

**Produits de consommation courante en Corse
Niveaux et mécanismes de formation des prix**



Rapport de synthèse

Février 2019

Liste des préconisations	2
Contexte & Enjeux	3
1 – L'écart de prix entre la Corse et un territoire comparable du continent	4
1-1 – Revue des études de comparaison spatiale de prix disponibles	4
1-1-1 – Etudes de comparaison spatiale des prix produites par l'Insee	4
1-1-2 – Comparaison des prix par des sources non officielles	4
1-2 – Analyse détaillée du niveau de prix observé pour les produits alimentaires de grande consommation et de l'écart Corse-Continent	6
1-2-1 – Univers des produits & Circuits de distribution	6
1-2-2 – Territoire de comparaison	7
1-2-2 – Prix par territoire, circuit et produits	7
1-3 – Suivi des prix à la consommation	9
2 – Les étapes de la formation des prix pour les produits de grande consommation montrent une contrainte structurelle sur le transport	10
2-1 – Les étapes clés dans la formation des prix des biens de grande consommation	10
2-2 – L'impact du transport dans les prix finaux	13
2-2-1 – Transport routier	13
2-2-2 – Transport maritime	14
2-2-3 – Un coût moyen du transport entre 3 et 5 % du prix de vente HT	15
2-4 – Problématique du seuil de revente à perte et du prix d'achat effectif	16
2-5 – Analyse des structures comptables de la grande distribution en Corse	17
3 – La distribution en Corse : structure et analyse de l'intensité de la concurrence	19
3-1 – Structure de l'appareil commercial	19
3-2 – Intensité de la concurrence sur le territoire	21
4 – Soutien à la production locale	25
4-1 – Problématiques spécifiques liées aux productions locales	25
4-2 – Des liens entre producteurs et distributeurs à renforcer	26
5 – Panier de produits de première nécessité	27
5-1 – Le dispositif bouclier prix-qualité apparaît difficilement adaptable à la Corse	27
5-2 – Une approche conventionnelle et graduelle à privilégier	27
5-3 – Eviter tout dumping sur la production locale	28

Liste des préconisations

Préconisation n°1 : Mettre en place un suivi des prix complet en application de la mission confiée à Corsica Statistica par la délibération de l'Assemblée de Corse du 29 juillet 2016 N°16/177 AC. Réaliser de façon régulière des relevés au cours de l'année afin de contrôler le niveau des prix, les écarts de prix et leurs évolutions, en se basant sur la méthodologie de 2014.

Préconisation n°2 : Doter l'Insee Corse à court terme d'un cadre spécifique sur le modèle des directions régionales de l'Insee dans les départements d'outre mer. Regrouper à moyen terme tous les services d'observation de l'Insee, de la Collectivité de Corse (y compris ses agences, offices et établissements rattachés) et des services déconcentrés de l'Etat dans l'île au sein d'un institut territorial des statistiques sous la supervision de l'Insee.

Préconisation n°3 : Contrôler que la baisse du coût du passage maritime à partir de l'automne 2019 soit effectivement répercutée par les distributeurs, en lien avec la mise en place d'une observation complète et régulière des prix de produits de grande consommation.

Préconisation n°4 : Exclure la Corse de l'application des dispositions de l'ordonnance N°2018-1128 du 12 décembre 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.

Préconisation n°5 : Adapter les articles L910-1 A à L910-1 J du code du commerce sur les observatoires de prix et des marges pour confier à Corsica Statistica, service de l'Agence de Développement Economique de la Corse, les pouvoirs accordés par ces articles à ces observatoires.

Préconisation n°6 : Dans le respect du PADDUC, du cadre territorial d'aménagement commercial et des politiques d'aménagement commercial des intercommunalités et sous réserve que la concentration de la zone baisse significativement, autoriser dans les zones les plus tendues en termes de concurrence l'implantation de nouveaux acteurs.

Préconisation n°7 : Sous réserve d'un avis favorable de l'Autorité de la concurrence, demander l'extension à la Corse le bénéfice des dispositions de la loi n°2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer élargissant les pouvoirs de contrôle et d'avis de l'Autorité de la concurrence.

Préconisation n°8 : Etudier la mise en œuvre d'une aide au transport intérieur conforme aux dispositions sur la compensation des surcoûts liés au transport des marchandises dans le cadre européen des aides à finalité régionales.

Préconisation n°9 : Etablir une charte de la production locale réunissant les producteurs et les distributeurs sous la supervision de la Collectivité de Corse.

Préconisation n°10 : Conventionner avec les distributeurs la constitution d'un panier de biens vendus à prix garanti, sous la supervision de la Collectivité de Corse. Ce dispositif devra tenir compte des obligations concernant le seuil de revente à perte et l'absence d'entente illicite.

Préconisation n°11 : Privilégier une approche graduelle, avec un engagement partant des hypermarchés et des supermarchés puis d'un élargissement par étape aux magasins de plus petites surfaces.

Préconisation n°12 : Tenir compte de la politique de prix des producteurs corses afin d'éviter que la constitution du panier à prix garantis ne conduise pas à un dumping sur la production locale.

Contexte & Enjeux

Depuis de nombreuses années, la problématique du niveau des prix à la consommation en Corse est fortement présente dans le débat économique et politique. Le contexte socio-économique de ces derniers mois l'a replacée au cœur du débat public et des préoccupations sociales.

Concernant les prix alimentaires, les études précédentes (Insee 1995, 2006, 2010 et 2016) font apparaître que les prix de ces produits sont plus élevés en Corse que sur le continent. Cet écart par rapport au Continent apparaît comme persistant dans le temps.

Comme le note l'Insee, « les écarts de prix entre Corse et la province sont en grande partie imputables aux produits alimentaires et aux biens et services liés à la personne. L'alimentaire représente un poste important dans la consommation des ménages, ils y consacrent environ 15 % de leurs dépenses de consommation. L'enquête révèle que les prix de ces produits sont plus élevés en Corse de 8,7 %. La plupart des produits alimentaires sont plus chers dans la région. C'est particulièrement le cas du poisson frais, des viandes, des sucreries et, dans une moindre mesure, des laitages, des boissons non alcoolisées et des huiles et graisses ». Au final, l'écart Corse-Continent sur la nourriture et celui sur les carburants (dépenses de haute fréquence) alimentent un sentiment de « vie chère » très marqué.

Toutefois, la multiplicité récente des analyses sur les prix, avec des méthodologies parfois peu adaptées et des objectifs en termes commerciaux ou de communication très variables, crée un flou autour de la problématique en Corse. De même, l'absence de transparence dans le processus de formation des prix nuit à une éventuelle réponse politique visant à corriger les éléments structurels expliquant des prix plus élevés.

Le Conseil exécutif de Corse a souhaité engager une réflexion visant à éclairer les mécanismes de formation et d'évolution des produits de consommation courante en Corse. En appui à la conférence sociale organisée par la Collectivité de Corse, il a confié au cabinet Gecodia un travail de clarification sur les prix des produits de grande consommation : leur niveau, leurs mécanismes de formation et les marges d'actions identifiables.

1 – L'écart de prix entre la Corse et un territoire comparable du continent

1-1 – Revue des études de comparaison spatiale de prix disponibles

1-1-1 – Etudes de comparaison spatiale des prix produites par l'Insee

L'Insee réalise depuis plus de 20 ans des études de comparaison spatiale des prix¹. Les études font apparaître que les prix à la consommation sont plus élevés en Corse que sur le continent. La dernière étude disponible montrait qu'en mars 2015, « *le niveau général des prix à la consommation des ménages hors loyers est globalement plus élevé en Corse qu'en France de province, de 3,6 %* ».

« Certains produits de consommation courante demeurent nettement plus chers en Corse. C'est notamment le cas de l'alimentation qui est l'un des postes de consommation où l'écart de prix avec la province est le plus grand. Ce coût plus élevé des produits alimentaires contribue au sentiment de vie chère de la population insulaire. En effet, les achats les plus fréquents prédominent dans le ressenti des consommateurs sur le niveau de prix.

La perception en matière de vie chère peut aussi varier en fonction des niveaux de vie et des structures de consommation spécifiques à certaines catégories sociales. Ainsi, elle est la plus importante chez les ménages aux revenus les plus modestes du fait d'une consommation fortement impactée par les dépenses liées à l'alimentation ou au logement. Or, la Corse est particulièrement concernée car c'est l'une des régions françaises où les revenus sont les plus faibles. »

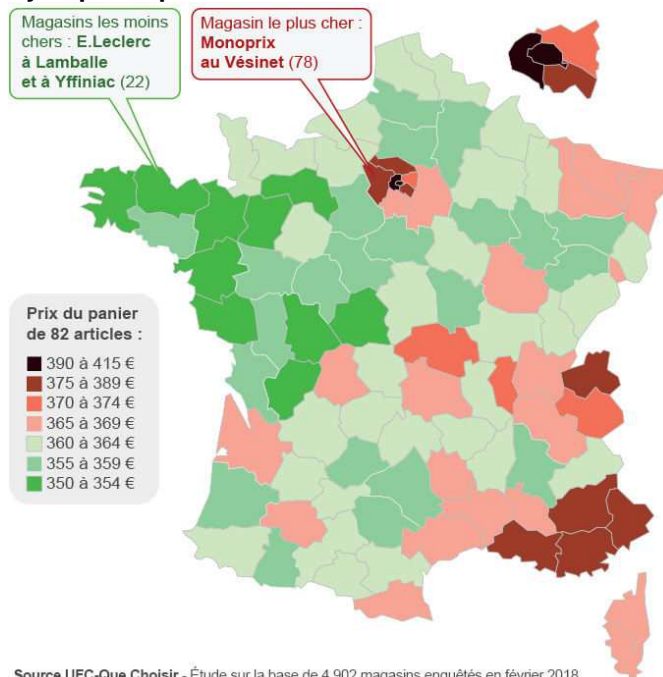
Les études présentent des différences méthodologiques d'une étude à l'autre. Les comparaisons sont faites par rapport à une moyenne nationale, ou une moyenne de province ou encore avec une métropole comme Marseille. Au-delà des différences, les écarts par rapport au Continent sont persistants dans le temps. L'étude de 2015 soulignait ainsi que le niveau des prix à la consommation pour l'alimentation était supérieur de +8,7 % à la moyenne de la France continentale. Comme le note l'Insee, « *la plupart des produits alimentaires sont plus chers en Corse. C'est particulièrement le cas pour le poisson frais, les boissons non alcoolisées, les laitages, les sucreries et, dans une moindre mesure, les viandes et les fruits et légumes* ».

1-1-2 – Comparaison des prix par des sources non officielles

Chaque année l'association UFC-Que choisir réalise un relevé de prix dans les enseignes de la grande distribution en se basant sur un panier moyen. En 2018, le relevé fait apparaître un panier moyen en Corse entre 365 et 369 €, soit un niveau inférieur à celui observé dans les départements de la région PACA et proche en moyenne de ceux du quart sud-est de la France. L'enquête UFC-Que choisir illustre de plus les écarts importants entre le quart nord-ouest et le quart sud-est.

¹ « Les prix en Corse : entre Marseille et Paris », Insee, Insee Première n°442 (avril 1996) ; « Résultats de l'enquête comparaison spatiale des prix Corse-Continent 2006 », Insee Corse (Septembre 2006) ; « Enquête comparaison spatiale des prix 2010 », Insee Corse, Quant'île n°12 (juillet 2010) ; « En 2015, les prix en Corse dépassent de 3,6 % ceux de la France de province », Insee Corse, Insee Flash Corse (avril 2016).

1 - Panier moyen par département selon les relevés UFC-Que Choisir



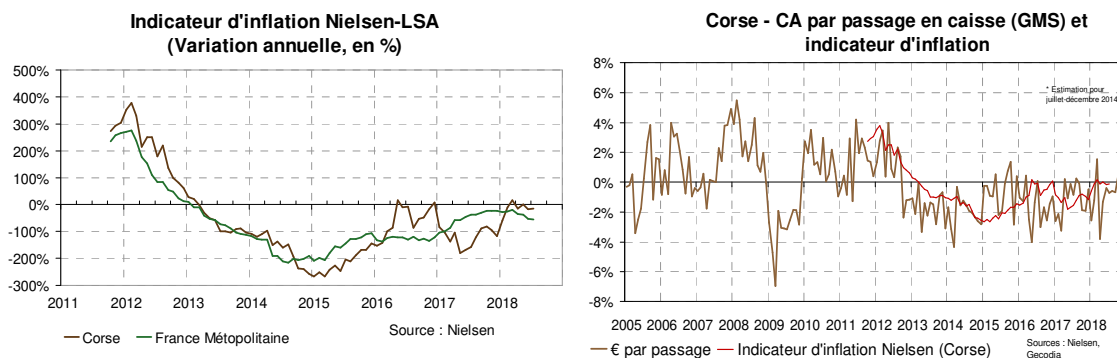
La méthode employée par l'association est la suivante :

- un panier de 82 produits de marques nationales (70 %) et de marques de distributeurs (MDD) pris dans les six grands rayons : boissons, épicerie, lait/fromage, viandes/poissons, fruits/légumes et entretien de la maison/hygiène ;
- les relevés ont été effectués entre le 20 janvier et le 3 février 2018 dans 1 342 supermarchés et hypermarchés implantés sur tout le territoire métropolitain et en Nouvelle-Calédonie ainsi que dans les drives des mêmes enseignes. Au total, 4 902 points de vente ont été ciblés ;
- les enseignes de hard-discount ne sont pas prises en compte.

La méthode employée présente pour la Corse plusieurs biais importants. Elle ne couvre que quelques communes et ne prend pas en compte l'ensemble des enseignes présentes sur les différentes zones de chalandise. A titre d'exemple, les magasins des enseignes U, Casino et Auchan ne sont pas inclus dans l'analyse sur Ajaccio ou Bastia. L'absence d'exhaustivité, avec en dehors d' Ajaccio et Bastia, un seul magasin par territoire, ne permet pas de refléter de façon correcte la réalité des prix pratiqués en moyenne au sein de l'appareil commercial de la grande distribution en Corse.

Parmi les sources non officielles, l'entreprise Nielsen publie chaque mois un indicateur d'inflation sur les produits de grande consommation, l'indicateur « Nielsen – LSA » d'évolution des prix « de l'offre »². Cet indicateur permet de suivre sur une base homogène les prix dans les différentes régions. Cet indicateur a été utilisé par l'Observatoire des prix et des marges du ministère de l'économie entre 2011 et 2014.

² Evolution des prix des différents produits sans tenir compte des dépenses des consommateurs. Nielsen calcule cet indice sur une base très large (ensemble des produits vendus en GMS) mais ne tient pas compte des structures effectives de consommation des ménages.



Les évolutions présentent peu d'écarts d'une région à l'autre. La variation des prix mesurée par cet indicateur en Corse est proche de la moyenne nationale entre 2011 et 2018. Ceci illustre l'influence des pratiques commerciales des enseignes qui appliquent des politiques de prix définies à l'échelle nationale. En Corse comme dans les autres régions, la forte pression exercée par l'intensification de la concurrence par les prix entre les enseignes sur les années 2012 à 2016 s'est bien traduite par un recul de l'indicateur Nielsen (recul aussi visible dans le montant des tickets moyens). Toutefois, cet indicateur ne permet pas de comparer les niveaux de prix d'une région à l'autre.

1-2 – Analyse détaillée du niveau de prix observé pour les produits alimentaires de grande consommation et de l'écart Corse-Continent

En 2014, le GIP « Corse Compétences », groupement d'intérêt public regroupant les services de l'Etat et l'Agence de Développement Economique de la Corse (ADEC), portait la mission « Observation Economique Régionale »³. A ce titre, le GIP a réalisé un travail de clarification du processus de la mécanique des prix. L'objectif général est de décrire la chaîne de la formation des prix d'un panier de biens alimentaires de consommation courante. Cette étude est la plus complète à ce jour portant sur l'analyse des écarts de prix entre la Corse et le continent français.

1-2-1 – Univers des produits & Circuits de distribution

En 2014, la comparaison spatiale des prix des biens alimentaires entre la Corse et le Continent s'est faite suivant trois contraintes principales :

- Une comparaison entre des biens homogènes en type et en qualité;
- Une comparaison entre deux structures territoriales proches ;
- Une comparaison sur la base d'un panier de biens couvrant une part importante de la consommation des ménages en biens alimentaires.

Pour assurer des comparaisons réellement significatives, un univers de 7 000 produits les plus vendus dans l'univers de la grande distribution hors marques de distributeurs a été audité. Au sein de cet univers, les relevés sont dépendants de la réalité des produits mis en rayon. Pour les produits frais, il a été réalisé des relevés pour 200 références (Fruits & Légumes / Boucherie / Poissonnerie / Boulangerie) définis par des caractéristiques précises (variété, calibre, origine...) permettant de garantir la comparabilité des prix relevés en Corse et entre la Corse et un territoire de comparaison. Pour les hypermarchés et les supermarchés, les prix de ces produits sont directement issus de bases de données professionnelles (issues des TPV magasins⁴). Pour le circuit

³ Depuis transférée à l'ADEC avec la formation du service Corsica Statistica à l'été 2016

⁴ Le nombre très important de référence permet des comparaisons sur la base du code EAN (« European Article Numbering », aussi appelé code-barre ou gencode).

Supérettes/Epicerie, les prix ont été relevés physiquement en magasins et portent sur une liste plus restreinte de produits (3 000 références). En plus des magasins déjà cités, des relevés pour les produits frais ont été réalisés dans les circuits suivants : Boucheries, Poissonneries, Boulangeries et marchés.

La répartition par circuit et par territoire des relevés a suivi les recommandations de l'OCDE et d'Eurostat concernant les comparaisons spatiales de prix. L'OCDE et Eurostat précisent que dans le cas où l'écart-type au sein d'un échantillon de produit est inconnu, le nombre standard de relevés pour un produit doit être de 20. Pour les produits à faible variation de prix suivant les points de vente et les produits à variation de prix modérés, la collecte de prix pourra être réduite respectivement à 5 et 10. Pour l'étude sur les prix pratiqués en Corse, cette approche a été appliquée par circuit (hypermarchés, supermarchés, supérettes, commerce de proximité et marchés locaux). Il a été procédé à une répartition géographique permettant à la fois d'identifier les différences de prix suivant le tissu résidentiel (urbain/rural) et suivant le département (Corse-du-Sud/Haute-Corse).

1-2-2 – Territoire de comparaison

Le territoire de comparaison est constitué des départements des Hautes-Alpes et des Alpes-de-Haute-Provence à l'exclusion des stations de montagne et en incluant des magasins du littoral des Alpes-Maritimes. Pour assurer une comparabilité maximum des prix et éviter des biais liés à la différence d'appareil commercial entre la Corse et le continent (enseignes différentes, surfaces non comparables, etc..) il a été construit un échantillon « miroir » constitué du même nombre de magasins, pour les mêmes enseignes, dans les mêmes tranches de surfaces.

A partir des relevés de prix par produits, il est calculé un prix moyen par circuit et par territoire. Les indices de prix sur les niveaux agrégés (rayon, famille de produits) sont calculés à partir des indices élémentaires EAN/Magasins en intégrant une pondération basée à la fois sur la détention (nombre de magasins proposant le produit) et la largeur d'assortiment (nombre de références par famille de produits). Les indices mesurent l'écart de prix observé entre la Corse et le Continent pour chacun des circuits

1-2-2 – Prix par territoire, circuit et produits

Au global, les prix par circuit sont :

- supérieurs de 3,7 % dans les hypermarchés corses par rapport aux prix mesurés dans les hypermarchés du territoire de comparaison ;
- inférieurs de 1,0 % dans les supermarchés corses par rapport aux prix mesurés dans les supermarchés du territoire de comparaison ;
- supérieurs de 2,9 % dans les supérettes et épiceries corses par rapport aux prix mesurés dans les supérettes et épiceries du territoire de comparaison.

En agrégeant les relevés de prix non par l'offre (qui ne tient pas compte des différences en termes de comportement d'achat) mais par le poids relatif des circuits en 2014 (hypermarchés : 47 % des parts de marchés ; supermarchés : 43 % ; autres : 10 %), l'écart de prix ressort supérieur de 1,6 % par rapport à celui du territoire de comparaison pour les prix TTC et de 5,0 % pour les prix HT.

2 - Taux de TVA applicable aux produits de consommation courante (hors alcool)

	Corse	Continent
Eau et boissons non alcooliques ainsi que les produits destinés à l'alimentation humaine sauf éléments ci-dessous	2,1 %	5,5 %
Produits de confiserie Chocolats et tous les produits composés contenant du chocolat ou du cacao sauf le chocolat, le chocolat de ménage au lait, les bonbons de chocolat, les fèves de cacao et le beurre de cacao sont admis au taux réduit de 5,5 % Margarines et graisses végétales Caviar	20 %	20 %
Autre PGC	20 %	20 %

Source : DGFIP

Au niveau des territoires en Corse, la Haute-Corse apparaît légèrement plus chère que la Corse-du-Sud de 1 %. Cet écart de prix est très stable suivant les familles ou les rayons. L'écart est au global identique pour les grandes et moyennes surfaces et pour les magasins de proximité. En revanche, les écarts de prix entre territoires urbains et ruraux sont beaucoup plus variables suivant les familles. Le secteur rural est en moyenne plus cher de 1,9 % par rapport au secteur urbain en Corse.

Si l'écart global reste modéré, l'importance des écarts pour les hypermarchés, le circuit de moins cher sur le continent, et l'importance de ce circuit dans la distribution (près de la moitié du chiffre d'affaire du secteur), justifie une attention particulière sur cette question.

L'écart mesuré entre les données de 2014 et l'étude de l'Insee (écart de 8,7 % pour l'alimentation) provient principalement d'un point de comparaison différent. L'étude de l'Insee de 2015 compare les prix en Corse avec une moyenne province (France métropolitaine hors IDF). Or, il existe des différences territoriales fortes entre les régions françaises au niveau des prix des biens alimentaires, la façade ouest de la France, et plus particulièrement le quart nord-ouest de la France métropolitaine, bénéficiant de prix inférieurs tandis que le quart sud-est figure parmi les territoires à prix élevés⁵.

3 - Ecart de prix Corse-Continent par circuit (GMS)

	Hyper	Super	Superettes	Total
Epicerie	+3,8 %	-1,5 %	+3,4 %	+1,5 %
Liquides	+2,9 %	-1,2 %	-1,0 %	+1,0 %
Frais	+3,8 %	+0,7 %	+4,5 %	+2,5 %
Fruits & Légumes (détail)	+2,5 %	-3,5 %	+5,5 %	-0,1 %
Viandes (détail)	+2,5 %	+3,4 %	+11,2%	+3,8 %
Poissons (détail)	-0,4 %	-2,0 %	nd	-1,0 %

Source : Nielsen, Gecodia

Les données ci-dessus ont pu évoluer depuis 2014 notamment avec des modifications de parts de marchés entre enseignes, avec l'implantation d'un nouvel opérateur sur Ajaccio, des changements d'enseigne sur certaines zones et une augmentation importante des surfaces de vente à la fois des supermarchés et des

⁵ Cf. notamment étude UFC-Que Choisir de 2018 (1-1-2).

hypermarchés. La dispersion des niveaux de prix entre enseignes et magasins étant forte, les professionnels de la distribution indiquent que ces changements ont conduit à réduire les écarts observables avec le continent. En l'absence de nouveaux relevés, les résultats de 2014 ne sont pas contestés dans leur ordre de grandeur par les professionnels.

1-3 – Suivi des prix à la consommation

Actuellement, à la différence des DOM, la Corse ne dispose pas de mesure mensuelle de l'inflation. De même, il n'est pas procédé à un suivi général des prix, malgré l'importance de ce thème dans le débat public. Un suivi large et régulier présente plusieurs intérêts :

- évaluer et suivre de façon régulière et sur une base harmonisée les écarts de prix avec une zone de comparaison par famille de biens et par zone de chalandise en Corse ;
- évaluer l'impact des politiques publiques et des actions entreprises dans le domaine des prix, notamment l'impact de la mise en œuvre d'un panier de biens de première nécessité sur le prix des autres biens ;
- contrôler si l'action de la CDC, notamment à travers la baisse du tarif du mètre linéaire dans le cadre de la continuité territoriale, est bien répercutée sur les prix à la consommation ;
- contrôler si les prix augmentent lors de la saison estivale, ce que réfutent les acteurs de la distribution et/ou si certaines familles de biens présentent des écarts plus marqués ;
- assurer une transparence sur les prix par territoires afin de créer une pression concurrentielle par ce biais.

Préconisation n°1 : Mettre en place un suivi des prix complet en application de la mission confiée à Corsica Statistica par la délibération de l'Assemblée de Corse du 29 juillet 2016 N°16/177 AC. Réaliser de façon régulière des relevés au cours de l'année afin de contrôler le niveau des prix, les écarts de prix et leurs évolutions, en se basant sur la méthodologie de 2014.

Par ailleurs, dans de nombreux cas, la méthodologie des enquêtes et les moyens dédiés pour les directions régionales de l'Insee ne conviennent pas à l'île. Ce problème s'est accentué avec la formation des grandes régions. A la différence des DROM, où l'Insee est régionalisé et doté de moyen renforcés, les problèmes de tailles d'échantillon lors des enquêtes et la faiblesse des moyens posent des problèmes importants de couverture en Corse.

Ainsi, malgré les enjeux politiques très forts associés à ces questions, la couverture statistique sur les questions du suivi des prix à la consommation, de l'emploi, du budget des ménages et de la comptabilité des entreprises est très insuffisante. Une mesure des évolutions sociales et économiques est fondamentale pour conduire des politiques pertinentes et adaptées dans le domaine du pouvoir d'achat et du suivi des prix à la consommation. En adoptant un cadre opérationnel aligné sur celui des DROM, l'Insee Corse devrait être *a minima* à même de fournir des informations sur les dépenses des ménages et les prix à la consommation en appliquant les mêmes méthodologies et en réalisant les mêmes enquêtes que dans ces territoires.

Préconisation n°2 : Doter l'Insee Corse à court terme d'un cadre spécifique sur le modèle des directions régionales de l'Insee dans les départements d'Outre-mer. Regrouper à moyen terme tous les services d'observation de l'Insee, de la Collectivité de Corse (y compris ses agences, offices et établissements rattachés) et des services déconcentrés de l'Etat dans l'île au sein d'un institut territorial des statistiques sous la supervision de l'Insee.

2 – Les étapes de la formation des prix pour les produits de grande consommation montrent une contrainte structurelle sur le transport

2-1 – Les étapes clés dans la formation des prix des biens de grande consommation

Pour les produits de grande consommation, le flux de la grande distribution est très largement déterminé par les liens entre les magasins et leur centrale d'achat sur le continent. En dehors des produits frais (fruits, légumes, viandes et poissons), les flux directs Producteurs-Magasins sont marginaux en Corse comme sur le Continent, y compris pour les supérettes. En Corse, les flux entre producteurs locaux et distributeurs sont très majoritairement directs. L'île ne présente pas d'entrepôt logistique lié directement ou indirectement (prestataire) aux enseignes.

Pour assurer la livraison des magasins, la grande distribution repose principalement sur des entrepôts de taille régionale (logistique « endogène ») générant un flux de camions importants et réguliers pour l'approvisionnement des magasins. Au niveau des enseignes, les entrepôts d'approvisionnement des centrales d'achat auxquelles sont rattachées les magasins de l'île sont principalement en région PACA autour de Marseille et de Toulon. Les groupes Système U et Auchan ont leurs principaux entrepôts en dehors de cette région (autour de Nîmes). Les flux d'approvisionnement des magasins corses se font quasi-intégralement via ces bases logistiques. Ces entrepôts sont de taille inférieure à 100 000 m² et sont spécialisés afin de regrouper sur une plateforme logistique des produits ayant des caractéristiques logistiques très différentes (origines, conditionnements, fragilité, taux de rotation, périssabilité...).

Leclerc (centrale d'achat régionale LECASUD)

- 1 base principale à Le Luc (83) :

52 000 m² concentrant 86% des flux régionaux passant par plate-forme (hors approvisionnement local) avec produits DPH, Bazar, frais (3/5ème de l'activité frais), textile, épicerie, F&L (75%), surgelés et liquides.

- 3 bases sous-traitées :

Pierrelatte (9 000 m² pour le liquide : eaux, minérales, boissons pour 14% des flux régionaux).

Aix Les Milles (3 000 m² pour le restant des produits frais).

Peynier - Rousset (10 000 m² pour les liquides).

Système U (distribution Grand Sud)

- 1 base principale à Vendargues (34) :

97 000 m² pour le non alimentaire (45 000 m²), le DPH/Épicerie/Liquides (31 000 m²) et le Frais/F&L/Surgelés (21 000 m²).

- 1 base sous-traitée à Arles :

35 000 m² pour les liquides, l'épicerie et les produits DPH.

Carrefour (Logidis)

- 2 bases principales à :

Salon-de-Provence 57 000 m² dont 38 000 m² pour les produits d'épicerie, 11 100 m² pour les produits frais et les F&L et 8 000 m² pour les produits surgelés pour les formats Super et Proxi.

Nîmes : 27 000 m² pour les produits d'épicerie à faible rotation, DPH.

- 6 bases sous-traitées :

Brignoles : 30 000 m² pour l'épicerie A/B.

Grans-Miramas : 30 000 m² pour les liquides (alcool).

Base Cavaillon : 30 000 m² pour l'épicerie A/B.

Aix-les-Milles : 20 000 m² pour les produits frais.

Béziers : 27 000 m² pour les produits frais.

Saint Denis : 30 000 m² pour les textiles.

Casino (Easydis)

- 1 base principale à Aix Les Milles :

70.000 m² pour Hyper et Super (49 000 m²) et proximité (22 500 m²). Frais, Epicerie, DPH, Liquides (HM & SM) et Frais, F&L, DPH, Epicerie, Liquides (proximité).

- 2 bases sous-traitées :

Vitrolles : 11.000 m² pour les produits d'importation (Italie et d'Espagne).

Toulon - La Farlède : 21 000 m² pour les Liquides/DPH.

Auchan

- 2 bases principales :

Nîmes : environ 70 000 m² (Epicerie, DPH, Parfumerie, Boissons)

Garons : environ 58 000 m² (Epicerie, DPH, Parfumerie, Boissons)

- 2 bases secondaires :

Cavaillon : 5 000 m² (produits d'entretien)

Le Pontet : 10 000 m² (frais autre que F&L)

Les liens logistiques entre la Corse et les entrepôts du continent présentent deux types d'organisation :

- la logistique concentrée : une seule base sans spécialisation par région logistique, située au barycentre des magasins (Leclerc et Système U) ;
- la logistique polarisée : sites multiples dans une région, qui sont spécialisés pour l'essentiel, mais concentrés dans une seule partie de la région (Casino, Carrefour). On peut trouver des dépôts distincts appartenant au même groupe et sur un même terrain.

Il faut noter que les différences dans l'organisation logistique n'ont pas d'impact mesurable sur les performances opérationnelles, que ce soit au niveau du continent ou en

Corse. Les différents acteurs interrogés décrivent des contraintes et des performances très similaires d'une enseigne à l'autre. Pour les plates-formes logistiques présentes en région PACA la taille est assez variable (entre 3 000 et 100 000 m²), avec des plates-formes mono-famille de produits plus petites (13 500 m² en moyenne) que les plates-formes multi-familles (40 000 m² en moyenne).

En termes de gestion des flux entre centrale d'achat, entrepôts et magasins, les commandes et la gestion opérationnelle sont internalisées pour toutes les enseignes. En revanche, les flux depuis les entrepôts (préparation des commandes et chargement des camions) présentent plus de différences. A titre d'exemple, le groupe Leclerc a majoritairement internalisé ses flux logistiques alors que la logistique est confiée à une filiale pour le groupe Casino (via filiale Easydis), Carrefour (filiale Logidis) et Système U. La logistique du magasin Auchan Atrium est confiée à un prestataire qui est aussi une composante du groupe contrôlant le magasin en Corse.

Concernant les flux de transport, les enseignes font principalement appel à des prestataires corses. Les principaux transporteurs sont les groupes Rocca, Filac & SETEC. Comme sur le continent, les prestataires logistiques sont très nombreux, avec à côté des grands groupes de logistique, de nombreux petits prestataires locaux.

La gestion des flux entre les entrepôts et les magasins se fait en ABC pour la plupart des marchandises en Corse :

- Jour A : commandes ;
- Jour B : préparation et le départ pour Marseille ou Toulon pour embarquement sur un ferry assurant la liaison avec la Corse (J+1) ;
- Jour C : débarquement dans un port corse et livraison en magasin (J+2).

Il existe aussi des flux AB pour certains magasins et, minoritairement, des flux ABCD pour le sec. La nécessité du transport maritime impose majoritairement un jour supplémentaire par rapport aux magasins du continent qui fonctionnent généralement sur un flux AB (commandes en jour A, préparation et livraison en jour B).

Pour certains PGC, des intermédiaires du commerce de gros (certains surgelés & produits frais libre service de marques nationales) se maintiennent en Corse. Ces intermédiaires sont des sociétés spécialisées dans le commerce de gros de frais et le surgelé et commercialisent en Corse des grandes marques nationales (Danone, Fleuri Michon...). Ils reçoivent les commandes des magasins ou des groupes. Ces intermédiaires sont mis en concurrence avec les prix pratiqués par les centrales d'achat qui donnent aussi accès à ces produits. Ainsi, les responsables de la grande distribution interrogés soulignent que ces intermédiaires ne pourraient continuer à fonctionner sur leur modèle actuel sans les volumes commandé par les GMS et que ceci implique une pression très forte pour s'aligner sur le prix centrale d'achat + transport maritime.

Pour les produits locaux, les producteurs sont généralement directement en liaison avec les magasins ou les enseignes. Du fait du poids des indépendants dans le circuit de distribution, les commandes et les négociations se font sur un mode largement décentralisé (magasins-producteurs).

Enfin, les politiques commerciales en Corse sont en grande partie pilotées au niveau national. Les enseignes ont une liberté d'action limitée, hormis pour les produits locaux, y compris les magasins indépendants. Les magasins doivent notamment appliquer les promotions et les politiques définies au niveau des centrales nationales. Les marges de manœuvre locales sont encadrées sur les produits de grande consommation à la fois par la politique de prix des enseignes et par la réglementation.

2-2 – L’impact du transport dans les prix finaux

2-2-1 – Transport routier

Le coût du transport est estimé à l’aide d’un calcul basé sur un coût théorique pour une semi-remorque optimisée (33 palettes complètes). Le coût du transport routier est approché à l’aide des distances moyennes entre les entrepôts et les points de vente et des références publié par le Comité National Routier (CNR) pour le transport régional et le transport en camion frigorifique.

Tableau 1 - Référentiel prix de revient pour le transport routier

	Coût moyen du transport routier		
	Régional 40T	Frigo LD 40T	Unité
Carburant / km	70,309	70,349	€/km
Pneumatiques / km	70,03	70,026	€/km
Entretien-réparations / km	70,09	70,059	€/km
Terme kilométrique (hors péages)	70,429	70,434	€/km
Péages / km (tous kilomètres confondus)	70,07	70,087	€/km
Terme kilométrique avec péages (CK)	70,499	70,521	€/km
Salaires et autres éléments de rémunération / heure	714,15	715,03	€/h
Charges sur salaires et autres rémunérations / heure	74,31	76,22	€/h
Frais de déplacement / heure	71,9	74,35	€/h
Terme horaire (CC)	720,36	725,6	€/h
Coût de détention du véhicule moteur / jour	748,8	757,91	€/j
Coût de détention du véhicule tracté / jour	715,15	724,79	€/j
Assurances / jour	711,05	711,71	€/j
Taxes / jour	72,17	71,89	€/j
Total des coûts fixes de véhicule par journée d'exploitation (CV)	777,17	796,3	€/j
Charges de structure et autres charges indirectes / jour (CS)	781,38	7133,6	€/j
Terme journalier (CV + CS)	7158,55	7229,9	€/j
Groupe froid - fuel / heure d'utilisation	-	71,683	€/h

Source : CNR

Cette structure de coût standard permet de calculer le coût de transport routier porte-à-porte (entrepôt de la centrale d’achat – magasin) pour le transport régional sur le continent et en Corse. Par ailleurs, il est tenu compte du fait que les enseignes indiquent que le coût du transport intra-corse (port-magasins) est plus élevé que la norme nationale, avec un coût au kilomètre environ 4 fois plus élevé⁶ en incluant les coûts spécifiques à la prise en charge portuaire. Dans le cas d’un trajet « Entrepôt-Corse », le coût lié à l’immobilisation liée au transport maritime⁷ de la remorque est pris en compte mais pas le coût du passage (cf. ci-après pour le coût du passage maritime).

⁶ Les transporteurs corses ont des niveaux de consommation intermédiaire dans la moyenne des opérateurs de la région PACA (source : DGE – base économique des entreprises monorégionales). En revanche, le partage de la valeur ajoutée est plus favorable aux entreprises avec des taux de profits supérieurs et la marge sur l’exploitation est plus élevée. Toutefois, le niveau d’investissement est plus important et la rentabilité des immobilisations est plus faible. Le financement se fait plus par autofinancement que sur la région PACA. Au final, la marge d’exploitation plus élevée permet de financer avec un moindre endettement une intensité capitaliste plus élevée.

⁷ L’immobilisation de la remorque pendant la traversée à l’aller et au retour, soit une immobilisation de près de 26 heures aller-retour.

Tableau 2 - Référentiel prix de revient pour le transport routier (trajet aller-retour)

	Distance moyenne Entrepôt-Magasin	
	Corse	Territoire de comparaison
Distance moyenne (route)	170	400
Distance aller-retour	340	800

	Coût de transport moyen pour un semi-remorque (transport continental uniquement, en €)	
	Corse	Territoire de comparaison
Régional 40T	391	682
Frigo LD 40T	480	796

	Coût de transport moyen pour un semi-remorque (transport intra-corse, en €)	
	Corse	Territoire de comparaison
Régional 40T	136	
Frigo LD 40T	159	

	Coût d'une remorque immobilisée lors du passage maritime A/R (en €)	
	Corse	Territoire de comparaison
Régional 40T	38	
Frigo LD 40T	69	

	Coût de transport moyen pour un semi-remorque (total, en €)	
	Corse	Territoire de comparaison
Régional 40T	565	682
Frigo LD 40T	708	796

Source : Gecodia

Pour un trajet moyen entrepôt-magasin en Corse et sur le territoire de comparaison (cf. 1-2) tel que défini dans l'étude de 2014, le coût calculé est inférieur de 17 % pour le transport routier classique et de 11 % pour le transport avec utilisation d'un groupe froid. Compte tenu des distances plus faibles en kilomètre en moyenne et malgré le coût du transport intra-corse, le transport routier a un coût à la remorque moins élevé en Corse par rapport au territoire de comparaison. Ce coût théorique doit toutefois être nuancé, certaines enseignes réalisant une péréquation des coûts logistiques pour le transport routier entrepôt-magasin⁸ qui conduit donc à aligner ce coût entre les magasins à travers une cotisation forfaitaire exprimée en % du prix d'achat à la centrale.

2-2-2 – Transport maritime

En 2018, l'essentiel du trafic maritime de fret s'est fait sur les lignes de service public (port de Marseille – ports de Corse). Le prix moyen du mètre linéaire est obtenu grâce aux données fournies par la convention de délégation de service public (DSP Marseille-Corse) et les conditions générales de tarifs du transport de fret routier données par Corsica Linea. Pour une remorque standard (contenance 33 palettes), le coût du passage maritime n'est pas uniquement sur le prix de la remorque à l'aller à plein et au retour à vide. Il faut aussi tenir compte de l'utilisation du groupe froid ou non lors du passage maritime à l'aller dans le cas du transport réfrigéré⁹ et des frais annexes (carburant).

⁸ Les centrales d'achat régionales appliquent une cotisation « transport » unique pour l'ensemble des magasins couverts. Toutefois, la prise en charge du transport routier dans le cas des magasins corses s'arrête pour certaines enseignes au port de Marseille.

⁹ La surcharge au mètre linéaire pour un branchement froid était de 5 % du prix du mètre-linéaire.

Il ressort que le coût moyen pour une remorque est en 2018 autour de 1 290 euros (1 310 € pour une remorque avec branchement pour le groupe froid) pour un tarif DSP de 40 €/ML.

2-2-3 – Un coût moyen du transport entre 3 et 5 % du prix de vente HT

Pour une remorque optimisée (33 palettes, format Euro), le coût du transport peut être calculé par unité de vente. Ce calcul permet d'estimer que le poids du transport dans le prix de vente des produits HT se situe entre 3 et 5 % suivant les produits (soit 3 à 6 % du prix d'achat HT). Il est très dépendant du transport réfrigéré et du couple volume/prix de vente hors taxe, les produits pondéreux et vendus à bas prix étant très impactés¹⁰. Le transport maritime représente près de 70 % du coût total du transport (2 à 4 % du prix d'achat HT auprès de la centrale). Une réfaction de TVA en Corse concerne la grande majorité de l'alimentation, avec un taux de 2,1 % appliqué en Corse contre 5,5 % sur le continent. Cette réfaction compense donc toute chose égale par ailleurs le surcoût transport observé (passage maritime) pour une large gamme de produits. Seul les produits pondéreux et à bas prix (exemple : eau, œufs...) ne bénéficient pas d'une compensation à la hauteur du surcoût maritime. En outre, les produits des rayons hygiène et entretien de la maison ne bénéficiant pas d'un différentiel de TVA, le transport maritime n'y est pas compensé. Les magasins effectuent une péréquation des marges, ce qui répartit la charge du transport sur l'ensemble des produits vendus. Ceci atténue la compensation du surcoût maritime sur les prix alimentaires liée au différentiel de TVA Corse-continent. L'analyse précédente doit être affinée par rayon (cf. préconisation N°5) afin de pouvoir mieux identifier les gammes de produits pour lesquels le transport maritime a l'impact le plus notable.

A l'automne 2019, à la suite du vote par l'Assemblée de Corse de la délibération, le tarif au mètre-linéaire sur les lignes de service public sera abaissé de 5 €, à 35 €/ML. Cette baisse permettra de placer le coût A/R pour une remorque entre 900 et 1 000 €, permettant de réduire le surcoût du passage maritime d'environ 17 %. Un impact à la baisse sur les prix finaux autour de 0,5 point de % devrait donc être observé sur les prix des produits de grande consommation vendus par la grande distribution.

Préconisation n°3 : Contrôler que la baisse du coût du passage maritime à partir de l'automne 2019 soit effectivement répercutée par les distributeurs, en lien avec la mise en place d'une observation complète et régulière des prix de produits de grande consommation.

Le coût du transport maritime avec l'Italie continentale est inférieur de près de 30 % à celui pratiqué dans le cadre de la continuité territoriale¹¹. La création de liens avec l'Italie pour les enseignes qui sont aussi présentes dans ce pays semble donc présenter un intérêt. Toutefois, l'existence de barrières réglementaires¹² et logistiques¹³ fortes rend complexe la mise en place d'un approvisionnement par ce canal. Mettre en place une politique publique créant ou renforçant des liens pour l'approvisionnement de la Corse ne peut donc se faire sans une action réglementaire visant à harmoniser les règles, soit une démarche intergouvernementale à très long terme.

¹⁰ A titre d'exemple, pour les produits alimentaires, le poids du transport maritime dans le prix de vente HT est de près de 11 % pour l'eau, environ 8 % pour les œufs et proche de 2 % pour produits secs (type pâtes alimentaires).

¹¹ Selon les cotations disponibles chez les opérateurs privés, le coût pour un passage maritime serait d'environ 25 €/ML sur l'Italie contre 35 €/ML avec Marseille à compter de l'automne 2019 dans le cadre de la DSP de continuité territoriale.

¹² Règles relatives à l'étiquetage, à la traçabilité, à l'information du consommateur, à la sécurité alimentaire. Des différences dans les processus de certification et les contrôles par les administrations italiennes et françaises peuvent engendrer des barrières à l'importation depuis l'Italie.

¹³ Notamment, la création de liens avec de nouvelles centrales d'achat et les différences dans le comportement alimentaire ou les volumes disponibles.

Par ailleurs, les enquêtes menées par les organismes statistiques nationaux et régionaux (ISTAT et Banque d'Italie en Italie et INE et Ibestat en Espagne) portant sur une comparaison spatiale des prix de l'alimentation font ressortir un coût de l'alimentation aligné sur la moyenne nationale en Sardaigne¹⁴ mais supérieur à ceux des autres régions du sud de l'Italie (entre +3 et +6 % en 2009). Pour les Baléares, les prix sont plus élevés de 2 % en moyenne mais une analyse à partir de l'enquête sur le budget des ménages montre que les prix dans l'alimentation sont supérieurs de 4 % à 15 % suivant les catégories de produits.

Les deux îles n'ont pas de fiscalité réduite pour les produits alimentaires. La TVA appliquée est identique à celle pratiquée sur les territoires continentaux italien¹⁵ et espagnol¹⁶. La baisse de 2015 et la future baisse de l'automne 2019 du tarif de la continuité territoriale a et va réduire significativement l'écart¹⁷ avec le transport vers la Sardaigne et les Baléares. Fin 2019, le coût sur les lignes de DSP avec la Corse sera proche de celui pratiqué sur les lignes pour les Îles Baléares.

2-4 – Problématique du seuil de revente à perte et du prix d'achat effectif

Fin 2018, le Parlement a adopté la loi EgAlim¹⁸ qui permet au gouvernement de prendre des ordonnances afin de réglementer le seuil de revente à perte (SRP). L'ordonnance¹⁹ du 12 décembre 2018 précise que le « prix d'achat effectif défini au deuxième alinéa de l'article L442-2 du code de commerce est affecté d'un coefficient de 1,10 pour les denrées alimentaires et les produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie revendus en l'état au consommateur ». Par conséquent, à partir du 1^{er} février 2019, le prix en dessous duquel un distributeur a l'interdiction de revendre un produit est porté à 110 % du prix d'achat effectif (revendu au minimum à 110 s'il a été acheté 100). Le relèvement du SRP ne s'applique pas aux DOM ainsi qu'aux collectivités d'outre-mer.

Le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport (article L442-2 du code de commerce). Dans le cas de la Corse, le transport maritime est inclus dans le prix d'achat effectif.

Il apparaît donc que le relèvement du SRP n'a pas pris en compte les contraintes propres liées à l'insularité de la Corse (surcoûts logistiques, écart de prix défavorable avec la moyenne nationale hors IDF, faible concurrence au sein des zones²⁰, importance de précarité). Le transport maritime étant inclus dans le prix d'achat effectif, il s'ajoute avant relèvement du seuil et conduit à réduire la possibilité pour les distributeurs d'établir une péréquation entre les marges pratiquées entre différents produits. Ceci limite donc les possibilités de répartir la charge du passage maritime entre produits (le coût du transport étant variable suivant les produits comme vu au point 2-3).

¹⁴ « Le differenze nel livello dei prezzi al consumo tra i capoluoghi delle regioni italiane », Istat (2009).

¹⁵ Taux à 4 % pour les produits alimentaires, 22 % pour les eaux minérales, limonade, jus et alcools.

¹⁶ Taux à 4 % pour les produits alimentaires, 10 % pour les eaux minérales, limonade et jus et 21 % pour les alcools.

¹⁷ Pour un aller-retour avec le port le plus proche du continent et pour un camion avec remorque à timon standard (16 mètres et 40T maximum), le coût le moins cher de 1 100 € pour le port de Palma à Majorque et de 670 € pour les ports de Olbia et de Cagliari.

¹⁸ LOI n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.

¹⁹ Ordonnance n° 2018-1128 du 12 décembre 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.

²⁰ Cf. 3-2.

Préconisation n°4 : Exclure la Corse de l'application des dispositions de l'ordonnance N°2018-1128 du 12 décembre 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.

2-5 – Analyse des structures comptables de la grande distribution en Corse

L'Insee n'ayant pas été en mesure de fournir des éléments détaillés sur les comptes des hypermarchés et des supermarchés, une analyse a été opérée à partir des comptes annuels déposés par les entreprises en Corse. Elle porte sur les circuits des hypermarchés et des supermarchés. Les comptes annuels et les bilans associés sont issus de la base INPI RCNS, donnant accès aux données pour 8 hypermarchés et 35 supermarchés sur les années 2016 et 2017 (année de clôture des comptes). Ces magasins représentent environ 80 % du chiffre d'affaire de cet univers (cf. 3-1).

Ces comptes ont été comparés avec la moyenne nationale pour l'univers hypermarchés+supermarchés ainsi qu'à celle du seul univers des supermarchés. Il a été tenu compte de l'absence de vente de carburant au détail, spécificité des magasins corses par rapport aux magasins du continent. Cette différence a un impact important sur le niveau de marge commerciale. Le taux de marge commerciale pratiqué par les hypermarchés et supermarchés en France est variable d'un produit à l'autre. Il est particulièrement faible sur les carburants, qui représentent 16 % des ventes des supermarchés mais seulement 2 % de leur marge commerciale globale²¹. Pour les produits alimentaires, les taux de marge sont compris entre 13 et 27 % dans les hypermarchés et supermarchés et proches d'une famille de produits à l'autre. Les comptes doivent donc être redressés de l'absence de vente de carburant dans l'île, afin de comparer sur un profil similaire en termes de vente effective.

Les comptes de résultats montrent :

- Le taux de marge commerciale²² médian est 25 % en Corse, soit un niveau similaire avec celui des marges observées au niveau national ;
- Les consommations intermédiaires²³, directement liées à l'activité d'achat-revente des magasins de la grande distribution, apparaissent nettement plus élevées (45 % contre 42 % pour la France entière). Ceci est compatible avec l'existence d'un surcoût lié au transport maritime estimé entre 3 à 6 % du prix d'achat HT. D'autres surcoûts opérationnels existant, comme un prix de l'électricité plus élevé dans l'île pour les professionnels ayant de grandes consommations ;
- Le taux de valeur ajoutée est en dessous des moyennes, mais proche celui de l'univers des supermarchés. Malgré une marge commerciale proche, les consommations intermédiaires hors achats de marchandises pèsent sur la production de valeur ajoutée des magasins de l'île ;
- La répartition de la valeur ajoutée entre le facteur travail et excédent brut d'exploitation fait apparaître un poids de la masse salariale légèrement inférieur aux moyenne nationale, sans que l'écart (1 point de %) apparaisse significatif ;
- En conséquence, l'auto-financement des entreprises est supérieur à celui observé en moyenne sur le continent. Ceci permet aux entreprises corses un moindre recours à l'endettement²⁴ d'un poids de l'endettement inférieur tandis que l'intensité

²¹ « Des marges commerciales variées selon les produits, mais proches entre grandes surfaces », Insee Focus N°45, V. Andrieux, A. d'Isanto, département des synthèses sectorielles, Insee (2015).

²² (Ventes de marchandises – Achats de marchandises) / Ventes de marchandises.

²³ Charges d'exploitation déductibles de la valeur ajoutée, exprimées en % des ventes de marchandises.

²⁴ Dettes exprimées en % des capitaux propres.

capitalistique²⁵ est elle plus élevée. Ce dernier point rejoint une saisonnalité très forte (cf. 3-1) qui entraîne un surdimensionnement de l'appareil commercial pour répondre à la pointe d'activité.

Par ailleurs, le taux de marge est plus élevé pour les magasins de plus petite taille (en surface de vente), comme sur le continent. Le taux de marge commerciale est plus variable pour les petits magasins que pour les grandes unités. Dans les zones concentrées de l'île (cf. 3-2), une plus faible pression concurrentielle s'ajoute à des tailles plus réduites pour les magasins.

En conclusion, les éléments précédents ne mettent pas en évidence un comportement commercial des entreprises corses de la grande distribution différent de celui observé en moyenne en France entière. L'existence d'un écart de prix entre la Corse et le continent est cohérente avec l'existence de spécificités (passage maritime, poids supérieur des consommations intermédiaires sur place et intensité capitalistique plus élevés) et avec un appareil commercial structurellement plus petit et plus concentré (cf. 3-2). La rentabilité des magasins est proche de celle observée en moyenne nationale.

Toutefois, une analyse plus fine devrait être menée afin de mieux identifier les causes des surcoûts opérationnels et ainsi mieux cibler d'éventuelles des réponses politiques. En se basant sur les méthodologies de l'Insee²⁶ et celle de l'observatoire des prix et des marges de FranceAgriMer²⁷ une analyse par rayon permettrait de détailler l'influence des charges de transport, de personnel, de l'électricité, des immobilisations et des frais généraux. En identifiant les marges brutes, semi-brutes et nettes par rayon, une transparence sur les pratiques des entreprises corses de la grande distribution est susceptible de mieux éclairer le débat public sur les questions de prix en Corse.

Ce travail de transparence peut être mené en lien avec la mission d'observation économique et sociale confiée en Corse à Corsica Statistica, service de l'ADEC. Toutefois, l'obtention des informations statistiques et comptables détaillées et le respect des obligations de confidentialité associées nécessitent de disposer d'un cadre légal spécifique pour cette activité, en adaptant le cadre existant en Outre-mer²⁸. Les observatoires créés par la loi ont une mission d'analyse sur le niveau et la structure des prix et des marges. Ils fournissent avis et informations aux pouvoirs publics. L'adaptation à la Corse du bénéfice des articles du code du commerce régissant ces observatoires est une réponse aux spécificités de la Corse dans le domaine de l'acheminement et de la distribution des produits de grande consommation. En confiant à Corsica Statistica cette mission, cela permettrait à la Collectivité de Corse de mieux évaluer les mesures compensatoires portant sur les surcoûts de l'insularité, d'analyser finement les éventuels écarts de prix entre la Corse et le continent français et de combler les lacunes dans l'analyse des causes.

Préconisation n°5 : Adapter les articles L910-1 A à L910-1 J du code du commerce sur les observatoires de prix et des marges pour confier à Corsica Statistica, service de l'Agence de Développement Economique de la Corse, les pouvoirs accordés par ces articles à ces observatoires.

²⁵ Immobilisations corporelles exprimées en % de la valeur ajoutée.

²⁶ « Des marges commerciales variées selon les produits, mais proches entre grandes surfaces », Insee Focus N°45, V. Andrieux, A. d'Isanto, département des synthèses sectorielles, Insee (2015).

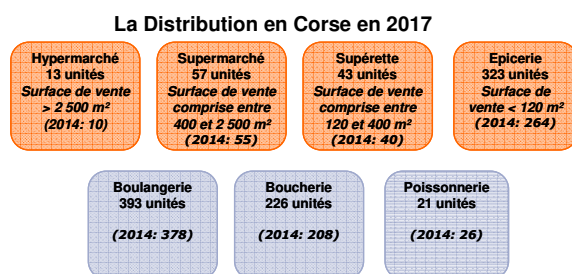
²⁷ « Rapport au parlement - 2018 », Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (2018).

²⁸ Articles L910-1 A à L910-1 J du code du commerce et décret n° 2013-608 du 9 juillet 2013 relatif aux modalités de désignation des membres de l'observatoire des prix, des marges et des revenus en Guadeloupe, en Guyane, à la Martinique, à La Réunion, à Mayotte, à Saint-Pierre-et-Miquelon et aux îles Wallis et Futuna.

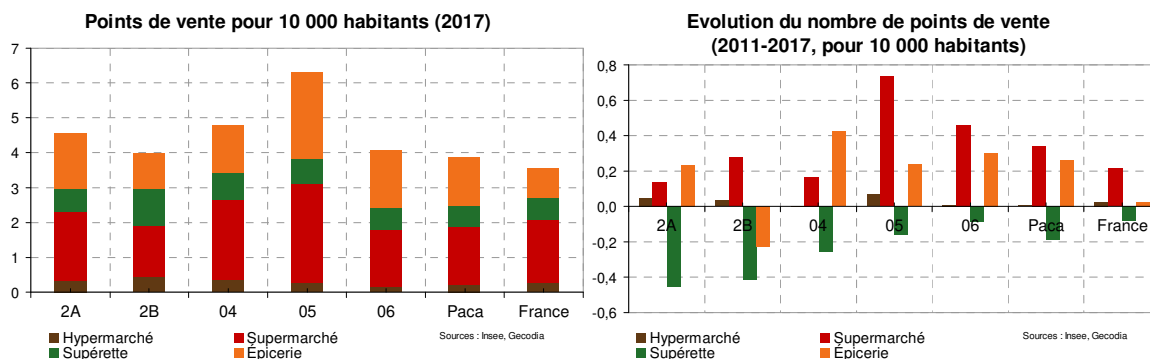
3 – La distribution en Corse : structure et analyse de l'intensité de la concurrence

3-1 – Structure de l'appareil commercial

La distribution de biens alimentaires est assurée principalement par les unités du commerce de détail d'alimentation générale. En Corse, l'appareil commercial est diversifié²⁹. Les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS, magasins de plus de 400 m² de surface commerciale) représentent 70 magasins sur l'île, dont 13 hypermarchés (surface de vente > 2 500 m²) et 57 supermarchés (surface de vente comprises entre 400 et 2500 m²). Les magasins de proximité sont les plus nombreux, avec près de 43 supérettes (surface de vente comprise entre 120 et 400 m²), 323 magasins pour les épiceries (surface de vente < 120 m²), 393 boulangeries et 226 boucheries. L'appareil commercial a été marqué par la création de supermarchés (57 début 2018 contre 55 début 2013) et par l'augmentation des hypermarchés (13 début 2018 contre 10 début 2013). Le nombre de commerces de proximité est aussi en hausse (épicerie, boucherie, boulangerie), hormis pour les poissonneries.



Sources : Insee, Gecodia



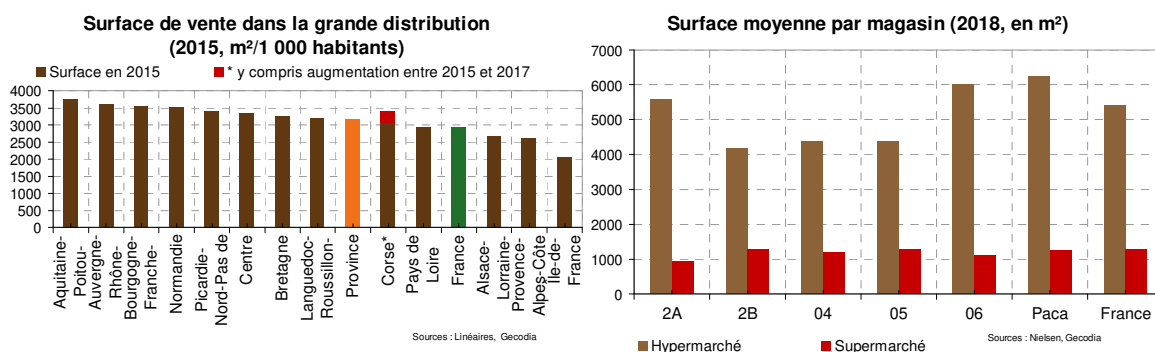
Si la densité en nombre d'établissement de l'univers de la distribution (hors magasin de proximité) en Corse est supérieure aux moyennes continentales ou de la région PACA, elle reste proche de celles des territoires aux caractéristiques géographiques proches (cloisonnement des bassins de vie, zone montagneuse³⁰). L'importance des points de vente en épicerie permet un maillage territorial de proximité, notamment en zones de montagne et en zones rurales. Sur le seul univers de la grande distribution, la densité en nombre de points de vente reste proche de celles des départements de l'est de la région PACA. Le nombre de points de vente par habitant a progressé. Pour les seules grandes surfaces (supermarchés et hypermarchés), la hausse reste proche de celle observée en région PACA ou en moyenne nationale.

En revanche, les surfaces de vente ont augmenté plus fortement en Corse, avec +31 % entre 2010 et 2018 (moyenne nationale : +15 % sur la même période), sous l'effet de

²⁹ Données en date du 1er janvier 2018 ; sources : Sirene – Insee.

³⁰ Départements de l'est de la région PACA.

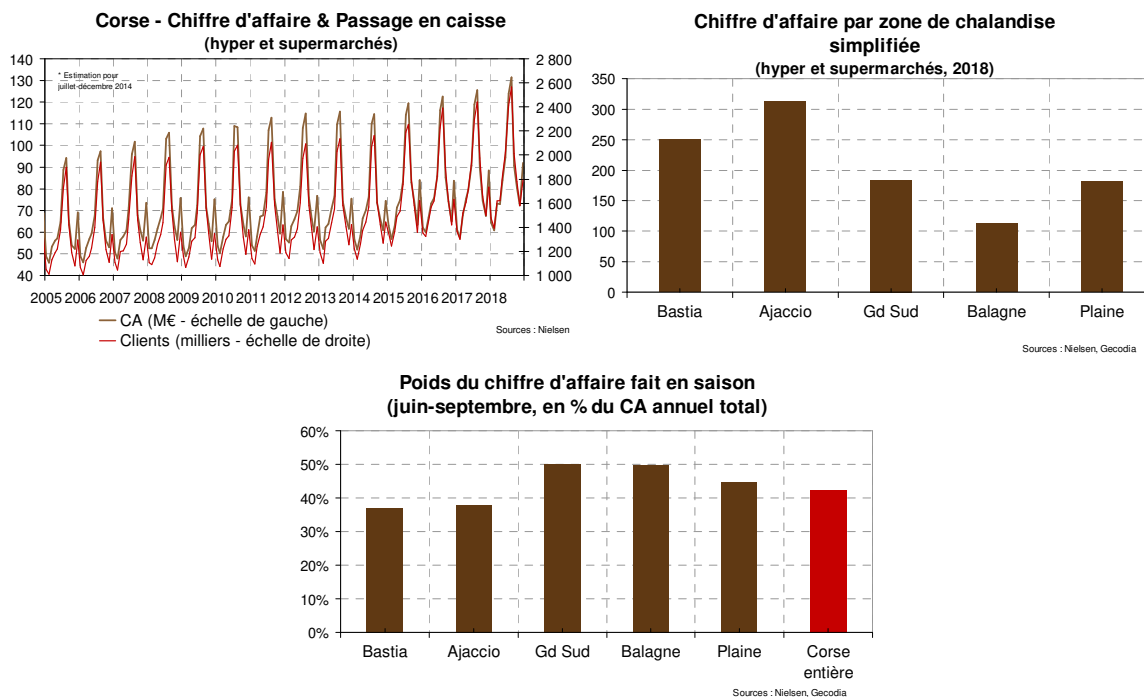
la création de 2 nouveaux hypermarchés en région ajaccienne, de l'augmentation des surfaces de vente des autres magasins ainsi que des surfaces de drive. La Corse se positionne désormais parmi les régions les plus denses en termes de capacité commerciale (surfaces de vente par habitant) pour le seul univers de la grande distribution (hypermarchés et supermarchés) alors qu'elle était encore proche de la moyenne de province en 2015, malgré l'absence des enseignes Hard Discount dans l'île. Toutefois, les surfaces moyennes par magasin sont sensiblement inférieures à celles observées en moyenne sur la région PACA ou la France entière (hypermarchés : surface de vente inférieure de 20 % à celle observée en moyenne sur la région Paca / supermarchés : 10 % de moins), y compris en tenant compte des ouvertures récentes sur l'agglomération ajaccienne.



Ces magasins ne commercialisent pas uniquement des produits alimentaires mais la prédominance de l'alimentation est très forte pour tous les circuits. Le poids des ventes de produits alimentaires est en 2010 de 57 % du total du chiffre d'affaire hors taxe pour les hypermarchés, 66 % pour les supermarchés, 90 % pour les supérettes et de 84 % pour les commerces d'alimentation générale (épicerie). Parmi les produits dits de « grande consommation » (produits industriels) et les produits frais, les ventes en grande surface pèsent entre 80 et 85 % des ventes (données Nielsen) suivant les circuits (hors épicerie) à la fois en Corse et sur le Continent. Pour les grandes surfaces, les ventes en produits non alimentaires se font principalement sur les carburants (16 % des ventes de marchandises sur le continent), les produits d'hygiène et beauté, les produits de loisirs, textile et d'équipement de la maison. En Corse, les enseignes de grande distribution ne sont pas présentes dans la vente de carburant et, selon les données Nielsen, le poids de l'alimentation dans le chiffre d'affaire HT des hypermarchés et des supermarchés ressort significativement plus haut que sur le Continent³¹.

Le marché corse pour le secteur de la distribution en magasin non spécialisé est estimé en 2017 à environ 1 100 millions d'euros de chiffre d'affaire. Les GMS concentrant pèsent 90 % du marché. Les supérettes et les épiceries présentent des parts de marchés plus importantes en Corse par rapport au niveau national (environ 10 % contre moins de 5 %). Selon l'Acoss, le secteur pèse 4 600 emplois salariés en 2017 (effectif en fin d'année), à 83 % au sein des hypermarchés et supermarchés, et recrute autour d'un millier de saisonniers sur les mois d'été. L'emploi en fin d'année a progressé de 22 % entre 2010 et 2017.

³¹ Avec respectivement 68 % et 79 % des ventes en 2013, contre 57 % et 66 % en moyenne France entière.



Le marché est marqué par une saisonnalité forte à la fois dans les passages en caisse et en termes de chiffre d'affaire. L'impact de l'activité touristique sur la distribution alimentaire est donc très notable. Le tourisme permet aux zones moins peuplées de disposer d'un réseau de grande distribution, avec un poids du Grand Sud³² (bassins de Porto-Vecchio et Propriano) qui pèse 18 % du marché mais seulement 8 % de la population résidente et de la Balagne qui avec 7 % de la population représente 11 % du marché. Le chiffre d'affaire fait en saison est de 50 % pour les zones les plus touristiques de Corse, contre un peu plus d'un tiers pour les zones d'Ajaccio et de Bastia.

3-2 – Intensité de la concurrence sur le territoire

En Corse, 5 grandes enseignes sont présentes sur les circuits hypermarchés et supermarchés. Les supérettes sont principalement des unités liées à des grandes enseignes et les épiceries sont quasi-exclusivement par des magasins totalement indépendants. Ne sont pas présents les groupes Intermarché et Cora (ce dernier est aussi absent aussi en région PACA) ainsi que l'ensemble des enseignes discount, quelles soient indépendantes ou liées à un groupe (Lidl, LeaderPrice, Ed, Aldi, Dia).

A partir des données disponibles sur la répartition des surfaces de vente par territoire et par enseignes, il est possible de mener une analyse en termes de concentration pour l'activité de la distribution alimentaire (hors commerce de proximité). Cette analyse s'appuie sur le calcul de l'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH). Cet indice mesure le degré de

³² Marché Bastia = Géant Furiani - Géant Bastia Toga - Casino Drive Furiani - Leclerc Bastia Fangu - Leclerc Grand Bastia - Leclerc Oletta - Leclerc Drive Bastia Sud - Leclerc Drive Biguglia - Carrefour Market Borgo - Super U Biguglia.

Marché Ajaccio = Carrefour Ajaccio - Carrefour Market Porticcio - Carrefour Market Ajaccio - Carrefour Market Mezzavia - Leclerc Ajaccio Rocade - Leclerc Ajaccio Impérial - Leclerc Drive Baléone - Auchan Atrium Ajaccio - Ajaccio Baléone

Marché Grand Sud = Géant Porto-Vecchio - Casino Porto-Vecchio - Casino Propriano - Casino Sartène - Casino Drive Porto-Vecchio - Leclerc Porto-Vecchio - Carrefour Market Propriano - Super U Trinité de Porto-Vecchio

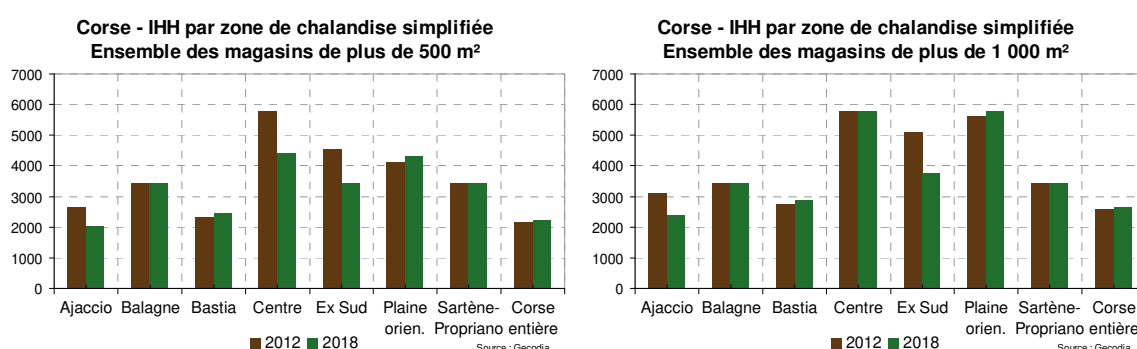
Marché Balagne = Super U Calvi - Leclerc Île Rousse - Casino Calvi - Casino Ile Rousse

Marché plaine / centre = Leclerc Ghisonaccia - Leclerc Aléria - Leclerc Alistro - Leclerc Folelli - Super U Ponte Leccia - U-Express Vescovato - Casino Prunelli - Casino Moriani - Casino Corte

concentration du marché. L'IHH est calculé à partir des surfaces de vente en m² et la Corse est scindée en zone de chalandise correspondant aux territoires de déplacement courant à partir des principaux bassins de population de l'île. Il se calcule en faisant la somme des carrés des parts de marchés de chaque opérateur³³. Le niveau de l'IHH dépend alors de deux facteurs : le nombre d'opérateurs (moins ils sont nombreux plus leurs parts de marchés respectives sont élevées) et l'asymétrie des parts de marché entre ces opérateurs (le poids d'un grand opérateur étant surpondéré par la multiplication de sa part de marché par elle-même).

L'indice IHH est un indicateur standard utilisé par les autorités nationale et européenne de contrôle de la concurrence. L'Autorité de la concurrence considère que la concentration est :

- faible pour un IHH sera inférieur à 1 000 ;
- Modérée pour un IHH compris entre 1 000 et 2 000 ;
- Elevée pour un IHH compris supérieur à 2 000.



L'indice IHH moyen sur l'ensemble du territoire est en 2018 de 2 241, contre environ 1 400 au niveau national (source : Commission européenne³⁴). L'indice de concentration est supérieur à 2 000, niveau à partir duquel une présomption de structure concentrée doit conduire les autorités à une vigilance particulière³⁵. Le niveau de concentration est resté stable sur la période 2012-2018. Hormis autour d'Ajaccio et – avec une situation plus limite – Bastia, l'ensemble des zones de chalandise de l'île se caractérise par un niveau très élevé de concentration pour les surfaces de plus de 500 m². La concentration y est accentuée si l'on ne prend en compte que les magasins de plus de 1 000 m².

La concentration est liée au cloisonnement géographique, à la répartition des enseignes et à la taille restreinte des zones de chalandises. Seules les enseignes Casino et E. Leclerc sont présentes de façon significative sur l'ensemble des grandes zones. La concurrence sur la région ajaccienne a connu une intensification entre 2012 et 2018, principalement avec l'entrée d'un hypermarché de l'enseigne Auchan, jusqu'ici absente dans la zone et, plus marginalement, grâce à l'augmentation des surfaces en hypermarchés. L'extrême-sud a aussi vu sa position concurrentielle s'améliorer significativement entre 2012 et 2018.

³³ $\sum((\text{part de marché} \times 100)^2)$.

³⁴ « The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector – Final report », EY, Cambridge Econometrics Ltd. And Arcadia International (2014)

³⁵ Décision n° 08-D-24 du 22 octobre 2008 de l'Autorité de la concurrence relative à une saisine concernant l'affermage de la distribution d'eau et de l'assainissement à Saint-Jean-d'Angély

La problématique de la concentration est toutefois un phénomène national. Dans une enquête de 2010³⁶, l'Autorité de la concurrence³⁷ a mis en évidence les points suivants :

- Dans le cas des hypermarchés, au moins 40 % des zones de chalandise étudiées pouvaient être considérées comme concentrées ;
- environ un tiers (205 sur 629) des zones de chalandises recensées au niveau national présentent une situation de concentration très élevée (IHH supérieur à 2 200 et l'IHH médian est de 3 800) ;
- près de 9 % des zones sont en situation de position dominante, 4 % en situation de duopole et 13 % en triopole.

Ceci montre que la concentration dans l'univers de la grande distribution touche l'ensemble du territoire français. La Corse, du fait de l'absence de certains opérateurs nationaux et des enseignes de Hard Discount, mais aussi par la taille relativement petite des zones de chalandises (entre 50 et 300 millions d'euros de CA annuel) se positionne logiquement parmi ces territoires problématiques du point de vue de la concurrence.

L'augmentation de la concurrence passe surtout par l'entrée de nouveaux acteurs sur les zones (cf. Ajaccio ou Porto-Vecchio entre 2012 et 2018). L'augmentation des surfaces, quand elles sont liées à une enseigne déjà présente, peut avoir un effet faible voire conduire à une hausse de l'IHH, si l'enseigne disposait déjà de parts de marchés importantes (cf. Bastia entre 2012 et 2018).

Les problématiques foncières et la réglementation en termes d'implantation de nouveaux magasins sont clefs dans l'augmentation de la pression concurrentielle sur les zones de chalandises. Dans sa délibération 18/170³⁸, la Collectivité de Corse a réaffirmé « son opposition aux demandes de création de nouvelles grandes surfaces, lorsque celles-ci contreviennent aux principes du PADDUC ». La régulation doit donc prendre en compte les orientations de la Collectivité de Corse et des EPCI de l'île en termes d'aménagement commercial et de respect des équilibres entre centres urbains et périphéries. De plus, comme vu au point 3-1, les surfaces de vente en hypermarchés et supermarchés sont parmi les plus élevées des régions métropolitaines. Enfin, comme précisé précédemment, c'est principalement par l'implantation d'enseignes non présentes sur un territoire que l'intensité de la concurrence peut évoluer favorablement. Le développement des Drive pourrait permettre plus de flexibilité, mais il paraît peu vraisemblable que ceux-ci permettent à des enseignes non présentes par ailleurs de s'implanter.

Préconisation n°6 : Dans le respect du PADDUC, du cadre territorial d'aménagement commercial et des politiques d'aménagement commercial des intercommunalités et sous réserve que la concentration de la zone baisse significativement, autoriser dans les zones les plus tendues en termes de concurrence l'implantation de nouveaux acteurs.

La mise en œuvre de la préconisation N°2, en permettant plus de transparence sur le niveau des prix par zone, participerait à renforcer la pression concurrentielle.

La situation difficile en termes de concurrence pose la question de la régulation économique dans ce secteur. Dans les départements d'outre-mer, la loi³⁹ sur la concurrence et le contrôle des concentrations a mis en place un dispositif spécifique. Cette loi de 2012,

³⁶ Avis n°10-A-26 du 7 décembre 2010 relatif aux contrats d'affiliation de magasins indépendants et les modalités d'acquisition de foncier commercial dans le secteur de la distribution alimentaire

³⁷ Voir aussi avis du 31 mars 2015 relatif au rapprochement des centrales d'achat et de référencement dans le secteur de la grande distribution.

³⁸ Délibération N°18/170 AC approuvant la mise en place d'une stratégie territoriale de régulation des surfaces commerciales en Corse, pour un urbanisme commercial durable.

³⁹ Loi n°2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer et portant diverses dispositions relatives aux outre-mer.

après avis de l'Autorité de la concurrence, vise à « mettre en place un jeu normal de la concurrence outre-mer avec des prix soumis à une pression concurrentielle effective et une liberté d'accès pour de nouveaux acteurs économiques ». Elle a introduit dans le code du commerce des dispositions spécifiques aux départements d'outre-mer sur la régulation des prix, l'interdiction des exclusivités d'importation et le renforcement des pouvoirs de l'Autorité de la concurrence (pouvoir d'injonction élargit, seuils de contrôle abaissés). Sur les prix, la loi permet de les réglementer pour quelques biens, dans un cadre assez souple.

L'Autorité de concurrence émet désormais régulièrement des décisions et avis sur l'outre-mer. La loi lui permet notamment de faire des injonctions en cas de « préoccupations de concurrence » du fait de prix ou de marges élevés en comparaison avec les prix habituellement pratiqués dans le secteur concerné. En France métropolitaine, elle ne peut agir qu'en cas d'abus de positions dominantes ou après condamnations.

Sur le fondement de l'article L. 462-1 du Code de commerce, la Collectivité de Corse peut saisir l'Autorité de la concurrence pour avis sur toute question de concurrence, en ce qui concerne les intérêts dont elle a la charge. Cette disposition n'a pas été utilisée à ce jour. Compte tenu de ces compétences dans le domaine socio-économique, la Collectivité de Corse pourrait interroger l'Autorité, en lui demandant un avis sur l'opportunité d'étendre à la Corse les bénéfices de la loi de 2012 précitée, avec un volet renforcé concernant le transport extérieur.

Préconisation n°7 : Sous réserve d'un avis favorable de l'Autorité de la concurrence, demander l'extension à la Corse le bénéfice des dispositions de la loi n°2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer élargissant les pouvoirs de contrôle et d'avis de l'Autorité de la concurrence.

4 – Soutien à la production locale

4-1 – Problématiques spécifiques liées aux productions locales

En additionnant consommation des ménages (environ 5,3 milliards €⁴⁰) et des touristes (2,1 milliards d'euros⁴¹). On a donc au total de près de 7,4 milliards d'euros de dépenses de consommation, soit près de 86 % du PIB de l'île. Toutefois, en se référant aux données nationales, les dépenses des ménages sont constituées pour moitié de services et non de biens. De plus, comme il est impossible de fabriquer sur place des biens d'équipement des ménages (automobile, ordinateurs, téléviseurs, four...) ou des biens industriels spécifiques (carburants,...), les dépenses « captables » par une production locale sont limitées à l'alimentaire et les biens de consommation courante « légère » (hygiène, textile, chaussures, cosmétiques...). Au final, ceci représente seulement 25 % de la consommation des ménages, soit environ 1 300 millions d'euros. Du côté des touristes aussi, la majeure partie des dépenses est constituée de services (hébergement, loisirs, déplacements). Seuls 6 % vont dans l'alimentation et 8 % dans des souvenirs. La dépense captable pour une production corse se réduit, tombant à 360 millions d'euros. Ainsi, le marché potentiel pour une production locale se réduit à environ 1,5 milliards d'euros (environ 20 % du PIB). Cet ordre de grandeur constitue une barre haute, les entreprises corses ne pouvant satisfaire l'ensemble des besoins des ménages (puissance marketing, volume, compétitivité-prix...). Les producteurs agricoles et les industriels locaux sont positionnés sur ces produits de niches.

Les GMS sont les plus importants donneurs d'ordre pour l'agriculture et l'industrie de biens de consommation locale. Il s'agit d'un canal de commercialisation essentiel à la fois pour les entreprises en phase de création et de développement ainsi que comme référence ou appui pour une expansion hors de l'île (via le réseau des différentes enseignes). Ces enseignes n'ont pas d'impératif particulier à susciter une offre locale, les magasins se fournissant auprès de leur centrale d'achat, pour des prix normalisés et des volumes importants. De plus, le marché est marqué par une saisonnalité très forte. Les contraintes de stocks et les variations de volume imposent donc à un producteur local de stocker hors saison ou de se surdimensionner pour suivre l'évolution saisonnière des volumes. Dans les deux cas, les coûts induits réduisent la compétitivité d'une production locale par rapport aux productions de masse accessibles à travers les centrales d'achats. De plus, à la différence d'entreprises continentales, les TPE en Corse ont plus de contraintes pour rayonner sur un territoire plus large et gagner en volume. Enfin, la concurrence avec les importations n'est pas uniquement une question de compétitivité-prix. Les agents économiques locaux sont parfois mal informés sur différents aspects (qualité, expression des besoins, contraintes logistiques...).

Les discussions avec les responsables de la grande distribution font apparaître la volonté de tenir compte des spécificités de la production locale (calendrier, volume et logistique) et de se positionner comme un partenaire des producteurs. Ceci n'exclut pas la volonté de conserver pour ces produits un niveau de prix compétitif par rapport aux productions continentales ou internationales.

La problématique du coût du transport interne est jugée centrale pour les distributeurs. Dans ce contexte, la création d'un entrepôt centralisant en Corse les fruits et légumes produits dans l'île sous la forme d'un marché d'intérêt régional apparaît prématurée, la priorité portant encore sur une augmentation des volumes et une baisse du coût du transport intérieur entre zones de production et zones de consommation.

⁴⁰ Estimation obtenu à partir du revenu disponible brut régional.

⁴¹ Consommation touristique (source Insee, hors loyer fictif).

Préconisation n°8 : Etudier la mise en œuvre d'une aide au transport intérieur conforme aux dispositions sur la compensation des surcoûts liés au transport des marchandises dans le cadre européen des aides à finalité régionales⁴².

4-2 – Des liens entre producteurs et distributeurs à renforcer

Dans les départements d'outre-mer⁴³, le cadre législatif prévoit que « lorsque des denrées alimentaires identiques ou similaires à celles qui sont produites et commercialisées localement sont proposées aux consommateurs à des prix manifestement inférieurs à ceux pratiqués dans l'hexagone, la conclusion d'un accord entre les acteurs de l'importation et de la distribution, d'une part, et ceux de la production et de la transformation locales, d'autre part, peut être rendue obligatoire par le représentant de l'Etat dans le territoire. [...] Cet accord, dont la négociation est conduite sous l'égide de l'Etat et des collectivités compétentes en matière de développement économique, doit mentionner les opérations continues menées par la distribution afin d'offrir au consommateur des denrées produites localement ainsi que la politique menée par les producteurs locaux afin de satisfaire au mieux les besoins des consommateurs ».

Cette disposition semble peu adaptée à la situation en Corse où le différentiel de coût de production y compris transport ne permet pas de considérer qu'une filière locale, même avec des volumes plus élevés, pourrait être plus compétitive en termes de prix que les productions de masse du continent.

En l'état actuel de l'appareil de production, une démarche sur le développement d'une production industrielle locale ou une projection à l'export nécessite un dialogue entre les distributeurs et producteurs artisanaux et industriels. Les GMS sont les plus importants donneurs d'ordre pour l'industrie de biens de consommation locale. Réunir dans un cadre contractuel et partenarial ces acteurs permettrait d'informer sur les conditions d'accès aux marchés des GMS, sur les normes et règles de production à respecter et de faciliter l'accès pour les productions locales aux circuits de la grande distribution en Corse et sur le continent. Ce partage d'information entre producteur et distributeur doit viser à développer la production locale dans le panier moyen du consommateur et à mutualiser les coûts entre importateurs et exportateurs, afin de favoriser l'export pour les petites unités industrielles de Corse. Une action en faveur d'une production locale doit se faire dans le respect des principes de compétitivité, de la réalité des capacités du tissu économique et des possibilités d'intervention de la Collectivité de Corse, ses agences et offices (notamment l'ODARC et de l'ADEC).

Sans changement législatif et en application des orientations du schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation⁴⁴, une démarche conventionnelle est envisageable. A travers une charte, les pouvoirs publics, les producteurs et les distributeurs partageraient les retours d'expérience, identifieraient les gammes de produits sur lesquels une production pourrait être compétitive, les conditions nécessaires et/ou les freins objectifs. Cette charte pourrait aussi dégager des pistes pour mutualiser les coûts logistiques entre importateurs et TPE ou « petits » exportateurs.

Préconisation n°9 : Etablir une charte de la production locale réunissant les producteurs et les distributeurs sous la supervision de la Collectivité de Corse et de la Chambre Régionale d'Agriculture.

⁴² Aide satisfaisant les conditions fixées au chapitre Ier et au chapitre III - section 1 – article 15 du règlement (UE) n° 651/2014 de la Commission, du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité.

⁴³ Article L420-5 du code de commerce.

⁴⁴ Délibération N° 16/293 AC de l'Assemblée de Corse portant adoption du schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDE2I).

5 – Panier de produits de première nécessité

A la suite des échanges au sein du groupe de travail « Alimentation » s'inscrivant dans la démarche de conférence sociale portée par la Collectivité de Corse, l'Assemblée de Corse et le Conseil économique, social, environnemental et culturel de Corse, les acteurs présents ont convenu de préciser les conditions pour arriver à former et mettre en place un panier de biens de consommation à des prix alignés sur ceux du continent.

5-1 – Le dispositif bouclier prix-qualité apparaît difficilement adaptable à la Corse

Le « bouclier qualité-prix » est un dispositif mis en place dans les Antilles, à Mayotte, à la Réunion, à Saint-Pierre-et-Miquelon et à Wallis-et-Futuna. Ce dispositif contraignant s'appuie sur les articles L410-2 à L410-6 du code du commerce qui ne s'appliquent explicitement qu'aux collectivités territoriales régies par l'article 73 de la Constitution ainsi qu'aux collectivités d'outre-mer régies par l'article 74 (hors Polynésie française). Dans ces territoires, après avis des observatoires locaux des prix et des marges⁴⁵ et après négociations avec les distributeurs, le prix d'un ou de plusieurs paniers de biens est fixé par arrêté préfectoral qui en précise sa composition et le ou les prix. Il n'est pas fixé de prix par article mais un prix global pour le panier. Le panier est de taille variable : 51 produits à Saint-Pierre-et-Miquelon, 56 à Wallis-et-Futuna et environ une centaine dans les autres territoires.

Ce dispositif fait l'objet de critiques portant surtout sur la sélection et la qualité des produits, la réalité de l'effort de réduction des prix. Son impact réel du dispositif sur le pouvoir d'achat est jugé peu significatif. Il fait l'objet d'un suivi régulier qui permet d'en ajuster la composition et le fonctionnement.

Une adaptation simple du dispositif, sans révision constitutionnelle permettant de placer la Corse dans une position similaire à celle des territoires régis par l'article 73 ou 74 de la Constitution, semble difficile. En effet, l'écart de prix pratiqué en Corse pour les biens de consommation courante n'apparaît pas assez important. L'écart est modéré selon l'étude de 2014 de l'observatoire économique régional (désormais Corsica Statistica) par rapport aux départements de l'est de la région PACA⁴⁶ pour les prix de l'alimentation. L'étude Insee de 2016 donne un écart plus important pour l'alimentaire (+8,7 %), sur la base d'une comparaison différente (ensemble de la province). Sur la même base, l'écart mesuré par l'Insee est de 37 % à 48 % entre la métropole et les départements d'Outre-mer. A Paris, il est de +6,4 %.

Compte tenu des faibles écarts de prix Corse-Continent et de l'existence sur le territoire métropolitain de zones où l'écart de prix est proche (Paris) voire vraisemblablement supérieur (zones de montagne), la spécificité de la situation et la proportionnalité d'une mesure type « bouclier prix-qualité » risquent de se heurter au contrôle de constitutionnalité et au respect des règles du Marché unique.

5-2 – Une approche conventionnelle et graduelle à privilégier

En Corse, 6 grandes enseignes sont présentes sur les circuits hypermarchés et supermarchés. Les supérettes sont principalement des unités liées à des grandes enseignes et les épicerie sont dominées par des magasins totalement indépendants. A travers une

⁴⁵ Articles L910-1 A à L910-1 J du code du commerce.

⁴⁶ Au global, les prix par circuit sont : supérieurs de 3,7 % dans les hypermarchés corses par rapport aux prix mesurés dans les hypermarchés du territoire de comparaison ; inférieurs de 1,0 % dans les supermarchés corses par rapport aux prix mesurés dans les supermarchés du territoire de comparaison ; supérieurs de 2,9 % dans les supérettes et épicerie corses par rapport aux prix mesurés dans les supérettes et épicerie du territoire de comparaison.

démarche conventionnelle, sur la base d'un engagement volontaire des distributeurs, sous la supervision et le contrôle non contraignant de la Collectivité de Corse, la constitution d'un panier à prix garantis est envisageable. Il conviendra que la Collectivité de Corse s'assure de sa conformité juridique, notamment du respect des obligations concernant le seuil de revente à perte et l'absence d'entente illicite (notamment article L442-2 et article L420-1 du code du commerce).

Préconisation n°10 : Conventionner sur la base du volontariat la constitution d'un panier de biens vendus à prix garantis par les distributeurs, sous la supervision de la Collectivité de Corse. Ce dispositif devra tenir compte des obligations concernant le seuil de revente à perte et l'absence d'entente illicite.

Compte tenu de l'absence de certaines enseignes dans certaines zones de chalandises en Corse et de la présence de zones où un magasin est en position dominante, un accord permettant de couvrir toute la Corse doit associer les 6 grands réseaux.

Pour les groupes intégrés, un accord avec la tête de réseau en Corse devrait permettre une application dans tous leurs magasins. Le groupe Auchan ne dispose que d'un magasin, avec un décisionnaire local. Les magasins Leclerc et Système U font partis d'un groupement. Les points de vente appartiennent à des entreprises indépendantes qui adhèrent à un groupement (centrale d'achat de type « coopérative »). Chaque gérant de magasin devrait donc vraisemblablement s'engager individuellement. Pour les magasins de proximité, il s'agit de franchisés. Les points de vente appartiennent à des entreprises indépendantes sous l'enseigne du franchiseur : Spar (franchise de Casino), Vival (franchise de Casino), Utile (franchise de Système U), Carrefour City (franchise de Carrefour) et Carrefour Express (franchise de Carrefour). Il faudra donc une signature par magasin.

Préconisation n°11 : Privilégier une approche graduelle, avec un engagement partant des hypermarchés et des supermarchés puis d'un élargissement par étape aux magasins de plus petites surfaces.

La CDC, en tant qu'instance de supervision, doit pouvoir s'assurer que l'objectif d'une baisse de prix pour un panier fixé est atteint. Afin de contrôler que la baisse dans le temps est bien respectée, la convention doit s'accompagner d'un suivi à la fois des produits inclus dans le panier et d'un suivi des prix plus large. En lien avec la préconisation N°2, il s'agit de contrôler que la baisse des prix n'a pas pour conséquence une augmentation répercutée sur d'autres produits.

5-3 – Eviter tout dumping sur la production locale

L'étude de 2014 de Corsica Statistica montre que les produits « Origine Corse » ont un positionnement prix proche de celui des produits « Origine France » ou « Origine Internationale ». Les enseignes soulignent que les fournisseurs corses doivent nécessairement avoir une compétitivité-prix acceptable afin de pouvoir être accessibles aux consommateurs corses.

Préconisation n°12 : Tenir compte de la politique de prix des producteurs corses afin d'éviter que la constitution du panier à prix garantis conduise à un dumping sur la production locale.