

## **Intervention de Mme Ericka BAREIGTS, députée de La Réunion, en assemblée plénière de l'OPMR du 9 août 2019**

En préambule à toutes discussions sur ce projet de rachat de vindémia par le groupe Hayot, il est important de noter que ce projet est anxiogène pour notre territoire.

Anxiogène car les Réunionnais savent par expérience que les stratégies de concentration leur sont toujours défavorables. Elles se font en faveur de l'enrichissement des groupes, de quelques-uns, au détriment de leur pouvoir d'achat et de l'emploi local.

Dans le cas de figure qui nous est proposé le groupe Hayot représente 40 à 45% de la structure des dépenses des familles réunionnaises.

Ainsi l'alimentation représente une part de 20 à 25% des dépenses des ménages, les transports autour de 15%, Hayot vend une voiture sur deux, les loisirs moins de 10%. Le groupe Hayot c'est Décathlon ou Monsieur bricolage qui détient 40% du secteur pour ne citer que ces exemples.

Dans le secteur alimentaire, si le projet se concrétise, la part du groupe doublera. À ce sujet d'ailleurs lors de son entretien avec le quotidien de La Réunion, le 23 juillet 2019, Stéphane Hayot ne corrige pas l'énoncé de la question du journaliste Monsieur Boulland, je cite " ...avec entre 40 à 50 % de parts de marché en chiffre d'affaires, ce rachat place le groupe hayot en position dominante...."

Nous ne sommes pas naïfs, il ne s'agit pas ici que d'un enjeu dans ce secteur mais bien d'une stratégie économique à double détente. D'une part, oui, écraser les petits concurrents et limiter la concurrence effective entre deux acteurs (Leclerc et Hayot). Il nous semble à ce sujet que l'apparition du groupe Run market n'est pas légitime, mais nous reviendrons sur ce point plus tard. D'autre part, installer au-delà de l'alimentaire une puissance économique globale qui ferait que le groupe en totalité représenterait demain un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros. Cette force pourrait alors écraser l'ensemble des acteurs économiques réunionnais dans son ensemble. Notre structure économique ne pourrait supporter un tel rapport de force.

Le rapport de Monsieur Christophe Girardier, présenté lors de la dernière plénière de l'OPMR en présence de tous les acteurs et non contesté en séance par monsieur Delavigne présent, énonçait que les conditions commerciales pratiquées par la grande distribution auprès de la production locale étaient telles que l'accumulation des marges arrières et des promotions abusivement lourdes fragilisaient les producteurs sans aucun bénéfice pour le consommateur. Demain, en présence d'un tel poids économique, personne ne doute des effets néfastes sur ces conditions commerciales et donc sur la fragilisation des nos filières locales agricoles et d'élevage.

La concentration d'un pouvoir économique fort aura la tête de nos emplois locaux à terme, en dehors des emplois de services dans les magasins. Emplois qui d'ailleurs ne pourront être garantis comme pérennes par personne. Les exemples de groupes importants qui "rationalisent" tellement au point que les emplois disparaissent. La réalité française, européenne et mondiale de ce modèle de distribution nous montre aujourd'hui que la politique de globalisation des achats et de rationalisation des emplois est le moyen pour marger le plus possible. Pour cela la seule réponse est l'importation à grande échelle. C'est sûrement pour cette raison que le groupe Hayot est présent dans le bassin Océan indien au sens large tout en y projetant le développement de son activité. En globalisant les commandes sur tout un bassin

de 30 millions d'habitants aujourd'hui et beaucoup plus demain, c'est une stratégie économique importante pour l'intéressé et pour laquelle La Réunion est une base de lancement. Pour quel intérêt pour les Réunionnais ?

L'intérêt particulier n'est pas notre combat, seul doit nous guider l'intérêt général ! La seule consommation de produits d'importation nous ferait faire un bond an arrière de 40 ans. Dans un cadre nouveau où le gouvernement vient de valider la signature du CETA, cela n'augure rien de positif pour nos emplois et notre santé. Contrôler la part de l'importation, c'est notre capacité à refuser la malbouffe, les produits de dégageant tel que le prévoit la loi Egalité Réelle Outre-mer, que les autorités doivent appliquer.

Oui l'opération qui s'annonce est une stratégie économique d'envergure qui impactera la société réunionnaise pour les 50 prochaines années.

Ce n'est pas le faux nez de l'entreprise Run market qui va changer quoique ce soit à cet état de fait.

Run market est un faux nez car cet acteur, qui ne représente "que" 220 millions d'euros de part de marché, entend baisser les prix au-delà de 4%. Comment un acteur pesant 220 millions pourra faire ce qu'un acteur comme Hayot ne peut faire aujourd'hui ? Comment le ferait-il ? Nous n'avons jamais entendu Intermarché exposer ni sa volonté ni sa stratégie de faire, pour Run market, une politique volontariste liée à sa plateforme d'achat en vue d'une baisse de ses prix de plus de 4% (confère déclaration du quotidien du 25 juillet 2019) tout en maintenant tous les emplois "sans avoir une politique d'expansion" (confère même article).

En acceptant cette opération d'achat, c'est un choix de société qui s'opère. Concentration de la force économique sur un ou deux acteurs dans un domaine qui touche à la sécurité alimentaire de notre population. Sécurité mise à mal car les filières locales, nous l'avons compris, seront en danger, menacées de disparition.

C'est en terme d'aménagement du territoire une course à de nouvelles constructions ou extensions de grandes surfaces sur un territoire très contraint qui devra faire face à sa transition démographique et l'augmentation de sa population. La construction de grandes surfaces ont et continueront à confisquer nos meilleurs terres réunionnaises.

En terme de santé, ce modèle est celui de la consommation, de la surconsommation mondialisée de produits lointains et souvent mauvais dangereux pour notre santé. Nous, Réunionnais, avons encore le plus fort taux de prévalence de diabète, qui ronge notre corps et tue nos proches.

Non, ce modèle n'est pas celui que je défends. Bien sûr, nous n'avons pas toujours à opposer les modèles mais le temps est venu de choisir et de dire ce que nous souhaitons et ce que nous voulons, c'est un modèle durable, juste et équilibré.

Celui qui, à côté de ces grands temples de la consommation, permettra de voir se développer les commerce de proximité dans lesquels nos producteurs locaux pourront aussi avoir le choix de vendre le fruit de leur travail et de gagner ainsi leur vie. Aux consommateurs réunionnais de pouvoir choisir de consommer local à des prix abordables car ils n'auront pas eu à subir les surcoûts des intermédiaires et des marges arrières et autres pratiques commerciales qui sont récupérées à leur insu.

Ce modèle nouveau va conforter notre capacité à créer de la valeur ajoutée, créer de l'emploi durable, préserver nos terres agricoles contre l'appropriation mortifère de grands groupes et

conforter notre sécurité alimentaire en rapprochant le lieu de consommation du lieu de production.

Ce choix il doit se faire avec les Réunionnais aujourd'hui pour les 50 prochaines années. Choisir avant qu'il ne soit trop tard.

C'est pour cela que nous demandons :

- Une étude d'impact soit faite pour éclairer nos choix de demain.
- L'audition de l'OPMR par l'Autorité de la concurrence dans sa procédure ouverte dans le cadre de ce projet de rachat, car il s'agit de notre avenir.
- L'application de l'article 22 de la loi régulation économique outre-mer pour que la publication des comptes soit respectée par tous les acteurs.
- Un moratoire sur la construction de nouvelles GMS