

# LES ETATS GENERAUX DE LA MARTINIQUE



## RAPPORT

### *ATELIER 1*

Formation des prix, circuits de distribution et  
pouvoir d'achat

Juillet 2009

# SOMMAIRE

<b>LES MEMBRES DE L'ATELIER ET LES EXPERTS ENTENDUS .....</b>	<b>3</b>
LES MEMBRES .....	3
LES EXPERTS ENTENDUS .....	3
<b>METHODE ET CALENDRIER DES SESSIONS .....</b>	<b>4</b>
LA METHODE EN 6 POINTS .....	4
LE CALENDRIER DES RENCONTRES (HORS RENCONTRES INTERNES A L'ATELIER) .....	4
<b>PRINCIPALES PROBLEMATIQUES.....</b>	<b>5</b>
<b>FICHE 1 : INFORMATION, COMMUNICATION, EDUCATION ET FORMATION DES CONSOMMATEURS.....</b>	<b>6</b>
ETAT DES LIEUX .....	6
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	6
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	6
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	7
ECHEANCIER DE MISE EN OEUVRE .....	7
<b>FICHE 2 : OBSERVATOIRE DES PRIX ET DES REVENUS .....</b>	<b>8</b>
ETATS DES LIEUX .....	8
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	8
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	8
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	9
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	9
<b>FICHE 3 : STRUCTURATION DES MARCHES.....</b>	<b>10</b>
ETAT DES LIEUX .....	10
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	10
PISTES DE SOLUTIONS .....	11
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	11
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	11
<b>FICHE 4 : MODERNISATION DES PETITS COMMERCEs .....</b>	<b>12</b>
ETAT DES LIEUX .....	12
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	12
PISTES DE SOLUTIONS .....	12
MOYENS ET OUTILS .....	13
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	14
<b>FICHE 5 : PLATES FORMES LOGISTIQUES.....</b>	<b>15</b>
ETAT DES LIEUX .....	15
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	15
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	15
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	16
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	16
<b>FICHE 6 : CONTINUTE TERRITORIALE DES MARCHANDISES.....</b>	<b>17</b>
ETAT DES LIEUX .....	17
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	17
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	18
<b>FICHE 7 : PORT D'ECLATEMENT .....</b>	<b>19</b>
ETAT DES LIEUX .....	19

PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	19
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	19
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	20
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	20
<b>FICHE 8 : REFORME DU DISPOSITIF D'OCTROI DE MER .....</b>	<b>21</b>
ETAT DES LIEUX .....	21
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	21
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	21
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	22
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	22
<b>FICHE 9 : MODULATION DES PRIX DES CONTENEURS.....</b>	<b>23</b>
ETAT DES LIEUX .....	23
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	23
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	24
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	25
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	25
<b>FICHE 10 : BAISSSE DE L'ENSEMBLE DES COÛTS LIES AU FONCTIONNEMENT DU PORT ET SANCTUARISATION DU PORT .....</b>	<b>26</b>
ETAT DES LIEUX .....	26
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	26
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	27
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES & ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	29
<b>FICHE 11 : MONOPOLES ET OLIGOPOLES .....</b>	<b>30</b>
ETAT DES LIEUX .....	30
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	30
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	31
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	31
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	32
<b>FICHE 12 : COMMUNICATION SUR LES SURCOUTS ET LES ECONOMIES D'ECHELLE .....</b>	<b>33</b>
ETAT DES LIEUX .....	33
PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES .....	33
PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES .....	34
MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES .....	34
ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE .....	34
<b>ANNEXES .....</b>	<b>35</b>
LISTE DES PROPOSITIONS RECUEILLIES LORS DES REUNIONS PUBLIQUES .....	35
PROPOSITIONS HORS REUNIONS PUBLIQUES (INTERNET ET AUTRES) .....	37

# LES MEMBRES DE L'ATELIER ET LES EXPERTS ENTENDUS

## *Les membres*

- **Présidents :**
  - M. Marcel OSENAT, C.E.S.N., Chef d'entreprise
  - M. Ange LAVENAIRE, Président CCNM, Maire du Marigot, Conseiller Général
  
- **Rapporteurs<sup>1</sup> :**
  - M. Joseph DE JAHAM, Directeur Général d'entreprise
  - M. Philippe JEAN-ALEXIS, Direction du Développement du Territoire – CCIM
  - M. Teddy JEAN-BAPTISTE, Economiste et consultant

## *Les experts entendus*

### → POUVOIR D'ACHAT

- M. Bruno BRIVAL : Directeur de l'ADEM
- Mme Denise MARIE : Présidente de l'Association Départementale des Consommateurs de la Martinique

### → FORMATION DES PRIX

- M. Richard CRESTOR : Secrétaire Général de l'AMPI
- M. André KIENER : Directeur d'EDF Martinique
- M. Nicolas MARCHAND : Chef de service EDF Martinique
- M. David MARION : Directeur général de la SARA
- M. André ARMOUGON : Secrétaire général de la SARA
- M. Hervé LAUREOTTE : Président de la Chambre des Métiers
- M. Jean-Charles CREENE : Directeur de la C.M.A., Président du Syndicat des Manutentionnaires

### → CIRCUITS DE DISTRIBUTION

- M. André GERCE : 1er Vice-président de la Grande et Moyenne Distribution
- M. Philippe DEGRAS : Secrétaire Général de l'A.M.I.V.
- M. Georges TROUDARD : Président du Groupement Mack 2
- Mme Magalie HENRIOL : Responsable économique de la Ville du Lamentin
- M. Jean-Pierre RIMBAUD : Directeur du grossiste DE NEGRI

---

<sup>1</sup> Les rapporteurs remercient Bruno Brival et Richard Crestor pour leurs contributions au présent rapport.

# METHODE ET CALENDRIER DES SESSIONS

## **La méthode en 6 points**

- Organisation des réunions par sous-thèmes :
  - *Pouvoir d'achat,*
  - *Formation des prix,*
  - *Circuits de distribution.*
- Large expression populaire
- Pilotage des ateliers par les Présidents
- Pas de censure, recueil de toutes les réflexions et propositions par les rapporteurs
- Recours à des experts pour introduire les débats
- Principe de neutralité des présidents et rapporteurs

## **Le calendrier des rencontres (hors rencontres internes à l'atelier)**

	<b>THEMATIQUE</b>	<b>DATE</b>	<b>LIEU</b>
1	POUVOIR D'ACHAT	24 avril 2009	Marigot
2	FORMATION DES PRIX (Produits importés)	13 mai 2009	Mairie du Lamentin
3	FORMATION DES PRIX (Produits locaux)	20 Mai 2009	Mairie de Sainte-Luce
4	RENCONTRE AVEC LES PRESIDENTS D'ATELIERS	29 Mai 2009	Université Antilles Guyane
5	CIRCUITS DE DISTRIBUTION (Petite, moyenne et grande distribution)	13 Juin 2009	C.C.I.M. Fort-de- France
6	FORMATION DES PRIX EDF / SARA (Energie et carburants)	17 juin 2009	C.C.I.M. Fort-de- France
7	CIRCUITS DE DISTRIBUTION Les Grossistes Les Marchés	30 juin 2009	Lamentin

# PRINCIPALES PROBLEMATIQUES

- Observatoire des prix et des revenus, réglementation des prix
- Information, communication, éducation et formation des consommateurs
- Structuration des marchés locaux par l'intermédiaire des municipalités
- Modernisation des petits commerces
- Plateformes logistiques
- Regroupement sectoriel des professionnels pour mutualiser les moyens techniques et financiers
- La continuité territoriale dans le transport de marchandise
- Port d'éclatement
- Communication et informations sur les surcoûts et sur les économies d'échelle
- Les oligopoles et les monopoles
- Réforme du dispositif d'octroi de mer
- Baisse des coûts du Port et sanctuarisation du port
- Modulation des prix des conteneurs

# **FICHE 1 : INFORMATION, COMMUNICATION, EDUCATION ET FORMATION DES CONSOMMATEURS**

## ***ETAT DES LIEUX***

En 2008, les prix à la consommation des ménages martiniquais ont augmenté. Les secteurs qui ont le plus contribué à la hausse des prix sont : l'alimentation, l'énergie et les services.

Cela a occasionné une baisse du pouvoir d'achat plus particulièrement ressenti par une frange importante de la population disposant d'un faible pouvoir de consommation. (30 000 demandeurs d'emplois, 29 000 Rmistes).

## ***PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES***

- Les consommateurs martiniquais s'étonnent de la diminution progressive de leur pouvoir d'achat et de la cherté des prix.
- Le développement du crédit (plus particulièrement du crédit revolving) fragilise les ménages et augmente le surendettement.
- La pression de la fiscalité locale est croissante et influe négativement sur le pouvoir d'achat
- Le marché de la consommation est dominé par l'importation au détriment de la production locale.

Avec la publicité, les médias contribuent au développement de la consommation effrénée des martiniquais.

## ***PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES***

Il est proposé d'informer, d'éduquer et de former les consommateurs martiniquais

\* Informer les consommateurs :

- Sur les composantes de la formation des prix des produits et services émanant de plusieurs branches d'activités.

- Sur les composantes de la formation des prix pour les produits importés d'une part et pour les produits réalisés localement d'autre part.
- les surcoûts liés à l'insularité
- Les secteurs qui ont le plus contribué à la hausse des prix
- L'évolution des habitudes de consommation des martiniquais et l'impact sur le budget des ménages.
- La réalité économique et financière des chefs d'entreprise

\* Eduquer

- Développer le goût des produits locaux dans les cantines scolaires
- Communiquer sur la législation concernant les prix

\* Former

- Réaliser des programmes de formation de maîtrise du budget du consommateur
- Développer une campagne d'information sur les bonnes pratiques énergétiques et consoméristes

## **MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES**

- Elaboration d'un programme d'information et de formation avec les partenaires :
  - associations de consommateurs
  - D.C.C.R.F.
  - C.C.I.M.
  - I.N.S.E.E.
- Etudes sur l'évolution de la consommation en Martinique et le budget des ménages
- Mise en place de partenariat avec les médias et les référents économiques

## **ECHEANCIER DE MISE EN OEUVRE**

Durée de réalisation de l'action : 12 mois  
 Récurrence de l'information

Pour bien maîtriser les données, il faut disposer d'un indicateur des prix spécifique, intégrant les habitudes de consommation locale

## **FICHE 2 : OBSERVATOIRE DES PRIX ET DES REVENUS**

### ***ETATS DES LIEUX***

Lors de la crise du 5 Février 2009, les citoyens martiniquais se sont mobilisés contre la vie chère, l'augmentation des prix et la diminution du pouvoir d'achat.

Les négociations ont abouties à une baisse des prix de 100 familles de produits et une augmentation des salaires de 200 euros.

### ***PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES***

Le consommateur martiniquais dispose de peu d'informations sur la formation des prix par secteurs et branches d'activités.

Il n'y a pas de relevés statistiques précis sur l'augmentation des prix des biens et des services.

Il est aussi important d'observer les baisses des prix à laquelle s'est engagée la moyenne et grande distribution sur les produits de première nécessité.

Par ailleurs, le Conseil Régional a baissé les taux d'octroi de mer sur certains produits et services comme il s'y était engagé.

Il est important de disposer d'un outil d'observation et d'analyse pour vérifier si cette baisse fiscale a été répercutée par les commerçants et fournisseurs sur les articles concernés.

### ***PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES***

Cette action consistera à renforcer les moyens financiers, techniques et humains de l'observatoire des prix existant actuellement. Selon la réglementation, des observatoires des prix ont été mis en place dans les départements d'outre-mer. En Martinique, cette structure a été installée par le Préfet en Décembre 2007. Elle a mis en place son organisation en 2008, en partenariat avec des services de l'état, des organisations institutionnelles et des associations de consommateurs. Toutefois, elle n'a pas de budget propre ni d'effectif dédié.

Ces missions seront étendues à l'analyse de l'évolution des revenus, ainsi que l'analyse de la formation des prix par secteur d'activité, aussi bien pour les produits importés que ceux produits localement.

Cet observatoire regroupera les Chambres Consulaires, les associations de consommateurs, les syndicats et tous les services de l'Etat concernés tels que l'INSEE, la DGCCRF, le SGAR, les services fiscaux.

Il regroupera aussi tous les acteurs de la chaîne de distribution et d'importation tels que la moyenne et grande distribution, le petit commerce, les grossistes et transitaires, transporteurs et producteurs.

Cette structure bénéficierait d'acteurs relais comme les médias, les associations socioprofessionnelles, associations de consommateurs.

Elle bénéficierait d'aides financières de l'Etat, de l'Europe et des collectivités locales.

Cette structure ferait partie d'un réseau des observatoires des prix des départements d'outre-mer, ainsi qu'un réseau national des observatoires créé par le CEFAC, du réseau consulaire des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie.

Cette mise en réseau permettrait de procéder à des analyses comparatives de l'évolution de la consommation des prix entre départements ultramarins et ceux de la métropole.

Cet observatoire des prix efficace, doté de véritables moyens d'actions permettrait d'assurer un contrôle des prix et si besoin de réglementer les prix de certains articles de première nécessité.

## **MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES**

La mise en œuvre serait dévolue à l'Etat. Les moyens humains nécessaires sont essentiellement des enquêteurs en charge de faire des relevés de prix dans la petite, moyenne et grande distribution.

Ils auraient aussi en charge l'analyse de la formation des prix dans différents secteurs d'activités. Des moyens techniques seraient aussi importants telle qu'une base documentaire.

Cet observatoire pourra adhérer à un réseau national sur la formation des prix comme celui du CEFAC du réseau consulaire.

## **ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE**

Durée de réalisation de l'action : 6 mois.

Début de réalisation de l'action : quatrième trimestre 2009 (détermination du cahier des charges organisationnel de la structure).

## **FICHE 3 : STRUCTURATION DES MARCHES**

### ***ETAT DES LIEUX***

A l'origine des événements du 5 Février 2009, on a pu noter que l'une des principales revendications était la baisse du prix des produits de première nécessité.

La population a considéré que la moyenne et grande distribution constituait l'un des symboles de la « profitation » économique et était à l'origine de la hausse inconsidérée des prix.

La totalité des hypermarchés, supermarchés et centres commerciaux ont été contraints de fermer. Les Martiniquais ont été amenés pendant cette période à se tourner vers d'autres espaces commerciaux tels que les marchés et le petit commerce.

### ***PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES***

Les marchés sont des lieux publics, en plein air ou couvert, où l'on vend et l'on achète des marchandises.

Les halles sont des bâtiments constitués en places couvertes où se tiennent les principaux marchés des denrées alimentaires des villes. Si ces infrastructures sont communales, leur fonctionnement est rarement géré par les municipalités. Il est laissé à la libre initiative des opérateurs qu'ils occupent.

Les halles et les marchés ne sont pas toujours appréhendés par les villes comme des équipements commerciaux mais comme des soupapes sociales compte tenu de l'importance du chômage.

Les halles et marchés constituent à la fois un circuit de distribution directe et indirecte. Avec 2 types d'acteurs économiques présents :

- les agriculteurs et les artisans
- les revendeurs

Les revendeurs sont souvent à l'origine de nombreux problèmes. Ils ne sont pas toujours dans la situation juridique de commerçants non sédentaires déclarés au registre du commerce.

En conséquence, ils peuvent constituer un élément de distorsion de la concurrence.

Ils ne respectent pas toujours la législation commerciale concernant la traçabilité des produits, l'affichage des prix, le respect des normes et des risques sanitaires.

De nombreux abus au niveau des prix ont été constatés par les consommateurs pendant la grève de Février 2009 au niveau des marchés. Ces derniers s'expliquent par les logiques différentes qui animent les acteurs suscités : agriculteurs artisans d'une part et revendeurs d'autre part.

Les artisans et commerçants s'inscrivent dans une logique à long terme dans les marchés où il s'agit de fidéliser leurs clientèles. Généralement les revendeurs non déclarés sont dans une logique de profit à court terme au jour le jour.

Le non affichage des prix ne favorise pas l'intensité de la concurrence entre acteurs des marchés. Selon les professionnels de la distribution, les marchés, contrairement à la Métropole, ne jouent pas en Martinique leur rôle de régulateur au niveau des prix.

En effet, les prix pratiqués sont ajustés par rapport à ceux pratiqués dans la grande et moyenne distribution.

Le constat a été fait qu'il existe très peu d'informations statistiques et économiques concernant les marchés collectées tant par les mairies, l'INSEE ou les compagnies consulaires.

## ***PISTES DE SOLUTIONS***

- Amener les municipalités à moderniser leurs marchés
- Les inciter à s'impliquer fortement dans le fonctionnement de ces espaces commerciaux
- Elles doivent avoir un rôle de filtre au niveau des opérateurs
- Elles doivent inciter à la régularisation du statut de commerçant non sédentaire des opérateurs.
- Elles doivent exiger le respect de l'affichage des prix, le respect des normes, la traçabilité des produits et le respect des règles sanitaires.
- En partenariat avec les compagnies consulaires, elles doivent favoriser la formation de ces acteurs économiques sur des thématiques telles que : accueil commercial, calcul prix de revient, sensibilisation aux normes, à la réglementation, gestion de la clientèle qui est de plus en plus exigeante en terme d'apports d'informations techniques
- Mettre en place un suivi des prix à instaurer sur les marchés
- Favoriser la création d'une association des professionnels des halles et marchés qui soit un interlocuteur représentatif

## ***MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES***

- Faire un état des lieux et un diagnostic concernant les marchés des différentes villes et communes de la Martinique.
- Elaborer un plan d'action partenarial comprenant :
  - \* les différents services de l'Etat concernés (DDCCRF, Services Fiscaux, INSEE), les Compagnies consulaires (CCIM, Chambre de Métiers, Chambre d'Agriculture), les Municipalités, l'Université, les Médias.
- Mise en place de managers de centre ville ayant à charge la gestion administrative et économique de ces équipements commerciaux non sédentaires.

## ***ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE***

Début de réalisation de l'action : premier trimestre 2010

Durée de réalisation de l'action : 3 ans.

## **FICHE 4 : MODERNISATION DES PETITS COMMERCES**

### ***ETAT DES LIEUX***

Dans notre département de la Martinique, 95% des commerces ont moins de 10 salariés. La moyenne et grande distribution sont assimilées aux établissements ayant une surface de vente égale ou supérieure à 300 m<sup>2</sup> et représente à peine 1% des 15 000 entreprises existantes immatriculées au répertoire du commerce et des sociétés.

Le schéma martiniquais de développement commercial avait déterminé que le taux d'emprise de la grande distribution alimentaire était supérieur à 75% sur l'ensemble du département, et la part de marché détenue par le petit commerce organisé était égale à 19%.

### ***PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES***

Pendant les événements de Février 2009, la population a considéré que la moyenne et grande distributions représentaient l'un des symboles de la « vie chère » et de la « profitation ».

Les martiniquais se sont donc tournés vers d'autres acteurs de la vie économique comme le petit commerce et les marchés.

Il faut donc mettre en adéquation cette nouvelle demande des consommateurs martiniquais qui prône l'achat de proximité, l'importance de la relation humaine, avec l'offre commerciale qui doit s'adapter aux normes de qualité, et aux exigences de compétitivité en termes de prix.

Par ailleurs, la réforme récente de l'urbanisme commercial est source d'inquiétude pour l'avenir du petit commerce. En effet, la loi de modernisation de l'économie a maintenu la nécessité d'obtenir une autorisation d'exploitation en cas de création ou d'extension de moyenne ou grande surface ; mais en a relevé le seuil de 300 à 1000 m<sup>2</sup>, avec pour objectif d'augmenter le nombre de surface commerciale dans l'espoir de faire baisser les prix.

Face à la concurrence de la moyenne et grande distribution, le petit commerce est de plus en plus confronté à celle d'Internet et du commerce en ligne.

### ***PISTES DE SOLUTIONS***

Il faut inciter les commerçants à moderniser leurs points de vente, en rénovant leurs vitrines, en investissant sur du matériel performant, en mettant en valeur leurs magasins, leurs produits.

Il faut qualifier le petit commerce en lui donnant les moyens de s'adapter à l'évolution des attentes des consommateurs, et de s'investir dans une démarche de progrès qui déboucherait sur une charte qualité millésimée.

Il faut permettre aux chefs d'entreprises et aux commerçants de s'informer et de se former sur les usages des nouvelles technologies de l'information et de la communication, de les accompagner pour franchir le cap de l'intégration à l'économie numérique.

Il faut aussi inciter les commerçants à moderniser aussi leurs méthodes commerciales. En effet le métier de commerçant ne se limite plus à la vente, mais comprend aussi du conseil. Les professionnels doivent aujourd'hui « communiquer » tant sur le plan de l'offre que sur celui des services complémentaires pour rester attractifs.

## **MOYENS ET OUTILS**

Il faut augmenter les fonds publics du FISAC qui ont été toilettés par la loi de modernisation de l'économie du 4 Août 2008.

Le FISAC est une aide de l'Etat qui vise en priorité à favoriser le création, le maintien, la modernisation, l'adaptation et la transmission des petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services afin de préserver ou développer un tissu d'entreprises de proximité.

Les collectivités locales peuvent aussi s'appuyer sur le FISAC pour réaliser des actions de fonctionnement (animation commerciale, communication, recrutement d'animateurs de centre ville) et d'investissement (rénovation halles et marchés, modernisation d'équipements professionnels, renforcements de parcs de stationnement, aménagements de rues commerçantes, etc.....).

Le gouvernement avait évoqué la possibilité de créer un fonds « FISAC OUTRE-MER » pour un plan ambitieux de modernisation du commerce de proximité et de redynamisation des centres-villes.

L'opération « Charte qualité, commerce, artisanat, services » développée par le réseau national comprenant 38 chambres de commerce et d'industrie, 7 chambres des métiers, et plus de 6 500 entreprises chartées pourrait être étendu à l'ensemble du territoire martiniquais et des entreprises volontaires afin de qualifier le tissu commercial local.

Une grande campagne de communication pour le commerce pourrait être lancée dans le département. Celle-ci permettrait de valoriser le rôle majeur des commerçants dans la qualité de vie en ville, d'inciter le consommateur à choisir le commerce de proximité pour ses achats, de le valoriser en véhiculant une image moderne et attractive et en soulignant sa contribution à l'emploi.

## ***ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE***

Durée de réalisation de l'action :

- Diagnostic préalable FISAC : 6 Mois
- Plan d'actions FISAC : 3 ans
- Campagne de promotion du commerce : 1 mois  
(action récurrente chaque année)
- Mise en place de la Charte qualité commerce dans le département : 2 ans.

## **FICHE 5 : PLATES FORMES LOGISTIQUES**

### **ETAT DES LIEUX**

Une grande partie des produits vendus en Martinique est importée par voie maritime. Cela entraîne une différence importante au niveau de l'approvisionnement entre les commerçants métropolitains et martiniquais.

- en métropole, le commerce est à flux tendu, les magasins sont donc livrés directement en fonction de leurs besoins.

- en Martinique, compte tenu de l'insularité, chaque commerçant importateur doit financer un entrepôt et disposer d'un stock tampon de trois semaines minimum.

### **PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES**

Ces entrepôts, qui ne sont pas le cœur de métier du commerçant représentent des coûts très importants :

- des coûts immobiliers (location ou amortissement)
- des coûts d'aménagement (racks de stockages, chariots et engins de manutention etc...)
- des coûts de fonctionnement (entretien, charges externes diverses et frais de personnels)
- des coûts financiers liés l'immobilisation du stock.
- Des coûts informatiques (matériels et logiciels spécifiques)

Ces entrepôts sont généralement de petite taille (5 000 m2 environ) et ils sont gérés par des commerçants qui ne sont pas des professionnels de la logistique.

A titre d'exemple, dans la distribution alimentaire, le coût de fonctionnement de ces entrepôts représente 10 à 12 % de la valeur du produit livré aux détaillants.

### **PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES**

Il est proposé la mise en place d'une plate forme logistique régionale située en zone franche et intégrée dans un réseau de transport multimodal. Cette plate forme serait utilisée par les commerçants et les industriels locaux pour la distribution de leurs productions.

Cette plate forme régionale permettrait de mutualiser les coûts.

Financée par les fonds européens, d'état et régionaux, sanctuarisée, cette plate forme logistique serait mise à disposition d'un prestataire sélectionné par un appel d'offre.

Le stock serait sous douane.

La plate forme travaillant jour et nuit, les réceptions de conteneurs et les livraisons de marchandises pourraient se faire de nuit pour désengorger le trafic routier.

Gain attendu :

- faire passer les coûts logistiques de 12% à 6%.
- diminuer les besoins en fonds de roulement des différents opérateurs.

Variante possible :

Mettre en place plusieurs plates formes, soit par lieux géographiques, soit par spécialisations.  
Inconvénient de cette variante : mutualisation des coûts amoindris.

Des accompagnements seront nécessaires afin :

- d'aider les différents opérateurs à reconverter les locaux existants qui deviennent disponibles à d'autres activités.
- et de prendre en compte l'aspect social lié à la suppression des différents stockages actuels.

Actions liées :

- Baisse des coûts du port et sanctuarisation du port.
- Modulation des prix des conteneurs.

## **MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES**

Etude à lancer pour déterminer le besoin : taille de la ou (les) plate(s) forme(s) et du site d'implantation.

## **ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE**

Il s'agit d'une opération à moyen terme, à l'horizon 2013/2014.

## **FICHE 6 : CONTINUITÉ TERRITORIALE DES MARCHANDISES**

### **ETAT DES LIEUX**

Il existe des écarts importants, voire très importants, entre les prix d'un même produit pratiqués en métropole et en Martinique.

Le prix de revient d'un produit importé en Martinique se compose de 4 éléments principaux :

- le prix d'achat de la marchandise,
- les coûts d'embarquement, de fret maritime, d'assurance et de transit au départ,
- les coûts au port d'arrivée : débarquement, manutention, droits de port, transit à l'arrivée, transport routier jusqu'à l'entrepôt de l'importateur,
- les taxes d'octroi de mer.

L'effet cumulé de ces différents éléments peut conduire, dans certains cas, à un prix de revient de la marchandise importée de 2 à 3 fois supérieur à son prix d'achat. C'est le cas notamment d'un certain nombre de produits alimentaires de première nécessité à faible valeur au départ de la métropole. Ainsi le prix de revient à la Martinique d'un kilo de sel est 2,11 fois supérieur à son prix d'achat en métropole.

Ces produits de première nécessité représentent une part importante du budget alimentaire des ménages les plus défavorisés.

### **PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES**

Pour faire baisser les prix à la consommation, il faut agir sur les différentes composantes du coût listées précédemment.

Le fret ou transport maritime est l'une de ces composantes. Il est couramment admis que le fret vers les DFA est plus élevé qu'entre l'Europe et l'Amérique du Nord (ou d'autres grandes lignes).

La cause principale des surcoûts semble tenir du déséquilibre des flux de transport, et à son impact sur la concurrence. En ce qui concerne la Martinique, le trafic import représente 70 % du tonnage actuel du port. Le client martiniquais doit donc supporter le coût complet d'une rotation dont il n'utilise qu'un volet.

## ***PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES***

La continuité territoriale est un principe de service public qui se donne pour objectif de renforcer la cohésion entre différents territoires d'un même état, en compensant les handicaps liés à leur éloignement, un enclavement ou un accès difficile.

L'exemple le plus fréquemment cité est celui de la Corse où la continuité territoriale est appliquée depuis 1976 au transport de marchandises et de voyageurs. La gestion des contrats de service public avec les transporteurs est assurée par l'Office des Transports de la Corse (OTC) ; c'est un établissement public régional rattaché à la collectivité territoriale de Corse. L'OTC reçoit une subvention annuelle de l'état.

Il est proposé la mise en place par l'état de la continuité territoriale pour le transport maritime à l'import des biens de consommation courante non fabriqués en Martinique.

## **FICHE 7 : PORT D'ÉCLATEMENT**

### **ETAT DES LIEUX**

Les évènements de février et de mars 2009 ont mis en exergue le problème de la cherté de la vie en Martinique et en Guadeloupe, et avec celui-ci d'autres difficultés d'ordre économique, social, culturel et politique.

Les handicaps structurels reconnus par l'Europe (insularité, éloignement, étroitesse, climat) expliquent pour une part importante les différentiels de prix des produits vendus dans l'hexagone et en Martinique. Pour agir de manière significative sur les prix, la création d'un port d'éclatement est l'une des rares solutions qui permettent d'intervenir sur les handicaps eux-mêmes.

### **PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES**

L'insularité et l'éloignement du centre imposent que tant les matières premières destinées à la transformation et beaucoup de produits finis soient transportées par des voies maritimes ou aériennes onéreuses. L'étroitesse du marché interdit toute économie d'échelle significative et rend obligatoire l'ouverture. Or le bassin caribéen dans lequel s'inscrit la Martinique est composé de petits pays souvent en concurrence directe avec elle, avec toutefois des coûts sociaux autrement moins élevés. Si on ajoute les systèmes protectionnistes, la configuration actuelle n'est pas propice au desserrement des contraintes.

### **PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES**

La création d'un port d'éclatement est une solution ambitieuse susceptible d'inverser le cours des choses.

La Martinique se trouve à l'intersection des routes Est/Ouest (voie maritime Asie-Amérique-Europe) et Nord/Sud (entre les Amériques), à proximité du Canal de Panama. Elle est géographiquement bien placée pour envisager l'implantation d'un tel outil.

La création en Martinique d'une étape au croisement de ces grandes voies de transport de marchandises et de réacheminement devrait régler le problème de l'éloignement et par voie de conséquence celui de l'étroitesse du marché.

Le premier avantage est la baisse du fret qui se ferait au plus près du cours mondial combinée à la limitation du stockage résultant des rotations plus élevées.

Le deuxième est le développement de l'industrie portuaire, laquelle en tant qu'activité nouvelle est créatrice de richesses et d'emplois (lutte contre le chômage endémique martiniquais). L'autre est la baisse du fret grâce à la venue de gros porteurs mais aussi à la rapidité de rotation des conteneurs.

Le troisième est l'attraction nouvelle de la Martinique pour les investissements directs à l'étranger d'opérateurs présents dans la zone Caraïbe-Amériques.

Le quatrième est la plus grande ouverture aux marchés extérieurs pour les entreprises martiniquaises.

## ***MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES***

Pour les moyens et outils nécessaires, une étude de faisabilité technique est incontournable. Elle devrait être financée par l'Etat ou une collectivité locale pour que l'impartialité des résultats ne soit pas en cause.

Avant étude, selon toute vraisemblance, les éléments suivants seront nécessaires :

- a. Un port capable d'accueillir des bateaux de grandes capacités (plus de 11 000 Equivalent vingt pieds).
- b. Une profondeur à quai de 17,5 mètres de tirant d'eau
- c. Une grande surface de terre-pleins
- d. Une paix sociale et sanctuarisation du port
- e. Des études d'impact
- f. Des financements nationaux et internationaux élevés
- g. Etude sur la pollution visuelle et environnementale

## ***ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE***

Il s'agit d'une opération à long terme (Minimum 10 ans).

Pour les études techniques, une première étude de faisabilité pourrait débuter avant la fin de l'année 2009.

# **FICHE 8 : REFORME DU DISPOSITIF D'OCTROI DE MER**

## **ETAT DES LIEUX**

Le collectif du 5 février en Martinique a conclu un accord sur la baisse de 20% de 400 produits dits de première nécessité. Les 20% se répartissaient comme suit : 14% de la grande distribution, 4% de l'octroi de mer et 2% du transport/fret. Cette répartition illustre l'importance au moins supposée de l'octroi de mer sur la cherté de la vie.

Sans réelle volonté de s'interroger sur la pertinence de l'existence de cet impôt, il est possible de considérer des pistes d'amélioration. C'est le parti retenu par plusieurs contributeurs à l'occasion de ces états généraux.

## **PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES**

Deux problématiques complémentaires :

Comment supprimer les différences d'assiettes de taxation d'octroi de mer tout en sauvegardant l'autonomie des collectivités locales en matière de fiscalité ?

Comment utiliser la politique de taux d'octroi de mer pour faire baisser les prix des produits de première nécessité ?

## **PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES**

Actuellement, l'octroi de mer sur les produits importés est un élément du prix de revient de ce produit, puisque dans ce cas l'octroi de mer ne bénéficie pas du régime de déduction comme pour la TVA. Au contraire, le produit fabriqué dans les DOM bénéficie pour l'octroi de mer d'un régime de déduction proche de la TVA (pour le produit local, on peut déduire, de l'octroi de mer payé sur les ventes, l'octroi de mer acquitté à l'achat).

Il est proposé d'harmoniser le régime de l'octroi de mer à l'importation sur le régime de l'octroi de mer du produit local.

On transforme ainsi une charge en créance déductible et l'octroi de mer "sort" du prix de revient du produit importé.

Les taux d'octroi de mer peuvent ainsi diminuer sensiblement, sans diminuer le différentiel de taux entre produit importé et produit local et sans diminution de recettes pour les collectivités : les baisses de taux sont en effet compensées par l'augmentation de l'assiette de taxation (qui devient le prix de vente et non plus le prix CIF).

Dans le prolongement de cette proposition, il est proposé de faire muter le système actuel vers la mise en place d'une TVA spéciale grevant les produits à des taux différents, qu'ils soient importés ou fabriqués localement. Les taux pratiqués pourraient dans un premier temps assurer l'équilibre

budgétaire actuel des collectivités locales, et dans un second temps, d'autres pistes de financement pourraient s'y substituer.

Pour la baisse des prix des produits de première nécessité, beaucoup de contributeurs réclament une baisse des taux d'octroi de mer grevant ces produits. Cette baisse pourrait être compensée par l'augmentation sensible des taux portant sur des produits de luxe ou de moindre nécessité. Cette solution simple en apparence ne l'est pas tant, car pour être efficace, il faut que les augmentations de taux soient suffisamment significatives pour compenser les volumes moindres des produits non nécessaires. De plus, il ne faudrait pas oublier que la consommation des ménages est également composée de tels produits, un ralentissement brutal de la consommation de ces derniers n'étant pas positif pour l'activité et l'emploi.

Toutes ces propositions sont souvent le fruit d'un public averti. Une frange de la population propose une solution bien moins accommodante : la suppression totale de l'octroi de mer. Elle pense que l'argument du financement des communes est une fuite en avant et que cette taxe renchérit les prix de tous les produits (importés et locaux).

## ***MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES***

Pour les solutions proposées, les deux acteurs principaux sont la Région Martinique en charge de la politique d'octroi de mer sur son territoire et l'Union Européenne, autorité régulatrice du dispositif.

De telles réformes ne peuvent toutefois se concevoir en dehors d'une consultation large ouverte aux autres collectivités locales, aux socioprofessionnels, aux associations de consommateurs et au gouvernement français.

## ***ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE***

Il s'agit de réformes à moyen terme. Elles peuvent être mise en place en 2014, année de fin du dispositif élaboré en 2004.

# **FICHE 9 : MODULATION DES PRIX DES CONTENEURS**

## ***ETAT DES LIEUX***

Le blocage de la Martinique survenu en février et mars derniers a eu pour cause principale la cherté de la vie. Ce sentiment partagé par une grande partie de la population traduit aussi un malaise profond lié à une certaine opacité dans le fonctionnement économique de notre île. Notre territoire, de par son éloignement et son étroitesse cumule des handicaps reconnus qui expliquent en grande partie les surcoûts identifiés par rapport à l'hexagone.

Le sentiment de cherté de la vie dont les Martiniquais ont fait état durant le conflit de début d'année à des sources enfouies dans les fondements même de notre économie. Territoire de petite taille, obligé d'importer plus de 80% de ce qu'il consomme, nous sommes d'emblée tributaires des prix de revient des marchandises et produits que nous importons. Il convient donc de bien analyser les modes de calculs actuels des prix de revient afin de dégager toute opportunité d'amélioration du pouvoir d'achat à terme pour la population

## ***PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES***

Notre île est largement tributaire de ses importations. Par conséquent, une des sources de réduction de coûts demeure l'analyse de la structuration du prix de revient de la marchandise importée.

On distingue dans le calcul du prix de revient, plusieurs éléments essentiels :

- Le prix d'achat,

La variation du prix d'achat d'une marchandise importée peut varier dans des proportions importantes selon les conditions de marché négociées dans le monde entier. Nous avons pu observer en 2008 les évolutions des produits agricoles ou agro-alimentaires dues aux raisons climatiques ou tout simplement spéculatives (Céréales, café, cacao, fruits, ...). C'est aussi le cas des principales matières premières non agricoles importées (Produits pétroliers, fer, acier, aluminium, clinker, ...)

- Le fret (au sens large du terme)

La tarification du fret maritime (ainsi que la manutention) est basée sur la Quantité transportée (tonnage ou volume). Le taux de fret, rapport entre le coût du fret et la valeur de la marchandise est donc d'autant plus important que la valeur de la marchandise est faible. Il est à noter qu'en Martinique, les marchandises de faible valeur (inférieur ou égal à 1€/kg) représentent 80% du tonnage importé. On observe d'ailleurs un taux de fret moyen en % du prix CIF de l'ordre de

8,84% sur notre territoire, mais pour les produits dont le prix CIF est très faible, le taux de fret peut atteindre les 78%.

- L'octroi de mer (collecté par la Région Martinique pour aider au fonctionnement de l'ensemble des collectivités locales et participer à la régulation économique)

L'octroi de mer de la Région Martinique (OM) répond à une grille de codes produits établie en fonction de la typologie du produit importé. Il y en a 1034 répertoriés. 84,5% d'entre eux, soit 875 ont un taux d'octroi de mer inférieur à 10%. Les taux les plus importants (entre 30% et 50%) concernent essentiellement les alcools, les bijoux, les armes à feu et le tabac.

S'ajoute à l'Octroi de mer classique, l'Octroi de mer régional (OMR) appliqué à l'ensemble des produits importés (2,5%).

Sur l'année 2006, le taux moyen de taxation (OM) sur les importations à été de 7,97% du prix CIF, représentant près de 196 Millions d'euros.

Le prix de revient du produit importé, pour une marchandise rendue à l'entreprise, PR est constitué de la façon suivante :

$$PR = PA * (1 + f1) * (1 + f2 + T)$$

Où, PA est le Prix d'achat,

f1 le taux de fret au départ et f2, le taux de fret à l'arrivée,

T, le taux d'octroi de mer total (OM en % + OMR en %)

On constate que le double effet du taux de fret et du taux d'octroi de mer peut conduire à un prix de revient très supérieur au prix d'achat (2,11 fois pour le sel et 1,53 fois pour la pomme de terre par exemple). Il convient donc de se poser la question sur le mode de calcul de ce prix de revient, et donc de ses composantes afin d'assouplir le surcoût généré par l'insularité de notre territoire

## ***PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES***

Proposer un calcul plus simple et plus adéquat des composantes du prix de revient des marchandises importées.

- La base de calcul du fret ne peut plus être la quantité transportée (tonnage ou volume). Elle doit être la valeur de la marchandise transportée afin de réduire le coût global de notre dépendance vis-à-vis de nos importations
- L'octroi de mer, pour sa part, devrait être revu et avoir pour assise, non pas la valeur importée, ou le prix de vente des marchandises, mais plus globalement, l'ensemble des biens et services mis à la consommation. Une revue complète des règles d'assiette et d'assujettissement s'impose afin de réhabiliter cette fiscalité dans son double attribut de ressources des collectivités et d'instrument de régulation économique.

## ***MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES***

Pour l'élaboration de nouveaux modes de calculs du Fret, les organisations professionnelles devraient négocier avec les transporteurs maritimes, en se faisant assister des services de l'Etat et de la collectivité régionale.

Pour connaître le système optimal auquel il est souhaitable de parvenir, une étude sur les modes de calculs du fret et leurs conséquences pourrait être menée.

Pour la révision de la politique d'octroi de mer, se reporter à la fiche spécifique.

## ***ECHEANCIER DE MISE EN OEUVRE***

La négociation sur les nouveaux modes de calculs du fret pourrait commencer au premier trimestre 2010 avec un objectif de conclusion au plus tard le troisième trimestre 2010.

# **FICHE 10 : BAISSSE DE L'ENSEMBLE DES COÛTS LIES AU FONCTIONNEMENT DU PORT ET SANCTUARISATION DU PORT**

## ***ETAT DES LIEUX***

Le blocage de la Martinique survenu en février et mars derniers a eu pour cause principale la cherté de la vie. Ce sentiment partagé par une grande partie de la population traduit aussi un malaise profond lié à une certaine opacité dans le fonctionnement économique de notre île. Notre territoire, de par son éloignement et son étroitesse cumule des handicaps reconnus qui expliquent en grande partie les surcoûts identifiés par rapport à l'hexagone.

Equipement structurant pour notre économie, le port de Fort de France est un maillon essentiel dans la formation des prix des produits que nous importons. Afin de réduire durablement la cause de ce malaise, il convient d'obtenir la clarté totale sur la chaîne de valeur de cet outil en proposant des solutions innovantes et spécifiques à notre insularité.

## ***PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES***

La Martinique importe en moyenne plus de 80% de tout ce qu'elle consomme (consommation finale ou intermédiaire). Les infrastructures du port et de l'aéroport sont donc vitales pour l'économie de notre île.

On distingue plusieurs freins à la compétitivité de ces équipements structurants sur la scène locale et internationale :

- Les coûts de la manutention sur le port :

En Martinique, il y a officiellement 132 Dockers en CDI sur le port de Fort de France. Il est à noter que les salaires mensuels des dockers en CDI évoluent entre 5 000 euros et 11 000 euros par employé.

Une étude de la DCCRF a été menée sur les coûts de la manutention sur notre département. Il en découle qu'ils sont en Martinique en moyenne 10 fois plus cher que ceux de la Caraïbe. Le même rapport précise que les surcoûts des prestations d'embarquement et de débarquement sont 2 à 3 fois plus élevés que ceux de la métropole (Havre, Marseille, Rouen).

Par ailleurs, il est à noter que la masse salariale des dockers a subi une augmentation de 33% de 2000 à 2003 et que les NAO successives ont conduit systématiquement à un renchérissement de la masse salariale.

L'actuelle convention collective une organisation du travail qui occasionne une non-utilisation moyenne de 30% du potentiel des dockers mensualisés. A contrario, la composition des équipes induit, en cas d'activité simultanée des 3 portiques du port, un recours à près de 67 intérimaires. Ces employés sont d'ailleurs appelés « le vivier » dans la convention collective des dockers.

- Les coûts liés à la multiplicité des intervenants :

Même s'ils sont nombreux dans la chaîne d'approvisionnement (Centrales d'achats, Fret, manutentionnaires, transitaires,...), le rôle de chacun des intervenants est clairement défini et leurs missions répondent à des demandes spécifiques de l'ensemble de la clientèle qu'elle soit privée ou publique. Néanmoins, une certaine opacité règne dans les contrats existants entre ces mêmes intervenants. Ce manque de clarté induit des surcoûts substantiels pour le client final, dont la plupart méritent justification.

- Coûts des conteneurs et marges arrière des importateurs :

Le coût moyen d'un conteneur, facturé à un client importateur est de l'ordre de 1500 à 2300 euros (Fret+IFP+CAF). Dans le cas où ce même importateur négocie avec un transporteur l'approvisionnement de plusieurs conteneurs une même année, il peut bénéficier tout à fait légalement de « marges arrière » dont le montant est relatif au volume complet transporté. Cette marge, qui peut atteindre jusqu'à plusieurs centaines d'euros par conteneur, n'est redistribuée par le transporteur à l'importateur qu'en fin d'année suivant le contrat. Elle n'est donc pas répercutée sur les prix des produits importés et consommés par le client final en GMS, participant ainsi aux prix élevés de certains produits dénoncés lors des événements de février dernier.

- Les surcoûts liés aux arrêts de fonctionnement du port :

Le port de Fort de France est un équipement structurant pour notre économie. Les grèves bloquant le port, qu'elles soient menées par les dockers, les portiqueurs ou encore par des organisations d'autres secteurs d'activités, sont préjudiciables à l'ensemble du tissu économique de l'île.

Les produits importés ne débarquant pas en Martinique, cela freine l'activité locale, ce qui génère des surcoûts :

- Réacheminement des conteneurs vers la Martinique (après le conflit). Exemple de surcoût en provenance de Trinidad : 1000 \$ environ par conteneur.
- Coût du stationnement dans un autre port, ...

L'ensemble de ces coûts sont de toutes façons répercutés sur le client final et alimentent le sentiment de perte de pouvoir d'achat des Martiniquais.

## ***PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES***

*Les coûts de la manutention sur le port :*

Revoir la convention des dockers sur les points suivants :

- La rémunération des dockers est excessive et ne correspond pas à l'activité réelle du port de Fort de France. Elle doit être mise en relation avec la réalité économique et ne pas différer outre mesure celle pratiquée dans les autres ports de la Caraïbe afin de ne pas nuire à l'attractivité du port de Fort de France. C'est un enjeu majeur pour pérenniser et développer l'activité portuaire.

- Les termes de la convention devraient être revus afin de tenir compte de l'activité réelle du port. En effet, il semblerait que des dockers soient employés à 70% de leur temps tandis que dans le même temps pour les jours de pleine activité, il y a recours à une main d'œuvre intérimaire. Par ailleurs, devraient être revus aussi les termes de la convention liés à la nomination des dockers sur le port.

*Les coûts liés à la multiplicité des intervenants :*

Il faut ajouter plus de clarté dans les conditions et contractualisations existantes entre les différents intervenants de la chaîne d'approvisionnement du port de la Martinique. Les grandes entreprises, compte tenu du volume annuel transporté peuvent se permettre de disposer d'employés en interne dédiés à l'optimisation de l'approvisionnement (Négociation pour le fret, Centrale d'achats, ...etc). En général, elles peuvent imposer des conditions contractuelles aux intervenants sur le port, de par leur importance en termes de marché.

Ce n'est pas du tout le cas des petites et moyennes entreprises qui se doivent de gérer différemment cette problématique d'approvisionnement. Pour importer ou exporter, elles ne peuvent qu'accepter les conditions que leur imposent les intervenants (transitaires, transporteurs, ...) à des coûts quelques fois exorbitants.

L'effet de volume joue pleinement dans ce secteur. C'est la raison pour laquelle il est demandé plus de clarté dans les conditions négociées entre les intervenants, notamment pour les PME – PMI afin d'accroître leur pouvoir de négociation et donc les aider à maîtriser leurs coûts.

*Les marges arrière des importateurs :*

Le principe des « marges arrière » sur les conteneurs mis en place entre les Transporteurs, Importateurs, Exportateurs, et Transitaires est tout à fait légal et ne peut être remis en cause pour cela. Par contre, il contribue actuellement à l'enrichissement de certains organismes au détriment du client final qui paye le prix total sans que lui soient reversées les baisses de coûts liées à l'effet de volume dans les transactions.

En d'autres termes, quand les « marges arrière » sur les conteneurs sont reversées aux importateurs ou transitaires, en fin d'année ou de contrat avec les transporteurs, elles ne sont pas répercutées sur les prix de vente au client final. Ceci pourrait être réalisé de 2 façons différentes :

- Soit répercuter le montant total des « marges arrière » réalisées sur le volume des conteneurs des produits importés en année N sur les conteneurs des produits importés en année N+1. Ainsi, le coût moyen du conteneur baisserait une année en fonction de la vigueur de l'activité de l'année précédente.
- Soit, déterminer en avance pour chaque année le coût du moyen du conteneur, « marges arrière » préalablement déduites afin que tout approvisionnement ne se fasse qu'avec un coût unique quelque soit le volume transporté. La régulation finale de l'année N se faisant en décembre en fonction de l'activité globale du port et répercutée sur l'année N+1.

L'objectif d'une telle solution est en priorité le maintien et le respect du pouvoir d'achat du client final.

### *La sanctuarisation du port de Fort de France :*

Le port de Fort de France, en tant qu'équipement structurant et indispensable dans le fonctionnement de notre économie, se doit d'être sanctuarisé. Le moindre arrêt d'activité se doit d'être évité afin de ne pas porter préjudice au tissu économique dans son ensemble. Nous proposons les pistes suivantes :

- Que soit intégrée dans la convention collective des dockers une mention liée au Service minimum. Cette mention permettra de limiter les effets néfastes qu'ont toutes les grèves non seulement sur l'attractivité de notre port, mais aussi et surtout sur les entreprises dépendantes de cet outil pour fonctionner dans de bonnes conditions,
- Que soit désormais acquis par tous et pour le bien de l'ensemble du territoire, que le port ne sera plus le siège d'affrontement de quelque sorte que ce soit ou siège de blocage entraînant la paralysie de l'économie Martiniquaise. Les conflits liés aux entreprises agissant dans l'enceinte même du port ne devront plus prendre l'activité économique en otage. Par ailleurs, l'accès du port sera désormais interdit à toutes manifestations de conflits externes, liés aux secteurs d'activités pour lesquels le port est un passage obligé. Ceci permettant d'éviter tout blocage ou dynamique de contagion.

L'objectif de ses solutions est bien moins de porter atteinte au droit de grève, que de faire respecter le droit des entreprises de maintenir leurs activités.

## **MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES & ECHEANCIER DE MISE EN OEUVRE**

### *Les coûts de la manutention sur le port & Sanctuarisation du port :*

Ouverture de la renégociation de la convention collective des dockers dans une dynamique constructive et efficiente pour l'ensemble du territoire.

Echéancier : à partir du premier trimestre 2010

### *Les coûts liés à la multiplicité des intervenants & Marges arrière des importateurs :*

Etude à mener sur l'ensemble des pratiques contractuelles existantes des intervenants sur le port (Transporteurs, Manutentionnaires, Importateurs, Transitaires, ...). L'objectif est d'analyser non seulement les Contrats de prestations, mais aussi toutes les marges arrière négociées, les coûts réels des dites prestations en fonction du type de client final,.....etc.

Une telle étude menée en parallèle par la DGCCRF, les Services de Douanes de l'état et un comité de suivi formé de spécialistes de logistique et de transport permettra de réduire l'opacité de certains fonctionnements ou la mise en exergue de pistes de réduction des coûts sur le port de Fort de France et donc à terme une amélioration du pouvoir d'achat des Martiniquais.

Echéancier : Etude à lancer au premier trimestre 2010.

# FICHE 11 : MONOPOLES ET OLIGOPOLES

## ETAT DES LIEUX

Le mouvement social de février et mars 2009 a révélé une double confusion de la population quant à la perception de la structure de marché. En premier lieu, il existe une confusion entre la notion de monopole et d'oligopole. Alors qu'il y a souvent plusieurs opérateurs sur le marché dans un domaine d'activité donné, beaucoup de consommateurs assimilent certaines structures à des monopoles. Les vrais monopoles existent toutefois, mais sont de plus en plus rares : EDF et SARA.

En second lieu, une confusion plus subtile car fondée en partie sur la théorie économique basique a trait au rapport entre les prix élevés et l'absence de concurrence. Or, il est possible d'observer à la fois des mécanismes de concurrence et des prix élevés (grande distribution). De même, un marché peut être très peu concurrentiel et offrir des prix modérés (électricité grâce à la péréquation). La vraie question semble devoir être quand il y a-t-il abus de position dominante ou infraction aux règles de concurrence.

## PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES

Il existe très peu de monopoles en Martinique, mais plusieurs oligopoles. Ces derniers ont des structures différentes et n'ont pas le même impact sur la concurrence. Dans la grande distribution, on retrouve 7 groupes principaux :

- Le Groupe **CORA MATCH ECOMAX**. (1 hyper à l'enseigne **Cora**, 4 **supermarchés Match** et 21 hard discounts **Ecomax**).
- Le Groupe **PARFAIT** (2 hyper à l'enseigne **Hyper U**).
- Le Groupe **HAYOT** (2 hyper **CARREFOUR**, 1 commerce de Gros **SODICAR**).
- Le Groupe **HO HIO HEN** (2 hyper **GEANT**, 5 supermarchés **CASINO**, 6 supérettes **SUPER H**, 1 commerce de Gros **MULTIGROS**)
- Le Groupe **FABRE** (7 hard discounts **LEADER PRICES**, 4 superettes **FRANPRIX**)
- Le Groupe **LANCRY** (2 hyper **CARREFOUR**, **Hyper LANDY**, 3 Hard-discounts **ED**, 1 commerce de Gros)
- Le Groupe **DESPOINTES** (3 supermarchés **CHAMPION**, des Franchisés supérettes **HUIT A HUIT**, 2 commerces et 1 cash and carry)

A côté de ces groupes, il existe de plus petits commerces plus ou moins organisés : Madimarché, Mack 2...

Si les tensions se sont cristallisées sur la grande distribution, tout porte à croire en regardant les prix de la liste des 400 produits qu'il n'y a pas d'entente sur les prix. De plus, la part de marché du plus gros groupe est inférieure à 20%.

En revanche, dans d'autres pans du tissu économique les conclusions sont moins favorables. Ainsi dans l'ameublement moyen de gamme, il n'existe qu'un groupe disposant de deux enseignes (But et Conforama) ce qui pose le problème de la concurrence sur ce segment de marché. Il en est de même du secteur automobile où chaque concessionnaire dispose d'un monopole sur la

marque qu'il distribue. Tant qu'il s'agit du choix d'une marque, la concurrence est préservée, car le consommateur a le choix d'acheter une marque plutôt qu'une autre. Le problème apparaît une fois que le consommateur a arrêté son choix, car il se retrouve face à un monopole pour la plupart des pièces détachées d'origine ainsi que pour des prestations de réparation spécifiques.

Par ailleurs, il peut exister une vraie concurrence dans un oligopole composé de très peu d'acteurs (exemple de la téléphonie mobile avec Orange, Digicel et Only), compatible avec une position dominante (Orange). Quand commence l'abus ?

Le consommateur peut sembler donc perdu entre la définition économique d'un monopole et sa perception de l'absence ou non de concurrence.

Dans ce contexte, deux problématiques ont été identifiées :

Comment vérifier la concurrence dans des structures de marché monopolistique ou oligopolistique ?

Comment informer la population de la réalité ou non d'un monopole et surtout des conséquences sur le respect de la concurrence ?

## ***PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES***

Sur le territoire martiniquais, la Direction régionale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes est chargée de contrôler le respect des règles de concurrence par les différents opérateurs économiques. Il semble avoir une forte attente de la population quant à l'efficacité de leur contrôle et à l'impartialité de leurs interventions. Une frange de la population a le sentiment que certains acteurs économiques peuvent à leur guise se jouer des règles élémentaires de concurrence et se comporter en « profiteurs ».

Pour lever tout doute, il convient que la DRCCRF communique sur ses actions et montre par là que celles-ci concernent tous les opérateurs sans exception.

Dans le cas où les moyens de la DRCCRF seraient trop limités pour assurer un contrôle à la hauteur des espérances des Martiniquais, un renforcement de ces moyens devrait être une priorité dans les deux ans qui viennent.

Autre piste de solution, une information et même une formation en direction du grand public devront être prodiguées pour qu'un maximum ait les outils pour comprendre la réalité et les enjeux des structures de marché. Dans d'autres pays, un tel niveau d'information et de formation pourrait paraître accessoire. En Martinique, la population semble prête à accepter certaines situations au moins temporairement pour peu qu'on prenne le temps de les lui expliquer sans faux-semblants.

## ***MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES***

En vue du renforcement de la DRCCRF, des moyens financiers et humains devraient lui être octroyés. Cette augmentation de moyens difficile dans un contexte de restriction budgétaire prouvera rapidement son utilité grâce à une plus grande efficacité des interventions de la DRCCRF.

Dans ces conditions, communiquer s'avère plus aisée, et une politique informative recourant aux outils modernes de communication devrait être appréciée.

S'agissant de la formation des Martiniquais, un partenariat de la DRCCRF, de l'université des Antilles et de la Guyane ainsi que de l'Observatoire des prix et des revenus autoriserait le montage de modules de formation audiovisuels courts à l'instar du magazine Consomag diffusée en Outremer sur la chaîne Tempo. Cette formation sur les structures de marché pourrait être étendue à tous les concepts économiques utilisés couramment plus ou moins correctement.

## ***ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE***

Le renforcement des moyens financiers et humains de la DRCCRF peut se faire dans les deux ans, soit au plus tard en 2011. L'augmentation des contrôles et l'information sur la réalité de ceux-ci devraient suivre le même calendrier.

La formation sur les structures de marché en direction du grand public et en particulier son format nécessite un minimum de préparation. Elle pourrait être mise en place en 2011 et au plus tard en 2012.

# **FICHE 12 : COMMUNICATION SUR LES SURCOUTS ET LES ECONOMIES D'ECHELLE**

## **ETAT DES LIEUX**

Quand on parle de cherté de la vie, on met souvent en avant les problèmes de fret, d'octroi de mer et de cherté du port de la Martiniquais. Ces explications qui valent pour les produits importés ne satisfont guère le consommateur lorsque l'on aborde les prix des produits fabriqués localement. Est-ce à dire que la cherté des produits locaux n'a aucune justification objective ?

## **PROBLEMATIQUES IDENTIFIEES**

L'insularité, l'éloignement et l'étroitesse du marché sont à l'origine de plusieurs surcoûts que doivent supporter les entreprises martiniquaises.

On y distingue quatre grandes catégories de surcoût :

- Surcoûts liés à l'approvisionnement : ce sont, par comparaison avec l'opérateur continental, des coûts spécifiques supportés habituellement à l'occasion de l'achat d'un bien ou d'un service nécessaire à l'activité.
- Surcoûts liés au stock : les exigences d'exploitation et l'éloignement des centres d'approvisionnement rendent indispensable, pour éviter toute rupture de charge, la constitution d'un surstock. Cette situation propre aux entreprises insulaires est mobilisatrice de ressources à trois niveaux : infrastructure (local, hangar...), humain (gestion physique...) et financier.
- Surcoûts liés à la maintenance et à l'entretien des équipements. La constitution d'un stock de pièces ou le déplacement d'un spécialiste représentent des coûts largement au-dessus des standards observés.
- Surcoûts liés aux frais financiers. Ils sont de deux ordres : Premièrement, ceux relevant du cycle classique d'exploitation. Ils sont du fait des conditions particulières d'exploitation (surstock, frais d'acheminement, frais de gestion, etc.), de la politique de financement des banques (taux, découverts, etc...). Deuxièmement, ceux résultant des conditions particulières de financement et de réalisation des équipements. La standardisation des équipements, leur sur dimensionnement par rapport aux exigences du marché et des capacités de production, la sous utilisation qui en résulte, ont des incidences sur le poids relatif des frais financiers par rapport aux chiffres d'affaires réalisés.

A ces surcoûts, il faut ajouter les problématiques des économies d'échelle et du surdimensionnement des équipements. D'une part, le marché est étroit et n'autorise pas de gros volume. D'autre part, même quand la demande est importante, la réalisation d'économies d'échelle passe par la concentration d'entreprises, ce qui met généralement en péril le respect des règles usuelles de concurrence.

## ***PISTES DE SOLUTIONS PROPOSEES***

Ces problèmes de surcoût semblent difficilement solubles. Ainsi, le Conseil européen dans sa décision de février 2004 relative au dispositif d'octroi de mer reconnaît non seulement les surcoûts, mais aussi se propose de les compenser grâce à une taxation différenciée de l'octroi de mer.

Il ne s'agit donc pas ici de proposer des solutions pour les supprimer ni même pour les compenser, mais plutôt de porter leur existence à la connaissance du grand public.

En effet, les consommateurs semblent très réceptifs lorsque les dirigeants d'entreprise ou politiques prennent le temps de leur expliquer les choses.

Ces informations existent mais elles ne sont pas pour le moment vulgarisées. L'enjeu est de les rendre accessible grâce à une politique de communication adaptée, qui évite l'écueil du passe droit accordé aux « profiteurs ».

## ***MOYENS ET OUTILS NECESSAIRES***

La politique de communication visant à expliquer au grand public les multiples surcoûts auxquels sont confrontées les entreprises martiniquaises ainsi que les possibilités réduite de réalisation d'économies d'échelle devrait obéir à un plan de communication classique, avec définition de cibles et de supports adaptés à ces cibles.

Un partenariat entre les syndicats patronaux, les chambres consulaires et les associations de consommateurs pourrait être envisagé pour que l'information soit la plus objective possible.

## ***ECHEANCIER DE MISE EN ŒUVRE***

Il s'agit d'une opération à court terme. Elle peut être mise en place dès 2010.

## ANNEXES

### **Liste des propositions recueillies lors des réunions publiques**

- La création de coopératives communales pour écouler les produits locaux
- Développer le goût des produits locaux dans les cantines scolaires
- Ouvrir un marché de la Caraïbe qui constituera un débouché pour les produits locaux.
- Education et formation des martiniquais à la consommation avec le concours des médias
- Campagne d'information pour expliquer les composantes de la formation des prix
- Réalisation de programmes de formation de maîtrise du budget du consommateur
- Réglementer certains prix de produits de première nécessité.
- Demande de vulgarisation des chiffres de l'INSEE
- Coopérative communale : écouler production agricole locale
- Prendre des plus petites machines pour que les yaourts coûtent moins chers.
- Solidarité nationale pour que les prix soient comparables
- Eduquer les enfants martiniquais au goût des produits locaux
- DGCCRF allait dans les écoles pour éduquer les jeunes enfants à la consommation. La DGCCRF serait prête à recommencer.
- Régler le problème du foncier pour que les prix des produits agricoles locaux soient plus bas. Solution distribution des terres.
- Subvention de la production locale
- L'Etat doit également assurer la libre concurrence.
- Il faudra envisager la réglementation de certains prix notamment ceux des fruits et des légumes. La santé est inaccessible car il est impossible de manger les fruits et les légumes que l'on nous recommande.
- Ouvrir le marché sur la Caraïbe. Echanger avec notre espace. Réduction des coûts de transport, et certains produits moins chers dans ces pays.
- Le pouvoir d'achat passe par l'emploi, car beaucoup de jeunes en sont dépourvus.
- Redéployer les aides européennes pour favoriser la diversification
- Etat recense les terrains les plus appropriés pour l'agriculture ou l'industrie.
- Etablir de nouvelles règles en matière de concurrence.
- Développer le sourcing : Produits déjà importés de l'Amérique latine.
- Avoir une politique agricole martiniquaise
- Baisser les prix des intrants pour les particuliers aussi. Prix des intrants pour produire chez soi des légumes, ou des animaux. Prix engrais, prix alimentation animale. Dissuasif pour bien des martiniquais.
- Vulgariser la connaissance sur la formation des prix, sur les intermédiaires, sur le fret ou l'octroi de mer, car le consommateur n'appréhende pas correctement ces notions.
- Répercuter la baisse des taux d'octroi de mer en vigueur depuis le 1er avril 2009 au moins sur les produits concernés par cette baisse (hors BCBA).
- Harmoniser les politiques d'octroi de mer entre la Guadeloupe et la Martinique
- Proposition sur tarif export des entreprises françaises. Avant le tarif n'intégrait pas les coûts nationaux (communication par exemple). Aujourd'hui imputation. Il faudrait un retour au tarif export sans imputation.
- Proposition sur les frais d'approche. Meilleur fonctionnement du port, sanctuarisation de celui-ci permettrait d'obtenir une baisse du fret.

- Proposition de baisse des taxes multiples (taxe sur les alcools, TGAP, octroi de mer, taxe AMIV...).
- Proposition de mixage des produits. Baisser le taux d'octroi de mer de certains produits et en augmenter d'autres. Ex produits de luxe contre produits de première nécessité
- Proposition d'une plateforme industrielle régionale. Elle serait financée par l'Europe. Elle aurait une surface de 3ha et s'intégrerait dans un réseau de transport multimodal. La plateforme pourrait être au Lamentin derrière la brasserie lorraine. Résultat attendu : baisse des coûts logistiques surtout pour les petits commerces qui n'ont pas les mêmes avantages que les hypers.
- Proposition sur la continuité territoriale : Jusqu'ici la Martinique est pénalisée sur les marchés américains du fait de son appartenance au marché européen. Ce manque à gagner peut être compensé par la continuité territoriale.
- Prendre en compte les effets sociaux des mesures favorables à la baisse des prix. Il y a des centaines de familles qui vivent des petites non économies. Si on les supprime qu'est-ce que l'on met à la place. On produit peu et on fait essentiellement du commerce.
- Libérer l'espace aérien martiniquais pour que toutes les compagnies viennent. Air France a changé ses avions 747 à 777, or la capacité du second a réduit les capacités du fret.
- Augmenter la concurrence réelle pour que les concurrents fassent une compétitivité-prix.
- Cibler la consommation des personnes ayant les plus petits revenus, pour avoir une politique efficace en leur faveur.
- Revoir la politique des grossistes envers les petits commerçants. Maillon important pour les populations rurales sédentaires (personnes âgées, familles sans véhicule).
- Réduire les charges des petits commerçants pour qu'ils soient en mesure de baisser les prix
- Evaluer les conséquences sur les prix de la zone pétrolière antillaise. Martinique et Guadeloupe forme une zone pétrolière, péréquation du prix du transport. La Martinique paie la moitié du transport vers la Guadeloupe (solidarité). Bientôt, il devrait en être ainsi pour la Guyane. Quelles conséquences sur les prix ?
- Revenir à des prix du carburant en liaison avec les prix de marché
- Expliquer aux consommateurs que les prix de l'électricité ne sont pas plus élevés en Martinique que par rapport à la France continentale du fait de la péréquation tarifaire réalisée par EDF. Prix en moyenne même plus bas en raison de la TVA plus basse.
- Expliquer aux consommateurs que les nouveaux modes de consommation font flamber la consommation électrique. Climatiseur multiplie par deux la facture et un écran plasma consomme 7 fois plus d'électricité qu'un téléviseur traditionnel.
- Former les vendeurs exerçant sur les marchés locaux (produits maraîchers) pour lutter contre les prix aléatoires fixés dans le but d'obtenir un profit immédiat.
- Affichage des prix, traçabilité des produits et sensibilisation aux normes pour l'information du consommateur et sa sécurité alimentaire.
- Marginaliser les vendeurs au noir et offrir des structures adaptées aux vendeurs et agriculteurs déclarés. Important dans la lutte contre les méfaits du chlordécone.
- Afficher le prix grossiste dans les grandes et moyennes surfaces à l'instar de ce qui se fait pour les produits agricoles

## **Propositions hors réunions publiques (Internet et autres)**

Nom : CHRISTIAN BLANDIN

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : Mettre en place une commission permanente locale visant à contrôler le coût de tous les produits entrant dans le marché martiniquais dans chacune de leurs composantes : coûts de production, de transport, de distribution, d'importation, de diffusion, de vente, de gestion, d'imputations fiscales etc... Cette commission doit pouvoir comparer ces coûts avec ceux des produits identiques du marché de métropole.

Nom : nathalie d

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : Favoriser la compétitivité (idiote de bouchers qui voulaient le monopole de distribution de la viande locale!!!!!!)

Halte aux monopoles!!!

Création d'une antenne UFC QUE CHOISIR dans les DOM

Nom : JACQUES BELLANGER

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : mettre en place une caisse de compensation du surcoût lié

aux frais de transports de nos importations au titre de l'égalité des français et du principe de continuité territoriale dont le financement serait à charge de l'État

Nom : JACQUES BELLANGER

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : PROMULGUER UN ARRETE PREFECTORAL INTERDISANT LA PRATIQUE D'

UNE MARGE SUR LES FRAIS ET TAXES APPLIQUES A NOS IMPORTATIONS, LA MARGE S'APPLIQUE AU PRIX DEPART LE MEME QU'EN METROPOLE ET METTRE EN PLACE LE CONTROLE AD HOC PAR LE SERVICE DES PRIX

Nom : gabriel guy

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : il ne faut pas baisser que les prix des produits de première nécessité mais tous les produits y compris les produits locaux et ce dans tous les secteurs confondus; voir à la baisse le prix des terrains et immobiliers enlever le monopole des prix des terrains

Nom : Sonia SAINVIL

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : carrefour a baissé tous les prix sur plus de 10 000 références en Espagne. C'est ce qu'il faudrait faire. Baisser tous les prix

de 5% mais TOUS LES PRIX. En fait il faut définir les marges par rapport au prix métropole sur tous les produits et pas seulement 400 références. Les vendeurs se rattrapent sur les autres produits.

Nom : Charles BOSTON

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : Il est anormal, que les prix soient aussi élevés par rapport à l'hexagone ; Il faut déjà éliminer la TVA qui est prélevée à plusieurs niveaux dans l'importation des produits. La continuité territoriale impose que l'État prenne des initiatives pour que le niveau des prix soient sensiblement proches de ceux de l'hexagone ;

la moyenne des prix d'un article en hexagonal, doit être affichée en même temps que le prix d'un article vendu en Martinique obligatoirement.

Il ne faut pas non plus qu'un distributeur soit un importateur exclusif de certaines marques de produits ou de matériels.

L'internet doit être obligatoirement au même niveau de prix de ceux de l'hexagone à service égal pour le développement durable et le désenclavement des Martiniquais.

Un contrôle des prix doit être en place et les associations de défense consommateurs devons être subventionnées et être accompagnées dans leur mission de service publique.

Les productions locales doivent être mise en avant et être industrialisée pour diminuer si possible les importations .

Nom : RAPHAEL RAMASSAMY

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : Bonjour

voilà 4 ans environs que je suis rentré en martinique , après avoir vécu plus de douze ans sur le continent français je constate que la martinique a un retard d environ 4 à 5 ans sur la démocratisation du libre commerce .

Ce phénomène s est aussi posé sur le continent mais le territoire étant plus vaste et la concurrence plus vivante entre les distributeurs ,la baisse des prix s est fait tout naturellement sans grand conflit

notre problème sur les prix s est qu il n y a aucun contrôle sur les entrants en martinique et les domtom

l état se réfère sur la libre échange de produits et des personnes sans contrôle mais sommes pas a la limite de ce système

aujourd'hui les distributeurs des domtom pratiquent des prix où ils ont des marges non raisonnables mais nous sommes dans des coefficients de marge moyenne de 2,5 à 4 ; sur le continent nous avons tout simplement facilement 1 point de moins

sur les domtom nous pouvons parler coefficient de marge alors que sur le continent on parle de pourcentage mais vous allez me dire que c est la même chose ;bien sûr ...?! cette grosse différence ne se justifie pas par seulement la distance ni les coûts salariaux car les salaires moyens de la distribution tout secteur confondu sont nettement inférieurs dans les domtom

suite au mouvement de grève un accord de baisse de prix sur 400 produits de familles mais savons que chez un grand distributeur il y a plus de 25 000 produits ;;

il est facile de demander à ses fournisseurs de baisse les 400 produits et augmenter les 20 000 autres ; votre marge nous seulement elle n a pas baissé mais augmenté et c est un constat réel en rayon ; et je ne vous parle pas des bonifications de fin d année en fonction des volumes brassés...

nous sommes dans un système de profit à tous prix sans aucune humanité avec une hypocrisie réelle

le but se n est pas d assister les gens et de faire du social à tout prix mais d arrêter net cette assistance et de promouvoir la valeur travail avec de vrai projet d ambition personnel ...

Bien à vous tous

raphael pour une martinique meilleure

Nom : GEORGES LITHA

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : Pour faire baisser les prix , il faut faire concurrence aux gros distributeurs.

Il faut être ambitieux et courageux sans chercher la "magouille" .( trop courante ici).

Il faut se regrouper en coopérative.

Il faut oublier la "frime" et travailler sérieusement.

Il faut que les "pros" soient de vrais professionnels ,formés et consciencieux,sans négliger les rendez-vous et le travail.

Il faut arreter de dire que c'est "l'autre" qui est responsable de "ma" situation.

Il faut se prendre en charge.

Malheureusement , c'est toute une mentalité à changer.

Nom : christiane MORELOT

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : ORGANISER DANS LES COMMUNES DEUX FOIS PAR MOIS LE SAMEDI UN VRAI MARCHÉ (PAS 3 OU 4 EXPOSANTS AVEC DES PRIX EXHORBITANTS). OUTRE LE FAIT DE TROUVER DES PRODUITS FRAIS, C EST UN LIEU DE RENCONTRE, LIEN SOCIAL FORT, RECONNAISSANCE DU TRAVAIL DES AGRICULTEURS ET AUSSI DE NOTRE PATRIMOINE.

Nom : Michella VOLTIGEUR

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : Bonjour,

Il faudrait que les prix des billets d'avion baissent pendant la période des vacances scolaires pour que les originaires d'outre-mer qui vivent en France puissent avoir l'opportunité de rentrer en Martinique. Jusqu'à présent les baisses n'étaient que des effets d'annonces, de grandes pubs pour finalement se retrouver au même point si on veut en rentrer en juillet ou au mois d'août c'est même plus cher que l'an 2008. Je crois qu'il faut absolument faire un travail pour que les prix du billets soient favorables à tous pendant la période estivale, nous n'avons besoin que l'on nous dise qu'il y a des baisses et que la réalité est tout autre, nous voulons du concret. Merci

Nom : Michael GERALD

Thématique : La formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Participation : Revoir la liste des produits " baisser bas " et obliger les multinationales comme "cHEZ pAUL" à baisser leur prix car je suis choqué de voir une Pomme Cannel à 1 euros et 70 centimes trop cher.

Pourquoi les rasoirs "Gillette" ne sont pas de cette liste et puis déjà pas de liste de produits

Il faut qu'il nous donnent (gérants des centres commerciaux) tous leurs produits importés ainsi que ceux produits en local, pourquoi un déodorant "MENNEN" est à 6 ou 7 euros par exemple je dis non

Pourquoi certaines sociétés peuvent commander des cartouches "HP" par exemple et les revendre à des prix inférieurs par rapport à l'hexagone alors que les centre commerciaux qui commandent beaucoup plus de produits n'en sont pas capable alors que leurs marges arrières vont dans les poches de société appartenant aux même groupes

Pour l'essence on n'enlève les pompistes de manière progressive en stoppant toutes les nouvelles embauche et éventuellement prévoir un reclassement professionnel. Que le directeur de la SARA ne se foute pas de nous. Il y a certainement une possibilité de bénéficier du pétrole vénézuélien et cela j'en suis persuadé.

Pourquoi en informatique l'écart du prix des pièces est moins importante entre la Martinique et la France par rapport à d'autres produits

la réalité des états généraux est que le gouvernement ne va rien enlever de sa poche pour nous et comme ont à pas su gérer notre pays comme il le fallait alors sarko propose des états généraux une manière de nous dire concerté vous toujours pendant que je me frotte les mains!

Au faite les taxes qui sont pris sur les assurances voiture, moto, alcool, cigarette, il me semble qu'elles ne sont pas reversées à l'assurance maladie

Notre propre banane martiniquaise est plus chère en métropole et je me demande si c'est toujours le cas ?

Moiseneg

Lutter contre le corporatisme "Lutter contre les abus de certaines corporations : dockers, manutentionnaires, importateurs en situation d'oligopole.

Eviter que les dockers qui ont un fort pouvoir de nuisance bloquent systématiquement le port et donc l'économie de la Martinique. Ouvrir ce métier à tous et éviter qu'ils soient ""héréditaires"" en profitant pour remanier leur statut et surtout les grilles de salaires qui sont exagérées par rapport à l'importance de l'économie locale.

Les situations d'oligopole doivent être remises en cause de façon à ce que la concurrence puisse pleinement jouer son rôle dans la baisse des prix.

Un renforcement du rôle de la DGCCRF est indispensable pour un contrôle rigoureux des prix sinon, envisager un contrôle administratif de ces prix notamment sur les produits de première nécessité." Martinique Comment faire baisser les prix ?

superbaloo972 Martinique Suppression de l'octroi de mer...

"Bonjour,

L'octroi de mer a une particularité: cette taxe s'applique sur le prix du transport+le prix du produit. Si par exemple un ordinateur coûte 100 HT euros et le transport 50 HT euros avec un octroi de mer à 9,5%, cet ordinateur coûtera en martinique: $((100+50)(1+9,5/100)=164,25$  euros!!

Je propose que l'on supprime l'octroi de mer. En effet, cette taxe est complètement illégale par rapport à l'europe et sera supprimé de toute façon en 2014.

C'est pourquoi ce n'est pas en 2014 qu'il faudra commencer à réfléchir à d'autres financement(augmentation des impôts locaux...) mais dès maintenant..!

En ce moment, il y a une injustice qui se produit.

Des groupes de la grande distribution ont le droit d'être exonéré de l'octroi de mer(taxe allant en général de 10% à 73% ....!!) sur tous les produits qu'il vendent alors que le petit revendeur ne peut pas!

Ces grands groupes font des procès dans les institutions européennes pour récupérer l'octroi de leur 2 dernières années et ils y arrivent!

En effet, si le petit commerçant fait un procès contre la région martinique pour le remboursement de l'octroi de mer, non seulement cela prendra du temps, il faudra payer des avocats mais aussi la région martinique sera probablement rancunière pour sa perte de recette et n'accordera plus de subvention aux petits revendeurs!

Je peux comprendre que la grande distribution ait des coûts de revient moindre car faisant plus de volume et donc plus de marge.

Mais je ne peux pas comprendre pourquoi le petit revendeur devrait payer plus de taxe que la grande distribution sur les produits qu'il vend .

C'est complètement déloyal!

Ce n'est pas juste que les ""petits"" paient beaucoup plus de taxes que les ""riches""!

Pour que la concurrence soit saine et au bénéfice du consommateur , je propose donc de supprimer l'octroi de mer. Ainsi, le petit commerce pourra donc faire chuter les prix à la baisse et en même temps surtout faire baisser les marges monstres que se font la grande distribution sur le consommateur martiniquais!

Cordialement."

Uland Martinique

Baisse des prix Prendre les prix métropole de la grande distribution et faire en sorte par des aides du fret et du transport etc. .... que les prix soient inférieur ou égale à 10% par rapport à ceux de la métropole. Martinique Comment faire baisser les prix ?

Lionel Betis Martinique

Comment faire baisser les prix

"Avoir un taux export plus important pour faire descendre le cout du transport

Revoir le cout des entrants ""octrois "" cout et marge des transitaires,des grossistes.....

Remettre de l'ordre dans le cout du foncier et du cout du construit ."

titange Martinique comment faire baissé les prix? "des bateaux qui rentre à vide en métropole ou avec de la marchandise subventionné c bien pour les propriétaires des bateau mais pas pour les insulaires donc je propose de remplir ses bateaux avec des marchandises produite sur place donc la valeur ajouté produite aidera soit à faire baissé les prix des produits a la consommation importé soit à augmenté le pouvoir d'achat des insulaires.

le vénézuela avec son pétrole et la bolivie avec ses mines de lithiums m'incite à pensé que des chaines de production pourrait etre installer en Martinique"

markmartinique Martinique

FORMATION DES PRIX

"il y a trop d'intermédiaire pour les produits destinés à la martinique.

suppression de l'octroi de mer

controle des marges des intervenants dans la chaine de distribution

suppression des 40 pour cent des fonctionnaires; cette somme devra être réinjecté dans le développement économique

role accru des association de consommateur(moyen à fournir)"

MAMOUN Martinique baisse des prix

"Nous devrions faire venir certains produits de la caraïbes dans pays environnants

Il n'y a pas que le Métropole qui produit"

Mojilei Martinique

Baisser les prix en changeant nos comportements

"La baisse des prix ne peut être isolée d'une réflexion en 4 dimensions :

- La dimension culturelle
- La dimension historique
- La dimension géographique

- La dimension politique

La dimension culturelle : les économies antillaises (et les antillais eux-mêmes) se sont détournées des productions locales et ont considéré pendant longtemps « normal » de s'approvisionner auprès des commerces de la grande distribution. La majorité des habitants s'est donc rendue prisonnière d'un système qui sous le coup de la loi de l'offre et de la demande a penché très favorablement du côté du monopole historique détenu par les fameux « békés ». Un exemple criant en est le fameux plat local emblématique utilisant la morue qui est une denrée entièrement importée.

La dimension historique : Les descendants des anciens colons (« békés ») ont hérité de la majorité du pouvoir économique et foncier. Ce faisant, le système esclavagiste fondé sur le maître propriétaire qui « nourrit » une population « démunie » qui achète ce que le « maître » lui « vend » a continué, indépendamment de l'abolition du système. De ce fait, cette situation de dépendance n'a jamais été rééquilibrée. Ce système porte le nom de système de l'exclusif qui se traduit par l'obstination à importer le moindre produit de consommation courante depuis la France dite métropolitaine. A l'inverse, les exportations de produits agricoles locaux (base de l'alimentation) se focalisent également vers la métropole comme les exportations de cannes à sucre l'étaient à leur époque remplacée par celles de la banane actuellement. En conséquence, nous subissons en réalité quatre siècles d'absence d'autosuffisance car les économies antillaises ne produisent pas ou peu et surtout ne s'adressent pas aux bons clients. Cette production limitée provoque même une aberration : les produits importés coûtent souvent moins chers que les productions locales. En effet, les producteurs locaux doivent appliquer des marges exorbitantes pour survivre, compte tenu de la faiblesse des volumes de production. Une concurrence déloyale s'est ainsi installée entre la production locale et la production importée.

La dimension géographique : l'isolement géographique et la petitesse des îles antillaises font de ces DFA de minuscules marchés (400 000 habitants en moyenne). Ces minuscules marchés entraînent de facto l'entretien des monopoles. Effet, les effets de volumes qui permettent de proposer des prix à priori « acceptables » (que peuvent supporter le consommateur et qui entretiennent la marge du vendeur pour la survie de son entreprise) ne laissent que peu de place à la concurrence seule garante de la diminution des prix en faveur du consommateur. Ainsi dans un modèle de marché limité basé sur l'importation massive, aucun modèle économique basé sur l'importation ne viendra en faveur de la concurrence et donc ni en faveur du consommateur :

- peu d'entreprise □ effet de volumes possibles □ prix de vente acceptables pour le consommateur et les vendeurs □ entretien des monopoles □ augmentation des prix OU
- beaucoup d'entreprises □ pas d'effet de volumes □ prix de vente inacceptables □ pas de vente □ disparition des entreprises ou absorption □ peu d'entreprises □ reprise du cercle vicieux précédent.

Conclusion : le modèle d'importation massive vers ce type de marchés microscopique n'est pas viable pour leur équilibre économique. Il faut donc tendre vers la suppression du modèle d'importation.

La dimension politique : quoi qu'en dise, les « békés » ne possèdent ni le pouvoir financier qui en général est dévolu au soutien à la création d'entreprise et de la consommation des ménages, ni le pouvoir politique capable d'être un levier protecteur pour leurs administrés. Toutefois, le pouvoir politique local est miné par une redondance inadaptée de structures administratives que sont les conseils généraux, régionaux, communes, communauté de communes etc. Le système de l'exclusif se retrouve également entretenu par le statut des DOM qui interdit toute possibilité de

signature et/ou de participation à des alliances économiques avec nos voisins de la Caraïbe ou d'Amérique.

Un nouveau statut doit donc être proposé afin de mettre en place une machine administrative amaigrie et puissante car autorisée à passer des alliances stratégiques pour favoriser les échanges économiques avec les économies voisines. Ces alliances auraient pour but essentiel d'importer au plus près et à moindre coût car à des coûts de transport bien moindre du fait de la distance et des coûts de main d'œuvre en général moins élevés dans les régions voisines.

Synthèse : Afin de baisser les prix, l'innovation serait de favoriser un système agricole local dont le but serait l'autosuffisance alimentaire soutenu par des solutions de soutien aux projets de création locale d'entreprises. Un statut adapté qui rend possible la conclusion d'alliances économiques régionales pour l'importation depuis les régions voisines. Et enfin, une modification des comportements alimentaires antillais eux-mêmes."

Robespierre Martinique

Supprimons l'octroi de mer et sa taxe additionnelle Si nous voulons faire baisser les prix supprimons l'octroi de mer et la taxe additionnelle. C'est un impôt d'un autre temps dont la Région doit apprendre à se passer. Cette argent est une manne qui dessert en réalité la collectivité. Premièrement elle s'ajoute au prix des marchandises importées et surtout parce qu'elle est employée pour embaucher dans les collectivités des parents amis et autres sympatisants des élus pour augmenter le nombre effrayant de fonctionnaires inutiles.

courbaril Martinique

comment faire baisser les prix La baisse des prix ne doit pas concerner seulement les produits de la grande distribution. Nous oublions trop souvent notre marché local où les prix sont rarement affichés. Discuter un prix au paravant était un élément du dialogue je dirais même un jeu entre client et vendeur. Aujourd'hui l'affichage du cours officiel des produits à l'entrée des marchés favoriserait l'acte d'achat de proximité sans exploitation et contribuerait au développement de la consommation des produits de chez nous.

POMARE51 Martinique

Comportement du consommateur "Le problème n'est pas de baisser les prix

Le problème est d'éduquer les consommateurs

Avec le comportement actuel toute baisse de prix entraîne une augmentation de la consommation qui atteint des niveaux dramatiques

Le cas type est celui des carburants

Pourquoi de tels dégâts sociaux et financiers pour baisser les prix alors qu'il suffit

- d'acheter des véhicules plus économes

- de rouler mieux

- de faire pression sur les politiques pour qu'ils organisent des transports publics

Nous dépenserons moins et nous serons mieux" Martinique Comment faire baisser les prix ?

Fibleuil Jean Martinique Comment faire baisser les prix

"Porter à la connaissance du consommateur la composition des prix des produits

Un contrôle et un suivi des augmentations de ces prix par une commission mixte composée de membre de l'état et de consommateurs" Martinique Comment faire baisser les prix ?

macadam50 Martinique

contrôle des prix Le contrôle des prix doit être une décision forte, venant de l'état par la promulgation d'une loi ou d'un décret. Car même si nous sommes régis par un système capitaliste, nous vivons dans un espace restreint avec un marché captif et la concurrence permettant une régulation des prix, ne joue pas pleinement son rôle. En effet nous constatons qu'une minorité détient les différentes composantes de l'économie de la Martinique. Dans ce contexte, l'Etat doit jouer son rôle de régulation et fixer une marge bénéficiaire raisonnable entre 20 et 30% du prix de revient de tout ce qui est importé. Pour les produits locaux le même principe doit être établi.

STEWART Cédric Martinique

CASSER LE MONOPOLE Il nous faut casser ce monopole béké en créant un groupement économique capable de rivaliser avec cette puissance économique.

Jean-Baptiste Martinique Suppression de l'octroi de mer

"Vouloir conserver l'octroi de mer c'est rester dans la logique de l'importation.

Je pense qu'il faudrait le supprimer et demander à récupérer la TVA et l'augmenter de 1 ou 2 points. L'excuse du financement des communes sera toujours éternelle. Les maires seraient obligés de baisser la masse salariale."

zebrafish Martinique

Suppression des 40 % fonctionnaire DOM Pourquoi ne pas diminuer voire supprimer les 40% supplémentaires de salaire attribués uniquement aux fonctionnaires donc profitant à une minorité de la population et reporter les sommes économisées pour une aide de l'état à la baisse des prix ou à la continuité territoriale ? Ce serait gagnant pour l'ensemble de la population (et ne pénaliserait pas outre mesure les fonctionnaires puisque les prix seraient alors alignés sur ceux de la métropole) et mettrait fin à une situation d'inégalité de traitement au sein de la République ?

limmois yvon Martinique

octroi de mer

"Pourquoi cette taxe supplémentaire qui fait augmenter les prix?

A quoi sert cette argent? En France il y a moins de taxes et les villes ont plus de charges et mieux entretenues. Je crois comprendre que c'est pour les maires, alors que font ils de cette argent car les communes sont mal entretenues alors qu'ils prélèvent ces taxes supplémentaires. Pourquoi attendons nous sur la France pour nous aider? pourquoi ne faisons nous pas notre propre évolution? pourquoi avons nous besoin d'exemple à suivre? n'avons nous pas un cerveau humain et décider de nous même? pourquoi tant d'abus de martiniquais à martiniquais? pourquoi nos politiques ferment les yeux et nous dirigent vers de fausses pistes?

Cdt, Yvon"

Sandy Martinique

Octroi de mer

Cela me semble assez simple, il suffirait, à mon avis, d'abolir définitivement l'octroi de mer. Les communes, je sais vont crier au scandale et nous rappeler que l'octroi de mer est une ressource essentielle pour leur bon fonctionnement mais il faudrait m'expliquer comment font les communes métropolitaines qui elles, n'en ont pas. Alors peut être que le processus de baisse des prix pourrait commencer par là ce qui représenterait au minimum une baisse du coût de la vie d'environ 15% sans optimisme.

Anonyme

Propose une équation bien simple : l'octroi de mer cause des dégâts, il renchérit les produits locaux par rapport aux produits importés ; il faut supprimer ces droits de douance que les français de l'hexagone ne paient pas ; ainsi tous les produits subiront une baisse importante et seront à la portée de toute la population ;

Discrimination entre les consommateurs (produits bas de gamme et luxe), l'égalité des chances passe par le transfert de l'indemnité de la vie chère vers les communes ;

Le complément éventuel du budget des communes devrait être assuré par une augmentation de la dotation globale de fonctionnement qui n'est pas adaptée aux collectivités ; Propose une équation bien simple : l'octroi de mer cause des dégâts, il renchérit les produits locaux par rapport aux produits importés ; il faut supprimer ces droits de douane que les français de l'hexagone ne paient pas ; ainsi tous les produits subiront une baisse importante et seront à la portée de toute la population ;

Discrimination entre les consommateurs (produits bas de gamme et luxe), l'égalité des chances passe par le transfert de l'indemnité de la vie chère vers les communes ;

Le complément éventuel du budget des communes devrait être assuré par une augmentation de la dotation globale de fonctionnement qui n'est pas adaptée aux collectivités ;  
L'octroi de mer dépend d'une dérogation de l'Europe, il n'est pas sûr que cette dérogation soit renouvelée à la prochaine échéance, il ne faut donc pas attendre la fin de cette dérogation pour agir

Anonyme

Discrimination entre les antillais locaux et ceux de l'hexagone : fonctionnaires tous les deux, les premiers ont droit aux congés bonifiés tous les 3 ans avec prime de vie chère, les seconds ne bénéficient de rien même en étant de parents martiniquais –

L'installation d'un délégué à l'égalité des chances ne sert pas à grand-chose : les billets d'avion sont très chers, il paraît qu'il existe un quota de places à bord d'Air France et Air Caraïbes pour une période du 15 juin au 15 septembre, payables en totalité dès le mois de janvier, quel cadeau !

Anonyme

Le coût de la santé a des répercussions sur le pouvoir d'achat : certains médecins pratiquent des honoraires libres astronomiques (par exemple, le généraliste : 24,20 euros, l'honoraire libre du rhumatologue, 50 à 60 euros) ; dans les structures privées les montants des prestations ne sont pas justifiés, « la santé est un luxe »

Anonyme

Rmiste depuis 4 ans alors que titulaire bac+4, le pouvoir d'achat est réduit à néant : Est-il possible d'avoir des cartes de réduction pour les loisirs, la culture, les transports ?

DELY

Ludovic

### thématiques :

1 - la formation des prix, les circuits de distribution et le pouvoir d'achat

Un contrôle de prix définitif dans la grande distribution relève par un organisme d'Etat soucieux de l'équilibre social en Martinique.

Un système de chèque (type chèque CARREFOUR) offert par la grande distribution afin de supporter la crise économique et de respecter l'équilibre social en Martinique.

4 - la renouveau du dialogue social et la formation professionnelle

d'esclavage doit être considéré comme un crime et un génocide par la communauté béké. Des moyens financiers doivent être débloqués pour revoir la commémoration de l'abolition de l'esclavage et une reconnaissance de toutes les composantes culturelles en Martinique. Certaines familles ne reconnaissent pas l'esclavage comme un crime et nourrissent certains propos liés au racisme et à l'intolérance.

7 - l'égalité de chances, la promotion de la diversité et l'insertion des jeunes.

l'accès à des contrats professionnels en CDD pour obtenir la possibilité de s'inscrire à l'ANPE. Un meilleur dialogue entre les organismes liés à l'insertion des jeunes (CRIST, conseil régional...). Une consultation réalisée chez tous les jeunes pour débiter une carrière professionnelle.

Il faudra considérer la question de salaire comme moyen de réduire la criminalité.

En revalorisant les métiers agricoles et l'agriculture à la télévision, on permettra à beaucoup de jeunes de préparer des stages en France métropolitaine. Ainsi, les municipalités contrôleront leurs marchés et leur prix agricoles, sources de revenus pour les familles.

Pourquoi les associations de défense de droits des femmes ne sont pas convenablement subventionnées ? On a le sentiment en Martinique que tout ce qui permet la promotion et la valorisation est condamné à la fermeture de la même façon qu'une entreprise ayant un mauvais patron. Une association n'est pas une entreprise, les femmes sont discriminées dans les Antilles. C'est une réalité de tous les jours, il faut subventionner et valoriser.

Le mot illégalité est devenu attirant pour les jeunes en Martinique et en Guadeloupe et l'insertion de jeunes de plus en plus difficile. Les jeunes ne se reconnaissent plus comme faisant partie d'un environnement immédiat qui leur appartient. Il faut de jeunes chargés de l'action sociale dans les quartiers et une vie de quartier dicente.

8. La communauté béhé doit reconnaître l'esclavage comme un crime. Aucune apologie de l'esclavage ne doit être supposée. La Martinique doit commémorer ses fêtes et événements de l'histoire avec un meilleur respect et de subventions.

Il faudra que la Martinique collabore avec tous les pays d'Amérique du Sud pour reconnaître son identité et ne plus avoir honte de sa mémoire.

"de racisme est un moyen de déléguer à l'autre le dégoût que l'on a de soi-même." Cette phrase devrait être la définition du dictionnaire.

L'identité, la culture et la mémoire font de la Martinique un département d'outre-mer - pays.

## La contribution intégrale de M. Berté

Deux constats fondamentaux :

- A. grande insuffisance de l'offre de travail à la Martinique,
- B. les prix de revient rendus Martinique sont trop élevés.

### 1/ Faire de la Martinique une étape d'une autoroute maritime (est/ouest et nord/sud):

- ❖ **Création d'un port d'éclatement** : la Martinique se trouve à l'intersection des routes est/ouest et nord/sud, à proximité du canal de Panama, elle est géographiquement bien placée pour envisager l'implantation d'un tel outil. Outre l'introduction de l'industrie portuaire, activité nouvelle, avec le développement que cela induirait en terme d'activités maritimes - développement de la réparation navale, ... - il y aurait pour la Martinique, un véritable intérêt avec la baisse du fret résultant d'une part de l'utilisation de gros porteurs, mais également de la rapidité de rotation des TC ;
  - Bateaux de grandes capacités : + de 11.000 EVP au lieu de nos lignes dédiées à 2.500 EVP. Les contraintes sont :
    - une profondeur à quai de 17,5 mètres de tirant d'eau ;
    - une capacité de terre-pleins de 17 has tous les 350 mètres linéaires de quai ;
    - si l'on peut trouver sur l'île, le site qui convient, l'opération nécessitera de négocier avec les armateurs, les avantages à leurs concéder pour retenir leur intérêt et les inciter à investir dans les outils à créer. La paix sociale est donc un préalable et nécessitera une véritable implication des personnels portuaires.
  - La « massification » des opérations qui en découlerait, entraînerait tout naturellement l'amélioration de la productivité du port et l'abaissement du coût du passage au port ;
  - Le développement de l'activité permettrait également aux transitaires de pouvoir créer des marchés nouveaux. Ainsi on pourrait alléger les formalités de sorties des marchandises que l'informatisation actuelle (AP+) permet ; création de connexions entre les différents opérateurs (chargeurs, banques, transitaires, transporteurs) ;
- ❖ **Création d'une zone de stockage général** : dans le cadre de la création des zones franches, créer une zone de stockage par métiers, en sorte de répondre aux spécificités de chaque corps de métiers, exploités par des professionnels de la logistique dans le cadre d'appels d'offre réguliers.
  - amélioration du coût de passage en entrepôt grâce à :
    - une liaison directe avec le port ;
    - travail jour et nuit effectué par des professionnels ;
    - dépotage et retour des TC très rapide ;
    - optimisation du stockage ;
    - suppression des impôts et taxes ;
    - mutualisation des charges communes, surveillance...
  - amélioration de la charge financière du stock :

- paiement des droits et taxes à la sortie des marchandises ;
  - possibilité de négocier des stocks déportés avec les fournisseurs ;
  - réduction des inventus grâce à un retour facilité (hors droits, localisation centralisée, mutualisation, ...) ;
  - diminution significative du BFR des opérateurs ;
- mise en place d'un système d'aide à la reconversion des locaux existants des différents opérateurs ;
  - traitement de la dimension sociale consécutive à la suppression des opérations de stockage des opérateurs actuels.
- ❖ **Recherche d'aides temporaires** pour atteindre l'amélioration des coûts pendant la période de création des outils

## 2/ Recherche d'industries à implanter en Martinique intéressées par des marchés exports devenus accessible à partir du port d'éclatement Martinique ;

- ❖ Création de zones modernes permettant ces implantations ;

## 3/ Recherche de solution pour la ré-introduction de call center (solution porteuse d'emplois, rapidement et pouvant utiliser des infrastructures existantes)

## 4/ Recherche de piste dans les énergies renouvelables (mer)

## 5/ Recherche de pistes dans le tourisme :

- ❖ les améliorations de la croisière,
  - Saint pierre
  - Tête de ligne à Fort de France
- ❖ la structuration des gîtes ruraux,
- ❖ le reste pour les spécialistes...

**Rien ne pourra se faire sans un nouvel ordre social et une paix politique.**