

UN SURSAUT RÉUNIONNAIS ?

« à la Réunion, nous n'avons pas de pétrole....mais nous avons...

LE CONTEXTE DE LA VIE CHÈRE EN OUTRE MER

- Une réalité édulcorée par la méthode statistique :

- **INSEE** : « Selon les chiffres de l'INSEE de 2015, le niveau général des prix à la consommation est ainsi entre 7 % et 12,5 % plus élevé dans les départements d'Outre-Mer qu'en France métropolitaine. Ces écarts de prix sont en grande partie imputables aux produits alimentaires, qui représentent l'un des premiers postes de consommation des ménages, et pour lesquels les écarts de prix vont en moyenne de 28 % à 38 % selon les territoires. Les études de l'INSEE portant sur des paniers de consommation, les écarts de prix peuvent être significativement plus élevés au niveau d'un produit spécifique. » (ADLC avis 19-A-12 page 2)
- **INSEE** : « selon les secteurs de consommation, les écarts défavorables aux DOM varient jusqu'à +38% pour des produits aux caractéristiques comparables »
- **ADLC** : Selon les chiffres de l'INSEE de 2015, le niveau général des prix à la consommation est ainsi entre 7 % et 12,5 % plus élevé dans les départements d'Outre-Mer qu'en France métropolitaine. Ces écarts de prix sont en grande partie imputables aux produits alimentaires, qui représentent l'un des premiers postes de consommation des ménages, et pour lesquels les écarts de prix vont en moyenne de 28 % à 38 % selon les territoires. Les études de l'INSEE portant sur des paniers de consommation, les écarts de prix peuvent être significativement plus élevés au niveau d'un produit spécifique
- **COMPARALI** : « la comparaison des codes barres identiques sur 2000 références (mars 2019) fait apparaître des écarts bien plus importants : +85% en moyenne avec des maximum jusqu'à 4 fois le prix Métropole (comparaison Score Réunion / Carrefour Métropole)

LES OPMR

- L'aveu de l'ADLC :
 - « les observatoires des prix, des marges et des revenus (ci-après « OPMR ») ont pour mission « d'analyser le niveau et la structure des prix et des revenus, et fournir aux pouvoirs publics une information régulière sur leur évolution. Ces objectifs semblent difficilement atteignables en l'état compte tenu du niveau des ressources mises à leur disposition. »
- Un outil démocratique enfin ouvert à la population depuis Mars 2019 :
 - Normalement autour de la table je devais avoir le député européen, les parlementaires, les présidents de collectivités et le président de l'association des maires. C'était fixé par décret. (...). Cela a été le même constat du côté des syndicats professionnels et salariés. Le Medef a été quasiment absent. **La CGTR boycotte depuis le début.** Seuls Solidaires et la CFTC se sont impliqués. On est loin du compte. (Marie Christine Tizon, zinfos974 du 14 août 2014)
- Toutefois : « L'OPMR de La Réunion dispose de moyens budgétaires similaires, le conduisant à fonder son action « en grande partie sur la qualité et l'implication de certains membres bénévoles » (ADLC avis 19-A-12, page 19)

L'ACTION DE L'ETAT ET DES ACTEURS ÉCONOMIQUES

- La loi Lurel et le BQP
- Les propositions de MEDETOM suite au mouvement des GJ
- Les propositions du Préfet de la Réunion
- Les rapports de l'OPMR pour mieux appréhender la dynamique des GMS et la volonté de dynamiser l'économie solidaire
- Les actions individuelles (COMPARALI)

LES CRAINTES EXPRIMÉES PAR LE RACHAT DE VINDÉMIA PAR LE GROUPE BERNARD HAYOT

- Le trou noir qui attend les consommateurs, selon le rapport du cabinet Bolonyocte
- Les mises en garde de l'ADLC et de l'Europe sur des constats de domination de marché
- L'existence d'un taux de 22% de part de marché du marché aval (*approvisionnement*) au-delà duquel l'intervenant dominant écrasera la concurrence et sera le maître du marché...mais que certains acteurs locaux réunionnais ont déjà dépassé (ADLC 11-DCC-134 du 02/09/2011)

« Lors de l'examen d'une opération de concentration dans le secteur de la distribution de détail à dominante alimentaire, la Commission européenne a estimé à 22 % le seuil au-delà duquel un producteur ne peut remplacer la perte d'un client sans subir de pertes financières considérables, sachant que le passage à d'autres canaux de distribution (GSS, par exemple) peut s'avérer coûteux, difficile, voire impossible. En l'espèce, ce seuil de 22 % a été retenu pour les besoins de la présente instruction, l'exiguïté du territoire de la Martinique limitant par ailleurs la recherche de nouveaux débouchés pour les fournisseurs locaux. »

L'OPÉRATION EN ELLE MÊME

- 219 millions d'euros investis
- Un résultat attendu permettant de maintenir la rentabilité d'exploitation autour de 6% à minima du groupe, soit $6\% \times 470$ millions de CA additionnel = 28 millions d'euros
- Un délai de retour sur investissement au plus sur 10 années..

- Au delà de ce ROI (retour sur investissement) , sur 10 années, près de 300 millions de résultats d'exploitation agrégés...
 - ⇒ Une réussite créole en matière de croissance externe et d'opportunisme territorial.. Mais pour quel(s) résultat(s) sociaux ?
- Cession d'une partie des magasins du périmètre VINDEMIA à MAKE DISTRIBUTION
 - ⇒ Un écran de fumée avec MAKE DISTRIBUTION qui ne pourra résister à la restructuration des enseignes locales, et qui se fera absorber en moins de 10 ans par

LE RACHAT EST IL INÉLUCTABLE ?

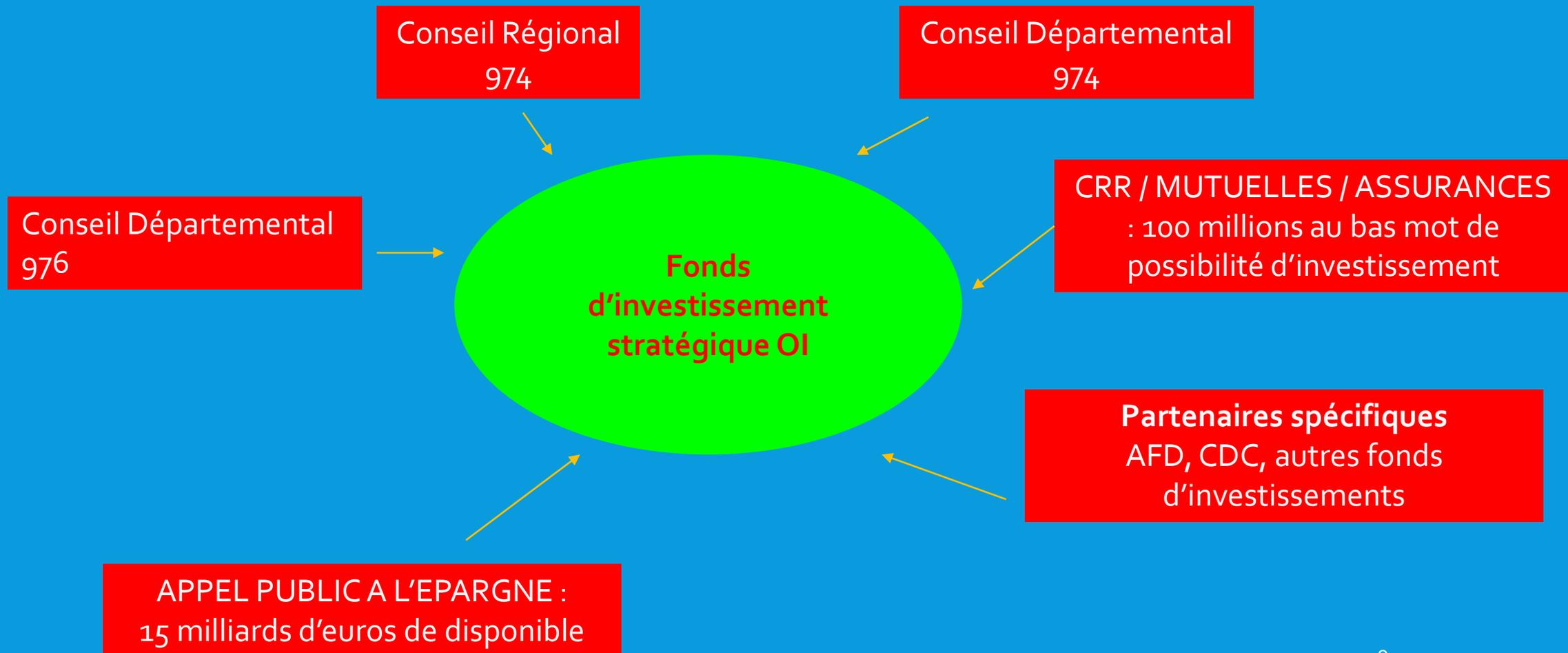
- Solutions bis ?
 - Capitalisme réunionnais : Caillé, Excellence et franchisés System U
- La volonté de CASINO ?
- L'absence de propositions et réflexions réunionnaises autre que celle des concurrents
- Le silence assourdissant du monde politique (et pour cause...)

- Et pourtant....

LA PROPOSITION

- La maîtrise de 25 à 30% de l'offre en GMS par des capitaux mixtes :
 - Public de l'Océan Indien (Région 974, Département 974 et 976)
 - Appel à l'épargne public
 - CDC, AFD.
- La création d'un fonds d'investissements stratégiques 974+976 :
 - Pilotage collégiale 974 + 976 + Etat
 - Présence des représentants de l'OPMR et du CESER afin de vérifier l'opérationnalité des objectifs partagés visant à permettre :
 - La création d'un acteur moteur pour la production locale
 - La maîtrise des marges et des écarts de prix Métropole / OI
 - Un acteur qui investit sur les marchés stratégiques, rentables permettant notamment à la population française de l'OI (Réunion et Mayotte) de mieux maîtriser les conditions Offre et Prix du marché de la distribution alimentaire, mais aussi des autres marchés (produits pharmaceutiques notamment)
 - Être l'acteur de référence du changement dans l'économie réunionnaise de la distribution de produits alimentaires

LE SCHÉMA POSSIBLE : CONSTITUTION DU F.I.S-OCÉAN INDIEN



CONCLUSION

- À la Réunion, nous n'avons pas de pétrole, mais nous avons des diplômés jeunes, moins jeunes et toujours jeunes... et des neurones.