

Résumé de l'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

Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs numérotés de 1 à 693 dans l'avis n° 2020-A-07 du 28 décembre 2020 (rect).

Le 2 janvier 2020, gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a saisi l'Autorité pour avis sur la problématique récurrente de cherté de vie afin qu'elle analyse le mécanisme de formation des prix des produits de grande consommation en Nouvelle-Calédonie.

L'instruction du présent avis a tout d'abord permis à l'Autorité de constater **l'absence de définition réglementaire de la notion de « produits de grande consommation » (PGC) et d'importantes disparités entre les opérateurs sur leur perception des produits entrant dans cette catégorie.** L'Autorité a choisi de définir la notion de PGC par référence à la centaine de produits compris actuellement dans les boucliers-qualité-prix (BQP) sec et frais dans les grandes surfaces de plus de 2 500 m² à dominante alimentaire : produits alimentaires frais, surgelés et provenant de l'épicerie sèche, produits d'hygiène corporel (shampooing, gel douche, dentifrice, couches, protections féminines) et d'entretien ménager (liquide vaisselle, lessive, nettoyant pour le sol) parmi les plus consommés par les ménages calédoniens (voir fiche n° 2).

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.** L'écart de prix moyen entre la Nouvelle-Calédonie et la France métropolitaine est estimé à 33 % en 2015 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 (voir fiche n° 1).

Cette situation, partiellement inéluctable en raison de contraintes géographiques et démographiques, crée un sentiment d'injustice et nourrit aussi un ressentiment contre des « monopoles ». L'impact de ce différentiel de prix sur les consommateurs calédoniens doit néanmoins être apprécié au regard du pouvoir d'achat des salariés calédoniens qui a, en moyenne, augmenté régulièrement depuis 2013, malgré d'importantes disparités au sein de la population comme l'a souligné l'ISEE en 2020. 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 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 PGC, qui représente une faible part de leur budget. Aussi, convient-il de **déconstruire l'idée selon laquelle il suffirait d'agir sur les prix pour lutter contre la « vie chère »** car 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.

Néanmoins, 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.**

Pour pouvoir décrire la structure des prix 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 : l'ensemble des opérateurs de la chaîne logistique (portuaire, aérienne, intérieure) ; sept producteurs locaux sélectionnés pour leur représentativité dans le secteur des PGC ; les principaux grossistes-importateurs de PGC, les grandes surfaces alimentaires (GSA), les représentants des petits commerces de détail et les associations de consommateurs.

L'avis se décompose en trois parties : la première présente les différents opérateurs présents sur les marchés amont et aval de l'approvisionnement et de la distribution de PGC en mettant en exergue le caractère inéluctable des prix élevés en Nouvelle-Calédonie en raison de facteurs exogènes d'autant plus pénalisants que les marchés concernés sont peu concurrentiels ; la deuxième partie présente la structure des coûts des différents opérateurs, leur rentabilité et *in fine* la structure moyenne des prix d'un PGC importé par l'intermédiaire d'un grossiste ; la troisième partie présente enfin les recommandations de l'Autorité pour permettre aux autorités calédoniennes d'abaisser structurellement les prix de revient des PGC et, par répercussion, les prix de vente aux consommateurs.

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

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

En premier lieu, les contraintes géographiques et démographiques de la Nouvelle-Calédonie sont à l'origine d'une dépendance des distributeurs calédoniens à la chaîne logistique d'importation qui s'organise très majoritairement par voie maritime (95 % des importations de PGC) et qui renchérit inévitablement les prix d'achat des PGC.

La Nouvelle-Calédonie est desservie par **neuf routes maritimes**. **Les lignes avec l'Europe représentent 45-50% des volumes en containers**. La deuxième route commerciale est vers l'Asie et représente **25%-30%** des importations. La troisième route commerciale est régionale, autour de l'**Australie et la Nouvelle-Zélande** qui représente **20% des importations** (voir fiche n° 3).

Or, **l'accumulation de coûts et de marges émanant de la dizaine d'opérateurs successifs auxquels il faut nécessairement faire appel pour importer des PGC sur le territoire conduit à renchérir le prix d'achat des marchandises de 30 % à 50 %, ce qui est d'autant plus pénalisant que certains marchés sont peu concurrentiels**. Ainsi, l'Autorité a pu constater que :

- **les prestations des compagnies maritimes internationales s'avèrent peu négociables de la part des importateurs (grossistes ou GSA) mais les tarifs appliqués**, notamment 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 comme la Polynésie française ;

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 secs 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 marchandise

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.

- **les prestations d'accostage sur le Port autonome de la Nouvelle-Calédonie (PANC) sont globalement moins chères que dans la plupart des ports du Pacifique**, faute de revalorisation des tarifs du PANC depuis le début des années 90.

L'Autorité souligne néanmoins que les tarifs de la prestation de chaloupage, appliqués par la société Viratelle dans le cadre d'une délégation de service public (DSP) accordée pour 15 ans, restent surévalués de 20 % selon la dernière estimation de la Chambre territoriale des comptes de la Nouvelle-Calédonie.

L'Autorité souligne également que les tarifs des prestations portuaires devraient être réévalués à la hausse 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 pour accueillir des navires de plus grande capacité.

- **les tarifs des prestations d'acconage (manutention portuaire) pratiqués par les 4 opérateurs sont strictement identiques depuis 1991** (64 120 F.CFP pour un container 20 pieds et 112 899 F.CFP pour un 40 pieds) **et s'avèrent extrêmement élevés, jusqu'à 87 % plus chers que sur d'autres ports du Pacifique comparables.**

Si l'application d'un tarif identique entre les quatre opérateurs résulte d'une entente historique qui aurait été scellée sous l'égide du Gouvernement en 1991, celle-ci n'a plus aucune base réglementaire ni aucune justification économique et conduit à renchérir artificiellement les coûts d'achat des marchandises faute de concurrence entre les opérateurs. Néanmoins, l'impact reste limité puisque 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.

- **les prestations des transitaires et des commissionnaires en douane sont globalement concurrentielles** car le marché est atomisé, les importateurs ayant toujours le choix des transitaires.
- **les prestations de transport routier du PANC aux entrepôts des distributeurs comme les prestations de transport routier sur la Grande Terre sont également concurrentielles** en raison de l'existence d'un très grand nombre d'opérateurs et de l'absence de réglementation ;
- enfin, **le transport maritime intérieur et les prestations annexes conduisent à multiplier par 1,66 à 3,3 les frais de transport intérieur des PGC importés** en raison d'un phénomène de double insularité et d'un faible degré de concurrence entre les trois opérateurs présents sur ce marché.

Ainsi, 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 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.

Néanmoins, le coût complet du cabotage en Nouvelle-Calédonie resterait inférieur de plus de 20 % de ce qu'il est en Polynésie française d'après l'étude Systra (2016).

En deuxième lieu, l'Autorité a constaté l'existence d'un mille-feuilles de droits et taxes à l'importation qui renchérit le coût des PGC importés, malgré l'entrée en vigueur de la Taxe générale sur la consommation (TGC) en octobre 2018.

Il faut tout d'abord rappeler que les PGC en provenance de l'Union européenne sont exonérés de droits de douane en raison de la qualité de Pays et Territoire d'outre-mer (PTOM) de la Nouvelle-Calédonie alors que les mêmes produits en provenance de l'Australie ou la Nouvelle-Zélande y sont soumis.

Or, l'Autorité considère que **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.**

En outre, **le maintien de nombreuses taxes à l'importation**, en particulier la taxe de soutien aux productions agricoles et alimentaires (TSPA), la taxe de régulation de marché (TRM), la taxe de consommation intérieure sur les produits importés (carburants, boissons alcoolisées, tabac et armes) (TCI), ainsi que d'autres taxes spécifiques 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), **conduit inévitablement à renchérir le prix des produits importés, en particulier des PGC.**

In fine, selon les factures transmises par les grossistes et les GSA, le surcoût moyen liée à la chaîne logistique d'importation de PGC par voie maritime en Nouvelle-Calédonie serait d'environ 30 % pour les grossistes et de 46 % pour les distributeurs en 2020 étant précisé que plus la valeur du container est faible, plus le coefficient d'approche est élevé.

Ce surcoût est mesuré par un « coefficient 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.

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

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

Source : données grossistes et distributeurs – traitement ACNC

En troisième et dernier lieu, l'instruction du présent avis a permis de constater que **l'acheminement de PGC par voie aérienne, par l'intermédiaire d'Air France en situation de monopole de fait, est très limité et réservé aux produits « ultra-frais » ou de luxe car il renchérit le prix d'achat des produits de 250 à 400 %**. 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 PGC à transporter.

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

L'Autorité a déjà constaté dans ses précédents avis 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.

Ces choix politiques ont contribué à façonner le modèle de développement économique atypique de la Nouvelle-Calédonie, qualifiée 'd'économie sous serre' par l'IEOM.

Les contraintes géographiques et démographiques du territoire couplées à ces mesures protectionnistes conduisent inévitablement l'émergence de monopole ou d'oligopoles de production locale et à des prix des PGC locaux structurellement élevés.

- ✓ **Les effets pervers du monopole légal d'importation et de commercialisation de la viande confié à l'OCEF sur le niveau des prix**

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 et qui dispose d'un monopole légal d'importation et de commercialisation de la viande sur le territoire.

L'instruction du présent avis a permis de montrer que, **sur le plan concurrentiel, le monopole légal d'importation de l'OCEF :**

– **prive les grossistes et distributeurs calédoniens de la possibilité de négocier directement des prix d'achat plus bas que l'OCEF** 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) ;

– **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 ;

– **n'est assorti d'aucune obligation pour l'OCEF de procéder à une mise en concurrence de ses fournisseurs étrangers pour garantir des prix d'achat compétitifs ;**

– **n'incite pas les éleveurs locaux à améliorer la qualité de leur viande.**

De plus, **le monopole de commercialisation de la viande par l'OCEF, à des prix règlementés sur le marché de gros, est également problématique car 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.** Elle ne lui permet pas non plus **d'accorder des remises à ses clients en fonction des volumes,** lesquelles pourraient également être répercutées sur le prix de vente aux consommateurs.

Enfin, **l'absence de réglementation des prix au détail de la viande locale et importée conduit à la réalisation de marges brutes particulièrement élevées de la part des boucheries, comprises entre 38 et 208 %** entre le prix d'achat en gros et le prix de détail. En outre, 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.

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.

- ✓ **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**

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, et ne satisfait pas suffisamment aux attentes des consommateurs.**

Elle ne permet pas non plus de limiter la volatilité des prix des fruits et légumes qui résulte de facteurs exogènes (contraintes climatiques, charges importantes) **mais également de facteurs comportementaux qui poussent les prix à la hausse au détriment des consommateurs.**

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.**

Le **système de protection de la production agricole locale** par les interdictions (STOP sur les tubercules) et autres mesures de contingentement des importations qui limite par définition la concurrence, **ne permet pas d'améliorer sensiblement le taux de couverture dans la filière.**

Au surplus, **le maintien de quotas d'importation pose encore de nombreux problèmes** : si l'attribution de quotas en fonction des parts de marché historiques des grossistes au sein du COREMAR, qui favorisait la collusion entre les principaux producteurs et grossistes et contribuait artificiellement à renchérir les prix, a été supprimé en 2019 conformément à l'avis de l'Autorité du 23 juillet 2018 sur la filière fruits et légumes, **l'Autorité constate encore aujourd'hui l'existence de situations de pénuries des fruits et des légumes en raison d'importations insuffisantes et du développement de comportements opportunistes**

(destruction volontaire, retards de mises sur le marché des produits, fixation des prix de vente sortie du champ à un niveau déconnecté des prix du marché par des opérateurs en situation de quasi-monopole...).

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 qui **mérite d'être saluée mais qui ne suffit pas à lutter contre le niveau élevé des prix des produits locaux et des produits importés sous quotas.**

- ✓ **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**

L'éloignement du territoire et l'étroitesse des débouchés sur le marché calédonien ne permettent pas aux producteurs de générer des volumes de production suffisants en vue de dégager des économies d'échelle. Dès lors, **les coûts de production sont inévitablement supérieurs en Nouvelle-Calédonie, avec de petites séries** conduisant à une sous-utilisation des machines **qui aboutit à un prix de revient plus élevé qu'en métropole ou dans les DROM.**

A cela s'ajoutent des **surcoûts 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.

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.

Cette situation conduit également à une concentration naturelle des marchés locaux et à l'émergence d'opérateurs en situation monopolistique ou oligopolistique, lesquels sont renforcés par des mesures de protection de marché qui renchérissent mécaniquement le prix des PGC locaux et, le cas échéant, importés.

Ainsi, en 2020, **42 catégories de produits de consommation alimentaire** (chips, charcuterie, poissons et crustacés, pâtes, riz, conserves, produits laitiers, produits de boulangerie, pâtisseries, sucreries, boissons) **et 10 catégories de produits d'hygiène et d'entretien (soit 76 PGC différents) bénéficient de mesures de régulation de marché quantitatives (STOP ou quotas) ou tarifaires**, censées les protéger de la concurrence des PGC importés et rattraper le différentiel de compétitivité-coût auquel sont confrontés les producteurs locaux.

Les producteurs locaux ainsi protégés 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

- **Les circuits d'approvisionnement et de distribution des PGC locaux ou importés confirment le caractère incontournable des grossistes sur les marchés amont et l'importance des GSA sur les marchés aval**

✓ **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**

1. **Il ressort de l'instruction menée auprès des distributeurs calédoniens qu'ils privilégient le « circuit intermédié ». L'approvisionnement par l'intermédiaire des centrales d'achat nationale n'est ainsi privilégié que pour les marques de distributeurs et de produits de marques nationales si les distributeurs ne les trouvent pas auprès des importateurs-grossistes ou s'ils parviennent à bénéficier d'un tarif plus avantageux.**
2. **Les importateurs-grossistes en Nouvelle-Calédonie s'avèrent incontournables pour les petits commerces de proximité et assurent 70 à 80 % de l'approvisionnement des GSA.**

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** mais ce surcoût moyen d'intermédiation masque toutefois des variations très importantes (allant jusqu'à 60 % de marges pour certains produits).

En premier lieu, le recours au circuit intermédié se justifierait, selon les distributeurs, par l'ensemble des services rendus par les importateurs-grossistes : achat de marchandises, stockage, approvisionnements réguliers des points de vente sur l'ensemble du territoire, gestion des dates limite de consommation...

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 malgré l'interdiction posée par l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce, en particulier pour certaines marques emblématiques telles que les biscuits SAO, la mayonnaise Kraft, le whisky Johnny Walker...

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, à l'instar du principal producteur de pâtes industrielles, la société Millo, auprès duquel les GSA ne pourraient pas s'adresser directement.

✓ **Le renforcement de la concurrence entre les GSA dans le Grand Nouméa depuis cinq ans tranche avec la prééminence des commerces de proximité et la concentration des GSA en Brousse et dans les îles**

Actuellement, 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. 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 Nouméa.

Le paysage des GSA dans le Grand Nouméa a beaucoup évolué en raison de l'intensification de la concurrence, en particulier depuis 2015, avec l'essor des réseaux de supermarchés sous enseigne « Korail » et « Super U », l'ouverture d'un troisième hypermarché

à Dumbéa sous l'enseigne « Géant » et les ouvertures prochaines de deux nouveaux hypermarchés sous enseigne « Hyper U », qui devrait casser la situation duopolistique des deux principaux groupes que sont le groupe Bernard Hayot (GBH) et Kenu-In (Carrefour).

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.

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.**

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

- **Présentation consolidée de la structure des coûts des grossistes et distributeurs calédoniens**

Les informations collectées par l'Autorité au cours de l'instruction permettent de mettre en évidence la ventilation des coûts moyens d'un opérateur actif dans les secteurs de la distribution au détail (GSA) et du commerce de gros en Nouvelle-Calédonie, sous réserve des précautions méthodologiques mentionnées au paragraphe 337 de l'avis :

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'exploitation¹	2 %	Autres coûts	1 %
Autres coûts²	1 %	Total	100 %
Total	100 %		

¹ 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 courantes et autres charges d'exploitation.

² Autres coûts = total des charges - total des charges d'exploitation, ce qui correspond aux charges financières + charges exceptionnelles + IS + participation des salariés.

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

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

Il ressort de ces deux avis 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. 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.**

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).**

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.**

- **Les principaux coûts et charges externes**
- ✓ **Les coûts d’achat des marchandises et matières premières**

En résumé, **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** alors que la situation est beaucoup plus contrastée s’agissant des producteurs locaux. 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. 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.

Or, ces coûts sont quasi-inévitables et peu négociables qu'il s'agisse du coût d'achat des matières premières que des coûts d'approche comme vu *supra*. En outre, les opérateurs locaux sont confrontés au risque d'augmentation du coût des carburants et des coûts résultant de contraintes réglementaires internationales (à l'instar de la surcharge dite « *Low sulfur* ») ou locales (taxes à l'importation).

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).**

Ils 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. 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 « coefficient d'approche » – coefficient applicable au prix d'achat départ – supérieur pour le produit à faible valeur ajoutée comme le montre l'exemple suivant.

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 GBH³

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 empotage	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 transitaires	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

³ 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.

Dans cet exemple, 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. Ainsi, **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.** Ce tableau illustre également la **part significative que peuvent avoir les droits et taxes de douane sur le prix de revient d'un produit** puisqu'ils s'élèvent à **44 % du prix de revient de la bouteille de champagne.**

✓ **Les autres achats et charges externes**

Le poste comptable « autres achats et charges externes » recouvrent 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 %).

La part des achats et charges externes dans les coûts et le chiffre d'affaires des producteurs locaux est très variable (10 à 26,6 %) tandis qu'elle est d'environ 9 % en moyenne dans le coût total des grossistes et des distributeurs.

Dans le cadre de l'instruction du présent avis, 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'effet inflationniste de l'introduction de plusieurs réformes réglementaires dans le secteur de l'assurance (+49 à 153 %) et de la construction notamment.

✓ **La principale charge interne : les frais de personnel**

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**.

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.

Le coût salarial moyen annuel est de 7,25 M F.CFP chez les grossistes contre 4,85 M. FCFP chez les distributeurs. 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 effectifs. 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.

A titre de comparaison, **dans le secteur de la manutention la part des charges de personnel représente entre 36 % du coût total de la société SATO et 48 % du coût total de la société GNP, le coût salarial annuel moyen étant de 6 M. FCFP alors que dans le secteur de la production locale de PGC, la part des charges de personnel dans le coût total est très variable (6 à 25 %) pour un coût salarial moyen annuel équivalent (6 M. FCFP).**

Par rapport à la situation dans les DOM, les données transmises au cours de l’instruction montrent que **le coût salarial annuel moyen dans le commerce de gros en Nouvelle-Calédonie est supérieur de 25 % à celui constaté en métropole et en Guadeloupe et supérieur de 11 % à celui constaté en Martinique.**

En outre, **si le coût salarial annuel moyen dans les GSA calédoniennes est très inférieur à celui de l’ensemble des autres opérateurs de la chaîne de valeur sur le territoire, il reste supérieur de plus de 15 % à la moyenne des quatre DROM mais inférieur à celui constaté en Guadeloupe.**

- **La rentabilité des principaux opérateurs locaux**

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 rentabilité des principaux opérateurs calédoniens à partir des éléments comptables et financiers transmis au cours de l’instruction⁴.

- ✓ **les entreprises du secteur de la maintenance enregistrent un niveau de rentabilité particulièrement élevé par rapport aux autres opérateurs de la chaîne de valeur**

La SATO affiche ainsi un taux de rentabilité de 32,6 % en 2019 et la société GNP de 17,6 %, en augmentation depuis 2015.

Les acconiers n’ont pas été affectés par le contrôle des marges issu de l’instauration de la TGC à taux plein en 2019 contrairement aux autres opérateurs du secteur, ce qui s’explique par le fait qu’ils pratiquent le même prix depuis 1991.

En outre, l’instruction permet de constater qu’**alors que le taux moyen de marge nette de la maintenance dans les DROM, tous territoires confondus, s’élevait à 5,5 % en 2017, il était de 21,3% la même année pour ces deux acconiers calédoniens.**

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.

- ✓ **L’analyse de la rentabilité de sept industriels locaux met en lumière des situations très contrastées**

Les entreprises des secteurs des boissons (GBNC/ Le Froid), des pâtes (Millo) et de l’hygiène et l’entretien (Vega) enregistrent un taux de rentabilité proche ou supérieur à 10 % sur la

⁴ L’Autorité souligne toutefois que ces éléments ne donnent qu’une vision imparfaite de la rentabilité des entreprises actives dans le secteur des PGC car les comptes annuels 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.

période 2015-2019 alors que les producteurs de riz, de farine et de conserve enregistrent un taux de rentabilité compris entre 0,9 et 5,5 %. 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. De plus, **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.**

- ✓ **La rentabilité est moindre dans le secteur du commerce de gros et, plus encore, dans le secteur de la distribution au détail**

En premier lieu, il ressort des chiffres de l'INSEE et des données transmises au cours de l'instruction par les opérateurs calédoniens que **le taux de valeur ajoutée des entreprises calédoniennes du secteur du commerce de gros et de détail est faible par rapport à celui des entreprises martiniquaises et guadeloupéennes, principalement en raison de surcoûts d'approvisionnement plus importants.**

Le niveau élevé du taux de marge dans le secteur de la distribution calédonienne par rapport à la situation en Martinique et en Guadeloupe confirme 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.

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

En deuxième lieu, **le taux de rentabilité du secteur du commerce de gros est plus faible que dans d'autres secteurs comme l'aconage ou la production locale de PGC et baisse depuis 2015.**

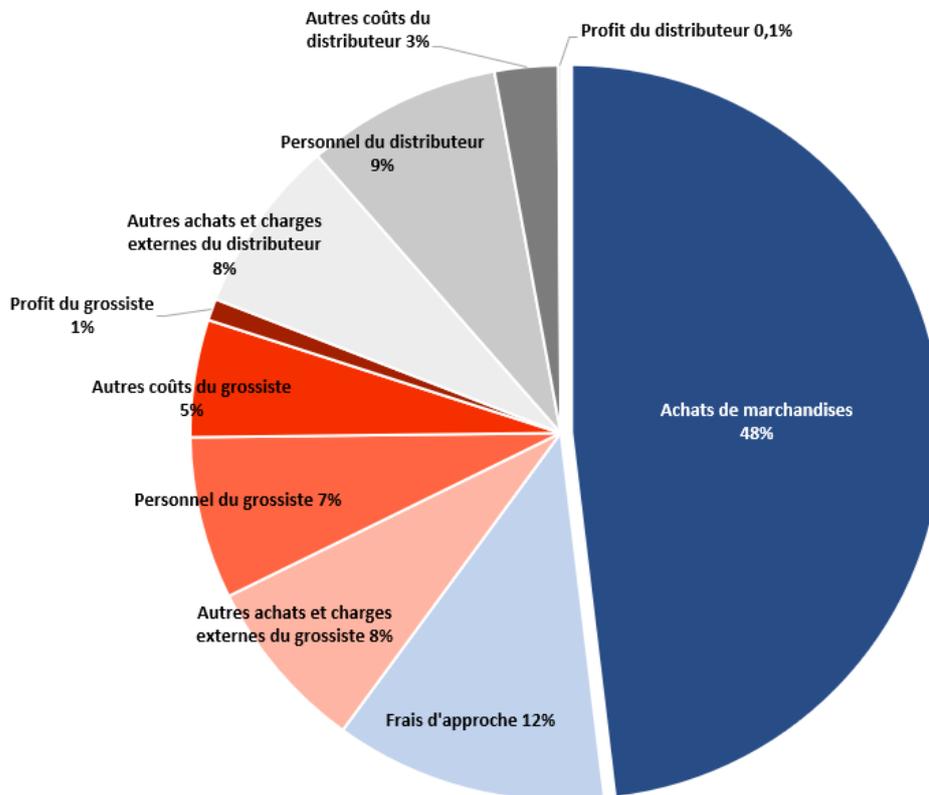
Il est resté en moyenne positif en 2019, à +1,2 %, soit seulement 0,4 points de moins qu'en 2018 et paraît avoir globalement été moins impacté par l'encadrement des marges entre octobre 2018 et octobre 2019 que le secteur de la distribution.

Néanmoins, les taux de rentabilité des grossistes sont très variables, 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 sur la même période (-45,3 % en moyenne).

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. 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.

En troisième lieu, **le taux de profitabilité moyen du secteur des GSA est quasi-nul en 2019 et baisse significativement depuis 2015, passant de +2,4 % en 2015 à + 1,9 % en 2018 et à +0,1 % en 2019.** Son effondrement est corrélé à la baisse drastique des résultats de 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.

- **Décomposition de la structure moyenne des prix d'un PGC au détail importé par l'intermédiaire d'un grossiste (hors TGC)**



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.

Selon les déclarations de l'ensemble des distributeurs, **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.

Or, 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.

L’Autorité en conclut que 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.

III. Les recommandations de l’Autorité

- **Sur les marchés amont de l’approvisionnement des produits importés**

1. Introduire une concurrence « dans le marché » ou « pour le marché » dans le secteur du fret aérien
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
3. Réduire la durée des délégations de service public à 5 ans et réviser à la baisse les tarifs maxima réglementés dans le secteur du remorquage et du chaloupage
4. Réguler les tarifs dans le secteur de l’aconage pour les abaisser sur la moyenne des ports du Pacifique ; supprimer l’obligation d’avoir un contrat de manutention avec une seule compagnie maritime ou réduire la durée de ce contrat à cinq ans
5. Organiser le marché du transport maritime intérieur pour introduire une mise en concurrence entre les trois opérateurs dans le cadre d’une délégation de service public, assortie le cas échéant de la création d’une structure commune de gestion de la flotte maritime et de tarifs réglementés en contrepartie d’une subvention au titre de l’aide à la continuité territoriale

- **Sur les marchés de la production locale de PGC**

6. Soutenir les seules filières de production locale considérées comme stratégiques par des mesures destinées à réduire le différentiel de compétitivité-coût par rapport à la métropole
7. Supprimer toutes les mesures de protection de marché quantitatives en privilégiant, si nécessaire, des mesures douanières cohérentes à travers une rationalisation de la politique commerciale du territoire tournée vers les seules filières stratégiques et tenant compte de l’impact environnemental des droits de douane ainsi définis ; supprimer toute autre forme de discrimination fiscale entre produits locaux et importés

8. 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

9. Mettre en œuvre les recommandations de l'ACNC relatives à l'organisation de la filière fruits et légumes dans le cadre de son avis n° 2018-A-04 du 23 juillet 2018 et, à défaut, réintroduire un mécanisme d'encadrement des prix maximum des fruits et légumes les plus consommés en Nouvelle-Calédonie pendant la saison sèche dès le stade de la sortie du champ jusqu'au détaillant

- **Sur les marchés aval de la distribution en gros et au détail**

- ✓ **Améliorer les instruments d'observation et de contrôle de l'évolution des prix et des marges**

10. Doter le comité de l'observatoire des prix et des marges de véritables moyens pour exercer ses missions

11. Inciter l'ISEE à réaliser plus régulièrement des études statistiques sur la thématique de la vie chère (comparaison spatiale des prix et des revenus, budget des ménages, études sur les commerces de proximité...)

- ✓ **Moderniser les règles relatives aux pratiques restrictives de concurrence dans le code de commerce**

12. Supprimer l'interdiction de négocier des remises sur volume auprès des producteurs locaux de PGC frais, réfrigérés ou surgelés, prévue au II de l'article Lp. 441-2-1 du code de commerce

13. Supprimer l'interdiction de revente à perte à l'encontre des distributeurs de PGC, prévue à l'article Lp. 442-2 du code de commerce

14. Instaurer, à l'article Lp. 442-1 du code de commerce, une sanction pécuniaire dissuasive en cas de refus de vente des producteurs ou fournisseurs de PGC à l'égard des distributeurs

15. Introduire dans le code de commerce une sanction pécuniaire administrative en cas de non-dépôt des comptes annuels au registre du commerce et des sociétés

- ✓ **16 - Renforcer la protection des consommateurs contre les pratiques commerciales déloyales des distributeurs à l'occasion de l'élaboration du futur code de la consommation prévu pour juin 2021**

- ✓ **Favoriser les circuits courts en privilégiant l'approvisionnement direct auprès des producteurs locaux de PGC frais ou l'achat en ligne**

17. Favoriser les ventes du producteur aux consommateurs dans le secteur des fruits et légumes et de la viande par des campagnes de communication ou de promotion des marchés de brousse ou de distribution de « paniers de produits locaux frais »

18. Faciliter le commerce en ligne en relevant le seuil de franchise de droits et taxes aux produits achetés directement par les consommateurs, en appliquant les mêmes droits et taxes au-delà de ce seuil sur les produits locaux et importés au titre du principe de neutralité fiscale et encourager l'envoi groupé de colis pour des produits soumis au même taux d'imposition afin de simplifier les formalités douanières.