

Opération de rachat du groupe Vindemia par le groupe GBH Synthèse de l'étude d'impact

Réalisée par le cabinet BOLONYOCTE Consulting pour l'OPMR de La Réunion

1. Le renforcement de la domination de GBH sur l'économie Réunionnaise

Le groupe GBH réalise 3 Milliards d'euros de chiffre d'affaires essentiellement dans les Outre-Mer, dont 1,3 Milliard uniquement à La Réunion. Il est présent dans les secteurs de la distribution généraliste (Carrefour), des articles de sport (Decathlon) et de bricolage (Mr Bricolage), de la restauration rapide (Brioche Dorée), des cosmétiques (Yves Rocher), des pneus, des pièces détachées, de la vente automobile (Renault, Jeep, Volkswagen, Mercedes, Mitsubishi, Skoda, Audi...), de la vente de camion, des centres auto (Norauto, Speedy), de la location de voiture (Hertz, Rent a Car...). Ce conglomérat s'étend aussi dans la production locale (usine Sorelait), la distribution quasi-exclusive de grandes marques alimentaires (filiale Bamyrex) et la logistique.

Dans tous ces secteurs, le groupe GBH détient plus de 40% de parts de marché, sauf pour la distribution alimentaire où il n'en détient que 17%. C'est précisément sur ce secteur que porte cette opération de concentration qui vise à prendre le contrôle du groupe Vindemia représentant 850 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 650 millions à La Réunion et qui détient 29% de parts de marché avec ses 7 hypermarchés Jumbo et 15 supermarchés Score, le grossiste Supercash (5 magasins), l'enseigne FNAC, 110 magasins sous franchise (Vival et stations-service) et la filiale SDCOM, représentante d'une vingtaine de grandes marques alimentaires.

Par cette opération, **le groupe GBH détiendrait une position dominante sur le secteur de la distribution généraliste avec 37 à 40% de parts de marché**. Dans 3 des 7 zones de chalandise que compte l'île, GBH atteindrait des parts de marché de 44 à 62% (Saint-Paul, Saint-André et Saint-Benoît).

L'opération donnerait en outre naissance à un duopole Carrefour/Leclerc qui totaliserait plus de 70% du marché, avec un écart significatif de 10 points entre les deux acteurs.

L'opération porterait le chiffre d'affaires de GBH sur le marché de la distribution généraliste de 370 millions d'euros aujourd'hui à environ 800 à 850 millions d'euros

à l'horizon 2021 (quand l'opération aura produit ses effets), soit une croissance de 116 % à 130 %. **GBH atteindrait ainsi un chiffre d'affaires global à La Réunion de l'ordre de 1,7 milliards d'euros, représentant environ 45 % des dépenses de consommation courante des ménages réunionnais.**

2. Le renforcement du pouvoir de marché de GBH

L'opération de fusion-acquisition devrait conduire, selon le consultant, à un renforcement du pouvoir de marché de GBH se traduisant par :

- **la constitution d'une position dominante** sur le marché aval, de nature à lui faire bénéficier de coûts d'exploitation significativement très inférieurs à ses concurrents des marchés amont et aval et d'une efficacité sensiblement supérieure. Autant d'atouts de nature à placer ces derniers, dépourvus d'alternative, dans l'impossibilité d'exercer une concurrence crédible, à les fragiliser, voire à les faire disparaître ;
- **la création d'une dépendance économique de la quasi-totalité des fournisseurs et producteurs locaux**, avec des chiffres d'affaires de l'ordre de 36 à 50% réalisés auprès de GBH, soit à un niveau largement supérieur aux 22 % communément retenus comme seuil d'alerte par l'autorité de la concurrence elle-même ;
- **le verrouillage du marché local de l'approvisionnement sur les yaourts et produits laitiers, par l'intégration verticale de GBH** contrôlant le producteur Sorelait, fabricant des produits de marque Danone, qui lui permettrait de favoriser cette marque dans les magasins Carrefour du nouvel ensemble au détriment du concurrent local Cilam ;
- **le verrouillage du marché de l'approvisionnement pour un nombre très significatif de produits de grandes marques**, par les effets combinés du contrôle des grossistes de marques Bamyrex et SDCOM, susceptible de favoriser les magasins Carrefour du nouvel ensemble au détriment des autres acteurs du marché aval, notamment dans la répartition des budgets de promotion et de coopération commerciale.

3. Un risque sérieux de défaillance de Make distribution

Selon l'auteur de ce rapport, au moins deux enseignes sont susceptibles de connaître les premières défaillances : Make Distribution, le nouvel entrant, et Leader Price. Make Distribution sera le plus exposé à la guerre des prix à venir entre les deux acteurs du duopole. Les enseignes Auchan et Intermark pourraient être, elles aussi, marginalisées et disparaître.

Ces défaillances, qui pourraient d'ailleurs se produire à court terme, notamment s'agissant de Make Distribution, auront pour effet de renforcer la position des deux acteurs dominants et donc d'accroître encore le niveau de concentration du marché de la grande distribution, qui pourrait dès lors ne compter plus que 3 à 4 acteurs.

Avec un tel niveau de concentration, le marché de La Réunion deviendrait faiblement attractif pour de nouveaux entrants.

Le projet de développement du nouvel acteur Make Distribution ne lui paraît donc pas crédible. Il reposerait sur des hypothèses très optimistes, lesquelles minimisent les effets de la concurrence qui s'exercera sur les 4 magasins cédés, ainsi que les limites de l'attractivité d'une nouvelle enseigne sans notoriété commerciale, Run Market, laquelle ne permettra pas d'atteindre un niveau de compétitivité de nature à augmenter la performance de ces mêmes magasins exploités sous la nouvelle enseigne.

Compte tenu du niveau d'endettement nécessaire pour financer l'acquisition des quatre fonds de commerce, de l'insuffisance des moyens logistiques et des investissements prévus pour moderniser les magasins, d'une stratégie d'approvisionnement indirecte, Make Distribution rencontrera beaucoup de difficultés pour atteindre un niveau de performance-prix de nature à rivaliser avec les enseignes leaders.

Le risque social lié à la défaillance de Make Distribution est estimé par l'auteur du rapport à la perte ou à la précarisation de 200 à 500 emplois sur une période de 12 à 36 mois.

L'opération de concentration proposée par GBH présente donc des risques sérieux sur le plan social pour le secteur de la distribution généraliste. Mais de tels risques existent aussi pour le secteur aval des fournisseurs et producteurs locaux qui verront leurs revenus diminuer de façon très significative.

4. Une augmentation probable des prix

Dans une première phase suivant l'opération de concentration, le nouvel acteur dominant devrait être enclin à proposer une baisse des prix pour conforter sa position et éliminer ses concurrents les plus fragiles.

Dans un second temps, l'insuffisance d'intensité concurrentielle devrait entraîner une augmentation durable des prix dans le cadre d'une « entente » de fait entre les deux acteurs du duopole.

L'ampleur de la concentration du marché de la distribution généraliste qui résultera de l'opération projetée devrait en réalité pas seulement se traduire, par une élévation des prix de vente au consommateur mais aussi par une diminution de la diversité de l'offre et de son caractère innovant.

Cette analyse est d'ailleurs confirmée par l'observation du niveau des prix dans le secteur de la distribution généraliste en Martinique ou en Guadeloupe, deux territoires où le groupe GBH détient là aussi une part de marché comparable à celle que ce groupe pourrait atteindre à La Réunion si l'opération de concentration était autorisée, notamment par les effets des dernières décisions de l'Autorité de la concurrence autorisant le groupe GBH au rachat de plusieurs hypermarchés assorties d'engagement comportementaux qui n'ont jamais été respectés par GBH.

En effet, pour ces deux territoires, les analyses de l'INSEE relatives aux écarts de prix sur les produits alimentaires entre les départements d'outre-mer et la

métropolemontrent qu'ils sont de 33% en Guadeloupe et 38% à La Martinique, alors même qu'ils s'élèvent à 28% à La Réunion et 19% à Mayotte.

A l'évidence, donc, la domination du groupe GBH est loin de faire baisser les prix.

5. L'existence d'alternatives au rachat de Vindémia par GBH

Une telle analyse devrait conduire à une interdiction pure et simple, par l'Autorité de la concurrence, de l'opération de concentration notifiée, sans qu'il ne soit possible de l'autoriser sous conditions, fussent-elles structurelles ou comportementales.

Selon le consultant, **d'autres voies existent**, qu'il est possible de mettre en œuvre avec un double objectif :

- D'une part, créer les conditions de la vente inéluctable de Vindemia en prévenant les dangers d'une concentration excessive du marché par une cession de l'ensemble de ses actifs à un acteur dominant déjà présent ;
- D'autre part et surtout, faire de cette opération aux enjeux majeurs pour un territoire comme La Réunion une opportunité de redessiner le paysage de la distribution généraliste à La Réunion et même d'affirmer un nouveau modèle de développement.

Le gouvernement pourrait exercer son droit d'évocation, qui permet au ministre de l'économie de réexaminer une opération de concentration autorisée par l'Autorité de la concurrence pour des motifs d'intérêt général autres que le maintien de la concurrence, tel que par exemple le maintien de l'emploi ou le développement industriel.

Par cette initiative, l'Etat pourrait non seulement mettre fin aux vives inquiétudes que soulève cette opération à La Réunion, mais aussi créer les conditions d'une vaste réflexion stratégique pour inventer et mettre en œuvre un nouveau modèle économique de la distribution à La Réunion fondé sur la diversité, les petites et moyennes surfaces, les circuits d'approvisionnement de type court, la production locale et de façon générale, sur une nouvelle relation entre les distributeurs et les fournisseurs

Selon l'auteur de ce rapport, il existerait au moins un investisseur qui serait prêt à se substituer à GBH pour acquérir dans une première étape la totalité des actifs de Vindemia et à céder ceux de La Réunion. Mais bien d'autres options seraient aussi envisageables, en mobilisant les acteurs réunionnais et pas seulement ceux présents dans le secteur de la distribution alimentaire.