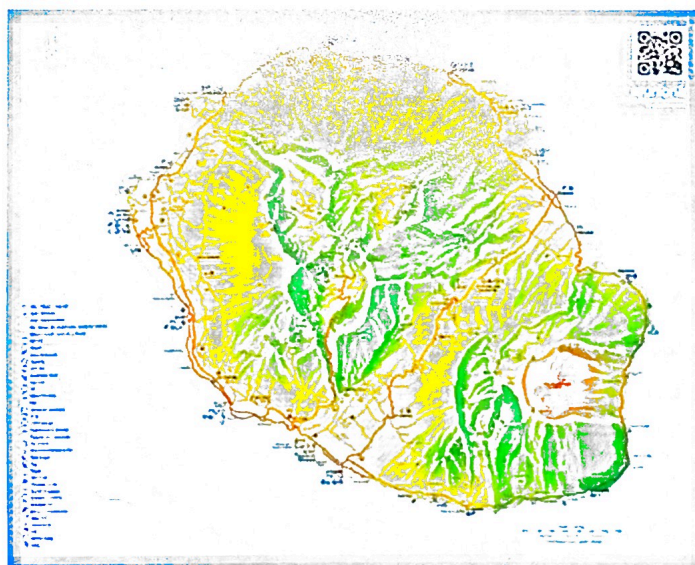


Etude de Bolonyocte Consulting
pour l'OPMR de La Réunion :
« Etat des lieux » du marché de la distribution généraliste de détail
à dominante alimentaire à La Réunion

Dans le contexte de l'opération de rachat des actifs de Vindemia à la
Réunion par le groupe GBH, autorisée le 26 mai 2020 par l'Autorité de la concurrence

Synthèse des principaux enseignements
du rapport intermédiaire

22 août 2022



Le Contexte :

Deux années après la réalisation de l'opération de rachat de Vindemia par le groupe GBH, autorisée par l'Autorité de la concurrence par sa décision n° 20-DCC-72 du 26 mai 2020, l'OPMR a décidé de confier une nouvelle étude à la société de conseil Bolonyocte Consulting, visant à établir un état des lieux du marché de la distribution généraliste et faire le point sur les effets réels de cette opération de concentration. A la demande de l'OPMR, Christophe Girardier, rapporteur de l'étude, a rendu un rapport intermédiaire dont il ressort les principaux enseignements formalisés ici.

Principaux enseignements du rapport intermédiaire de Bolonyocte

Deux années après le rachat de Vindemia par le groupe GBH, le marché de la distribution généraliste à La Réunion a été profondément bouleversé, avec une forte évolution de sa concentration, marquée par la création d'un duopole constitué des enseignes Carrefour et Leclerc totalisant à elles seules les 2/3 du marché, l'enseigne Carrefour atteignant de 36 à 39% de part de marché, pour 27 à 29% pour Leclerc. Cette concentration aux effets potentiels négatifs sur les prix et la diversité de l'offre est préjudiciable au consommateur.

Première victime de cette concentration, le nouveau acteur Run Market dont la disparition est désormais inéluctable. Autre effet majeur de cette opération, la fragilisation préoccupante des fournisseurs locaux avec un niveau de dépendance économique très forte aux deux acteurs du duopole (notamment le groupe GBH).



Détails des enseignements du rapport intermédiaire

Des bouleversements profonds du marché dans la période 2019/2021 :

Dans la période 2019/2021 le marché de la distribution généraliste a été bouleversé. Outre les effets positifs de la crise de la COVID 19 sur le plan économique pour l'ensemble des acteurs, l'urbanisme commercial a connu des évolutions très structurantes :

- Par les effets de l'opération de rachat, 3 hypermarchés Jumbo et 12 supermarchés Score, ont rejoint le groupe GBH et sont passés sous l'enseigne Carrefour
- Dans la dynamique de cette opération, le groupe GBH a entrepris d'importants investissements pour la rénovation et l'aménagement des magasins repris, comme de ceux existants. Les galeries commerciales de certains hypermarchés en constituant les « navires amiraux », notamment les centres commerciaux de Sainte Clotilde et de Sacré-cœur qui ont-elles aussi bénéficiée de gros investissements. De tels aménagements ont permis au groupe GBH de constituer des pôles commerciaux très attractifs qui ont profondément changé la mobilité des consommateurs
- Le groupe Leclerc a ouvert trois nouveaux hypermarchés à Saint-Joseph les terrasses, à Sainte-Marie la Réserve et à Saint-Pierre Caserno, trois ouvertures à effets majeurs sur les magasins situés dans leur zone de chalandise
- L'enseigne U a ouvert deux magasins dont un hypermarché à Saint-Paul (zone de l'Eperon) et l'enseigne Leader Price 18 magasins de proximité

Une croissance forte et inattendue du marché de la distribution généraliste dans la période

Sous les effets de la crise sanitaire de la COVID 19, et notamment des mesures de restriction de la mobilité, le marché de la distribution généraliste a connu une croissance soutenue et providentielle pour tous les acteurs et notamment les enseignes de proximité. En valeur, le segment du marché à dominante alimentaire et des produits de grande consommation a progressé d'environ 9% entre 2019 et 2020 et de 1,3% entre 2021 et 2020. Sur les mêmes périodes, le segment de marché des produits non alimentaires (dans les circuits Hyper/Super) a connu quant à lui une croissance de l'ordre de 15%. À Fin 2022, le marché global de la distribution généraliste à dominante alimentaire peut être évalué à environ 2,5 Milliard d'€. Une telle croissance de marché a ainsi profité à tous les acteurs, à l'exception notoire de l'un d'entre eux.

Une baisse drastique de l'activité des 4 hypermarchés cédés, exploités par le nouvel entrant Make distribution

Dans la période et à fin juillet 2022, par ses handicaps structureaux et notamment sous les effets de la concurrence frontale des deux acteurs majeurs Carrefour et Leclerc, les 4 hypermarchés exploités sous l'enseigne Run Market (Duparc, Saint-André, Savannah et Le Chaudron), les plus exposés à une telle influence concurrentielle, ont connu une baisse drastique de leur activité. Comparé à leur niveau d'activité constaté lorsqu'ils étaient exploités sous l'enseigne Jumbo, ces 4 hypermarchés ont enregistré une baisse moyenne de leur chiffre d'affaires de l'ordre de 35 à 40%. Cet effondrement du CA de ses magasins, et par l'évasion de leur clientèle qui en est à l'origine, a clairement profité au développement du chiffre d'affaires des magasins des groupe Carrefour et Leclerc, notamment les Hypermarchés de Sainte-Clotilde, Sainte-Suzanne et Sacré-Cœur (pour Carrefour) et ceux de Sainte-Marie et Saint-leu (pour Leclerc). Il a profité dans une moindre mesure aux magasins limitrophes des enseignes U et Leader Price. Comme évoqué précédemment, une telle baisse de l'activité ne peut pas être attribuée aux effets de la crise de la COVID 19 même si celle-ci a impacté la phase d'ouverture de ces magasins sous leur nouvelle enseigne.

Sous les effets de ces bouleversements, une forte concentration du marché avec la constitution d'un duopole Carrefour/Leclerc dominé par le groupe GBH, totalisant 2/3 du marché, les autres acteurs étant relégués à un rôle secondaire

Sous les doubles effets des bouleversements majeurs du marché au premier rang desquels l'opération de rachat de Vindémia par le groupe GBH, et des faiblesses structurelles du nouvel acteur Run Market, le marché de la distribution généraliste se sera fortement concentré avec la création à fin 2022 (période de référence permettant d'observer les effets réels des évolution structurelles) d'un duopole constitué d'une part de l'enseigne Carrefour, atteignant une part de marché de 36 à 39%, d'autre part de Leclerc, atteignant quant à elle de 27 à 29%, soit 7 à 10 points inférieurs au premier acteur.

Ce duopole totalisant à lui seul de l'ordre de 66% du marché, le troisième acteur U n'atteint que de 14 à 16% de part de marché, soit environ 20 points de moins que l'acteur dominant, tous les autres acteurs (Run Market, Leader Price, Intermark et Auchan) étant relégués à moins de 10%, en particulier le nouvel acteur Run Market qui n'atteint que 6% de part de marché. Cet acteur se montrant donc incapable d'exercer une vraie influence concurrentielle sur les deux acteurs majeurs qui voient leur domination s'accroître.

Loin d'avoir développé l'environnement concurrentiel, l'opération de rachat de Vindemia par le groupe GBH se traduit donc à l'inverse par une concentration beaucoup plus forte que celle observée avant l'opération avec la formation d'un duopole totalisant à lui seul les 2/3 du marché.

Etant précisé qu'avant cette opération de concentration, les deux premiers acteurs de l'époque (Vindémia et Leclerc) totalisaient 52,7 % de part de marché (qui ne pouvait s'apparenter à un duopole), l'indice de concentration progresse donc de 25 % entre les 2 périodes.

Première victime des effets de la concentration, le nouvel entrant Make distribution, dont la disparition apparaît inéluctable, avec toutes ses conséquences économiques et sociales, directes et indirectes

En raison des effets de la concurrence frontale exercée par les deux acteurs du duopole, ainsi que de sa faiblesse structurelle (notamment en termes de modèle d'approvisionnement, d'offre et de niveau d'endettement) doublée d'une gestion périlleuse de ses dirigeants (qui ont en particulier multiplié des opérations de promotions sans en avoir les moyens), avec un assortiment de produits trop centré sur des marques propres Intermarché, le nouvel acteur Run Market est la première victime de la forte concentration du marché, sa défaillance et donc sa disparition étant désormais inéluctable.

Make distribution est en effet en situation de ne plus pouvoir payer la plupart de ses fournisseurs en particulier locaux, avec une part significative de ces derniers qui détiennent des créances de plus de 6 mois, et qui ont cessé de livrer leurs produits, impliquant ainsi des ruptures sur des catégories de produits majeures, conduisant à une réduction drastique et durable de la fréquentation des quatre hypermarchés, et en particulier ceux de Duparc Saint-André et Savannah.

A fin juillet, l'encours fournisseurs exigible peut être estimé à environ 7 à 10 millions d'euros. Même si à ce stade les créanciers fournisseurs n'ont pas encore engagé de procédures judiciaires de recouvrement de leurs créances, l'entreprise peut être considérée en cessation de paiement.

A cet encours exigible s'ajoute un montant significatif de loyers impayés, ainsi que des dettes fiscales et sociales exigibles à un niveau également très significatif. Par la réduction drastique de sa fréquentation du fait notamment de la paupérisation de son offre, aggravée par une politique commerciale aventureuse, l'entreprise est chroniquement déficitaire depuis au moins 6 à 8 mois, avec la génération d'une perte qui peut être évaluée à 1 Millions d'euros par mois.

Dans un tel contexte, malgré la recapitalisation financée en juin 2022 par l'actionnaire désormais unique la société Adrien Bellier participation, au demeurant très insuffisante, les deux PGE accordés par les banques, le plan de conciliation conclu par l'entreprise (sans d'ailleurs la présence des créanciers fournisseurs), Make distribution ne peut, dans sa situation actuelle, assurer la continuité de son exploitation, celle-ci étant désormais structurellement déficitaire et lourdement handicapée par un endettement atteignant désormais de 70 à 80 Millions d'euros. De plus, dans le contexte actuel aucune perspective de redressement ne se dessine.

Sa défaillance est donc devenue désormais inéluctable, avec les conséquences sociales et économiques, notamment s'agissant de la fragilisation des fournisseurs locaux et des commerçants exploitant les espaces des galeries commerçantes des 4 hypermarchés, très significative, que celle-ci entrainera inévitablement.

Run Market compte à fin juillet 2022, un effectif de 780 emplois qui pourraient donc être supprimés à court terme, auxquels s'ajouteront ceux qui pourraient l'être suite aux réductions d'effectifs voire même aux défaillances indirectes .

Même si différents scénarios de reprise peuvent être envisagés (des travaux sont en cours pour les évaluer dans le rapport final), ils seront longs et complexes à mettre en œuvre, notamment pour éviter un renforcement des acteurs déjà dominants. Par ailleurs certains des hypermarchés pourraient ne pas trouver preneurs.

Un duopole aux conséquences majeures en termes de fragilisation de l'écosystème des fournisseurs locaux avec une dépendance économiques très fortes réduisant d'autant leur équilibre

Autre effet majeur de la concentration très significative du marché marqué par la formation de duopole Carrefour Leclerc, la dépendance économique des fournisseurs locaux (producteurs, importateurs et prestataire locaux) s'en trouve très sérieusement accrue avec un niveau pouvant être évalué selon les acteurs, de 60 à 80% s'agissant de l'ensemble des deux acteurs, et de 35 à 40% pour le seul acteur dominant, le groupe GBH, dont la structure conglomérale renforce son emprise économique.

Une inefficacité avérée des engagements comportementaux pris par le groupe GBH pour protéger les fournisseurs locaux, dont aucun n'a demandé à se prévaloir

Les engagements comportementaux pris par le groupe GBH et approuvé par l'Autorité de la concurrence, en ce qu'ils devaient protéger les fournisseurs locaux de leur dépendance économique avec ce dernier, montrent à l'évidence une claire inefficacité, dans la mesure où aucun des bénéficiaires n'a demandé à ce jour à s'en prévaloir, preuve donc de leur inefficacité économique.

Une concentration aux effets potentiels sur les prix et la diversité de l'offre, préjudiciable aux consommateurs

La forte concentration du marché et donc l'insuffisance de pluralisme qui en découle ne peut qu'être que préjudiciable aux intérêts des consommateurs comme à ceux des acteurs du marché autres que ceux constituant le duopole.

Même si la stratégie commerciale périlleuse du nouvel acteur Make distribution, qui n'a fait que le fragiliser au demeurant, a incontestablement conduit à une baisse momentanée des prix, du fait de la réaction des deux acteurs dominants, cet effet d'aubaine n'a pas duré et cette concentration devrait

immanquablement se traduire par une élévation des prix, qu'imposeront à court ou moyen terme les acteurs dominants qui ne seront pas incités à la modération dans le contexte du retour à une inflation forte. Elle se traduira également par une diminution de la diversité de l'offre comme de son caractère innovant, notamment s'agissant de la production locale.