



Commission de travail sur la formation des prix

Île de La Réunion

Rapport final



SOMMAIRE

1. Introduction	3
2. Méthodologie	3
3. Éléments de contexte	3
3.1 Situation générale	3
3.2 Comparaison spatiale des prix entre La Réunion et l'hexagone	4
4. Les Propositions	5
4.1 Les propositions générales	5
4.2 Les propositions par thèmes	5
5. Le suivi et l'évaluation	9
6. Les observations	9
7. Les rapports de chacun des sous-groupes thématiques	9
Thème 1 : la communication	10
Thème 2 : le logement	22
Thème 3 : l'alimentation	27
Thème 4 : la santé	35
Liste des membres de la commission	42
Liste des membres des sous commissions	43
Remerciements	44

1. Introduction

L'île de la Réunion a été secouée au mois de février 2012 par un mouvement social d'envergure. Celui-ci a trouvé son origine dans une situation sociale tendue dont le détonateur a été la hausse des prix du carburant très rapidement relayée par la question plus générale des prix.

Afin de ramener au plus vite la sérénité nécessaire à un travail de fond sur les deux thèmes, le Préfet a décidé d'engager des négociations globales sur l'ensemble de la problématique posée.

Cette négociation menée avec l'ensemble des partenaires a permis de parvenir à un accord permettant de mettre fin au conflit.

Au-delà des efforts immédiats réciproquement consentis, il a été convenu de mener dans un délai plus long un travail visant à proposer des pistes de réflexions et des mesures à mettre en œuvre pour parvenir à une baisse durable des prix des principaux produits de première nécessité et les plus consommés.

Cette mission a été confiée à une commission issue de la société civile, installée le 21 mars 2012, sous l'égide de l'OPR. Dans le souci d'apporter une réponse rapide aux principales interrogations de la population, et d'afficher une dynamique volontariste, il a été décidé de limiter dans un premier temps, l'étude à quatre thèmes prioritaires correspondant aux parts les plus importantes de la structure du budget de consommation des ménages :

La communication, Le logement, L'alimentation, la santé.

2. Méthodologie retenue

La commission a confié l'étude de chacun de ces thèmes à des groupes de travail constitués en son sein.

La présentation proposée consiste, sur la base des auditions des principaux opérateurs et experts, à exposer le processus de formation des prix de chacun des thèmes, puis la réalité de ces prix, pour s'interroger sur les causes des écarts entre la Réunion et la Métropole et enfin proposer des pistes à explorer et des mesures à prendre pour les réduire.

3. Éléments de contexte

3.1 Situation générale

La Réunion est le département français dont la part de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté et le taux de chômage sont les plus élevés de France : Respectivement en 2010 : 49 % (contre 13 % en Métropole) et 28,9 % (contre 9 %). Paradoxalement, il connaît aussi des disparités de revenus importantes : 20 % des Réunionnais les plus aisés se partagent 47% de la masse totale des revenus.

3.2 Comparaison spatiale des prix entre la Réunion et l'hexagone

Au regard des thèmes retenus l'écart global des prix à la Réunion (à structure de consommation comparable) serait de + 12,4 % par rapport à la Métropole. (source TER 2011).

S'agissant de **la communication** (représentant 3,4 % du budget des ménages contre 3,6 % en Métropole) si un processus de baisse a été engagé, les prix restent cependant, globalement au-dessus de la moyenne nationale, sauf en ce qui concerne la téléphonie fixe et mobile locale. Des perspectives de baisses nouvelles resteraient aléatoires selon les opérateurs eu égard aux coûts des évolutions technologiques pour l'amélioration et la diversification du service rendu. En revanche la différence pourrait se faire davantage sur les services proposés que sur les prix.

Pour ce qui concerne le logement, (représentant 15,8 % du budget des ménages) en 2006 l'écart de prix était de +16,2 % par rapport à la Métropole (INSEE). Par ailleurs, en dépit d'une amélioration progressive, les surfaces restent encore plus exiguës que la moyenne nationale (0,75 personne à la Réunion par pièce contre 0,57 en Métropole). Enfin, 9 600 logements ne possédaient pas le confort sanitaire de base et 42 000 n'avaient pas d'eau chaude en 2008 (enquête logement INSEE).

S'agissant de l'alimentation, (représentant 15 % du budget des ménages) l'écart sur les produits alimentaires est +36,6 % en 2010 et se trouve en augmentation par rapport aux années précédentes (source TER 2011) (15,5 % en 2006). Les coûts liés aux transports et taxes représentent un coefficient **moyen** d'approche de 1,32.

Pour ce qui concerne la santé, les dépenses (incluant l'enseignement) représentaient en 2006, 2,2 % du budget des ménages (4,3 % en Métropole). L'impact des prix sur le budget des ménages pose la question de la couverture de base, de la couverture complémentaire et du « reste à charge ». Les tarifs conventionnels pèsent directement sur le porte-monnaie des consommateurs lorsque ces derniers ne sont pas couverts par une complémentaire.

Le coût des principaux actes est de l'ordre de 20 % supérieur à la Métropole pour les médecins et dentistes, 10% pour les kinésithérapeutes et entre 1,9 % et 4,8 % pour les infirmiers. Pour les médicaments, Le coefficient de majoration applicable sur le prix de vente public métropolitains TTC a été fixé à 1,264.

En 2007, la dépense moyenne de santé était de 2055 € par habitant à la Réunion et de 2300 € en Métropole (source ARS).

La santé est donc plus chère à la Réunion alors que les dépenses collectives moyennes par habitant sont sensiblement inférieures. D'après une étude de la CETAF réalisée en Métropole, 36,6 % des personnes bénéficiaires de la CMU-C déclarent ne pas avoir eu recours à des soins pour des raisons financières. Qu'en est-il à la Réunion ?

Il est aussi à noter que l'espérance de vie à la Réunion en 2008, était de 77 ans au lieu de 81 ans en Métropole.

La Réunion compte les taux d'équipement les plus faibles (50 % des taux d'équipement les plus forts en Métropole).

La croissance annuelle moyenne du nombre de médecins reste élevée +3,6 % par an sur les 6 dernières années (1,6 % en Métropole), par contre la Réunion est toujours sous dotée en spécialistes qui représentent 45 % des médecins (51 % en Métropole).

D'une manière **générale**, une partie non négligeable des écarts de prix est liée à l'éloignement des principales sources d'approvisionnement, aux écarts de revenus, aux retards structurels ou /et à l'étroitesse du marché.

4. Les propositions

4.1 Les propositions générales

1. Se doter d'un système d'information permettant la réalisation d'études pertinentes.
2. Inciter les entreprises à déposer leur compte de résultat au greffe du Tribunal de Commerce chaque année.
3. Mieux informer le consommateur afin qu'il puisse jouer son rôle de régulateur par ses choix de consommation.

4.2 Les propositions par thèmes

❖ **La communication**

Le processus d'une démarche à la baisse est certes engagé, mais il est souhaitable qu'il aboutisse à terme à minima à un alignement sur la Métropole et au mieux, à une adéquation avec le contexte général de la situation socio économique et du coût de la vie dans l'île.

1. Rendre public le taux de concentration sur un conduit internet.
2. Garantir un nombre minimal de prestations comparables dans les catalogues de prix.
3. Aligner les prix LION sur les prix SAFE : cela permettrait de mieux sécuriser le trafic et de réduire le volume à secourir passant de 50% à 30% de capacité, d'où des économies potentielles.
4. Aligner les prix du réseau Gazelle sur ceux de France Télécom.
5. Assurer une desserte équitable des abonnés et permettre l'accès de tous au haut débit par la résorption rapide des zones blanches.
6. Obtenir des financements publics pour prendre en compte les exigences de la continuité territoriale en termes de coûts.
7. Faire en sorte que chez le même opérateur, le client ultramarin ne soit pas considéré comme un étranger.
8. Parvenir à un coût de la téléphonie mobile au moins égal à celui du fixe.

9. Mettre dans le cadre de la continuité territoriale numérique, à disposition de ceux qui pourraient être intéressés les services du « cache » existant.

10. Assainir les pratiques en développant une information sur le rapport prix /services rendus (éviter notamment un double abonnement télévision) et sur les conditions de rupture de contrats pour prévenir les abus (suppression des créneaux contraints de rupture de contrats).

❖ Le Logement

1. Élargir le champ de vision pour solidariser la question du logement à celle des conditions de vie propices au développement des personnes et à leur capacité d'être les premiers acteurs de leur devenir et de celui de la cité. Il conviendrait alors de mieux appréhender le rapport entre coût de réalisation et le coût d'équipement en services d'un logement, en référence à une vision globale de l'aménagement et du confort de vie recherché pour la population.

2. Il conviendrait d'alerter et de mobiliser davantage les pouvoirs publics et les responsables politiques locaux sur la nécessité de disposer d'un projet global d'urbanisation à l'échelle de la Réunion. Il ne peut être élaboré en dehors d'un véritable projet de société qui dessine notre environnement de demain, avec la qualité de relations humaines que nous souhaiterons y trouver : Quelle espace voudrions-nous habiter ?

3. Il est donc nécessaire de réfléchir et d'agir sur les moyens à mettre en œuvre ou à dynamiser (rôle et mission de l'E.P.F.R., dynamiser les outils d'aménagement tel les ZAD et les ZAC, ...) afin de faire baisser la charge foncière.

4. La question de l'aménagement du foncier et des moyens financiers qui y sont consacrés a également retenue l'attention du groupe de travail. Il est nécessaire que la problématique de la viabilisation soit traitée en amont de toute opération et entre dans un schéma global d'aménagement du territoire.

5. La pression actuelle d'équipement de l'île en logements dit sociaux ne doit pas faire oublier qu'il ne s'agit pas simplement de permettre à tout un chacun de disposer enfin d'un logement, comme si ce dernier avait pour fonction de sédentariser les personnes. Il conviendrait au contraire de maintenir toute réflexion sur le coût du logement à La Réunion dans la perspective de parcours résidentiels. C'est un élément de mobilité sociale très important. Or aujourd'hui ce parcours résidentiel est bloqué.

6. Les normes à appliquer (RTA DOM, ...) par les promoteurs pour la réalisation de logement restent une vraie question. En effet, l'entrée en vigueur de la RTADOM a induit un surcoût en matière de construction. Cependant, il est indéniable que la qualité des prestations s'est sensiblement améliorée permettant un meilleur confort et donc une meilleure appropriation des logements. Sur ce thème le travail doit se poursuivre en matière de régionalisation et d'élaboration des normes de construction.

7. Concernant les demandes de logements sociaux une piste à approfondir, afin de promouvoir la mixité sociale et baisser la pression, serait d'étudier la faisabilité de racheter et réinjecter dans le champ du social, un certain nombre de logements ayant bénéficié de la défiscalisation mais dont le retour sur investissement est devenu moins favorable pour l'investisseur depuis ces dernières années (sur ce point le groupe de réflexion n'a pu obtenir des données concrètes).

8. Faire du logement un véritable thème de service public avec :

- une gouvernance maîtrisée dans le cadre d'un projet de territoire,
- des outils juridiques permettant une régulation forte par un pouvoir fort, afin de dégager les surfaces nécessaires pour l'implantation de logements sans préjudice pour le foncier économique,
- dynamiser les outils d'observation en systématisant les liens et la mise en cohérence avec les politiques de logement, de santé et d'éducation, ..., afin d'obtenir une vision transversale des besoins.

❖ **L'Alimentation**

1. Mettre en œuvre les préconisations exprimées tant par les travaux des précédents états généraux que celles de l'Autorité de la concurrence dans son rapport de 2009.

2. Introduire de la concurrence et de la transparence sur l'ensemble des maillons de la chaîne, de la GMS au fret en passant par les importateurs et les producteurs locaux.

3. Lutter contre les barrières de fait à l'entrée (lobbying de certains importateurs grossistes, achat de franchise sans ouverture de magasins, ...).

4. Faire toute la lumière sur les marges arrières : celles des enseignes et celles des importateurs: niveau réel (par entité, par famille d'actionnaires et cumulées sur la chaîne), imputation exhaustive au poste Achats des structures concernées, contrôles comparatifs auprès des fournisseurs-producteurs européens, sur un échantillon de produits à déterminer, des éventuels écarts de prix facturés aux centrales d'achat-GMS de Métropole et aux importateurs de La Réunion.

5. Déterminer de manière consolidée la structure financière et la rentabilité des divers intervenants de la chaîne : Distribution, Production locale, Importateurs, Transporteurs.

6. Développer les outils de simulation comparative des prix entre les groupes de distribution locale et en faire une large communication auprès des consommateurs locaux.

7. Augmenter les volumes d'importations avec les pays de la zone en adaptant les normes européennes aux contraintes du marché local, sans mettre en péril la sécurité alimentaire du consommateur.

8. Mettre en œuvre une méthode d'imputation de l'octroi de mer qui en limite l'incidence sur le prix final payé par le consommateur.

9. Réformer l'assiette de la TVA en la limitant à la valeur d'achat du produit importé.
10. Encourager les filières de production locale à jouer encore plus le jeu de la baisse des prix, en fixant de manière volontariste des objectifs quantifiés à atteindre à moyen terme, avec des outils de suivi et de contrôle pertinents.
11. Contribuer à l'émergence d'une réflexion collective et d'une vision globale et partagée par tous les acteurs locaux sur une stratégie de volumes pour la production locale, à même de gagner de nouvelles parts de marché sur l'importation et de tirer les prix à la baisse.

❖ La santé

I. Les questions à approfondir pour disposer d'éléments factuels fiables et actualisés sur lesquels appuyer des décisions :

- 1 La question des majorations sur les prix conventionnés : pertinence, actualisation, mise en cohérence ?
- 2 La question de l'État de Santé et de l'Accès aux soins à la Réunion : étude ? l'enquête sur la santé et la protection sociale (ESPS) réalisée tous les 2 ans en Métropole devrait être réalisée dans les mêmes conditions à la Réunion.
- 3 La question des Assurances Complémentaires et de leurs prix : étude ?
- 4 La question des Médicaments et de leurs prix (incluant Répartiteurs) : étude ? Les prix des médicaments en Outre-mer sont plus importants qu'en Métropole. Ces majorations ont été permises par l'article L.753-4 CSS pour prendre en compte les frais particuliers qui grèvent le coût de distribution des médicaments par rapport à leur coût en Métropole. En 2008, une baisse significative des prix des médicaments dans les DOM a été mise en place. Cette baisse s'opère par une diminution des marges de la distribution dans les DOM. Le coefficient de majoration applicable sur le prix de vente public métropolitain TTC a été fixé à 1,264.

II. Les actions concrètes à entreprendre immédiatement pour soulager les ménages les plus modestes et favoriser l'accès aux soins.

- 1 Promouvoir et étendre le 1/3 payant, la transmission électronique, l'information des populations. Selon une étude la CETAF (réalisée en Métropole) un quart des bénéficiaires de la CMU C (25,7 %) a déclaré ne pas avoir eu recours pour des raisons financières, pour au moins un soin, à un professionnel de santé.
- 2 Agir sur les délais de traitement et les délais de carence (un an CMU C, en période de crise et de nombreuses pertes d'emplois et de ressources), à défaut ouvrir des droits provisoires en attente de régularisation administrative.
- 3 Doter les organismes concernés des moyens nécessaires pour disposer d'un appareil statistique adéquat.

5. Suivi et évaluation

Les mesures retenues devront faire l'objet d'un suivi et d'une évaluation

- Ce travail pourrait être confié à l'OPR.
- Des critères d'évaluation et des objectifs qualitatifs et quantitatifs devront être définis.
- L'OPR devra disposer d'outils d'observation actualisés à période régulière, condition indispensable à la conduite de cette nouvelle mission.

6. Observations

Les recherches du groupe de travail aboutissent au constat décevant que de nombreux rapports, études et préconisations ont été au fil du temps réalisés sur le sujet sans qu'ils aient véritablement connu une suite permettant de prévenir de telles crises.

Les membres de la commission s'interrogent aussi sur l'adéquation entre les moyens mis à la disposition de l'observatoire des prix et des revenus et l'importance de sa mission. La structuration d'une base de données actualisée à période régulière est un outil indispensable au bon fonctionnement de cette instance.

Par ailleurs, les données pas toujours actualisées dénotent une absence de suivi et d'évaluation qui ne permet pas d'anticiper les difficultés et rendent aujourd'hui l'exercice plus difficile.

Il est également souligné l'opacité de la réalité officielle des chiffres liée à l'effet peu dissuasif des moyens de coercition notamment pour ce qui concerne le dépôt des comptes au tribunal de commerce.

Dans le contexte social actuel, à l'unanimité, la Commission formule le souhait que les préconisations de ce rapport puissent réellement bénéficier à la population. Elle attire également l'attention de tous les partenaires sur la nécessité de donner des suites concrètes aux rapports afin de garantir pour l'avenir la crédibilité de ce type de démarche. Enfin, la commission rappelle que la problématique de la baisse des prix doit être traitée dans une approche globale. Elle préconise notamment que l'effet baisse des prix ne soit pas déconnecté de la situation très dégradée de l'emploi à la Réunion.

7. Les rapports par thèmes

THEME 1 : LA COMMUNICATION

La sous commission a reçu successivement 9 représentants des opérateurs de télécommunications à la Réunion.

L'éloignement de l'île de la Réunion par rapport à la Métropole, fait que les tarifs des communications sont plus élevés que ceux pratiqués en Europe. La commission a été chargée de faire la lumière sur cet aspect des choses afin de fournir à l'observatoire des prix et des revenus des pistes pour améliorer la situation. C'est ce qu'elle s'est attachée à faire, en rencontrant les principaux acteurs du domaine. Elle regrette cependant :

- de ne pas avoir eu un contact direct avec l'ARCEP¹, mais cet organisme n'a pas de représentation locale et il était trop tard pour organiser un rendez-vous à distance,
- de ne pas avoir réussi à joindre les responsables d'Outremer Télécom Réunion (ONLY) qui ne semblent pas être permanents sur l'île.

Du fait de la méthode utilisée (entretiens avec les professionnels), les données numériques et nombre d'appréciations de cette synthèse sont **directement issues des informations fournies par les opérateurs**. Elles sont donc à considérer comme le point de vue des opérateurs ou de leurs représentants, sans qu'il soit toujours possible de vérifier l'information fournie. **Les données statistiques disponibles** semblent assez **rares et** la capacité de recherche limitée de la sous-commission, temps imparti et disponibilité de ses membres, n'a sans doute pas permis d'utiliser toutes celles qui peuvent exister.

Les prix des communications sont fonction en première approche :

- du prix d'utilisation des câbles sous-marins (le lien entre la Réunion et le Monde),
- du nombre d'abonnés que l'on concentre sur un conduit à 1Mb/s (Mb ou mégabit, 10⁶ bits²),
- du prix des fibres optiques locales (le réseau local du grossiste),
- du prix de la boucle locale (câble cuivre, le lien avec l'utilisateur final),
- du prix de la BOX et des services,
- du montant des autres charges de l'entreprise d'autant plus élevées (en particulier les amortissements des investissements) que les économies d'échelle sont faibles du fait de la modicité relative du marché local.

Il y a donc en fait **trois niveaux de marchés** à prendre en considération, certains acteurs étant présents sur plusieurs ou même sur chacun d'entre eux, comme l'opérateur historique. Il s'agit des câbles sous-marins, du marché de gros local et du marché local de détail (ménages, entreprises, administrations).

1 Autorité de régulation des communications électroniques et des postes.

2 Après les Mb, il y a les gigabits (Gb= 10⁹ bits), les téraoctets (Tb= 10¹² bits), les pétaoctets (Pb= 10¹⁵ bits).

Notons qu'il est souvent impossible de connaître les données comptables élémentaires des entreprises de télécommunication. Il semble, que dans de nombreux cas, elles ne souhaitent pas cette publication quitte à devoir payer éventuellement une amende.

La publication de ces comptes sera la première préconisation de notre groupe.

1. Les câbles sous-marins

1.1. Un maillage progressif

Depuis 2000, la situation s'améliore peu à peu, la desserte de l'île est passée de liaisons par satellites fragiles avec des conduits à 34 Mb, à des câbles sous-marins par fibre optique avec des capacités augmentant régulièrement.

Actuellement nous sommes desservis par les câbles WASC longeant les côtes d'Afrique de l'Ouest, puis SAFE (*South Africa Far East*) et se prolongeant jusqu'à Singapour pour remonter ensuite vers l'Europe via les câbles SEA-ME-WE (*South East Asia-Middle East-West Europe*). Le SAFE appartient à un consortium, sa capacité finale est évaluée à 130Gb/s. En 2007, une décision de l'ARCEP³ a libéralisé l'utilisation des capacités sur le SAFE : les opérateurs locaux étant désormais autorisés à acheter de la capacité aux partenaires du consortium et pas seulement à France Télécom. Cela a ouvert la porte à la concurrence et à la baisse des tarifs. La durée de vie des câbles est de 25 ans, il reste encore une dizaine d'années d'utilisation pour le SAFE.

Orange a financé sur ses fonds propres (35M€) la réalisation du câble LION1 qui relie l'île Maurice (Baie Jacotet) à Madagascar (Toamasina) via la Réunion (Sainte Marie). Ce câble lui appartenant, l'entreprise en fixe le prix.

Un consortium composé d'Orange, d'Orange Madagascar, Mauritius Télécom, SFR, Telcom Kenya, Seychelles câbles system, Emtel, et STOI Internet a réalisé la seconde partie (LION2) qui relie le LION1 à Mayotte(Kaweni) et au Kenya (Nyali près de Montbasa).

Ce câble est connecté au câble EASSy (*Eastern Africa Submarine System*) qui remonte vers Djibouti pour se connecter aux autres systèmes existants.

Très performant (1,28Térabits/s), il a coûté 58M€ dont 38M€ financés par France Télécom, 12M€ par SFR une partie à l'aide d'opérations de défiscalisation s'élevant environ à 10M€.

On peut dire, qu'actuellement, il n'y a pas de problème de capacités d'acheminement pour l'île de la Réunion. Il n'empêche que de nouveaux projets de câble sous-marin existent. Ainsi le Bricscable qui reliait Miami à Vladivostok en passant par le Brésil, l'île Maurice, la Chine... Il aurait une capacité de 12,8 Tb/s et il serait opérationnel en 2014. C'est un projet coûteux (1,2 milliards d'euros), mais très ambitieux (débit) et qui ne semble pas concerner la Réunion, pour l'instant⁴ !

3 Notons que l'ARCEP doit avaliser les prix pratiqués par France Télécom pour l'utilisation du câble.

4 Delarue Julien, « Un nouveau câble sous-marin haut débit à l'horizon 2014 ? », www.zinfos974.com, 12 juin 2012.

1.2. Les prix d'utilisation du câble

Sur le SAFE

Les tarifs ont donc fortement baissé, passant de 720€ le Mb/s en 2006 à, actuellement, 180€ en location courte durée et 54€ en longue durée chez FT depuis juillet 2011. Avant cette date, France Télécom ne pouvait consentir que des contrats annuels de location (courte durée), plus onéreux donc.

Médiaserv dit payer 35€ le Mb/s, pour d'autres les prix sont de l'ordre de 80 à 100€/mois pour un contrat annuel de location (hors IRU⁵). Les caractéristiques des achats de capacité sur le câble sont multiples et les prix peuvent être très différents : les catalogues des fournisseurs sont assez complexes.

L'équivalent en Métropole, à savoir l'utilisation d'un câble terrestre, coûterait 7 €, voire moins.

Le nombre d'abonnés raccordables sur un 1Mb/s n'est pas clairement identifié, les opérateurs ne communiquent que très vaguement sur le sujet, d'où une estimation variant du simple au double : 100 à 200kbits alloués par client soit 5 à 10 clients par Mb. L'ARCEP indique utiliser une valeur de 200Kbits.

La commission préconise de demander la diffusion exacte de ce taux de concentration.

Sur une base de 10 clients l'incidence du câble SAFE serait environ de 10 euros par client. L'ARCEP estime les surcoûts liés au câble à 4€ ou 5€ /Mb/mois plus 1.3€ liés à une structure de parc d'accès dégroupés moins favorable. Mais la demande en débit va croissant et il en faudra toujours plus. Cela ne favorise sans doute pas la diminution des prix, sauf intervention réglementaire, technologie innovante ou nouveau câble, toutes choses qui apparaîtront à un moment ou un autre.

Sur les câbles LION

Un second câble (LION) posé par France Télécom, géré par un consortium composé d'Orange Madagascar, Mauritius Télécom et France Télécom S.A., part de Maurice vers Madagascar via la Réunion et remonte via un autre câble LION2 vers Mayotte et le Kenya (Mombasa). Il est opéré par Orange, Orange Madagascar, Mauritius Télécom, SFR, Telcom Kenya, Seychelles câbles system, Emtel, et STOI Internet. À Mombasa, une interconnexion existe vers l'Europe via le câble EASSy.

Si la partie LION1 n'a pas bénéficié de financement public, LION2 représente un investissement total d'environ 57 Millions d'euros, dont près de 38 Millions ont été financés par France Télécom S.A. et ses trois filiales, l'état a versé plus de 10M€.

Les prix pratiqués semblent très élevés par rapport à ceux du SAFE. Ce surcoût a été relevé par tous les opérateurs hors Orange et SFR qui sont membres du consortium. France Télécom explique le niveau de tarification par le fait que le câble est récent et non amorti.

5 IRU pour indefeasible right of use (droit d'usage irrévocable ou à long terme).

Ce surcoût pourrait poser problème à terme, en cas de défaillance ou de fin de vie du SAFE car les petits opérateurs ne pourraient pas faire face à une augmentation importante des prix.

Il y a donc lieu de s'assurer qu'en cas de problème sérieux sur le SAFE le trafic de la Réunion puisse être réacheminé dans les mêmes conditions de prix et de sécurité sur les câbles LION. En effet, le câble SAFE peut subir des coupures liées à son ancienneté et aux accidents : à la mi-juin il s'est rompu au large de Singapour, il y a un an c'était au large de Saint-Paul⁶ !

L'alignement, ou le rapprochement, des prix LION vers ceux du SAFE permettrait de mieux sécuriser (à moindre coût) le trafic en 2+1 au lieu de 1+1 et de réduire le volume à secourir passant de 50% à 30% de capacité, d'où des économies potentielles.

2. Le marché de gros local

2.1. Les réseaux existants

Le marché de gros local est constitué de **deux réseaux principaux de fibres optiques** celui d'Orange et celui de la Région Réunion (réseau Gazelle). À cela s'ajoute un réseau plus modeste, celui de ZEOP surtout déployé en zone urbaine.

Le réseau Orange a été réalisé en fonds propres, il est constitué majoritairement de fibres optiques enterrées.

Le réseau Gazelle est constitué de fibres optiques portées par les câbles HT d'EDF. Il a été financé par la Région et est exploité dans le cadre d'une convention de service public par la société LRN

Un opérateur arrivant sur le marché a donc le choix entre 3 solutions :

1. Poser de la fibre optique,
2. Louer des capacités à France Télécom,
3. Louer des capacités à Gazelle.

2.2. Les prix pratiqués

Les prix pratiqués aujourd'hui par France Télécom sont inférieurs à ceux du réseau Gazelle, sauf sur la fibre noire (ou morte, elle est brute, installée mais non alimentée) et les locations de bande passante. Cela peut paraître surprenant pour une activité dont l'origine est un investissement public, ce qui devrait conduire à un retour financier favorable pour les utilisateurs. Cela ne semble pas être le cas.

En fait, LRN n'est pas en situation de renforcer la concurrence. L'entreprise explique qu'elle ne fixe pas les tarifs, elle les propose à la Région Réunion qui décide. Selon LRN elle a proposé à de nombreuses reprises des baisses de tarifs auxquelles la Région n'a jamais donné suite. La connaissance des raisons de cette absence de décision pourrait sans doute éclairer opportunément la nature de la stratégie de la Région en matière d'économie de la communication.

6 « Incident sur le câble Safe : Internet au ralenti jusqu'au 15 juillet ? », *zinfos974.com*, 19 juin 2012.

Les petits opérateurs jugent les prix de ces réseaux trop élevés. Mais il est assez difficile d'établir des comparatifs car les offres sont complexes, difficilement comparables, les prix incluent en effet des services très divers d'un opérateur à l'autre. Néanmoins la comparaison peut être tentée en utilisant une option (la 5 chez Orange est la 2 chez LRN). Il s'agit d'une prestation où le DSLAM appartient à l'opérateur, il est dans le NRA⁷, le prix inclut la prestation prise+ ligne + DSLAM⁸ +/- avec une facturation selon le volume de données transmises.

La commission suggère que les catalogues de prix comportent un certain nombre de prestations comparables.

Les opérateurs sont à la recherche des meilleurs tarifs, mais, selon eux, une baisse des prix sur le réseau local de la fibre optique aurait peu d'effet sur les tarifs grand public car cela n'entre que pour une très faible part dans le coût total. Après les baisses pratiquées sur la période récente, il semble qu'une nouvelle baisse ne soit pas à l'ordre du jour.

3. Le marché de détail local

Les surcoûts sont :

- liés aux câbles sous-marins 4 à 5€/Mb/s/mois,
- liés au dégroupage 1.30€ /Mb/s/mois,
- liés à l'itinérance,
- liés au fret pour les matériels installés,
- liés aux caractéristiques géographiques et climatiques (coulées de lave, sols durs basalte, cyclones, ...),
- liés à la taxation (octroi de mer).

3.1. Le téléphone

Des tarifs locaux « moyens » et une concurrence qui semble bien réelle

Pour le téléphone fixe, les prix sont les mêmes qu'en Métropole pour les communications locales, avec un petit différentiel favorable à la Réunion dû à un écart de TVA.

Pour ce qui est du **téléphone mobile, les tarifs moyens**, pour les communications locales du moins, **sont très proches de ceux de Métropole**. Il s'agit d'une moyenne qui est influencée par l'importance des formules prépayées à la Réunion.

7 C'est le Nœud de Raccordement d'Abonnés, l'aboutissement de la paire de cuivre qu'il s'agisse de téléphonie fixe classique ou d'Internet. C'est un central téléphonique matérialisé par un local technique sécurisé.

8 C'est un outil (multiplexeur) qui permet d'assurer un service de type DSL (dont l'ADSL) sur une ligne téléphonique.

Ces dernières sont moins coûteuses qu'en Métropole (près d'un tiers en moins) et elles compensent donc des forfaits qui eux ont un coût plus élevé. On peut considérer que cette structure de prix est rationnellement adaptée à une distribution des revenus réunionnais très largement inégalitaire.

Les trois opérateurs mobiles sont **SFR, ORANGE et ONLY**. Pour l'instant, Izi, Médiaserv et Zeop ne sont pas positionnés sur ce marché et ils ne prévoient pas de développer un réseau, mais ils pourraient aller vers la situation de MVNO (opérateurs mobiles virtuels) ou utiliser, partiellement ou en totalité, les réseaux des concurrents. Pour l'instant, il n'existe que des entreprises qui utilisent des licences de marque (ARM revendique une part de marché de 4,5 %). Le développement de MVNO externes comme on en rencontre en Métropole (Prixtel, Lycamobile, Virgin mobile, ...) pourrait créer une nouvelle dynamique et des baisses de prix.

Concernant les nouvelles licences, ils attendent de voir si ces licences 4G seront proposées et à quelles conditions.

Du fait de l'étroitesse du marché, de son caractère mature et du nombre d'opérateurs **on pourrait penser que le marché du téléphone et d'Internet à la Réunion est quasi stabilisé** avec un oligopole. Cette idée est renforcée par le fait que FT et SFR mettent en avant leur implication dans le marché régional (production et emploi) en utilisant du personnel et des services locaux, en limitant l'appel aux services situés à l'étranger⁹. Des baisses de prix risqueraient selon eux d'entraîner des licenciements à la Réunion et des délocalisations sur la zone. Il semble néanmoins que **la recherche de la position « de mieux disant sur le marché » ne soit pas au point mort** si l'on en croit des initiatives récentes qu'il s'agisse de baisse de prix ou de services supplémentaires :

- la marque Antenne Réunion (ARM) propose un forfait solidaire à 10 euros début juin¹⁰,
- SFR revoit totalement sa gamme d'offres et ses tarifs à la mi-juin avec une baisse des prix de 20 % en moyenne¹¹, la fin de l'obligation d'engagement et l'alignement des tarifs des communications vers la Métropole, pour l'opérateur historique du mobile l'intention est d'augmenter sa part de marché qui s'établit à 60 % depuis cinq ans¹²,
- le numéro deux, Orange avec 32 %, considère qu'il est moins cher pour les forfaits à moins de 30 euros avec des services originaux en assurant qu'il peut être plus agressif sur les prix¹³,

9 Ces entreprises ne soulignent guère le fait que cette localisation a aussi comme avantage d'améliorer la qualité du lien avec le client avec plus de proximité et, peut-être, de réactivité, même si la réalité de leur localisation est sans doute plus complexe que ce qu'elles annoncent. Il semble bien que, au moins partiellement, une partie de leur service client soit déjà, directement ou indirectement, installé à Maurice. La délocalisation est bien en route.

10 Guillaume Kempf, « Un forfait solidaire à 10 euros par mois. Antenne Réunion secoue le marché du mobile », *Le Quotidien de la Réunion*, premier juin 2012, p. 16.

11 Selon SFR, cela ne remet pas en cause son modèle économique fondé sur « l'emploi local » et financé par des tarifs qui restent supérieurs à ceux de SFR en Métropole, Cédric Boulland, « Téléphonie mobile. SFR part en reconquête », *Le Quotidien de la Réunion*, 19 juin 2012, p. 8.

12 Séverine Dargent, « SFR lance sa nouvelle gamme d'offres, totalement remodelée et hyper agressive », *Le Journal de l'île*, 19 juin 2012, p. 24.

13 Cédric Boulland, « Orange et Only ne sont pas inquiets », *Le Quotidien de la Réunion*, 19 juin 2012, p. 8.

- et le numéro trois, Only d'Outremer Télécom, continue, avec une certaine constance, d'affirmer qu'il est le moins cher des trois, avec 16 contre 24 euros¹⁴,

- IZI, déjà présent dans le téléphone fixe et Internet, essentiellement pour les professionnels, prépare son lancement dans le mobile pour la fin de 2012.

On est très loin d'un marché stabilisé avec un oligopole à trois. Les Réunionnais ont le sentiment qu'il y a encore beaucoup à faire pour se rapprocher des tarifs nationaux, Notamment pour ce qui concerne les communications avec l'extérieur (métropole, outre-mer et étranger).

Le territoire de la région Réunion séparé de sa Métropole

La situation tarifaire n'est donc pas très différente à la Réunion de celle de la Métropole pour ce qui est des communications locales (internes à la Réunion). Mais il ne semble pas qu'il en soit de même **pour les communications vers l'extérieur** (avec la Métropole, l'outre-mer et l'étranger) ou de l'extérieur en cas de déplacement (**itinérance** ou « roaming »). De plus les ultra-marins ont un problème de **non continuité de leur abonnement téléphonique mobile** lorsqu'ils s'installent en Métropole et désirent conserver le même opérateur.

Enfin le SAV des matériels vendus n'est pas assuré entre les DOM et la Métropole; les opérateurs refusent d'assurer la garantie des matériels fournis par leurs correspondants ultramarins. C'est comme si à la Réunion, un concessionnaire automobile refusait de prendre en garantie un véhicule acheté en Métropole.

Concernant ces relations « téléphoniques » avec l'extérieur, il y a **une rupture « réglementaire » entre la Réunion, territoire ultra-marin, et sa Métropole** qui pénalise la première. Il n'y a pas de continuité car les licences ultra-marines n'ont pas été obtenues par l'extension des licences nationales, elles sont spécifiques. Ce cloisonnement présente de nombreux inconvénients et en particulier :

- la non continuité des abonnements Réunion/Métropole,

- l'apparition d'une prestation d'itinérance (roaming international) à l'intérieur d'un espace national.

À propos de la non continuité des abonnements entre la Métropole et les DOM, cela est souvent ressenti comme incompréhensible et injuste par les clients même si cela concerne un petit nombre. En effet, un client quittant la Métropole pour la Réunion chez FT ou SFR doit résilier son abonnement et en reprendre un autre, quel que soit le sens du mouvement. C'est une source d'exaspération pour les clients. Il reste que, selon l'un des deux opérateurs concernés, le suivi de l'abonnement est **impossible sur le plan réglementaire**. Pour que cela soit possible, il faudrait pouvoir réaliser des échanges de fichiers qui pour l'instant sont interdits entre une filiale et sa maison mère.

14 Cédric Boulland, « Condamné à verser 600 000 euros à Point Com », *Le Quotidien de la Réunion*, 19 juin 2012, p. 8.

Pour les clients concernés cela leur donne le sentiment de ne pas être français, en plus de compliquer « leur vie téléphonique » du fait des éventuels délais de résiliation. « **Faire sauter ce verrou** » réglementaire pourrait faciliter la vie de Réunionnais qui sont, et doivent, de plus en plus être mobiles.

Pour ce qui est de l'existence paradoxale d'un roaming international (sur les communications de la Réunion avec l'extérieur, y compris la Métropole), l'ARCEP explique que¹⁵ :

« Même dans le cas de SRR, filiale de SFR, ou d'Orange Réunion et Orange Caraïbe, filiales d'Orange France, un accord d'itinérance entre les deux opérateurs est nécessaire, à partir du moment où les fréquences, les réseaux et les clients sont gérés indépendamment.../... Les prestations d'itinérance induisent un surcoût spécifique qu'il n'est pas possible de faire disparaître ; aussi la mise en place d'une péréquation, parfois demandée, se traduirait par des prix des appels locaux plus élevés, ce qui bénéficierait à quelques utilisateurs plutôt aisés au détriment de l'ensemble de la population ultramarine.../.... Les services d'itinérance constituent également potentiellement une source de revenus, notamment pour les zones touristiques. En effet, l'accueil de clients d'autres opérateurs se traduit par des revenus de gros pour les appels passés, facturés aux opérateurs d'origine. Quand un opérateur accueille plus de clients qu'il n'en envoie à l'étranger, il s'agit d'une source additionnelle de revenus nets pour les opérateurs ».

Mais, **sous l'impulsion des règlements européens**, la situation évolue très vite, en 2007 une loi a étendu la limitation des plafonds tarifaires européens aux DOM. Le prix des SMS est plafonné depuis juillet 2009. Une nouvelle réglementation « Roaming III » est en cours d'application. Selon le ministre des outre-mer, Victorin LUREL, les opérateurs ultra-marins ont accepté une baisse immédiate (17 % au 1er juillet) et une baisse pour 2013 (30 %) qui correspondent à de nouvelles règles en matière d'itinérance téléphonique¹⁶. Au total, **il y a une baisse progressive des tarifs d'itinérance**¹⁷, même si la mise en œuvre semble parfois complexe¹⁸.

Il s'agit donc d'un problème à suivre, plus important sur le plan symbolique qu'économique peut-être. Pour les opérateurs il pourrait, sans doute, se révéler fructueux de **régler commercialement ce problème de rupture territoriale**.

Pour ce qui est des **communications de la Réunion avec la Métropole**, il semble, mais cela demande à être confirmé, que la tendance est à la baisse des tarifs. SFR annonce qu'à compter de juin 2012 « dans toutes les offres sans exception, les prix des communications vers la Métropole et Mayotte seront alignés sur ceux de la Réunion¹⁹ ». Il y aurait « une totale continuité territoriale » selon le PDG de l'entreprise²⁰.

15 ARCEP, « Rapport au Parlement et au Gouvernement relatif au secteur des communications électroniques outre-mer », janvier 2010, p. 42 et 43.

16 Agence de presse GHM, « Victorin LUREL : Je présenterai un texte contre la vie chère », *Le Journal de l'Île*, 13 juillet 2012, p. 10.

17 ARCEP, « L'itinérance internationale (roaming). Les grandes dates du dossier », dernière mise à jour le 28 février 2012.

18 Paul Joyeux, « Maux de tête de réglementation : la mise en œuvre de l'itinérance III et des stratégies pour gérer la douleur », *telecoms.com*, 21 mai 2012.

19 Séverine Dargent, « SFR lance sa nouvelle gamme d'offres, totalement remodelée et hyper agressive », *Le Journal de l'Île*, 19 juin 2012, p. 24.

20 Cédric Boulland, « Téléphonie mobile. SFR part en reconquête », *Le Quotidien de la Réunion*, 19 juin 2012, p. 8.

De leur côté des responsables d'Orange affirment que les communications locales ou extérieures ne sont pas plus coûteuses à la Réunion qu'en Métropole. Enfin, Only fait remarquer que ses offres Next « permettent également d'appeler la Métropole au prix du local²¹ ».

Au total la concurrence, avec ses effets habituels sur la baisse des prix, même pour les prestations d'itinérance²², et la multiplication des services sans hausse de prix, semble bien être à l'œuvre sur le marché de la communication téléphonique à la Réunion. Il reste que l'on pourrait penser qu'une certaine mutualisation des équipements en téléphonie mobile pourrait peut-être permettre de diminuer les coûts et, ... les tarifs !

La délicate mutualisation des équipements des réseaux de mobiles

Alors que l'installation de la téléphonie fixe suppose la présence de centraux de connexion internationaux, locaux (NRA) de câbles cuivres nombreux et chers... la téléphonie mobile se contente de MSC (centraux téléphoniques) et de relais radio dits BTS (antennes relais). Les coûts de raccordement au mobile sont sans commune mesure avec ceux du fixe, pourtant les prix sont bien plus élevés. Les opérateurs justifient ces prix en expliquant que le fixe est amorti, alors que le mobile est récent donc en phase d'amortissement. De plus, le mobile ayant connu des évolutions importantes et rapprochées (1G, 2G, 3G, ..., 4G) ceci expliquerait que les coûts ne diminuent pas compte tenu des investissements nécessaires.

Chaque réseau mobile déploie environ 200 antennes (BTS) pour communiquer avec les mobiles. Leur implantation (3 par zone : Orange, SFR, Only) et entretien ne sont pas négligeables. La commission a demandé s'il ne serait pas possible de mutualiser ces installations. Les opérateurs répondent que ce n'est pas envisageable sauf pour les zones blanches (non couvertes) où on peut demander à un opérateur de déployer le matériel nécessaire et relouer aux autres (ex Mafate).

Il semble que **la mutualisation des équipements** soit plus développée en Métropole²³, même si la question de son opportunité pour les opérateurs semble également s'y poser à chaque nouvelle génération de mobiles²⁴. Il est en effet délicat pour un opérateur de ne pas être maître de son « timing » en matière de nouveauté ou de qualité de ses communications du fait d'une mutualisation de son réseau.

3.2. Internet

Internet et ses prix, ses coûts, son développement

En ce qui concerne le développement d'Internet, **l'écart de prix avec la Métropole reste important même s'il s'amenuise.**

21 Jean-Michel Hegesippe, Président d'Only, « Lettre ouverte à Monsieur Guillot, Directeur Général Délégué de SRR », *Le Quotidien de la Réunion*, 23 juin 2012, p. 5.

22 Selon le ministre des Outre-mer, Victorin LUREL, « On vient d'obtenir des opérateurs par accord amiable une diminution de 17 % des prix sur l'itinérance téléphonique », *Le Journal de l'Île*, 12 juillet 2012, p. 10.

23 ARCEP, « Rapport au Parlement et au Gouvernement relatif au secteur des communications électroniques outre-mer », janvier 2010.

24 « Pour faire face aux coûts élevés de construction des réseaux mobiles de nouvelle génération, Stéphane Richard propose de mutualiser les infrastructures 4G. », *l'express.fr*, 9 mai 2012. Stéphane Richard est PDG de France Télécom depuis le 24 février 2011.

Les prix ont baissé de 60% et sont actuellement alignés autour de 50€/mois (30 à 35 euros en Métropole) pour une offre internet + téléphonie+ télévision (triple play). Selon certaines études **le marché est encore en forte croissance avec + 5,6 % de hausse** de la pénétration de 2010 à 2011. Au premier trimestre 2012, 77 % des Réunionnais de 15 ans et plus déclarent avoir chez eux un accès Internet, cela représente un taux d'équipement de l'ensemble des ménages d'environ 55 % (155 000 ménages équipés dont la moitié sans doute ont l'ADSL). **Il y a donc vraisemblablement une marge de progression pour les différents opérateurs.**

Sur ce marché de détail, il y a **un grand nombre de concurrents** : sept fournisseurs d'accès principaux plus quelques fournisseurs plus petits et très spécialisés. La concurrence semble jouer son rôle, même si les opérateurs ne semblent **pas envisager de baisses de prix à court terme**. Ils ont plutôt tendance à proposer **plus de services pour un prix identique** (débit, facturation de la box ou du décodeur, forfaits téléphoniques locaux, avec Métropole, accès aux numéros des mobiles, nombre de chaînes TV, qualité des chaînes proposées, ...).

Les opérateurs mettent en avant **la problématique de l'emploi** (1000 salariés directs + 400 indirects chez orange, 450 chez SFR). La masse salariale à la Réunion entraîne un surcoût de 15 % par rapport à la Métropole qui est, peut-être, à rapprocher de la rareté des compétences locales. Pour l'Internet, la masse salariale représente 80 % du prix.

Les investissements sont très lourds, ils se chiffrent en millions d'euros, les équipements s'amortissent sur 5 ans, ils doivent être exploités dans des conditions de température, humidité... très spécifiques. Les équipements doivent être tropicalisés, ce qui les rend plus coûteux. L'éloignement représente 10 % du prix. **Les opérateurs insistent donc sur les coûts spécifiques, l'étroitesse du marché, le nombre important de concurrents, ...**

Si, pour l'instant, les différents fournisseurs ne semblent pas envisager de baisse substantielle de prix pour des raisons de rentabilité et des considérations stratégiques, on ne peut pas dire pour autant que la situation soit durablement stabilisée.

L'importance du nombre de concurrents peut laisser envisager, à plus ou moins long terme, une guerre des prix, même si l'issue pourrait être fatale dans ce cas aux opérateurs les moins solides financièrement. Pour l'instant, l'offensive est plutôt du côté du téléphone mobile, mais **les éléments d'une dynamique concurrentielle classique** (par une diminution des prix) **sont présents** avec :

- de petits fournisseurs ambitieux,
- un opérateur historique soucieux de restaurer sa part de marché,
- un ensemble d'opérateurs qui sont bien conscients d'être sur « le » marché de la communication (un service global à l'utilisateur : téléphone fixe et mobile, Internet, TV...) et qui désirent obtenir une situation équilibrée et porteuse.

Notons que le développement du triple play entraîne **un certain gaspillage**. Le Réunionnais qui habite dans les zones bien couvertes n'a que l'embarras du choix. Il peut opter pour la TNT, mais aussi pour les chaînes diffusées par satellites, ou encore par les chaînes sur ADSL. Certains ont les trois systèmes alors que les clients éligibles à l'ADSL Haut Débit peuvent faire l'économie d'un abonnement aux chaînes par satellites.

Cela tient sans doute au fait que les contrats d'abonnements aux canaux satellites, disposent de clauses de renouvellement abusives, imposant pour arrêter un contrat, même hors période d'engagement, l'obligation de résilier dans un créneau court et précis (dans le mois précédant la date de reconduction du contrat).

La politique régionale

Du côté du téléphone, il semble que le marché réunionnais converge, dans une certaine mesure, vers les caractéristiques métropolitaines. Le tarif téléphonique social pour les titulaires du RSA en Métropole semble même moins avantageux que l'offre commerciale mobile d'ARM à la Réunion²⁵. Pour Internet, la situation est assez différente, le caractère stratégique de ce moyen de communication dans la nouvelle économie et les progrès qui restent à faire (coût, prix, pénétration, débit, ...) justifie l'intervention publique. C'est ce que l'on retrouve dans le Plan régional très haut débit de la Région et la Stratégie de cohérence régionale d'aménagement numérique de la Région et l'État.

L'idée générale est d'**améliorer la continuité territoriale numérique** au travers de la mise en place de serveurs de contenus mutualisés, d'installer un opérateur d'immeuble public pour le déploiement de la fibre optique²⁶ ou d'organiser l'achat en gros de capacités sous-marines, mais aussi la couverture des zones mal desservies (zones blanches). Les diminutions de coûts induites devraient faire baisser les prix pour les abonnés réunionnais²⁷.

L'idée de **positionner des serveurs de cache à la Réunion** a sans doute été la plus commentée. Il s'agit de stocker sur place des contenus internet très demandés (données, vidéos, films, ...) de sorte que quand un internaute veut charger par exemple un film, il le fasse directement ici au lieu d'aller le chercher sur un serveur éloigné, mobilisant ainsi de la bande passante sur les câbles internationaux. Ceci se traduirait par une moindre consommation de bande, donc des économies. Ces caches doivent être associés à des serveurs GIX dont le rôle est de re-router en local une communication Réunion/Réunion sans repasser par Paris ou ailleurs. Des serveurs ont été achetés par la Région, ils sont actuellement en test à l'université de la Réunion, mais toujours pas mis en exploitation.

Les opérateurs ont des avis très divers quant à l'utilisation de ces serveurs. Un certain nombre (les plus importants) sont déjà équipés et sont réservés quant à l'intérêt d'un tel système. Ils considèrent que les données communiquées par la Région doivent être explicitées. Les chiffres avancés seraient que 2/3 de la capacité serait issue du cache et 1/3 de l'extérieur. Il ne resterait donc à acheter qu'un tiers de bande passante. Selon ces professionnels, ce pourrait être l'inverse. Les hypothèses fournies seraient donc trop optimistes. De plus la télévision, grosse demandeuse de bande passante, ne circule pas par les mémoires caches. Enfin, la gestion du trafic passant par le cache serait complexe à répartir entre les divers opérateurs si l'on désire conserver la sécurité et la confidentialité. Selon eux, il ne semble pas y avoir de grosses perspectives de baisses de tarif à attendre du cache.

25 « Téléphonie. Mise en place des premiers tarifs sociaux sur les mobiles », *Service-Public.fr*, 10 mai 2011.

26 Julien Delarue, « La stratégie Très Haut Débit de la Région se dessine », *zinfos974.com*, 23 juin 2011.

27 Cédric Boulland, « TIC. Internet très haut débit. La Région annonce des baisses de prix », *Le Quotidien de la Réunion*, premier juin 2012, p. 16.

Toutefois, dans la mesure où il existe, il vaudrait mieux le mettre à disposition de ceux qui pourraient être intéressés dans le cadre de la continuité territoriale numérique. Les partisans de cette solution font remarquer qu'elle présente de nombreux avantages en termes de développement global des TIC. Elle pourrait renforcer la concurrence sur le marché au profit de l'ensemble des acteurs et le fonctionnement du réseau pourrait en être amélioré (fluidité accrue du trafic), augmentant ainsi la qualité globale du produit.

La commission n'a pas eu connaissance de l'intégralité de ce projet qui pourrait être plus vaste (nombre de caches, location de fibres internationales, ...). Il reste que le calendrier des opérations n'a pas été communiqué pour l'instant par la Région.

4. Les préconisations

Le processus d'une démarche à la baisse est certes engagé, mais il est souhaitable qu'il aboutisse à terme à minima à un alignement sur la Métropole et au mieux, à une adéquation avec le contexte général. La sous commission communication a reçu successivement les représentants des opérateurs de télécommunications à la Réunion.

Les préconisations du groupe sont les suivantes :

1. Inciter les entreprises à publier les comptes
2. Rendre public le taux de concentration sur un conduit internet
3. Garantir un nombre minimal de prestations comparables dans les catalogues de prix.
4. Aligner les prix LION sur les prix SAFE : Cela permettrait de mieux sécuriser le trafic et de réduire le volume à secourir passant de 50% à 30% de capacité, d'où des économies potentielles.
5. Aligner les prix du réseau Gazelle sur ceux de France Télécom.
6. Assurer une desserte équitable des abonnés et permettre l'accès de tous au haut débit par la résorption rapide des zones blanches.
7. Obtenir des financements publics pour prendre en compte les exigences de la continuité territoriale en termes de coûts.
8. Faire en sorte que chez le même opérateur, le client ultramarin ne soit pas considéré comme un étranger.
9. Parvenir à un coût de la téléphonie mobile au moins égal à celui du fixe.
10. Mettre dans le cadre de la continuité territoriale numérique, à disposition de ceux qui pourraient être intéressés les services du « cache » existant.
11. Assainir les pratiques en développant une information sur le rapport prix /services rendus (éviter notamment un double abonnement télévision) et sur les conditions de rupture de contrats pour prévenir les abus (suppression des créneaux contraints de rupture de contrats).

THEME 2 : LE LOGEMENT

Le groupe de réflexion qui s'est constitué autour de la thématique du logement a rapidement posé comme principe de base que la production de logement entrainait dans un cadre plus large et global de création d'habitat. En cela, il participe à l'aménagement et l'attractivité des territoires et constitue l'un des facteurs clés de développement économique de celui-ci.

Or, malgré une succession de mesures tant législatives que réglementaires au niveau national, la Réunion connaît toujours une pénurie en matière de production. 24 000 demandes dans le secteur du logement social restent encore sans réponse et les opérations réalisées sont encore marquées par la nécessité de produire en masse laissant souvent peu de marge de manœuvre aux communes. Par ailleurs, à partir d'un fort ressenti, les membres du groupe ont mis en exergue qu'en dépit d'une amélioration progressive, les surfaces sont restées encore en 2008 plus exigües que la moyenne nationale (0.75 personnes par pièce contre 0.57 source ?).

Dans le secteur privé, la rupture intervenue dans le mode de financement, plus appréhendé comme un véhicule fiscal pour bon nombre d'investisseurs, a provoqué une brutale chute de la production dans le secteur privé. Cela a, malgré tout, profité au secteur social avec les rachats de logements en voie d'achèvement (VEFA).

Cependant, cette production relative de logements ne doit pas masquer l'effort très important qu'il est nécessaire de poursuivre afin de relancer le parcours résidentiel en panne aujourd'hui.

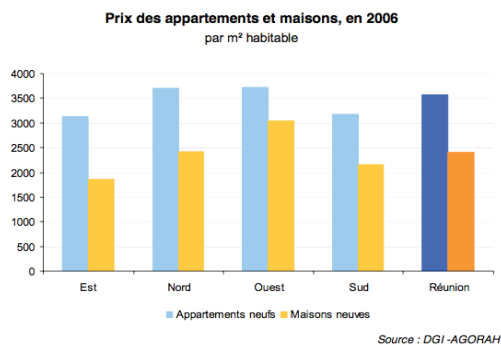
1. Les composantes de la formation des prix

L'objectif que s'est donc fixé le groupe est de mesurer le niveau des coûts par poste dans le cadre de la construction de logements à la Réunion. Suite aux auditions réalisées par le groupe de réflexion, quatre postes ont été mis en exergue. Ils rejoignent totalement ceux retenus dans l'étude réalisée par l'AGORAH sur les composantes du prix du logement à la Réunion.

Il s'agit en l'état :

1. de la charge foncière,
2. des coûts de construction,
3. des honoraires et des frais de promotion,
4. de l'impact de la TVA.

Des prix qui varient d'un territoire à l'autre



Les prix au m² varient fortement selon les territoires. En 2006, à La Réunion :

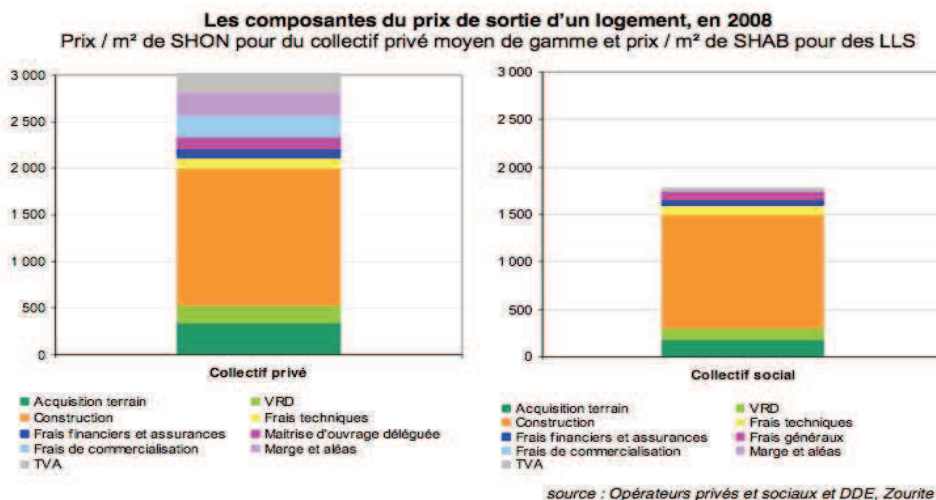
- un appartement neuf coûte en moyenne **3 550 euros / m²**
- une maison neuve coûte en moyenne **2 400 euros / m²**.

Ces prix restent inférieurs à la moyenne régionale dans le Sud et l'Est, que ce soit pour les appartements (3 150 €/m²) ou pour les maisons (2 150 et 1850 €/m²).

En revanche, les prix sont très nettement au-dessus de la moyenne régionale dans l'Ouest pour les maisons (3 050 €/m²) et légèrement supérieurs, dans le Nord et l'Ouest, pour les appartements (3 700 €/m²).

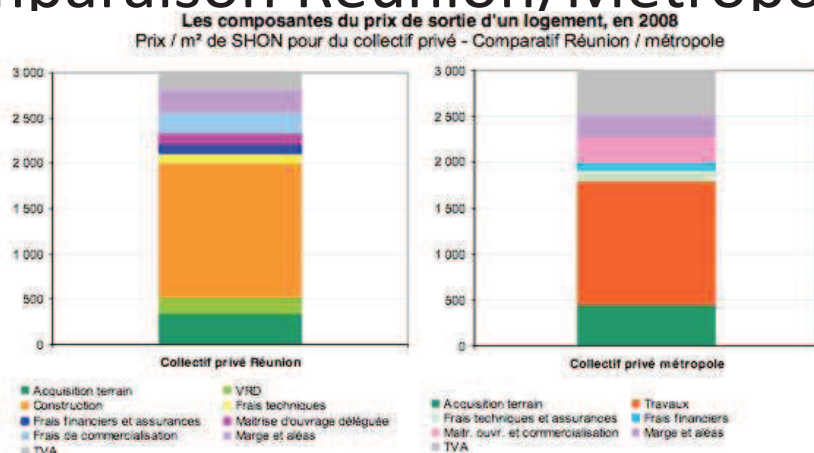
Commission formation des prix – document de travail non définitif

Décomposition du prix du logement à La Réunion



Commission formation des prix –
document de travail non définitif

Comparaison Réunion/Métropole



source : Opérateurs privés et bureau d'étude Stratis Conseil-Adéquation

La comparaison des prix pratiqués à La Réunion avec ceux de métropole met en évidence :

- des niveaux de **prix élevés pour les appartements neufs vendus à La Réunion, comparables à ceux observés dans des grandes villes métropolitaines ou des communes touristiques ;**
- **un écart important des prix au m² entre les appartements et les maisons.**

La Réunion fait partie des territoires où l'écart de prix entre les deux types de produits est le plus important.

Commission formation des prix -
document de travail non définitif

2. La réalité des prix ?

La différence entre les niveaux de services offerts (surfaces des logements, environnement, infrastructures, services, ...) ne permet pas d'établir une comparaison objective des prix entre la Réunion et la Métropole.

Le coût de la charge foncière et de la construction sont les premiers postes de dépenses dans le prix du logement. Les éléments dont nous disposons sur la formation des prix à la Réunion et en Métropole (construction, location, vente) permettent de constater des écarts comparés très importants. L'estimation reste grossière, mais soulignons, malgré tout, quelques facteurs principaux de surcoût : prix du foncier, adaptation à la pente, parking en sous-sol pour les logements en collectif, petit nombre d'importateurs de matériaux, petit nombre d'entreprises spécialisées dans certains domaines, obligation de prise en compte de nouvelles normes.

Mais quoi qu'il en soit, il paraît tout aussi évident que la vraie question n'est pas celle des coûts uniquement, et qu'il y a même un risque à vouloir trop se focaliser sur ceux-ci, surtout lorsqu'il s'agit d'un logement social. En effet, deux autres éléments conditionnent l'acceptabilité des prix :

1. Les services mis à la disposition de l'habitant dans l'environnement proche de son logement,
2. La taille du logement par rapport à la taille du ménage occupant.

Faire baisser le prix de la construction par une recherche de terrains distants des pôles agglomérés induit souvent à fournir seulement un « abris » désocialisé et désocialisant compte tenu du manque, voire de l'absence de services publics associés.

3. Les préconisations

1. Élargir le champ de vision pour solidariser la question du logement à celle des conditions de vie propices au développement des personnes et à leur capacité d'être les premiers acteurs de leur devenir et de celui de la cité. Il conviendrait alors de mieux appréhender le rapport entre coût de réalisation et le coût d'équipement en services d'un logement, en référence à une vision globale de l'aménagement et du confort de vie recherché pour la population.

2. Il conviendrait d'alerter et de mobiliser davantage les pouvoirs publics et les responsables politiques locaux sur la nécessité de disposer d'un projet global d'urbanisation à l'échelle de la Réunion. Il ne peut être élaboré en dehors d'un véritable projet de société qui dessine notre environnement de demain, avec la qualité de relations humaines que nous souhaiterons y trouver : Quelle espace voudrions-nous habiter ?

3. Il est donc nécessaire de réfléchir et d'agir sur les moyens à mettre en œuvre ou à dynamiser (rôle et mission de l'E.P.F.R., dynamiser les outils d'aménagement tel les ZAD et les ZAC, ...) afin de faire baisser la charge foncière.

4. La question de l'aménagement du foncier et des moyens financiers qui y sont consacrés a également retenue l'attention du groupe de travail. Il est nécessaire que la problématique de la viabilisation soit traitée en amont de toute opération et entre dans un schéma global d'aménagement du territoire.

5. La pression actuelle d'équipement de l'île en logements dit sociaux ne doit pas faire oublier qu'il ne s'agit pas simplement de permettre à tout un chacun de disposer enfin d'un logement, comme si ce dernier avait pour fonction de sédentariser les personnes. Il conviendrait au contraire de maintenir toute réflexion sur le coût du logement à La Réunion dans la perspective de parcours résidentiels. C'est un élément de mobilité sociale très important. Or aujourd'hui ce parcours résidentiel est bloqué.

6. Les normes à appliquer (RTA DOM, ...) par les promoteurs pour la réalisation de logement restent une vraie question. En effet, l'entrée en vigueur de la RTADOM a induit un surcoût en matière de construction. Cependant, il est indéniable que la qualité des prestations s'est sensiblement améliorée permettant un meilleur confort et donc une meilleure appropriation des logements. Sur ce thème le travail doit se poursuivre en matière de régionalisation et d'élaboration des normes de construction.

7. Une piste à approfondir, afin de promouvoir la mixité sociale et baisser la pression concernant les demandes de logements sociaux, serait d'étudier la faisabilité de racheter et réinjecter dans le champ du social, un certain nombre de logements ayant bénéficié de la défiscalisation mais dont le retour sur investissement est devenu moins favorable pour l'investisseur depuis ces dernières années (sur ce point le groupe de réflexion n'a pu obtenir des données concrètes).

8. Faire du logement un véritable thème de service public avec :

- une gouvernance maîtrisée dans le cadre d'un projet de territoire,
- des outils juridiques permettant une régulation forte par un pouvoir fort, afin de dégager les surfaces nécessaires pour l'implantation de logements sans préjudice pour le foncier économique,
- dynamiser les outils d'observation en systématisant les liens avec les politiques de logement, de santé et d'éducation, ..., afin d'obtenir une vision transversale des besoins.

En conclusion :

Les membres du groupe ont souhaité rappeler, de nouveau, le caractère urgent de la problématique du logement à la Réunion.

La production de logement nécessite une forte motivation politique (cela induit des décisions en matière d'aménagement du territoire (maîtrise du foncier, ...)).

Le système économique actuel entraîne la précarisation d'une partie de la population et la part des bas salaires ne quitte plus le secteur du logement social. Cela a des conséquences directes sur les projets de vie (la précarité économique induit la précarité sociale et la précarité du logement).

I. INTRODUCTION

Les travaux de la sous commission Alimentation auraient dû idéalement s'appuyer sur une analyse comparative des prix Métropole / Réunion, prix relevés à partir d'un panel de produits réalisé sur la base d'un échantillonnage pertinent tant sur un plan quantitatif que qualitatif.

On comprendra que dans les délais qui lui étaient impartis la constitution in extenso d'une telle base de données par la sous commission n'était pas de fait possible et du coup envisageable.

Si les récentes études menées par l'INSEE sur les écarts de prix avec la Métropole ont retenu cette approche méthodologique, elles n'ont pu pour autant servir de base de travail aux membres de la sous commission : le contenu détaillé des paniers de relevés étant protégés pour des raisons de confidentialité par cet organisme ; en conséquence les agrégats communiqués à la sous commission étaient trop généraux pour que leur analyse se révèle véritablement efficiente.

Les mêmes raisons de confidentialité ne permettront pas de recueillir auprès des services des Douanes des statistiques détaillées ventilées par importateur.

Par ailleurs, la sous commission n'aura pas plus de succès dans sa quête à obtenir des informations sur la situation financière des entités de production ou de distribution, leurs comptes n'étant pas publiés au greffe des tribunaux de commerce, comme l'oblige pourtant la loi régissant le droit des sociétés.

La non accession à ces données est pour la Sous la commission le premier élément contribuant à l'opacité ou au ressenti de l'opacité qui pèse sur la constitution des prix à la Réunion.

En conséquence, les membres de la sous commission Alimentation ont été contraints de construire leur approche de la formation des prix à La Réunion à partir d'une compréhension d'ensemble des étapes et mécanismes existant au niveau des chaînes de la distribution, tant en ce qui concerne les produits importés que ceux relevant de la production locale. Cette approche avait pour but de positionner les différents acteurs desdites chaînes dans l'architecture des circuits d'approvisionnements - consommations de l'île et de faire émerger des leviers potentiellement générateurs de baisse de prix

II. ARCHITECTURE DE LA CHAÎNE DE DISTRIBUTION

5 facteurs contribuant à la formation des prix ont été recensés :

- L'origine des produits alimentaires
- L'acheminement des marchandises

- Les importateurs
- La fiscalité locale

- Les distributeurs

1. Origine des produits alimentaires

Les produits alimentaires proviennent soit de zones d'exportation, soit... de la production locale.

1.1 Les zones d'exportation

On en retiendra 3 : l'Union européenne, la zone OI, le reste du monde.

Selon les statistiques des Douanes la valeur totale des importations a été de 4,265 Milliards € en 2010 ; les produits alimentaires en représentaient 745 Millions €, soit 17,5 %.

Près de 77 % de ces importations provenaient des pays de l'UE dont 54 % de France.
Moins de 4 % de la zone océan Indien (Afrique du Sud, Maurice, Madagascar).
Moins de 10 % de l'Asie (Chine, Inde, Malaisie, Thaïlande).

La faiblesse des importations de la zone océan Indien et dans une moindre mesure de l'Asie, montre la difficulté de La Réunion à s'insérer (ou à l'être de manière volontariste) dans le grand marché régional alors que la proximité géographique de ces pays faciliterait les approvisionnements avec notamment pour effet induit une baisse des coûts de transport et donc des prix de revient des produits eux-mêmes.

La réorientation des sources d'approvisionnement bute, selon les interlocuteurs audités, sur les contraintes imposées par les réglementations et normes européennes. Il a ainsi été cité l'exemple des capsules de café produites en Afrique du Sud, mais non commercialisables à La Réunion, compte tenu des informations à l'attention des consommateurs, écrites en langue anglaise.

1.2 La production locale

Elle s'organise autour de 3 pôles :

- Production agricole, animale et végétale
- Agroalimentaire et transformation
- Agrofournitures et services

La production locale est en très grande majorité pilotée par la FRCA (Fédération réunionnaise des coopératives agricoles) avec un Conseil d'administration de 12 membres regroupant 4 représentants de chacun des pôles.

Patiemment construite et consolidée depuis plus de 40 ans sur les valeurs du mutualisme, la production agricole via la FRCA, fédère un réseau maillé de 46 coopératives et 20 entités filiales commerciales ; elle affiche avec fierté, sa réussite en termes d'ancrage, de structuration et de développement de l'île. Les acteurs de la coopération ont réalisé en 2011 un chiffre d'affaires (non consolidé) de 560 Millions € et emploient un effectif total de 3.250 salariés.

L'interlocuteur « audité » de la FRCA a également souligné les difficultés rencontrées par les activités qu'elle fédère. La principale réside dans le coût des intrants, notamment celui de l'alimentation du bétail où l'envolée des prix des céréales a toutefois pu être, à ce jour, compensée. Il note aussi que les investissements pour les bâtiments d'élevage, les coûts logistiques et de structure pèseraient significativement dans la constitution des prix.

Ces arguments ne satisfont pas pour autant certains distributeurs qui ne comprennent pas que des bénéficiaires de subventions nationales et/ou européennes puissent toujours proposer des produits plus chers que ceux en provenance de la Métropole : la question du retour sur investissements des lois de défiscalisation est alors posée.

Cependant, sans remettre en cause la nécessité et l'utilité d'avoir de telles structures (FRCA, interprofessions, ...), il faut noter que leur intégration verticale pose l'épineux problème des marges successives faites tout le long de la chaîne de valeurs, avec en final leurs incidences sur les prix.

Mais il est tout aussi vrai que la prise en compte des réalités économiques et sociales qui prévalent à La Réunion, de même que l'incontournable réalité de ses handicaps structurels (insularité, éloignement et taille des marchés pour ne citer que ceux-là), ne peuvent être livrées sans circonspection, à une froide et mathématique analyse comparative de prix de revient avec les mêmes produits importés.

À l'examen des données extraites des importations de l'île, on relèvera toutefois que des marges théoriques de progrès en termes de gains de parts de marché sur l'importation restent significatives; comment ne pas mettre l'accent, pour illustration, sur le marché de l'approvisionnement en produits locaux de la restauration collective (hôpitaux, université, lycées, collèges, écoles primaires, ...) ?

Il nous semble qu'une orientation des productions locales vers une certaine forme de stratégie de volumes pourrait y contribuer : elle demandera toutefois à ce qu'une réflexion collective et une vision globale et partagée de tous les acteurs locaux (du distributeur à l'acheteur certes, mais sans oublier les Pouvoirs Publics) soit construite afin de faire « sauter » les verrous législatifs et décliner de nouveaux paradigmes économiques basés sur l'intérêt général de la population réunionnaise via notamment la mutualisation des investissements, qu'ils soient humains ou logistiques.

Et c'est sans aucun doute là que se situe le vrai « DEFI » de la production locale si ce n'est de La Réunion elle-même.

III. ACHEMINEMENT DES MARCHANDISES

De leur lieu de production à leur installation sur les rayons des GMS, les produits doivent franchir des cascades d'intermédiaires qui contribueront à leur renchérissement :

- Gestion de plateforme d'approvisionnement
- Empotage
- Transit Départ
- Chargement de bateau
- Fret maritime
- Assurances

- Déchargement
- Transit Arrivée
- Taxes autres que l'Octroi de mer
- Transport containers
- Dépôt
- Ouverture containers
- Gestion des stocks
- Embarquement pour livraison

Un outil de suivi présenté à la sous commission par un distributeur, fait apparaître les ordres de grandeur suivants (Transport par bateau et en pourcentage de la valeur d'achat):

- Fret transit départ : 13,68 %
- Transit arrivée : 2,13 %
- Acconnage : 1,37 %
- Octroi de mer : 14,25 %
- Cotisation interprofessionnelle : 0,24 %
- Autres taxes (sucre...) : 0,11 %
- Droits Alcools...: 0,36 %

Représentant un coefficient **moyen** d'approche de 1,32.

Il paraît intéressant à la sous commission que puissent être vérifiées et approfondies les pratiques des intermédiaires en matière de prix : Il faut cependant noter que ce coefficient est le double de celui annoncé par la Haute Autorité de la Concurrence dans un avis rendu en 2009.

Sur le tableau ci-après, un autre distributeur fait apparaître pour une dizaine de produits alimentaires, l'impact de coûts logistiques s'étalant de 28 à 113 %.

Coût logistiques	Huile PP Bouteille ronde	Huile PP Bouteille carrée	Lait Import	Pétale Blé CRF 750 g	Chocapic 375g	Spaghetti Panzani Kg	Poulet entier congelé	Côtes de porc congelé	Cassoulet William Saurin	Pur Jus d'orange CRF 2 l
Coût TTC après empotage Fournisseurs ou Plateforme Métropole	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,76%	3,15%	2,29%	1,72%	1,17%	5,33%
Embarquement, livraison port, Transit, Embarquement, Fret et Assurances	15,18%	12,01%	25,46%	66,65%	27,21%	12,89%	19,33%	15,36%	6,76%	19,70%
Total Coûts logistiques CIF	15,18%	12,01%	25,46%	66,65%	34,97%	16,04%	21,62%	17,08%	7,93%	25,03%
Débarquement, Transit, Taxes, Livraison Dépôt	3,40%	2,56%	6,22%	12,97%	6,50%	2,85%	3,26%	2,58%	1,19%	5,23%
Octroi de Mer	0,00%	0,00%	0,00%	10,84%	8,77%	7,54%	7,90%	0,00%	14,03%	35,01%
Coût logistique Dépôt	14,23%	13,75%	15,80%	22,85%	18,03%	15,17%	19,92%	17,95%	14,78%	19,83%

Total Coût de revient Magasin	32,81%	28,32%	47,48%	113,31%	68,27%	41,60%	52,70%	37,61%	37,93%	85,10%
Prix de vente TTC Réunion	1,76	1,76	0,8	3,1	2,89	1,92		3,75	4,63	4,99
Prix de vente TTC Métropole	1,43	1,49	0,6	1,99	2,95	1,5		4,04	2,32	2,43
Ecart en valeur	0,33	0,27	0,2	1,11	-0,06	0,42		-0,29	2,31	2,56
Ecart en %	23,08%	18,12%	33,33%	55,78%	-2,03%	28,00%		-7,18%	99,57%	105,35%

<i>Frais local TTC</i>
<i>Frais Métropole TTC</i>

4,19	8,17
4,67	7,69

IV. FISCALITE LOCALE

En 2011, selon les données communiquées par les Douanes, 380 Millions d'octroi de mer ont été perçus sur les quelque 4,8 Milliards € d'importations, soit un taux moyen de 7,5 %.

Limité aux produits alimentaires, ce taux atteint 10,57 %.

Là encore, il s'agit de taux moyen, les maxima pouvant atteindre les 18 % sur certains produits.

Il sera noté que cet octroi de mer constitue un élément du prix de revient du produit importé puisqu'il est calculé sur le prix CAF et qu'il viendra en final impacter son prix de vente après avoir subi des effets de marges cumulatives. Différents rapports situent le renchérissement des produits entre 3 et 7%.

Il sera de même relevé l'illusion d'optique que constitue le taux de TVA minoré pour les DOM dès lors que ce taux est assis non sur seule la valeur d'achat du produit mais aussi sur les divers frais d'approche : la limitation de l'assiette de TVA à la seule valeur d'achat serait, sous réserve de contrôles pertinents, de nature à impacter à très court terme et de façon sensible les prix offerts aux consommateurs.

1. Importateurs

La sous commission Alimentation n'a pu disposer de la disponibilité nécessaire pour une approche pertinente de cette filière : Seul le responsable d'un groupe généraliste de sociétés importatrices a pu être entendu.

L'exemple suivant de décomposition du prix sur une bouteille de whisky a été exposé :

Prix d'achat d'une bouteille :	3 €
Fret :	0,40 €
Octroi de mer (64%) :	2,18 €
Prix de revient :	5,98 €

La marge brute doit prendre en compte les éléments suivants :

Résultat :	5%
Frais généraux :	en moyenne 20%
Droit d'entrées dans la grande distribution :	15%

Prix de vente	:	10,60€
Droit de circulation	:	4,50€
Vignette sécurité sociale	:	1€
TVA à 8,5%	:	1,35 €

Prix TTC sans la marge de la grande surface : 17,45€

2. Distributeurs

Il est communément admis dans le monde de la distribution, que la marge commerciale de l'ensemble des GMS tourne autour d'un pivot de 25 %.

10 % de cette marge étant consommée par les charges de personnel, 10 à 12 % par les autres frais généraux, le résultat brut avant impôt serait de 1 à 3 % du chiffre d'affaires.

Il sera juste noté ici que la question des marges arrière en pratique dans la distribution mériterait une attention particulière, que les membres de la sous commission, faute de temps et de moyens n'ont pu mobiliser. Pour rappel, il s'agit de sommes reversées postérieurement par le vendeur d'un produit aux distributeurs, sommes venant en pratique diminuer pour le distributeur le poste Achats, donc le prix de revient du produit.

Comme il a été fait pertinemment remarquer à la sous commission, le métier de distributeur consiste à mettre en œuvre un impératif savoir-faire, pour vendre des produits avec une marge rémunératrice ; cette marge est variable car elle devra s'adapter aux lois du marché, aux comportements des consommateurs, à la concurrence et encore à bien d'autres variables ; mais en final, elle devra pouvoir assurer une rentabilité globale, juste et nécessaire, pour le distributeur.

Dans la caricature, sur la base d'une rentabilité avant impôts de 2 à 3 %, et pour un objectif de rentabilité nulle, on pourrait déduire qu'un distributeur altruiste et philanthrope aurait un potentiel d'une baisse uniforme du prix de vente de ses produits de 2 à 3%. : pourrait-on alors imaginer que les problématiques des prix dans l'alimentation seraient de ce fait résolues ?

On comprendra qu'en la matière l'on obtiendra de bien meilleurs résultats en laissant se faire le jeu de la concurrence mais tout en développant des outils de simulation comparative des prix entre les groupes de distribution locale et en faisant une large communication auprès des consommateurs locaux.

V. PRECONISATIONS

1. Mettre en œuvre les préconisations exprimées tant par les travaux des précédents états généraux que celles de l'Autorité de la concurrence dans son rapport de 2009.
2. Introduire de la concurrence et de la transparence sur l'ensemble des maillons de la chaîne, de la GMS au fret en passant par les importateurs et les producteurs locaux.
3. Lutter contre les barrières de fait à l'entrée (lobbying de certains importateurs grossistes).

4. Faire toute la lumière sur les marges arrières : celles des enseignes et celles des importateurs: niveau réel (par entité, par famille d'actionnaires et cumulé sur la chaîne), imputation exhaustive au poste Achats des structures concernées, contrôles comparatifs auprès des fournisseurs-producteurs européens, sur un échantillon de produits à déterminer, des éventuels écarts de prix facturés aux centrales d'achat-GMS de Métropole et aux importateurs de La Réunion.
5. Déterminer de manière consolidée la structure financière et la rentabilité des divers intervenants de la chaîne : Distribution, Production locale, Importateurs, Transporteurs...
6. Développer les outils de simulation comparative des prix entre les groupes de distribution locale et en faire une large communication auprès des consommateurs locaux.
7. Augmenter les volumes d'importations avec les pays de la zone en adaptant les normes européennes aux contraintes du marché local, sans mettre en péril la sécurité alimentaire du consommateur.
8. Mettre en œuvre une méthode d'imputation de l'octroi de mer qui en limite l'incidence sur le prix final payé par le consommateur.
9. Réformer l'assiette de la TVA en la limitant à la valeur d'achat du produit importé.
10. Encourager les filières de production locale à jouer encore plus le jeu de la baisse des prix, en adoptant une stratégie de en fixant de manière volontariste des objectifs quantifiés à atteindre à moyen terme, avec des outils de suivi et de contrôle pertinents.
11. Contribuer à l'émergence d'une réflexion collective et d'une vision globale et partagée par tous les acteurs locaux sur une stratégie de volumes pour la production locale, à même de gagner de nouvelles parts de marché sur l'importation et de tirer les prix à la baisse.

CONTEXTE

Selon l'enquête annuelle de 2006 réalisée par l'INSEE, la santé et l'enseignement représentait 2,2% des dépenses total des ménages.

1. Formation des prix

Deux types de prix avec deux mécanismes différents de fixation :

- prix conventionnés : Sur l'ensemble du territoire français les tarifs des actes médicaux sont fixés dans le cadre d'une convention nationale conclue entre l'UNCAM (union nationale des caisses d'assurance maladie) et les syndicats des médecins. Ces tarifs applicables aux médecins qui adhèrent à la convention servent de base aux remboursements par la sécurité sociale, et sont majorés de 20 % à la Réunion

- prix libres : - Les tarifs des complémentaires santé.
Les actes médicaux réalisés par des médecins non conventionnés.

Lorsqu'elles s'inscrivent dans le cadre conventionnel, les dépenses de santé sont souvent invisibles, en partie ou en totalité, pour les ménages (selon ce qui est pris en charge par les assurances de base et éventuellement complémentaires).

Dans les cas de prix libres les dépenses sont supportées directement par les ménages (éventuellement minorées de certaines parts couvertes par des assurances complémentaires).

La question de **l'impact des prix sur le budget des ménages** pose donc inmanquablement la question de la couverture de base, de la couverture complémentaire et du reste à charge.

La question des **modes de paiement** est également spécifique au domaine étudié, car les impacts peuvent différer pour les comptes des ménages selon que soient pratiqués ou non :

- Le 1/3 payant : Système adopté dans le cadre du remboursement des frais médicaux et autres charges inhérentes à des prestations de santé, le tiers payant concerne aussi bien l'assurance maladie que l'assurance complémentaire. Grâce à cette formule, il est possible aux personnes concernées de ne pas s'acquitter de la totalité du coût d'une prestation donnée.
- La transmission électronique.
- Les fonctions de paiement de certaines cartes de santé.

2. La réalité des prix

Objectifs du groupe « santé » :

Évaluer les conditions d'accès aux soins pour les habitants de la Réunion : **l'Accessibilité**, qui rend compte des défauts éventuels de recours aux soins, notamment pour des raisons économiques (« on ne se soigne pas parce que c'est trop **CHER** »).

Il est important de rappeler que les tarifs conventionnels ci-dessous contrairement aux autres postes de consommation ne pèsent pas directement sur le porte-monnaie des consommateurs lorsque ces derniers sont couverts par une complémentaire.

Comparaison des tarifs Réunion France métropolitaine.

Les tarifs des médecins généralistes

Actes et majorations (montants en €)			
	France métropolitaine	Réunion	Ecart Réunion-Métropole
C : consultation au cabinet	23	27,6	20,00%
CS : consultation au cabinet par le médecin spécialiste qualifié en médecine générale	23	27,6	20,00%
V : visite à domicile	23	27,6	20,00%
VS : visite à domicile par le médecin spécialiste qualifié en médecine générale	23	27,6	20,00%
VL : Visite longue et complexe réalisée au domicile du patient atteint de maladie neuro-dégénérative par le médecin traitant	46	55,2	20,00%
ID : indemnité forfaitaire de déplacement pour des actes effectués à domicile autre que la visite	3,5	4,2	20,00%
IK : indemnité kilométrique en plaine	0,61	0,73	19,67%
IK : indemnité kilométrique en montagne	0,91	1,1	20,88%
IK : indemnité kilométrique à pied ou à ski	4,57	5,49	20,13%

Les tarifs des médecins spécialistes

Actes et majorations (montants en €)			
	Métropole	Réunion	Ecart Réunion-Métropole
CS : consultation au cabinet par le médecin spécialiste qualifié et le médecin spécialiste qualifié en médecine générale (1)	23,00	27,60	20,00%
CNPSY : consultation pour les psychiatres, neuro-psychiatres, neurologues	37,00	44,40	20,00%
1,5 CNPSY : consultation psychiatrique réalisée au cabinet à la demande du médecin traitant dans les deux jours ouvrables suivant cette demande	55,50	66,60	20,00%
CSC : consultation pour les cardiologues	45,73	52,44	14,67%
CDE : consultation de dépistage du mélanome réalisée au cabinet par le médecin spécialiste en dermatologie	46,00	55,20	20,00%
VS : visite à domicile par le médecin spécialiste et le médecin spécialiste qualifié en médecine générale (1)	23,00	27,60	20,00%
VNPSY : visite à domicile pour les psychiatres, neuro-psychiatres, neurologues	37,00	44,40	20,00%
VL : visite longue et complexe réalisée au domicile du patient atteint de maladie neuro-dégénérative par le médecin traitant	46,00	55,20	20,00%
ID : indemnité de déplacement - agglomération PLM (4)	5,34	4,57	-14,42%
ID : indemnité de déplacement - autres agglomérations	3,81		
IK : valeur de l'indemnité kilométrique en plaine	0,61	0,73	19,67%
IK : valeur de l'indemnité kilométrique en montagne et haute montagne	0,91	1,10	20,88%
IK : valeur de l'indemnité kilométrique à pied ou à ski	4,57	5,49	20,13%

Les tarifs conventionnels des masseurs kinésithérapeutes

Tarifs en euros à compter du 31 mars 2006				
	Départements métropolitains	Départements d'outre-mer et Mayotte	Ecart Métropole	Dom-
AMK	2,04 €	2,24 €	9,80%	
AMC	2,04 €	2,24 €	9,80%	
AMS	2,04 €	2,24 €	9,80%	
Indemnité kilométrique IK : plaine - montagne - à pied	0,38 € 0,61 € 3,35 €	0,43 € 0,66 € 3,35 €	13,20% 8,20% 0%	

Les tarifs conventionnels dentistes

Tarifs en euros applicables au 1 ^{er} août 2006				
	Départements métropolitains	Antilles et Guyane	Réunion	Ecart Réunion- Métropole
C : consultation du chirurgien- dentiste omnipraticien	21,00	23,10	25,20	20%
CS : consultation du chirurgien- dentiste spécialiste	23,00	25,15	27,44	19,30%
V : visite du chirurgien-dentiste omnipraticien	16,77	18,45	20,12	20%
VS : visite du chirurgien- dentiste spécialiste	20,58	22,64	24,70	20%
IK : indemnité kilométrique en plaine	0,61	0,65	0,69	13%
IK : indemnité kilométrique en montagne	0,91	0,97	1,02	12%
IK : indemnité kilométrique à pied ou à ski	4,57	4,88	4,88	6,8%

Les tarifs conventionnels pour les infirmiers

Tarifs en euros applicables à compter du 27 mai 2012			
	Métropole	Départements d'outre-mer et Mayotte	Ecart DOM-Métropole
AMI	3,15	3,30	4,80%
AIS	2,65	2,70	1,90%
Indemnité kilométrique (IK) :- plaine- montagne- à pied	..0,35•0,50•3,40	..0,35•0,50•3,66	0%•0%•7,60%

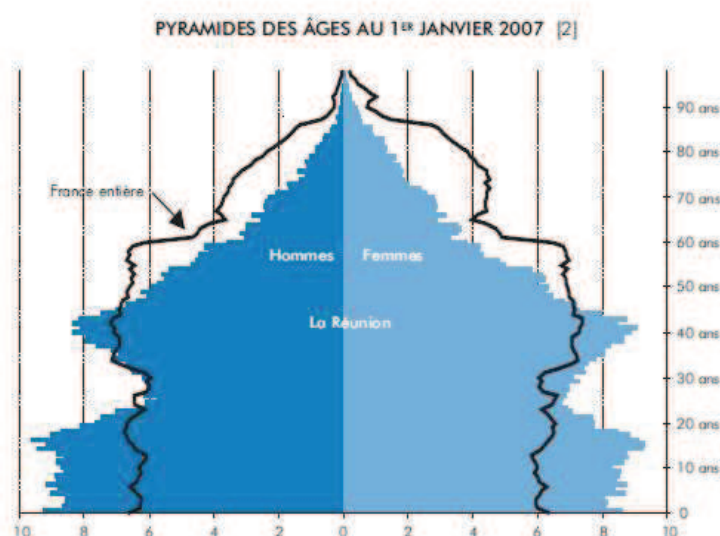
Remarque : la Commission aurait souhaité également établir une comparaison dans les domaines suivant : Dépenses hospitalières (public et privé), médicaments, Prothèses dentaires ,Optique, mutuelles, mais n'a pas eu accès à des données suffisamment probantes.

Les principaux constats sur l'Accessibilité (et les questions irrésolues).

- L'espérance de vie à la naissance à la Réunion pour le hommes était de 74,9 ans et pour les femmes de 82,7 ans en 2009, alors qu'en France métropolitaine il était pour la même année de 77,7 pour les hommes et 84,4 ans pour les femmes .

- Le vieillissement de la population réunionnaise a tendance à s'accélérer . L'âge moyen était de 29,5 ans en 1999, il a augmenté de quatre mois par an entre 1999 et 2006 contre trois mois seulement entre 1990 et 1999.

Source : INSEE



La dépense moyenne de santé par habitant était de 2055€ à la Réunion et de 2300€ en Métropole (source ARS).

De ce qui précède, on déduit :

Que la santé est plus chère à la Réunion qu'en Métropole pour ce qui concerne les coûts collectifs et les coûts directs pour les ménages alors que les dépenses collectives moyennes par habitant à la Réunion sont sensiblement inférieures (écart encore accru si on le corrige des majorations de prix pour travailler à prix comparables).

3. Justification des écarts

Ces éléments posent inmanquablement la question de la raison ou des raisons qui expliquent l'état de fait ci-dessus, en faisant la part de ce qui relève notamment de :

- La différence de structure de population (âges) entre les territoires comparés
- L'éventuelle différence d'Etat de Santé entre les territoires comparés.
- Le refus de soins pour raisons économiques. Selon une étude faite par la CETAF (réalisée en Métropole), 36,6 % des personnes bénéficiaires de la CMU-C déclarent ne pas avoir eu recours à des soins pour des raisons financières. Les obstacles les plus fréquents : « les soins, traitements, médicaments envisagés ne sont pas remboursés » et « le professionnel de santé a demandé une participation financière en plus du montant pris en charge par la CMU-C ».
- Le défaut de soin par méconnaissance et / ou manque d'information. Selon une étude faite par la CETAF, la méconnaissance des droits (« ce que la CMU-C allait prendre en charge ») est un des obstacles exprimés par près de 20 % des bénéficiaires de la CMU-C qui ont renoncé pour des raisons financières.
- Les phénomènes d'exclusion de soins pour tout autre motif ?

La population Réunionnaise est réputée bien couverte en assurance santé de base (97 à 98 % d'après la CGSS).

Le taux de couverture de la population en assurances complémentaires est un élément que la commission n'a pu formellement se procurer, hormis pour ce qui concerne la CMU, qui couvre environ 397 000 bénéficiaires.

En revanche, la question de l'exclusion aux soins pour des raisons de délais administratifs d'instruction ou de délais d'activation des droits (CMU C **après 12 mois** de faibles revenus en regard des seuils plafond de ressources d'éligibilité) mériterait une attention particulière.

Le groupe de travail constate l'état lacunaire des statistiques disponibles pour répondre clairement aux questions ci-dessus à la Réunion.

Les enquêtes ESPS (enquête sur la santé et la protection sociale) diligentées tous les deux ans sur le territoire métropolitain n'intègrent pas la Réunion. Les informations collectées dans ces enquêtes portent sur la santé, l'accès aux soins et la couverture maladie de la population concerné.

4. Les préconisations

Les questions à approfondir pour disposer d'éléments factuels fiables et actualisés sur lesquels appuyer des décisions.

1. La question des **majorations sur les prix conventionnés** : pertinence, actualisation, mise en cohérence ?
2. La question de **l'Etat de Santé et de l'Accès aux soins à la Réunion** : étude ?
3. La question des **Assurances Complémentaires** et de leurs prix : étude ?
4. La question des **Médicaments** et de leurs prix (incluant Répartiteurs) : étude ? Les prix des médicaments en Outre-mer sont plus importants qu'en Métropole. Ces majorations ont été permises par l'article L.753-4 CSS pour prendre en compte les frais particuliers qui grèvent le coût de distribution des médicaments par rapport à leur coût en Métropole. En 2008, une baisse significative des prix des médicaments dans les DOM a été mise en place. Cette baisse s'opère par une baisse des marges de la distribution dans les DOM. Le coefficient de majoration applicable sur le prix de vente public métropolitains TTC a été fixé à 1,264.

Les actions concrètes à entreprendre immédiatement pour soulager les ménages les plus modestes et favoriser l'accès aux soins :

1. Promouvoir et étendre le 1/3 payant, la transmission électronique, l'information des populations. Selon une étude la CETAF un quart des bénéficiaires de la CMU C (25,7 %) a déclaré ne pas avoir eu recours pour des raisons financières, pour au moins un soin, avant d'avoir consulté un professionnel de santé.
2. Agir sur les délais de traitement et les délais de carence (un an CMU C, en période de crise et de nombreuses pertes d'emplois et de ressources), à défaut ouvrir des droits provisoires en attente de régularisation administrative.
3. Doter les organismes concernés des moyens nécessaires pour disposer d'un appareil statistique adéquat, l'intégration de la Réunion dans le périmètre de l'enquête ESPS pourrait servir cet objectif.

MEMBRES DE LA COMMISSION

- M. Frédéric ADOLPHE
- Mme Michèle ANDRE - Présidente
- M. Maurice CERISOLA
- Mme Josiane CHANE YIN – Animatrice
- M. Philippe FABING
- M. Michel FOLIO
- Mme Marie-Claire HOAREAU
- M. Jean-Pierre LAJOIE
- Mme Maryse NIFAUT
- M. Jean-Pierre RIVIERE
- M. Jean-Yves ROCHOUX
- M. Alix SERY – Rapporteur général
- M. Yves ZOOGONES – Animateur

-
- Mme Danielle LE NORMAND
 - Mme Céline LUCILLY
 - M. Stéphane NICAISE
 - M. Dominique VIENNE
-

Secrétariat de la Commission

- Mlle Raïssa LAUGIER
- Mlle Gaëlle POTHIN

MEMBRES DES SOUS COMMISSIONS

Logement

- M. Stéphane NICAISE (Co-chef de file)
 - M. Yves ZOOGONES (Co-chef de file)
 - Mme Danielle LE NORMAND
 - M. Dominique VIENNE
 - Mme Michèle ANDRE
-

Alimentation

- M. Michel FOLIO (Chef de file)
 - M. Jean-Pierre LAJOIE
 - Mme Danielle LE NORMAND
 - Mme Maryse NIFAUT
 - Mme Céline LUCILLY
-

Communication

- M. Jean-Pierre LAJOIE (Chef de file)
 - M. Jean-Pierre RIVIERE
 - M. Jean-Yves ROCHOUX
 - M. Maurice CERISOLA
 - M. Alix SERY
-

Santé

- M. Philippe FABING (Chef de file)
- M. Yves ZOOGONES
- Mme Josiane CHANE YIN
- Mme Marie-Claire HOAREAU
- Mme Michèle ANDRE

REMERCIEMENTS

La Commission tient à remercier vivement les personnalités suivantes pour leur précieuse collaboration.

- M. Hervé LE GRAND – INSEE
- Mme Denise SIDAMBAROMPOULLE
- Mme Chantal de SINGLY – Directrice de l'ARS
- Mme Audrey de FONDAUMIERE, Conseiller technique de la Directrice de l'ARS
- M. BELLO – Directeur adjoint chargé de la santé à la CGSS
- M. Amaury DE LAVIGNE, Directeur de Carrefour Réunion
- M. Vincent HEC – Directeur adjoint des Douanes et Droits Indirects de la Réunion
- M. Pascal THIAW-KINE – Directeur de Leclerc Réunion
- M. Patrick HOAREAU, Directeur de la FRCA
- M. Bertrand SOUSTRADÉ – Directeur de SOGEREP
- M. Michel OBERLE – Directeur de l'ARMOS
- M. Eric WUILLAI – CBO
- M. Philippe JEAN-PIERRE
- M. Yann DE PRINCE – MOBIUS (marque IZI)
- M. Philippe ROUSSEAU – ARTIC
- M. Eric BOUQUILLON – ORANGE
- M. Jean-Pierre HOAREAU – ORANGE
- M. Christian FAISY – SFR
- M. Philippe ALLEE – MEDIASERV
- M. Martin VIGNEAU – ZEOP (Réunicable)
- M. DOARIN – Réunion Numérique
- M. Gérard CHERRIER
- Mme Béatrice ALPERTE