



Conférence de presse du 10 février 2026



L'Autorité analyse les causes de la vie chère en Martinique et formule 9 recommandations

Avis 26-A-01 du 10 février 2026



Plan

1. Un territoire marqué par des prix élevés auxquels les pouvoirs publics tentent de répondre

- L'augmentation des écarts de prix à la consommation avec l'Hexagone
- Des outils de lutte contre la vie chère utiles mais insuffisants

2. Les spécificités de l'économie martiniquaise expliquent en grande partie le niveau élevé des prix à la consommation

- L'importation de l'essentiel des produits
- La fiscalité locale
- L'analyse des frais d'approche

3. L'analyse de la chaîne de distribution alimentaire

- L'organisation du système de distribution en Martinique
- Les marges à l'aval (hypermarchés et supermarchés)
- Les marges des grossistes-importateurs
- La prise en compte de la dimension groupe



PARTIE 1

Un territoire marqué par des prix élevés auxquels les pouvoirs publics tentent de répondre

L'AUGMENTATION DES ECARTS DE PRIX À LA CONSOMMATION AVEC L'HEXAGONE

Explosion des prix : on observe un écart de prix moyen de **13,8 %** entre la Martinique et l'Hexagone (Insee, 2022)

- L'écart s'élève à **40,2 %** pour les **produits alimentaires**
- L'écart sur les prix ne cesse de croître (**+ 4 %** entre 2010 et 2022)
- Les catégories de produits ne sont pas toutes concernées par le même écart de prix : les fruits et les légumes par exemples sont moins touchés

RECOMMANDATION 2

Afin de pouvoir suivre l'évolution des prix, l'Autorité **recommande de garantir une fréquence suffisante des enquêtes spatiales de l'Insee.**



LE PROTOCOLE CONTRE LA VIE CHÈRE SIGNÉ EN OCTOBRE 2024



Pour contenir la hausse des prix en Martinique, **l'Etat, la CTM (Collectivité territoriale de Martinique) et les différents opérateurs ont signé en octobre 2024** un Protocole d'objectifs et de moyens de lutte contre la vie chère prévoyant plusieurs mesures notamment concernant des biens de première nécessité.

Les objectifs de ce protocole sont : **faire baisser les prix de plus de 6 000 produits alimentaires en Martinique** ; agir en faveur de la **baisse des prix de l'ensemble des produits de l'alimentation en Martinique** ; et **agir pour la refondation du modèle économique martiniquais**.

Le protocole prévoit également **une saisine pour avis de l'Autorité de la concurrence** par le Gouvernement.

DES OUTILS DE LUTTE CONTRE LA VIE CHÈRE UTILES MAIS INSUFFISANTS

Plusieurs dispositifs ont été mis en place :

**L'Observatoire des prix, des marges et des revenus (OPMR) ;
le Bouclier qualité prix (BQP) ; le Bouclier qualité prix +
(BQP+) ; le Protocole contre la vie chère**

- **Baisse des prix des produits concernés par les dispositifs :**
le Protocole a permis selon la DGCCRF de faire baisser
le prix moyen des 6000 références du Protocole

Mais

- **Renchérissement du prix des produits hors dispositifs**
- **Dispositifs qui pèsent sur les petites surfaces**
- **Manque de moyens de l'OPMR**

RECOMMANDATION 1

**L'Autorité recommande de doter
l'OPMR de Martinique de moyens
(financiers et humains) propres et
nécessaires à son fonctionnement**
afin qu'il soit en mesure
d'accomplir ses missions et
d'éclairer utilement les pouvoirs
publics.

MÉTHODOLOGIE DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE

Lors de son instruction, l'Autorité s'est appuyée sur les services de l'État et en particulier sur la DGCCRF et a consulté l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (« l'IEDOM »). L'Autorité a également procédé à l'envoi de nombreux questionnaires. Elle a par ailleurs auditionné, sur place ou en Hexagone, de nombreux acteurs économiques et institutionnels.

Dans son avis l'Autorité étudie les **spécificités de l'économie martiniquaise qui expliquent en grande partie les écarts de prix avec l'Hexagone et analyse en détail la chaîne de valeur du secteur de la distribution alimentaire.**





PARTIE 2

Les spécificités de l'économie martiniquaise expliquent en grande partie le niveau élevé des prix à la consommation

LES SPECIFICITÉS DE L'ÉCONOMIE MARTINICAISE EXPLIQUENT EN GRANDE PARTIE LE NIVEAU ÉLEVÉ DES PRIX

L'IMPORTATION DE L'ESSENTIEL DES PRODUITS

L'essentiel des produits consommés sont **importés depuis la France hexagonale par voie maritime (cette dépendance est estimée à plus de 85% pour les produits alimentaires)**. L'Autorité préconise de renforcer l'intégration régionale.

- **Orientation des échanges vers des partenaires proches**
- **Révision des normes techniques et d'étiquetage**
- **Accords de libre-échange**

L'adhésion au Caribbean Community & Common Market est à cet égard un signal positif. De la même façon, le projet de création d'un hub portuaire Antilles pourrait selon l'Autorité renforcer l'attractivité des lignes desservant la Martinique.

RECOMMANDATION 3

L'Autorité **encourage la poursuite du développement de l'intégration régionale de la Martinique**, lequel constitue un levier décisif pour dépasser la taille réduite du marché local, diversifier les importations, développer les exportations et diminuer les coûts logistiques.

RECOMMANDATION 4

L'Autorité **considère favorablement le projet de création d'un « hub Antilles »**. Toutefois, il faut veiller à garantir une libre concurrence entre tous les armateurs susceptibles d'intervenir dans la zone.

LES SPECIFICITÉS DE L'ÉCONOMIE MARTINICAISE EXPLIQUENT EN GRANDE PARTIE LE NIVEAU ÉLEVÉ DES PRIX

LA FISCALITÉ LOCALE

TVA

- Le Protocole a entraîné l'**exonération de TVA pour 69 familles de produits soit 6000 références**
- Logique de **neutralité budgétaire** : d'autres produits ont été retirés de la liste de produits bénéficiant d'exonérations

Octroi de mer

- **346 millions d'euros collectés en 2022 (contre 250 millions d'euros en 2014)**
- Le Protocole a entraîné la **baisse de l'octroi de mer pour 54 familles de produits** (5,98 millions d'euros par an)
- **Principe de compensation** : l'augmentation de l'octroi de mer pour d'autres produits a fait plus que compenser la baisse du Protocole

RECOMMANDATION 5

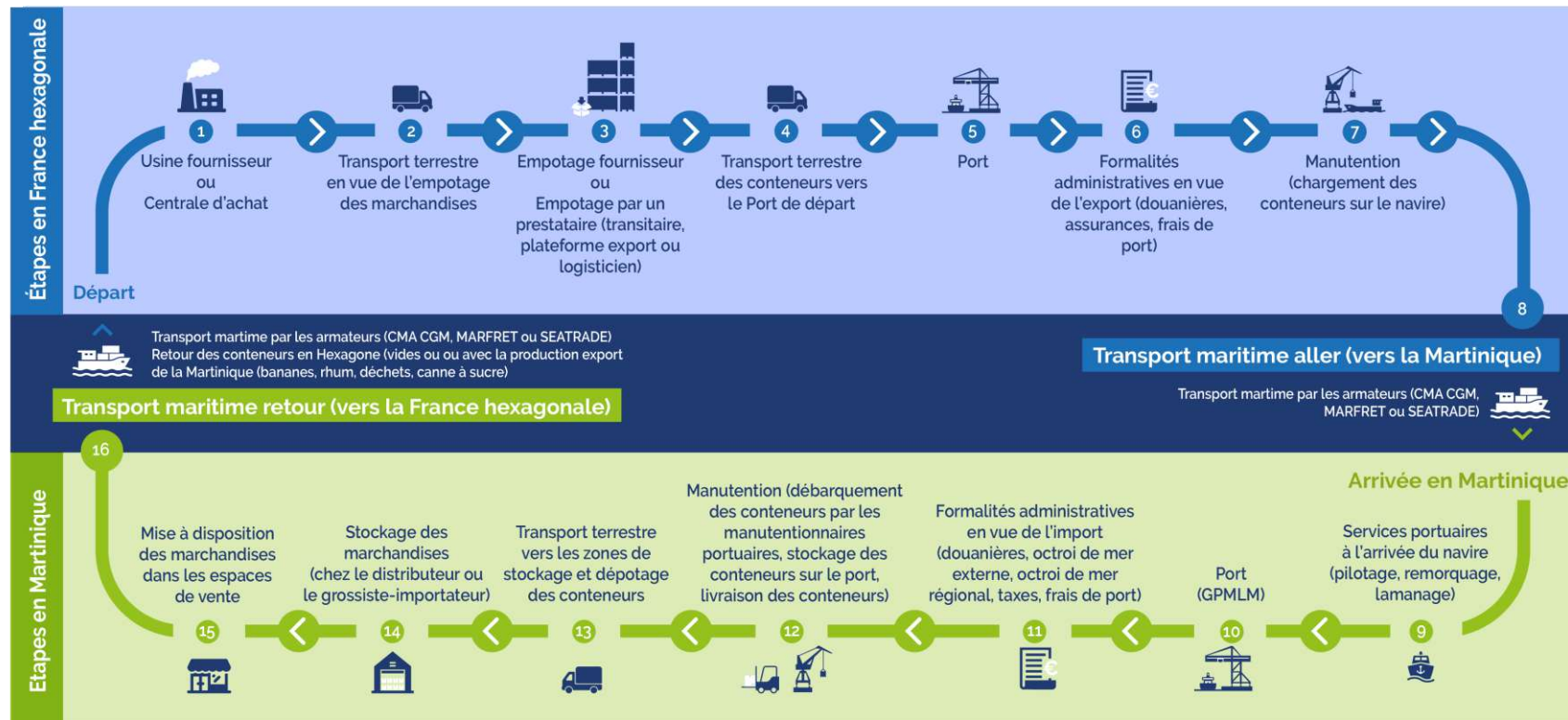
À défaut d'une réforme de l'octroi de mer, l'Autorité recommande de **rendre plus simples, plus prévisibles et plus transparents tant les différents taux d'octroi de mer appliqués à l'entrée des marchandises sur le territoire de la Martinique que les opérateurs assujettis.**

L'Autorité **recommande également de réexaminer les taux d'octroi de mer applicables aux produits importés** et de les supprimer s'il n'existe pas d'équivalent dans la production locale.

LES SPECIFICITÉS DE L'ÉCONOMIE MARTINICAISE EXPLIQUENT EN GRANDE PARTIE LE NIVEAU ÉLEVÉ DES PRIX

1/3 L'ANALYSE DES FRAIS D'APPROCHE

Du fournisseur jusqu'au rayon : le parcours d'un produit de l'Hexagone à la Martinique



LES SPECIFICITÉS DE L'ÉCONOMIE MARTINICAISE EXPLIQUENT EN GRANDE PARTIE LE NIVEAU ÉLEVÉ DES PRIX

2/3 L'ANALYSE DES FRAIS D'APPROCHE

Comparaison des principaux postes de coûts dans la structure de prix en Hexagone et en Martinique

Hexagone	Martinique
Coût d'achat du produit au départ	Coût d'achat du produit au départ
Frais d'empotage	Frais d'empotage (location de container, stockage...)
Transport routier + dépotage	Transport routier jusqu'au port de départ
Stockage magasin + vente	Commission du transitaire dans l'Hexagone
Mise en rayon	Droits de port
TVA	Frais d'embarquement
	Fret maritime (Fret+BAF+surcharges)
	Commission du transitaire en Martinique
	Frais de débarquement
	Droits de port
	Octroi de Mer + Octroi de Mer Régional
	Transport routier + dépotage
	Stockage
	Transport routier
	Mise en rayon
	TVA

LES SPECIFICITÉS DE L'ÉCONOMIE MARTINICAISE EXPLIQUENT EN GRANDE PARTIE LE NIVEAU ÉLEVÉ DES PRIX

3/3 L'ANALYSE DES FRAIS D'APPROCHE

La part des frais d'approche dans le **coût d'achat des marchandises importées par les distributeurs a progressé de 19 %** passant de 28 % à 33 %.

Ces frais représentent un **surplus de 50 %** sur le coût d'achat des marchandises dans l'Hexagone pour les distributeurs et un **surplus de 29 %** pour les grossistes-importateurs.

Une **grande partie des frais d'approche (hors fiscalité) est forfaitaire** c'est-à-dire déterminé par rapport aux volumes ce qui pénalise les produits alimentaires.

RECOMMANDATION 6

La répercussion forfaitaire des frais d'approche pénalisant particulièrement les produits dont le rapport valeur/volume est faible, l'Autorité **considère que les importateurs devraient privilégier leur répercussion sur la valeur des produits importés, plutôt que sur le volume.**



PARTIE 3

L'analyse de la chaîne de distribution alimentaire

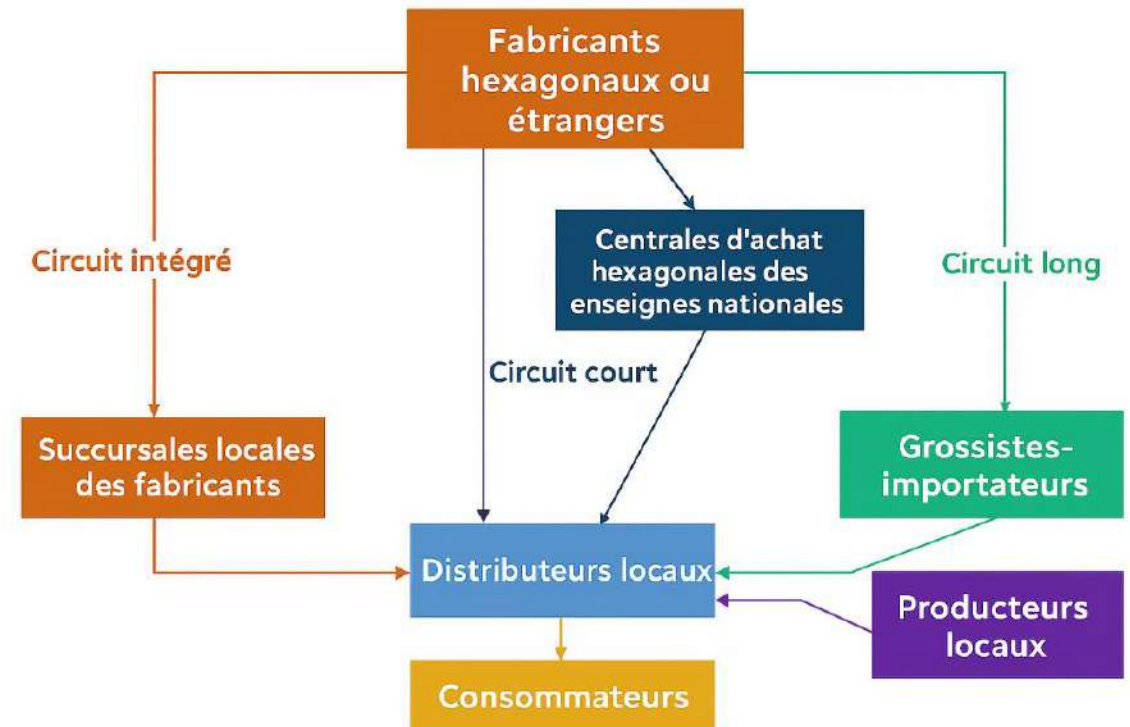
L'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

L'ORGANISATION DU SYSTÈME DE DISTRIBUTION

Sept groupes interviennent sur le marché de la distribution aval et présentent des configurations très différentes : GBH, Parfait, CréO, SAFO, Sainte-Claire, Pamphile et GFHHH.

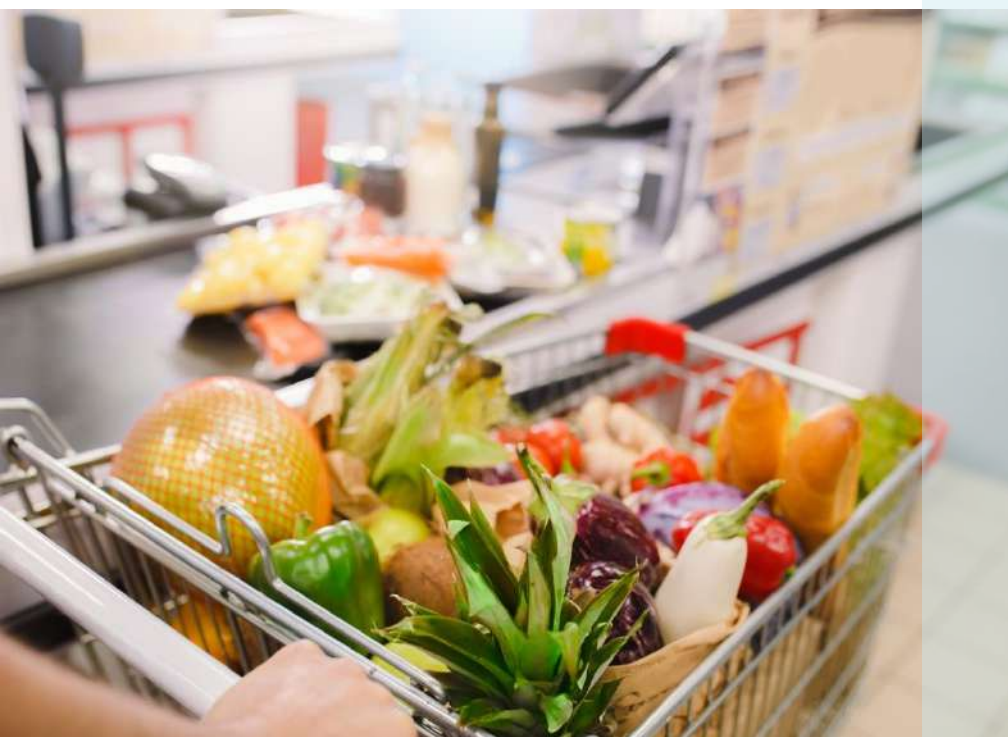
Les groupes GBH et Parfait disposent de structures commissionnaires à l'achat qui gèrent l'approvisionnement auprès des centrales d'achats hexagonales.

Les groupes GBH, SAFO et CréO possèdent en outre un ou plusieurs grossistes-importateurs.



L'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

LE MARCHÉ À L'AVANT (HYPERMARCHÉS ET SUPERMARCHÉS)



Ecart significatif entre les niveaux de marge nette des hypermarchés (+1,2 %) et des supermarchés (-1,4 %).

Les **marges brutes globales des supermarchés et hypermarchés martiniquais sont proches de la moyenne nationale.**

Mais les niveaux de valeur ajoutée, de marge d'exploitation et de marge nette y sont inférieurs.

Marges commerciales des hypermarchés martiniquais supérieures à celles de l'Hexagone (+ 1,7 % par rapport à la moyenne), tandis que celles des supermarchés martiniquais sont plus faibles que celles des hypermarchés et supermarchés hexagonaux (- 3 %).

En comparaison avec les autres départements et collectivités d'outre-mer, les **hypermarchés martiniquais sont plus profitables et les supermarchés martiniquais beaucoup moins profitables.**

L'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

1/2 LES MARGES DES GROSSISTES-IMPORTATEURS

Les structures intermédiaires en amont de la chaîne de distribution des groupes intégrés sont davantage profitables. En moyenne **les grossistes-importateurs et les centrales d'achats dégagent des résultats positifs (1,6 %), et les centrales de référencement présentent une rentabilité très élevée (28,8 %).**

Les **grossistes-importateurs non intégrés à un groupe de distribution ont des marges nettes environ deux fois plus élevées que leurs concurrents intégrés.** Cet écart s'explique en partie par une répartition de la marge des structures intermédiaires au sein même des groupes intégrés.

Les niveaux de marge de l'ensemble des grossistes-importateurs martiniquais par rapport aux grossistes hexagonaux met en évidence **une performance globalement comparable pour les grossistes intégrés et une surperformance notable pour les grossistes non intégrés.**

Les niveaux de marge sont globalement similaires en Martinique et dans les autres départements ultramarins.

RECOMMANDATION 8

L'activité de grossiste-importateur, pierre angulaire de l'approvisionnement en Martinique pour les produits de marque, est plus profitable que l'activité de distribution. De ce fait, l'Autorité s'interroge sur leur absence de participation aux différents dispositifs visant à lutter contre la vie chère en Martinique et **recommande de faire participer plus largement les grossistes-importateurs aux négociations et aux mesures de lutte contre la vie chère en Martinique.**

L'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

2/2 LES MARGES DES GROSSISTES-IMPORTATEURS

Les grossistes-importateurs sont des intermédiaires spécifiques aux territoires ultramarins. Ils procèdent à l'importation depuis l'Hexagone ou l'étranger de produits de marque nationale qu'ils revendent ensuite aux distributeurs.

- Afin de stimuler la concurrence et de lutter contre la vie chère, **la loi Lurel interdit depuis 2012, les contrats d'importation exclusive dans les collectivités ultramarines**
- Cette loi n'est pas systématiquement appliquée en Martinique. Depuis l'entrée en vigueur de cette loi, l'Autorité a prononcé **10 décisions de sanctions sur le fondement de l'interdiction des importations exclusives, pour un montant total de sanctions de 2 371 800 euros**

RECOMMANDATION 7

L'Autorité considère qu'il conviendrait de **renforcer le contrôle par la DGCCRF du respect de la loi Lurel**, notamment lorsque les produits ne sont pas simultanément accessibles via les grossistes-importateurs et les centrales d'achats hexagonales des distributeurs. À cette fin, et pour accélérer le traitement des dossiers, il serait souhaitable de **renforcer les pouvoirs de la DGCCRF en élevant les plafonds de transaction et de renforcer ses moyens**.

L'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

PRISE EN COMPTE DE LA DIMENSION GROUPE



Les marges des distributeurs et des grossistes-importateurs doivent être interprétées **avec prudence** (notamment du fait des facturations intragroupes).

Si, au terme de l'analyse effectuée, il ressort que le niveau des marges réalisées par les groupes de distribution intégrés s'inscrit dans des rapports relativement comparables à celui observé dans l'Hexagone, **l'intégration de ces marges au sein de grands groupes diversifiés permet à ces derniers d'augmenter la rentabilité de l'activité de distribution dans des proportions qui restent difficiles à estimer.**

RECOMMANDATION 9

L'Autorité **recommande la mise à disposition systématique des informations relatives aux prix et aux marges** des groupes de distribution martiniquais et des grossistes-importateurs. Elle **recommande** à cet égard la **mise en place d'un dispositif pérenne, et assorti de sanctions en cas de non-respect**, associant les autorités fournissant des statistiques (notamment l'IEDOM et Insee) permettant aux pouvoirs publics de disposer, selon une périodicité régulière, des informations relatives aux prix et aux marges des grossistes-importateurs et des groupes de distribution martiniquais, ainsi qu'au sein de ceux-ci.