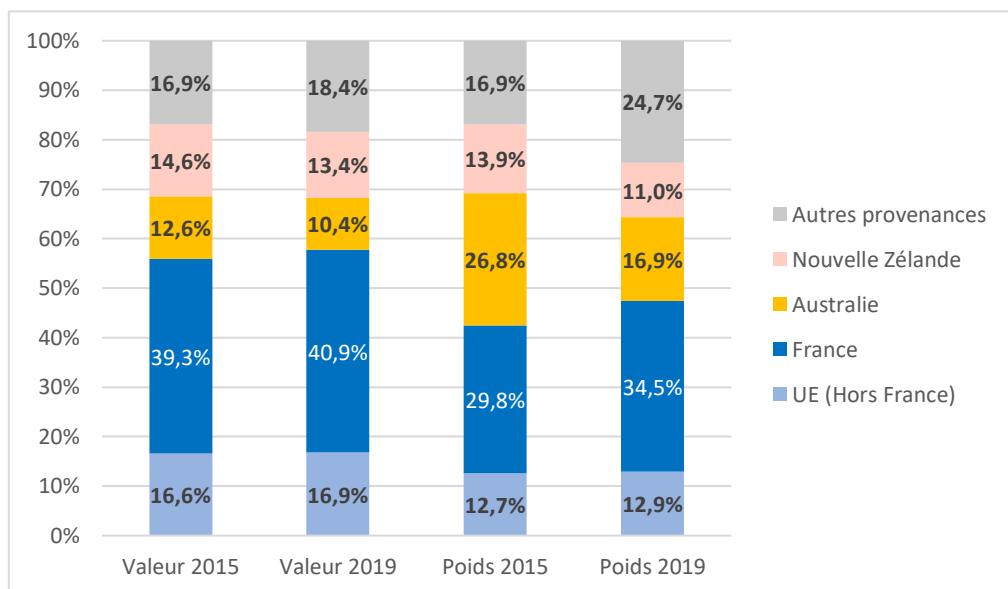
Répartition du tonnage des produits alimentaires importés (fret maritime et aérien) en 2019



Source : données ISEE – retraitement ACNC

655. Les produits alimentaires importés proviennent, en valeur, majoritairement d'Europe (57,8%), et notamment de métropole (40,9%), alors qu'en tonnage, seuls 47,4% des produits proviennent d'Europe (34,5% de France)⁴¹⁹.

Provenance des produits alimentaires et boissons importés en Nouvelle-Calédonie



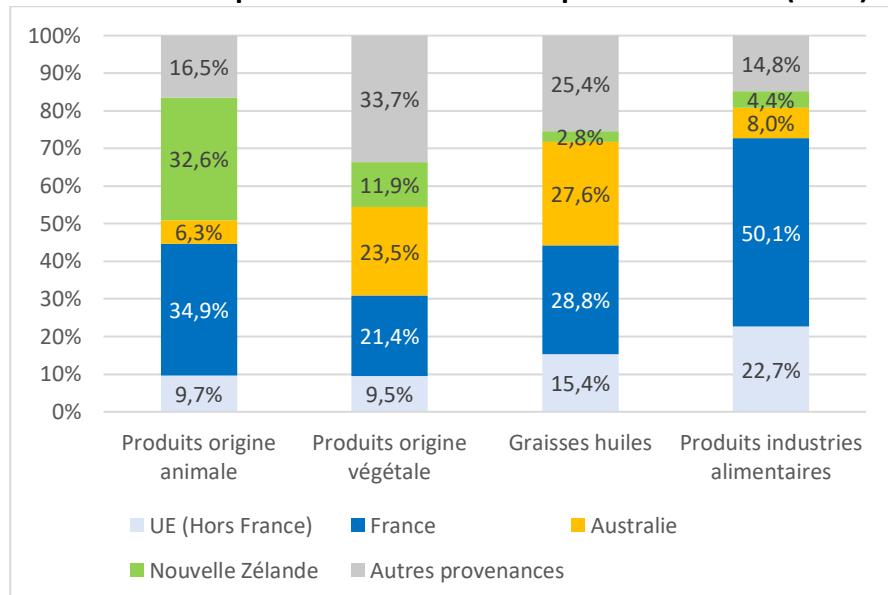
Source : données ISEE – retraitement ACNC

656. La provenance des importations est néanmoins variable selon la catégorie de produits considérée, comme le montrent les graphiques ci-après⁴²⁰.

⁴¹⁹ Voir les statistiques de l'ISEE sur les importations (annexe 1000).

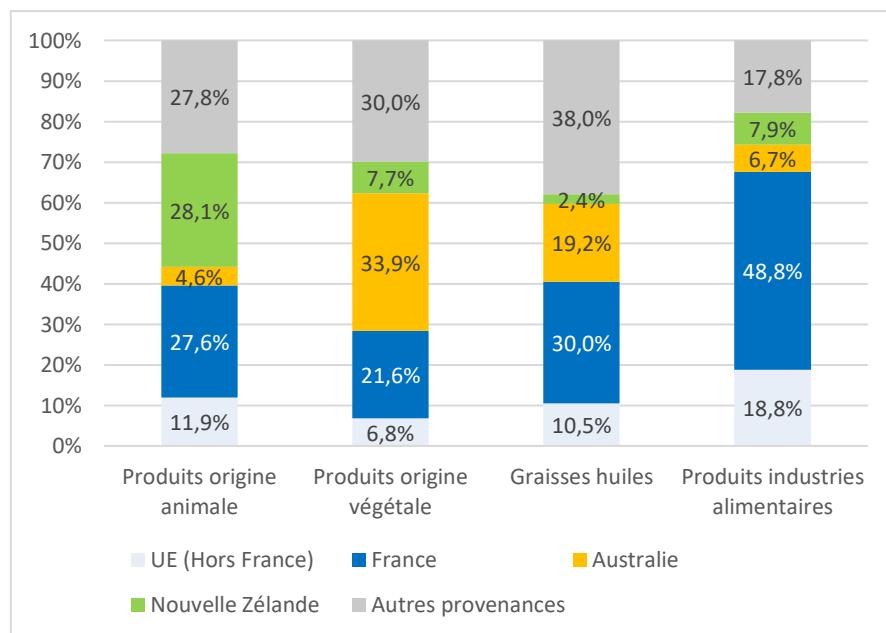
⁴²⁰ Etabli à partir des statistiques de l'ISEE sur les importations (annexe 1000).

Provenance des produits alimentaires importés en valeur (2019)



Source : données ISEE – retraitement ACNC

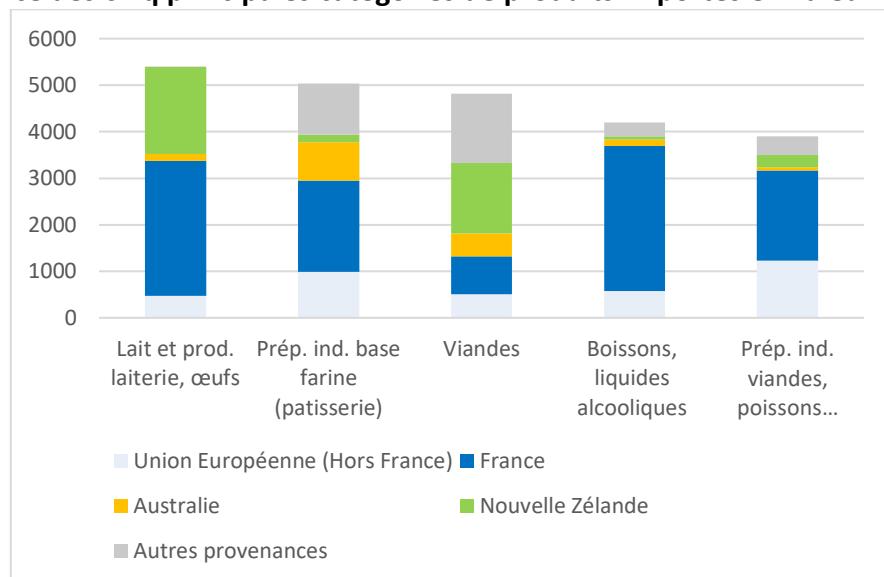
Provenance des produits alimentaires importés en tonnage (2019)



Source : données ISEE – retraitement ACNC

657. Les cinq principales sous-catégories de produits alimentaires importés en valeur, présentées dans le graphique ci-après, représentent à elles seules 59,4 % des importations de produits alimentaires en 2019. Elles proviennent globalement à 45,9 % de France, mais cette part reste très variable selon les produits concernés.

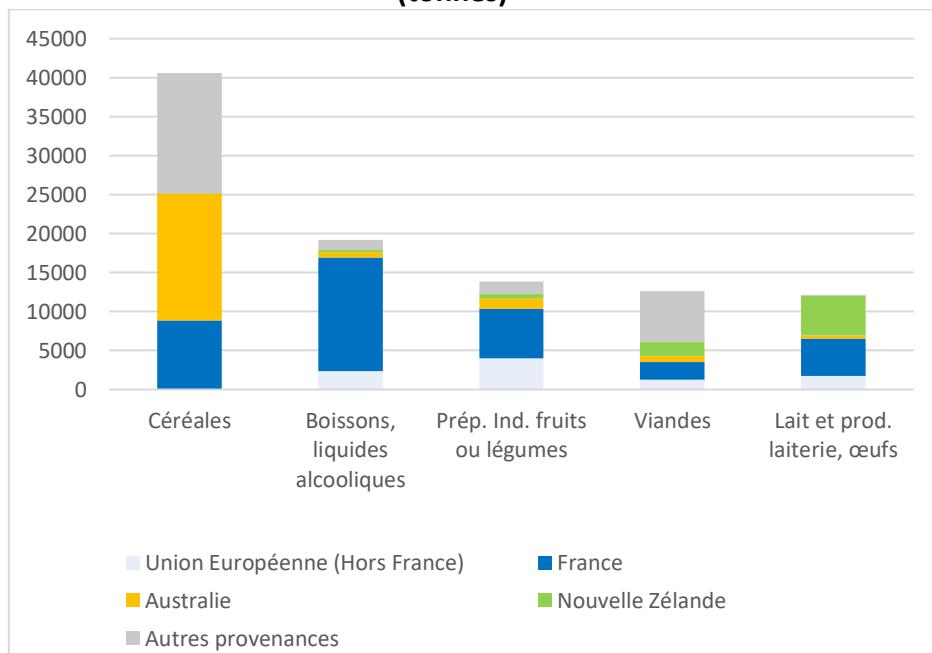
Provenance des cinq principales catégories de produits importés en valeur en 2019⁴²¹



Source : données ISEE – retraitement ACNC

658. En tonnage, les cinq principales sous-catégories de produits alimentaires importés, qui représentent à elles seules 63,5% des importations de produits alimentaires en 2019, ne proviennent globalement de France que pour 37,5% et sont présentées dans le graphique ci-dessous.

Provenance des cinq principales catégories de produits importés en tonnage en 2019 (tonnes)



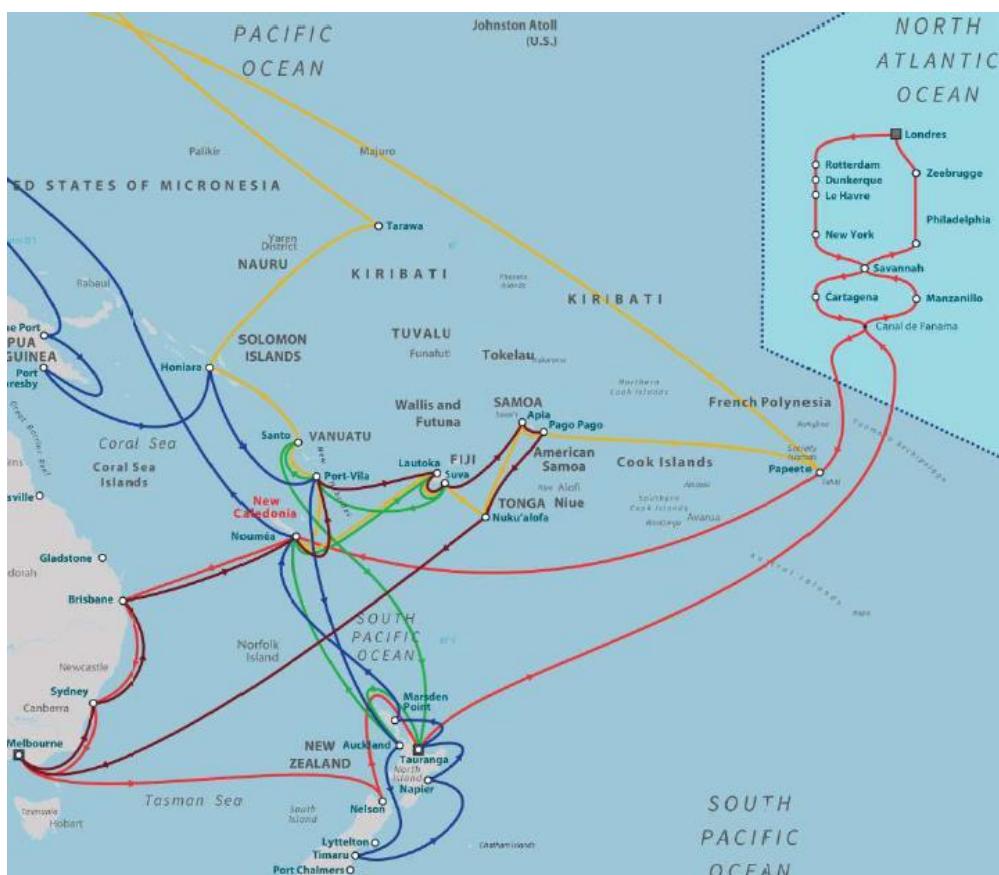
Source : données ISEE – retraitement ACNC

⁴²¹ En millions F. CFP.

Fiche n° 4 : Les 9 routes maritimes desservant le fret en Nouvelle-Calédonie

659. S'agissant du fret maritime, la Nouvelle-Calédonie est desservie par neuf routes maritimes, dont une seule ligne directe en provenance de l'Europe (et notamment de la métropole), avec une fréquence hebdomadaire et une durée de rotation totale de 91 jours⁴²².
 660. La Nouvelle-Calédonie est reliée par des lignes directes à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande et peut également être reliée à l'Europe par d'autres lignes, mais sous condition de transbordement des marchandises (à Sydney ou Singapour en général) comme le montrent les deux cartes ci-dessous qui présentent les routes maritimes desservant la Nouvelle-Calédonie.

Aperçu de cinq des routes maritimes desservant la Nouvelle-Calédonie⁴²³



Source : PANC

661. Au vu de la carte ci-dessus, si la route « *Europe-US-ANZ Pendulum via Panama (PAD/NASP)* » (en rouge sur la carte), qui relie l'Europe, la côte Est des Etats-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, passe par la Nouvelle-Calédonie, c'est parce que la Nouvelle-Calédonie peut être desservie sans écart de trajectoire majeur, sur le trajet entre le canal de Panama et l'Australie.

662. De même, la route « *North East Asia - PNG - New Zealand service (NAT)* » (en bleu sur la carte ci-dessus) relie la Chine, le Japon, la Papouasie-Nouvelle-Guinée et la Nouvelle-Zélande. La route « *East Asia - New Zealand - South Pacific (ESEA)* » (en jaune sur la carte ci-dessous)

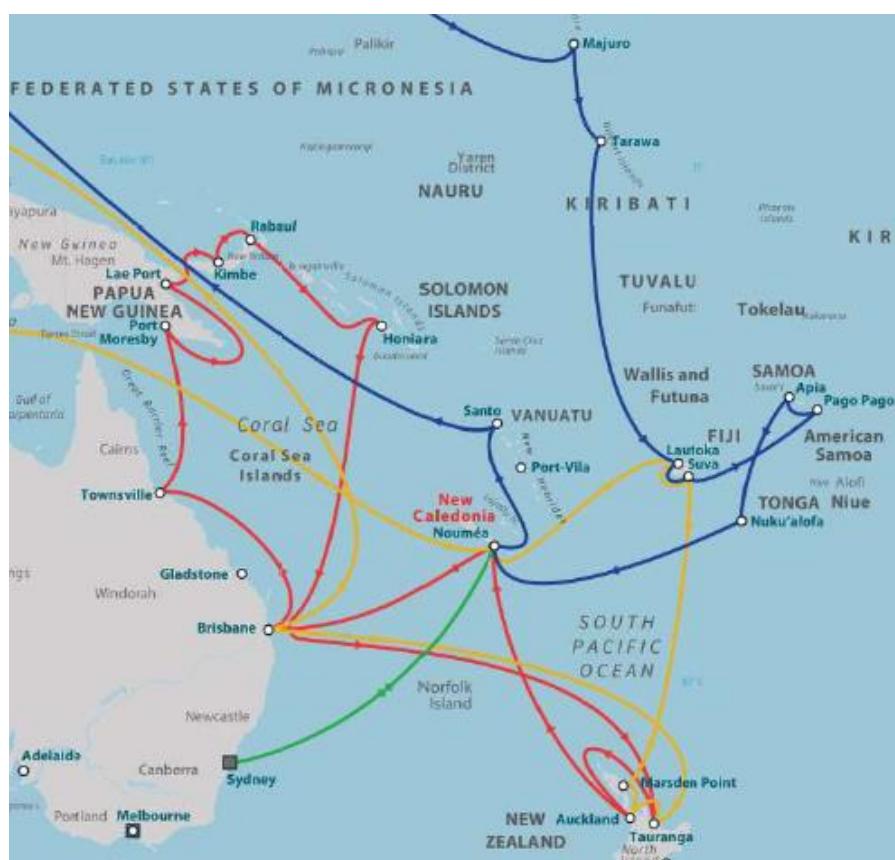
⁴²² Cette ligne, connue sous le nom de « Panama Direct Line » est opérée par la compagnie CMA-CGM et permet de relier la Nouvelle-Calédonie à la Métropole en 35 à 40 jours.

⁴²³ Il s'agit des lignes : en rouge Europe-US-ANZ Pendulum via Panama (PAD/NASP); en jaune Greater Bali Hai service /SPS; en vert NZ-South Pacific Islands service 1; en bleu North East Asia - PNG - New Zealand service (NAT); en noir Australia - South Pacific Islands service (AUSPAC).

va de l'Asie de l'Est à la Nouvelle-Zélande et la route « NZ - Townsville - PNG service (WESTPAC) » (en rouge sur la carte ci-dessous) relie la Nouvelle-Zélande, le Pacifique Sud et la Papouasie-Nouvelle-Guinée : la Nouvelle-Calédonie n'est également desservie par ces lignes qu'incidemment, parce que sa desserte ne nécessite pas d'aménagement lourd des moyens ou trajets.

663. Quatre routes maritimes relient en revanche les petites îles du Pacifique Sud à l'Asie (« Greater Bali Hai service /SPS » en jaune sur la première carte, « NE Asia - Pacific Islands service (Pacific North Asia - PNA) » en bleu sur la seconde carte) à l'Australie (« Australia - South Pacific Islands service (AUSPAC) » en marron sur la première carte), ou à la Nouvelle-Zélande (« NZ-South Pacific Islands service 1 » en vert sur la première carte). Dans ce cadre, les escales en Nouvelle-Calédonie ont une importance plus comparable à celle des autres escales dans les petits Etats du Pacifique Sud.

Aperçu des quatre autres lignes maritimes qui desservent la Nouvelle-Calédonie⁴²⁴



Source : PANC

664. Une seule ligne dessert exclusivement la Nouvelle-Calédonie au départ de l'Australie, il s'agit de la « Australia - New Caledonia service (Noumea Express) » (en vert sur la carte ci-dessus), qui relie chaque semaine le PANC au port de Sydney.
665. Au vu de ce qui précède, si la Nouvelle-Calédonie est le point de passage de neuf routes maritimes commerciales, il convient de relever qu'elle profite en réalité de son positionnement proche de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, qui sont souvent les destinations finales de ces

⁴²⁴ Il s'agit des lignes : en rouge « NZ - Townsville - PNG service (WESTPAC) » ; en jaune « East Asia - New Zealand - South Pacific (ESEA) » ; en vert la « Australia - New Caledonia service (Noumea Express) » et en bleu « la NE Asia - Pacific Islands service (Pacific North Asia - PNA) ».

routes. Sans cet effet d'aubaine, elle bénéficierait d'un niveau de desserte beaucoup plus faible, qui reste un risque si les escales par la Nouvelle-Calédonie n'étaient plus rentables.

666. Il faut donc en déduire que la Nouvelle-Calédonie constitue un marché mineur pour les compagnies maritimes internationales. Le directeur du PANC a confirmé que le marché du transport maritime international de marchandises « *est un marché de taille mondial sur lequel la NC ne pèse rien, n'a aucun poids. Elle est totalement dépendante des stratégies nationales des compagnies, rien ne se décide en Nouvelle-Calédonie* »⁴²⁵.
667. Cet avis est partagé par le président de l'UMEP qui a indiqué que : « *La Nouvelle-Calédonie est un micro-marché pour les compagnies internationales, qui n'hésiteraient pas à en partir si ce n'était plus dans leur intérêt de rester. Si demain les lignes n'étaient plus rentables, Nouméa ne serait plus desservie (...) Tout comme le Vanuatu, Wallis-et-Futuna, ou Fidji, Nouméa est une « queue de terminal » : les navires déchargent tout et repartent à vide, ce qui soulève des problématiques de rentabilité de ligne. Les navires ne font qu'importer de la marchandise, à 90%, sans export au retour* » (Soulignement ajouté)⁴²⁶.
668. **Le tableau ci-après retrace les principales caractéristiques de la desserte du PANC selon les compagnies et les lignes maritimes empruntées.**

⁴²⁵ Voir le procès-verbal d'audition du PANC du 8 juillet 2020 (page 15 – cote 1233).

⁴²⁶ Ce manque de rentabilité est d'ailleurs la raison avancée de la cessation d'activité de la compagnie Seatrade a cessé en 2017, alors qu'elle représentait 15% de parts de marché et était le troisième transporteur maritime international en Nouvelle-Calédonie. Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (page 7 – cote 475).



Autorité de la Concurrence
de la Nouvelle-Calédonie

Principales caractéristiques de la desserte du Port autonome de la Nouvelle-Calédonie par ligne maritime

Service/ligne maritime	Europe-US-ANZ Pendulum via Panama (PAD/NASP)	Greater Bali Hai service / SPS	NZ-South Pacific Islands service 1	North East Asia-PNG-New Zealand service (NAT)	Australia-South Pacific Islands service (AUSPAC)	NZ-Townsville-PNG service (WESTPAC)	East Asia-New Zealand-South Pacific (ESEA)	Australia-New Caledonia service (Noumea Express)	NE Asia-Pacific Islands service (Pacific North Asia – PNA)
Compagnies	CMA CGM / Marfret / APL / ANL	NYK Bulk & Project Carriers / Kyowa / ONE / CNCO-Swire /	Pacific Direct Line / Sofrana ANL / Matson / PFL / GPS	Swire / PFL / Kyowa / CCA / Matson / Neptune Pacific Line	Pacific Direct Line / PFL / Neptune Pacific / Sofrana ANL	Sofrana ANL / PFL	Swire	MSC	CNCO-Swire / Kyowa / NYK Bulk & Project Carriers / ONE
Couverture géographique	Europe, Côte Est des Etats-Unis, Australie & Nouvelle-Zélande	Extrême-Orient, Pacifique Sud	Nouvelle-Zélande, Pacifique Sud	Chine, Japon, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Nouvelle-Zélande	Australie, Pacifique Sud	Nouvelle-Zélande, Pacifique Sud, Papouasie-Nouvelle-Zélande	Asie de l'Est, Nouvelle-Zélande	Australie, Nouvelle-Calédonie	Extrême-Orient, Pacifique Sud
Fréquence	7 jours	17 jours	14 jours	16 jours	14 jours	17 jours	15 jours	7 jours	15 jours
Durée de la rotation	91 jours	68 jours	14 jours	65 jours	28 jours	34 jours	60 jours	7 jours	60 jours
Flotte	13 x 2200 / 2500 EVP	4 x 900 EVP (15 000 tonnes)	1 x 770 EVP	4 x 30 000 tonnes / 2000 EVP	2 x 870 / 980 EVP	2 x 1000 EVP	4 x 1700 / 2300 EVP	1 x 1300 EVP	4 x 1600 EVP
Capacité hebdomadaire	1451 EVP	Inconnu	469 EVP	Inconnu	464 EVP	421 EVP	766 EVP	1338 EVP	786 EVP
Ports touchés	Londres, Rotterdam, Dunkerque, Le Havre, New York, Savannah, Cartagena, Papeete, Nouméa, Brisbane, Sydney, Melbourne, Nelson, Tauranga, Manzanillo, Savannah, Philadelphia, Zeebrugge, Londres	Busan, Kobe, Yokohama, Tarawa, Honiara, Santo, Port-Vila, Nouméa, Lautoka, Suva, Nuku'alofa, Apia, Pago Pago, Papeete, Busan	Tauranga, Auckland, Nouméa, Lautoka, Suva, Port-Vila, Santo, Tauranga	Kaohsiung, Shanghai, Yokohama, Osaka, Busan, Ningbo, Nansha, Lae Port, Port Moresby, Honiara, Port-Vila, Nouméa, Auckland, Timaru, Napier, Tauranga, Marsden Point, Nouméa, Kaohsiung	Melbourne, Sydney, Brisbane, Prony Bay, Nouméa, Port-Vila, Lautoka, Suva, Apia, Pago Pago, Nuku'alofa, Melbourne	Tauranga, Auckland, Nouméa, Brisbane, Townsville, Port Moresby, Lae Port, Kimbe, Rabaul, Honiara, Brisbane, Tauranga	Singapour, Darwin, Nouméa, Lautoka, Suva, Marsden Point, Auckland, Tauranga, Brisbane, Davao, Subic Bay, Sri Racha, Singapour	Sydney, Nouméa, Sydney	Xingang, Qingdao, Busan, Yokohama, Majuro, Tarawa, Lautoka, Suva, Pago Pago, Apia, Nuku'alofa, Nouméa, Prony, Santo, Kaohsiung, Xingang



Fiche n° 5 : Les plateformes logistiques d'approvisionnement des GSA en Nouvelle-Calédonie

669. **Le Groupe Bernard Hayot (GBH)** s'est structuré dans le but d'alléger le fonctionnement de ses points de vente de détail en mettant en place deux structures chargées d'héberger des fonctions support et piloter la stratégie en matière d'approvisionnement du groupe :
- **l'entité SCIE Distribution** est une société de service au groupe au sein de laquelle sont centralisées et mutualisées les fonctions administratives support aux points de vente telles que l'informatique, les ressources humaines, la comptabilité, les achats, etc... Sur la gestion de la logistique, elle s'est vue attribuer la massification interne des commandes et le référencement des marchandises⁴²⁷.
 - **la société Maison Guy Courtot** assure, quant à elle, une double fonction, d'une part, elle exploite les magasins à enseignes Leader Price et, d'autre part, elle gère les approvisionnements, l'entreposage et la logistique des produits MDD Leader Price et Casino. Elle assure également ses services pour les enseignes rattachées à GBH mais ne faisant pas partie du secteur de la GSA comme c'est le cas de la marque Yves Rocher. La séparation des points de ventes et des fonctions administratives mutualisées, permet, selon les dirigeants, de gagner « *en optimisation et [en] efficacité* »⁴²⁸.
670. **Le réseau Korail** dispose d'une société d'approvisionnement, la société SN Import, qui assure des fonctions d'import et de logistique pour tous les magasins de l'enseigne du territoire. Cette société « *est un bureau d'achat créé en 2011 pour assurer le suivi logistique et un démarchage commercial de qualité initialement pour KORAIL Lifou. Son objectif est de fédérer des commerces indépendants pour améliorer la puissance d'achat sur le plan local et international* »⁴²⁹.
671. Cette entreprise a une double mission, celle de « *Centraliser et préparer les commandes destinées à être envoyées sur KORAIL Lifou* », d'une part, et « *En tant que centrale export Intermarché, GEPROCOR : gérer les flux de produits et les aspects liés à leur importation pour les magasins KORAIL (importation, douane, fiscalité...)* », d'autre part⁴³⁰.
672. **Le groupe Discount** dispose, quant à lui, d'une société qui assure l'approvisionnement en PGC de tous les magasins du groupe, la SARL Discount Center. Les magasins peuvent ponctuellement s'approvisionner directement auprès de producteurs locaux, mais c'est la société discount center qui a pour mission d'assurer leur approvisionnement, que ce soit par le biais d'achats auprès de grossistes-importateurs locaux ou directement auprès des producteurs, hors du territoire, lorsqu'une opportunité commerciale intéressante se présente⁴³¹.

⁴²⁷ Voir le procès-verbal d'audition du groupe GBH (annexe 278 – cote 3912).

⁴²⁸ Ibid.

⁴²⁹ Voir la présentation du groupe Korail (annexe 71 - cote 2459).

⁴³⁰ Ibid (cote 2520).

⁴³¹ Voir le procès-verbal d'audition du groupe Pentecost du 7 août 2020 (annexe 543 – cote 8886).

Fiche n° 6 : Le faible impact de la crise du coronavirus sur les prix des PGC en 2020 en Nouvelle-Calédonie

674. Dans son analyse des tendances conjoncturelles pour le second trimestre 2020, l'IEOM indique que : « Tous les secteurs sont concernés par un recul de l'activité durant le mois de confinement. Les plus touchés sont les secteurs touristique et aérien, tandis que le secteur primaire, l'industrie agroalimentaire, les commerces alimentaires et le secteur nickel sont ceux qui résistent le mieux » (Soulignement ajouté)⁴³².
675. Cet institut considère ainsi que : « Si la crise touche l'économie dans son ensemble, son impact est sensiblement différencié selon les secteurs. Sans surprise, les entreprises des secteurs autorisés à poursuivre leur activité durant le confinement (secteur primaire, industrie agroalimentaire, commerce alimentaire...) sont celles qui résistent le mieux. Ainsi, dans le secteur primaire (agriculture, pêche, aquaculture), la production n'a pas été arrêtée. [...] Pour les établissements autorisés à ouvrir durant le confinement (commerce alimentaire notamment), l'activité a pu se poursuivre avec également dans certains cas une hausse d'activité. [...] Dans l'industrie, les fortunes sont diverses. Les sous-secteurs les moins exposés au marché international sont plutôt résilients, c'est le cas notamment de l'industrie agroalimentaire. » (Soulignement ajouté).
676. Il conclut que : « Du fait du ralentissement du commerce international, les contraintes sur les délais et les couts d'approvisionnement et les tensions en amont de la chaîne de production et de commercialisation semblent s'accentuer. De potentielles ruptures de stocks sont évoquées par les professionnels pour certaines catégories de produits (textile, matériaux de construction, pièces détachées automobiles). Une situation à surveiller car de nature à impacter l'offre et à freiner la reprise si cela venait à se confirmer dans la durée » (Soulignement ajouté)⁴³³.
677. Il ressort, toutefois, de l'instruction du présent avis que **la crise sanitaire liée à la pandémie de Covid-19 n'a pas impacté de façon notable l'approvisionnement en PGC de la Nouvelle-Calédonie**, que ce soit en termes de prix, de fréquence, ou de circuit suivi.
678. En premier lieu, si le secteur du transport aérien a été fortement affecté par la crise sanitaire liée à la Covid-19, le fret aérien a pour sa part bien résisté malgré l'augmentation des tarifs pratiqués par la société Aircalin international.
679. Ainsi, selon le représentant de la société PAE qui assurent les opérations de gestion du fret aérien à l'arrivée à l'aéroport international de La Tontouta : « PAE a perdu en quelques heures l'essentiel de son chiffre d'affaires. La majorité des 200 emplois a été mise à l'arrêt (arrêt immédiat des 35 intérimaires et 100 ETP en chômage partiel chaque mois)⁴³⁴ ». Il a, cependant, précisé que : « Dans cet environnement fortement contraint, l'activité fret parvient à se maintenir mieux que les autres services de la société, sans toutefois que l'on puisse recouvrir des niveaux d'activité d'avant-crise ». Il a, en outre, appelé l'attention sur le fait que : « Dans ce contexte, fortement déficitaire, les tarifs de l'entreprise en général, et de fret en particulier, n'ont pas été modifiés » (Soulignement ajouté)⁴³⁵.
680. En tout état de cause, si le fret aérien a été impacté, il y a lieu de relever qu'il ne fournit qu'une partie minime de l'approvisionnement en PGC⁴³⁶ puisqu'il est exclusivement destiné à acheminer des denrées périssables à très courtes durées légales de conservation comme les

⁴³² Voir [l'analyse des tendances conjoncturelles pour le 2^{ème} trimestre 2020 publié en septembre 2020](#) par l'IEOM.

⁴³³ Ibid.

⁴³⁴ Voir la réponse de la société PAE au questionnaire (annexe 765, cote 11763).

⁴³⁵ Ibid.

⁴³⁶ Entre 5 et 10%, selon les distributeurs (voir *supra*).

produits laitiers ultra-frais (yaourts, spécialités laitières, fromages), les produits de la charcuterie fraîche, etc, lesquels répondent à une demande peu élastique au prix.

681. En deuxième lieu, pour ce qui concerne le fret maritime, les acteurs du secteur, de même que les grossistes et les distributeurs ont fait état de dysfonctionnements limités à une légère diminution des références disponibles et essentiellement liés aux difficultés rencontrées par les fournisseurs de métropole pour répondre aux commandes.
682. Les ventes de produits de première nécessité se sont poursuivies normalement et il n'y aurait pas eu de problèmes d'approvisionnement. Les seules perturbations constatées ont tenu essentiellement aux difficultés rencontrées par les fournisseurs, en métropole, pour répondre aux commandes.
683. Ainsi, le représentant de l'UMEP a expliqué : « Concernant le transport maritime, les volumes n'ont pas changé mais les valeurs ont baissé. [...] Les deux mois de confinement en métropole ont bloqué les fournisseurs. Il y a eu un creux d'activité pendant 52 à 58 jours, ce qui correspond au temps d'une rotation de bateau. [...] D'une manière générale, le trafic maritime s'est maintenu avec une diminution du trafic de 10-20% sur une période courte, en mai-juin, liée au creux d'activité en France. Depuis, le trafic est bien reparti et il n'y a pas eu trop d'impact, l'activité du port étant restée globalement identique. Il y a eu un décalage de 50-60 jours dans l'activité, dû aux temps de rotation, mais on s'y attendait. Selon les statistiques du PANC, il n'y a pas eu de chute » (Soulignement ajouté)⁴³⁷.
684. Toutefois, au niveau de la desserte maritime intérieure, la CMI a, quant à elle, mis en avant un impact fort de la crise sanitaire et a indiqué avoir subi une « chute de plus de 50% pour les mois d'avril à juin 2020 (par rapport à 2019) auquel s'est ajoutée une forte augmentation de dépenses en dispositifs matériels afin d'appliquer les consignes sanitaires »⁴³⁸.
685. En troisième lieu, pour ce qui concerne le secteur du transport routier, il ressort de l'instruction que : « La crise sanitaire n'a en revanche pas du tout impacté le SETR. Il n'y a pas eu d'arrêt d'activité et, fin juin, on ne voyait pas de baisse d'activité par rapport à l'année dernière : juste la première semaine de confinement, puis tout a repris normalement. Le BTP et les mines, notamment, ont repris très rapidement » (Soulignement ajouté)⁴³⁹.
686. En quatrième lieu, s'agissant des distributeurs, ils ont globalement plutôt fait état d'une répercussion positive de la crise sanitaire sur la consommation des ménages.
687. Durant la période de confinement, les consommateurs, contraints de rester chez eux, ont augmenté leur consommation de produits alimentaires et depuis la sortie de confinement, les distributeurs ont constaté un retour des ventes à leur niveau antérieur, voire légèrement supérieur. Une exception est cependant notable, concernant l'enseigne Johnston, qui a indiqué avoir été contrainte à réduire ses horaires d'ouverture, ayant vu sa clientèle réduite de moitié et avoir encore 25 % de clients de moins par rapport à la fréquentation antérieure à la crise sanitaire⁴⁴⁰.
688. L'étude de l'évolution des prix des produits alimentaires réalisée mensuellement par l'ISEE montre également que l'augmentation enregistrée depuis le début de l'année est de +1,7 %, et se situe donc en retrait par rapport à l'évolution des prix des produits alimentaires en glissement

⁴³⁷ Voir le procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cotes 472 et 473).

⁴³⁸ Voir courrier de la CMI du 23.10.20

⁴³⁹ Voir page 4 du procès-verbal d'audition de l'UMEP du 16 juillet 2020 (annexe 28, cote 472).

⁴⁴⁰ Voir page 11 du procès-verbal d'audition de la société Johnston « *C'est bien simple on a été obligé de réduire les horaires d'ouverture, on est passé de 2 000 à 1 000 clients pendant le Covid-19. Depuis qu'on a réouvert on est remonté à 1 500 clients mais il manque 500 clients. Cela a nécessairement eu un impact sur notre chiffre d'affaires sur les trois derniers mois* » (annexe 29, cote 503).

annuel sur les douze derniers mois (+ 2,3 % entre octobre 2019 et octobre 2020), ce qui tend à démontrer que la crise du Covid-19 n'a pas renforcé la tendance inflationniste. En outre, la baisse des prix des produits manufacturés s'est renforcée puisque la variation des prix est de -2,7 % depuis le début de l'année alors qu'elle est de -2,2 % en glissement annuel⁴⁴¹.

689. En cinquième et dernier lieu, la sécurité alimentaire du territoire n'a pas été mise en cause, le niveau des stocks des grossistes permettant habituellement de couvrir deux à trois mois de consommation et les flux d'approvisionnements par voie maritime s'étant poursuivis sans discontinuer.
690. L'instruction n'a pas révélé l'existence d'un risque particulier de rupture de l'approvisionnement en PGC, ni même de dysfonctionnement de la chaîne d'approvisionnement. Dans ces conditions, il n'est pas apparu nécessaire de distinguer, dans l'analyse de la structure des prix, la période antérieure à la crise sanitaire de la période actuelle.
691. La chaîne d'approvisionnement de la Nouvelle-Calédonie en PGC reste néanmoins tributaire de la situation sanitaire dans les différents pays sources de ces approvisionnements, qui conditionne la capacité des fournisseurs à répondre aux commandes et celle des acteurs de la chaîne logistique à en assurer l'acheminement.
692. Pour conclure, dans son rapport sur la pandémie, s'interrogeant sur un retour à la normale, le CEROM a indiqué que : « *Depuis la fin du confinement interne, le consommateur calédonien (65 % du PIB calédonien est composé de la consommation des ménages) semble globalement avoir repris ses habitudes. Les achats par cartes bancaires et la circulation de l'argent liquide sont par exemple revenus sur des niveaux d'avant crise. Ce retour à la normale de certains indicateurs, pourrait ainsi signifier qu'une partie de l'économie aurait retrouvé des niveaux d'activité d'avant crise, voire meilleurs, pour certains secteurs en lien avec la poursuite du confinement externe* ». Enfin, il a précisé qu' : « *Un rattrapage (compensation de la période d'inactivité pendant le confinement strict), voire un regain de dynamisme est également observé dans certains secteurs (automobile, travaux de rénovations, amélioration de l'habitat), le maintien constraint des Calédoniens sur le territoire (impossibilité de sortir et de rentrer) conduisant à une réorientation des achats vers l'économie locale, d'autant plus que les particuliers ont constitué une « épargne forcée » pendant la période de confinement* » (Soulignement ajouté)⁴⁴².
693. **En conclusion, il ressort des auditions des différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement que la crise du Covid-19 n'a pas eu d'impact notable sur l'approvisionnement, la distribution et les prix des PGC en 2020. La situation pourrait toutefois évoluer négativement en 2021** étant donné la congestion de certains ports (en Nouvelle-Zélande et Asie) qui a pu renchérir les taux de fret maritime en fin d'année 2020 et la stratégie des principales compagnies maritimes de desservir en priorité l'Asie et les Etats-Unis actuellement tout en délaissant les ports français qui conduit à une pénurie de containers⁴⁴³. S'agissant plus spécifiquement de la Nouvelle-Calédonie, la société CGA-CGM a déjà informé les grossistes locaux d'une augmentation tarifaire conséquente à compter du 1^{er} janvier 2021 comprise entre 250 et 400 euros pour un container de 20 pieds sec ou reefer⁴⁴⁴.

⁴⁴¹ Voir le bulletin mensuel de l'ISEE sur les prix à la consommation, note de conjoncture Octobre 2020 « *En octobre les prix sont stables. Sur un an, les prix hors tabac diminuent de 0,9 %* ».

⁴⁴² Voir l'article du Cerom (Comptes Economiques Rapides pour l'Outre-mer) intitulé : « *Les impacts économiques de la Covid 19 sur la Nouvelle-Calédonie* » de M. Ardoino, IEOM - O. Fagnot, Isee.

⁴⁴³ Voir à cet égard, le reportage de BFM TV intitulé « *Où sont les containers ?* » :

<https://www.linkedin.com/posts/activity-6734728529096798208-zcje>

⁴⁴⁴ Voir le courrier de la CGA-CGM du 1^{er} décembre 2020 qui annonce les augmentations suivantes : Nord Europe vers Nouvelle Calédonie : « +300 eur / teu DRY ; Méditerranée vers Nouvelle Calédonie : +250 eur / teu DRY ; Nord Europe et Méditerranée vers Nouvelle Calédonie : +400 eur / teu REEFER » (annexe ?)