

Note de GBH concernant le rapport final d'étude d'impact sur l'opération de rachat du Groupe Vindémia par GBH réalisé par Christophe Girardier

En préalable nous tenons à réaffirmer les propos tenus dans le courrier que nous avons envoyé au Président de l'OPMR le 24 Septembre 2019.

Comme nous l'avons indiqué à maintes reprises, le choix de Monsieur Girardier pour conduire cette étude ne pouvait que déboucher sur un rapport à charge.

Ce dernier avait pris position contre l'opération dès le 30 juillet 2019 dans la presse, et ce avant même d'avoir été missionné par l'OPMR. Il lui est donc impossible de se déjuger.

Le rapport final qui nous a été transmis 3 jours avant la présentation à l'OPMR confirme malheureusement nos craintes et affiche clairement un parti pris défavorable à l'opération, à notre Groupe et étonnamment bienveillant à l'égard des membres du consortium Leclerc-U-Leader Price.

Cette bienveillance est outrancière, en particulier à l'égard du groupe Leclerc. En effet, tout au long du rapport, les chiffres sont manipulés pour minimiser l'impact réel sur le marché de cette enseigne et inversement maximiser celui de l'enseigne Carrefour. Les exemples de manipulation de chiffres sont multiples mais celui de la sous-évaluation de la part de marché de Leclerc est caricatural dans la conclusion finale. En effet, Mr Girardier n'hésite pas à écrire que l'enseigne Leclerc ne dépassera jamais 27% de part de marché quelles que soit les hypothèses envisagées alors qu'elle représente déjà 23,1% de part de marché et qu'elle ouvrira 14 100 m2 supplémentaires d'ici fin 2020.

Dans l'hypothèse de la solution baptisée « alternative réunionnaise » il faudrait rajouter 2 hypermarchés de plus.

Il paraît évidemment impossible qu'avec autant de surfaces supplémentaires (24 300 m2) et l'efficacité commerciale reconnue de Leclerc que ce dernier ne progresse que de 4% en part de marché en chiffre d'affaires).

Le manque évident de confiance qu'inspire Mr Girardier explique le fait que toutes les données utilisées dans ce rapport aient été soit communiquées par les membres du consortium soit estimées par lui-même pour les 5 autres enseignes (Auchan, Intermark, Make distribution, Vindémia et Carrefour), ces dernières ayant toutes refusées de communiquer des informations chiffrées.

De plus, nous remettons en cause l'expertise de Mr Girardier qui à ce jour n'a fait que trois études concernant la grande distribution.

La première a été commandée par l'OPMR de Mayotte. Mr Girardier a établi un rapport à charge contre la grande distribution locale (déjà) et a affirmé que seule la création de coopératives regroupant des petits commerçants permettrait d'améliorer la situation concurrentielle à Mayotte. Une coopérative, Macodis, a ainsi été créée en 2017, conseillée d'ailleurs par Mr Girardier avec l'appui financier de l'Etat. Il serait intéressant de savoir comment se développe cette nouvelle concurrence depuis 3 ans.

La seconde a été commandée par l'OPMR de la Réunion et le rapport qui a été produit ressemble à s'y méprendre à celui de Mayotte avec les mêmes préconisations.

Enfin, la dernière étude, commandée par l'OPMR de la Réunion porte sur les impacts de l'opération de rachat de Vindémia par le groupe GBH.

Nous rappelons que seule l'Autorité de la Concurrence est compétente dans ce domaine et est en possession de tous les éléments vérifiables nécessaires à l'analyse d'une telle opération.

Sur la fiabilité des chiffres

Il est important de rappeler que toute l'analyse de l'opération et les conclusions négatives qui en découlent sont basées sur une avalanche de chiffres à minima fantaisistes, globalement faux et souvent manipulés.

Par exemple :

La part de marché de GBH dans le bricolage est estimée à 40% alors qu'elle est de 19% soit un taux d'erreur de 105%.

La consommation des ménages réunionnais en 2017 est annoncée à 7.5 milliards d'euros alors que le chiffre officiel de l'Insee publié dans le document Ti Ter d'octobre 2018 indique clairement 11.7 milliards d'euros soit un taux d'erreur de 56%.

La manipulation des chiffres d'affaires attribués aux magasins Leclerc.

En premier lieu le rapport indique des chiffres de 18 300€ / m2 en comptant sciemment le centre commercial de Saint Joseph dans le parc des magasins retenus alors que ce dernier a ouvert en novembre 2019. Dans ce rapport il est indiqué que Leclerc réalise 508 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018 pour une surface de 23 000 m2 ce qui fait un chiffre de 22 000€ / m2 (chiffre confirmé en séance par Monsieur Thiaw Kine lui-même) soit un taux d'erreur de 20%.

Par ailleurs les parts de marché de Leclerc en 2021 sont estimées à 26,9% soit 592 m€ (marché total de 2 200 m€).

Il paraît utile de rappeler qu'entre 2018 et 2021 cette enseigne aura créé un hyper de 4 500m2 à Saint Joseph, un hyper de 4 000 m2 à Sainte Marie et racheté un hyper à St Pierre de 5 600m2. Leclerc aura donc une augmentation de surface de

14 100 m2 et ne fera que 84 millions € en plus, soit un chiffre d'affaires additionnel de 6 000€ / m2. Comment passe-t-on de 22 000€ / m2 aujourd'hui à 6 000€ / m2 dans les 3 nouveaux magasins ?

Dans le même temps il est attribué à GBH une surface de vente de 59 400 m2 alors qu'elle sera en réalité de 48 045 m2 soit un taux d'erreur de 19%.

On voit bien que la manipulation des chiffres est à double entrée : on maximise les chiffres pour GBH et on minimise les chiffres du consortium pour obtenir un effet ciseau.

Enfin et pour clore cette litanie de chiffres il est amusant de constater que dès les premières pages du rapport (p 18), Monsieur Girardier annonce un chiffre d'affaires consolidé du Groupe pour la Réunion de 1.3 Milliards €. Pourtant, en additionnant les chiffres d'affaires exhaustifs des activités du Groupe détaillées dans les pages suivantes on arrive à un total de 1.17 milliards d'euros soit un taux d'erreur de plus de 10% sur une simple addition !

Il est important de rappeler que Monsieur Girardier explique tout au long de son rapport que ses estimations sont justes à 5% près et que cette marge d'erreur ne peut remettre en question la justesse de son analyse.

Sur le pouvoir de marché

Le rapport annonce que GBH, en 2018, représente 34% du panier de consommation courante des ménages de la Réunion (p 21).

Toujours dans le but de gonfler les chiffres et de faire peur, Il a volontairement ramené la consommation des ménages aux seules dépenses concernées par les activités de GBH et pris pour base de calcul 30% de la consommation totale des ménages. De plus il englobe la totalité des chiffres d'affaires estimés de GBH sans les retraiter de la part des ventes réalisées aux professionnels.

Si on veut mesurer l'impact réel de GBH sur les dépenses des ménages, il faut ramener le chiffre d'affaires réalisé aux Particuliers à la totalité de la consommation des ménages réunionnais évalué à 11,7 milliards d'euros par l'Insee (doc Ti ter d'oct 2018).

En réalité l'impact de GBH sur les dépenses des ménages sera d'un peu plus de 10% après opération et non à 45% (p 53).

Une fois de plus nous sommes dans la manipulation.

Sur le rapport de force de la concurrence en 2021

Le rapport indique qu'après l'opération Leclerc aura 26,9% de part de marché (p 43) soit un chiffre d'affaires de 592 m€. En réalité les hypers de Saint Joseph (4 500 m2), de la Réserve (4 000 m2) et de Caserne (5 600m2) devrait générer un chiffre d'affaires de 200 m€ minimum ce qui portera Leclerc à 710 m€ de chiffres d'affaires et à une part de marché de 32%.

Dans le même temps, Carrefour fera un chiffre d'affaires d'environ 700 m€ compte tenu de l'opération, des cessions de magasins et des impacts des ouvertures des nouveaux centres commerciaux. (370 + 600 – 245 – 30). Carrefour aura donc une part de marché très légèrement inférieure à celle de Leclerc.

Le manque d'objectivité de Mr Girardier se retrouve à nouveau dans l'analyse de la situation concurrentielle par micro région. Ainsi les méthodes utilisées par l'Autorité de la concurrence ne lui convenant pas, il en invente une nouvelle lui permettant de manipuler la vérité.

Il affirme par exemple que la situation concurrentielle dans l'Ouest va se détériorer. Pourtant en 2018 il y avait 3 hypermarchés dans cette zone : Jumbo Le Port, Jumbo Savannah et Leclerc Portail, soit 2 enseignes. En 2021 il y aura 4 hypermarchés et 4 enseignes dans l'Ouest : Carrefour Le Port, Run Market Savannah, U L'éperon et Leclerc Portail. L'accroissement de la concurrence semble évident !

A l'inverse, dans le Sud, la situation étant défavorable aux membres du consortium, il n'en fait pas mention (acquisition par Leclerc du magasin des Casernes).

D'après le rapport, l'émergence de deux enseignes principales annonce un scénario catastrophe qui prédit la disparition de deux ou trois enseignes et qui affaiblira considérablement les survivants.

Pourtant l'histoire réunionnaise récente prouve précisément le contraire.

Il y a à peine plus de 10 ans, Vindémia et Caillé dominaient la Grande distribution dans des proportions bien supérieures à celles attribuées à Carrefour et Leclerc pour 2021 et GBH et Leclerc étaient bien plus petits que les autres enseignes actuellement.

Aujourd'hui, Vindémia est à vendre, Caillé est en procédure de sauvegarde, Leclerc est en passe de devenir n°1 à la Réunion et Carrefour et U se sont développés.

Cela prouve que la taille n'est pas un gage de développement ou une condamnation à disparaître.

Faire correctement son travail en respectant ses salariés et ses clients permet souvent de se développer, quelle que soit sa taille. Le faire moins bien fragilise l'entreprise, quelle que soit sa taille.

Sur la théorie des trous noirs

La théorie du trou noir développée par Mr Girardier explique que la performance des chiffres d'affaires de nos magasins est due en grande partie à la concentration de nos différentes enseignes dans des grands centres commerciaux et que l'opération nous permettra de développer cette stratégie à l'extrême.

Les affirmations de Mr Girardier (page 61) sont totalement fantaisistes : comment peut-il raconter que « l'hypermarché repris au Port bénéficiera à plein de cet effet trou noir ». En effet, pour les magasins repris, nous exploiterons simplement les fonds de commerce tandis que les centres commerciaux, propriétés de Mercialis, sont gérés par des sociétés totalement indépendantes de GBH. Dans le cas du Port, aucune des grandes enseignes de GBH n'est intégrée dans le centre commercial ou à proximité. Soit Mr Girardier n'a pas bien analysé la situation (Leroy Merlin, Intersport, Gifi, ne font pas parti de GBH), soit il manipule l'information pour justifier sa théorie rocambolesque. Pour couronner le tout et prouver s'il le fallait encore le parti pris de Mr Girardier, il annonce toujours dans cette page 61 que nous allons ouvrir à Ste Clotilde « le plus grand Décathlon d'Europe ». C'est évidemment un mensonge, ce magasin Décathlon ne sera même pas le plus grand de la Réunion.

Comme on l'a déjà vu, le chiffre d'affaires moyen des magasins Leclerc, y compris les petits supermarchés non implantés dans de grands centres est de 22 000 € / m², donc bien supérieur au nôtre et à celui des Jumbo et Score. Monsieur Thiaw Kine a même confirmé en séance avoir un magasin de centre-ville à Saint Joseph qui réalise 28 000€ de chiffre d'affaires par m² sans être dans un centre commercial et sans avoir d'autres enseignes attractives dans son environnement immédiat.

Ces chiffres mettent sérieusement à mal la théorie du trou noir si chère à Monsieur Girardier.

Bien plus que la concentration des activités, c'est l'image prix d'une enseigne qui détermine son attractivité. C'est elle le fameux trou noir. Et c'est bien vers une baisse des prix pour le consommateur que nous voulons aller.

Les remèdes du rapporteur

En plus des cessions déjà proposées à l'Autorité de la concurrence par GBH, Mr Girardier exige la cession complémentaire de 2 hypermarchés (St Pierre et St Benoit), de 6 supermarchés, de la société Sdcom, de la société Bamyrex et de l'usine de production laitière Sorelait.

Cela reviendrait donc pour GBH à ne conserver qu'un hypermarché et sept supermarchés sur l'achat de 22 magasins. Cette opération n'aurait dès lors plus d'intérêt économique pour GBH (il vaut mieux acheter ce qu'il veut bien nous laisser plutôt que d'acheter l'ensemble et de devoir démanteler ensuite nous-même l'entreprise).

La question des services centraux et de la logistique n'est pas abordée dans le rapport car cela débouchera inévitablement sur une énorme casse sociale et sur ce point Mr Girardier ne fait aucune préconisation.

Au final, malgré ce démantèlement on ne peut plus radical, ces remèdes resteront insuffisants selon les dires de Mr Girardier.

« L'alternative réunionnaise »

Nous sommes très surpris de découvrir dans ce rapport le détail de la proposition du consortium alors qu'il avait annoncé début mars, par voie de publicité dans la presse, qu'il ne pouvait révéler le contenu précis de son plan tant que l'opération serait en cours d'étude par l'Autorité de la concurrence. Ce point met en évidence la connivence voire la collusion entre le consortium et le rapporteur.

Il est étonnant de noter que « l'alternative réunionnaise » s'articule autour d'un fond d'investissements étranger dont le siège est à Washington et qui est spécialisé dans les investissements africains.

Elle propose simplement le double démantèlement immédiat de Vindémia en cédant les activités de la Réunion au cartel et les activités de Mayotte, Maurice et Madagascar au Fond.

Les effets seront dévastateurs en termes de pertes d'emplois et de synergie et le consortium Leclerc-U-Leader Price les passe bien sur sous silence. Il oublie au passage le dossier de Mayotte qui est un département français devant de fait être traité sous le même angle que la Réunion.

Pour le département de la Réunion, la répartition des magasins décidée entre les membres du consortium est la suivante :

§ Leclerc achèterait 2 hypermarchés portant ainsi son nombre de magasins à 9 hypermarchés et 12 supermarchés, faisant de lui le numéro un de la distribution bien loin devant le groupe Vindémia actuel.

§ Le groupe Caillé reprendrait 3 hypermarchés et 11 supermarchés. Il faut rappeler au passage qu'il est en plan de sauvegarde.

§ Les adhérents U se partageraient 2 hypers et 4 supermarchés.

Le but de cette répartition entre soi est de bien s'assurer qu'il n'y aura aucun supermarché Carrefour Market face à des supermarchés Leclerc, Leader Price ou U. En réalité, le consortium veut choisir ses concurrents pour mieux maîtriser sa politique de prix et de marge.

« L'alternative réunionnaise » n'est pas cohérente sur le fond, ni en terme de respect du droit de la concurrence, ni en terme d'amélioration des équilibres concurrentiels, ni en terme de sécurité des emplois des salariés de Vindémia et ni en terme de fiabilité sur le financement piloté par un fond d'investissement qui n'a aucune implication dans l'économie réunionnaise.

Mr Girardier, malgré sa bienveillance pour le consortium Leclerc-U-Leader Price est bien obligé d'admettre (p 102) que cette « alternative réunionnaise » (pilotée par un fond d'investissement basé aux Etats Unis) « ne peut être objectivement considérée comme une alternative satisfaisante de nature à remédier aux dangers que fait peser sur l'économie du territoire l'opération notifiée par GBH »

La troisième voie

Le préalable de cette troisième voie implique que le gouvernement exerce son droit d'évocation lui permettant de déjuger la position de l'Autorité de la concurrence si elle venait à autoriser cette opération. Par là même, Mr Girardier estime que l'Autorité de la concurrence n'a pas les compétences nécessaires à l'analyse de ce dossier, contrairement à lui !

Il préconise donc de dessaisir l'Autorité de la concurrence, de casser la vente entre GBH et Casino, d'imposer à Casino de vendre au fond d'investissement américain ECP, de démanteler le groupe Vindémia et de confier ce démantèlement à « une commission réunionnaise » composée de :

- L'Etat
 - Les Elus
 - Les collectivités territoriales
 - Les représentants du monde économique et social
- Et bien sûr la population réunionnaise

Nous laissons à Mr Girardier la responsabilité de telles propositions surréalistes.

Cette troisième voie consiste elle aussi à démanteler l'entreprise et à passer via le fond d'investissements ECP. Elle reprend les mêmes schémas que la proposition du consortium en étant plus vague sur la répartition des magasins.

Le mode opératoire de cette proposition n'est bien entendu pas expliqué. Comment sont répartis les magasins (tirage au sort ?), qui s'occupe des licenciements ou du reclassement des salariés du siège (là encore tirage au sort ?), que fait-on des magasins dont personne ne voudra et que fait-on de leurs salariés... ?

-

Le mépris des compétences de l'Autorité de la concurrence et de la DIECTTE

Il faut noter le mépris constant du travail et des compétences de l'Autorité de la concurrence et de la DIECTTE que nous pouvons relever dans les pages de ce rapport.

A en croire Mr Girardier, Elles sont en incapacité de :

- Vérifier les relations fournisseurs distributeurs et de détecter d'éventuels abus.
- Vérifier la tenue d'engagements qui pourraient prendre l'acheteur
- Vérifier et valider ou non les capacités financières réelles de Make Distribution
- Vérifier l'absence de contrat d'exclusivité avec des marques importées
- Adopter des méthodes de mesure efficaces de l'intensité de la concurrence par microrégion (il doit donc en inventer une pour mieux correspondre à ses conclusions)

En conclusion

Mr Girardier occulte l'objet principal de cette opération :

Casino vend sa filiale Vindémia à la Réunion, à Mayotte, à Madagascar et à Maurice et cette vente est connue de tous depuis plus de 3 ans.

GBH est la seule entreprise locale à avoir fait une offre et à avoir déposé un dossier auprès de l'Autorité de la Concurrence.

Nous nous sommes engagés à baisser les prix de 4% dans les magasins repris, à investir dans les conditions de travail et dans les magasins, à continuer à favoriser la production locale comme nous le faisons depuis plus de 30 ans et à ne pas faire de plan social. Les représentants du personnel soutiennent pleinement l'offre de GBH et de Make Distribution et l'ont fait savoir par

voie de presse et aux élus. Ils ont donné un avis favorable à l'unanimité à cette opération. Il y a plus de 4 300 salariés en souffrance qui ont besoin d'être rassurés sur leur avenir.

Nous tiendrons nos engagements.

Nous comprenons les interrogations et les inquiétudes de chacun.

Mais plutôt que de nous faire des procès d'intention sur des comportements que nous n'avons jamais eu depuis notre installation à la Réunion il y a 35 ans, plutôt que de manipuler des chiffres pour inquiéter la population, les politiques et les fournisseurs dans le but de faire avorter cette opération au seul profit du consortium Leclerc-U-Leader Price, il faut laisser travailler l'Autorité de la Concurrence, seule compétente à instruire ce dossier de façon objective, dans la sérénité et avec tout le recul nécessaire.