Distribution alimentaire à La Réunion : l'Autorité de la concurrence autorise sous conditions le rachat de Vindémia par le groupe Bernard Hayot

Publié le 26 mai 2020

Le 24 janvier 2020, la société Groupe Bernard Hayot a notifié à l'Autorité de la concurrence sa volonté de prendre le contrôle exclusif de la société Vindémia Group qui regroupe les enseignes du groupe Casino (Jumbo, Score, Vival…) à La Réunion, Mayotte, Madagascar et Maurice.

Une opération d'envergure dans le domaine de la grande distribution en outremer

L'opération de fusion-acquisition étant particulièrement significative en termes de chiffre d'affaires et de nombre de magasins concernés, l'Autorité a mis en place des moyens d'investigation approfondis spécifiques. Elle a ainsi déployé une équipe d'instruction qui, dirigée par le chef du service des concentrations, s'est rendue à La Réunion en novembre 2019, avant même la notification de l'opération, afin d'interroger sur place les opérateurs concernés, l'ensemble des parties prenantes (enseignes concurrentes, fournisseurs, associations de consommateurs, …) ainsi que les partenaires institutionnels : Observatoire des prix, des marges et des revenus (OPMR), préfecture, région, parlementaires… Ces auditions ont été complétées par plusieurs tests de marché, qui avaient pour objet de consulter tous les acteurs impactés par l'opération sur les effets de l'opération (fournisseurs, distributeurs concurrents, associations de consommateurs). L'Autorité a reçu, au cours de son instruction, de nombreuses réponses au test de marché, et a également pris en compte les analyses et rapports qui lui ont été transmis par certains acteurs.

Les entreprises concernées par l'opération

- **le groupe Bernard Hayot**

GBH est un groupe diversifié, principalement actif dans trois pôles d'activité : la distribution alimentaire et non-alimentaire, la distribution automobile, et des activités industrielles diverses (agroalimentaire, matériaux de construction, rechapage de pneumatiques). GBH est actif dans la zone Antilles-Guyane, mais également à La Réunion, à Saint-Domingue, à Trinidad et Tobago, en France métropolitaine, en Nouvelle-Calédonie, en Algérie, au Maroc, au Ghana, en Côte d'Ivoire et en Chine.

À La Réunion, GBH est présent dans les secteurs de la distribution alimentaire (Carrefour) et non-alimentaire, de la restauration rapide (Brioche Dorée) et de la distribution automobile. Le groupe exerce, par ailleurs, une activité sur le marché de la distribution en gros de produits à dominante alimentaire en qualité de grossiste-importateur par l'intermédiaire des sociétés Bamyrex et Sorelait. GBH détient également une plateforme logistique et centrale d'achats, à travers les sociétés Bamappro et Ficarex, ainsi qu'une centrale de référencement, via la société Profima Réunion. Par ailleurs, le groupe exerce une activité de producteur de produits laitiers, par l'intermédiaire de la société Sorelait. GBH exploite également à La Réunion des grandes surfaces de bricolage, sous l'enseigne « Mr Bricolage », et des magasins de sport, sous l'enseigne « Décathlon ».

- **Vindémia**

À La Réunion, le groupe Vindémia est actif dans le secteur de la distribution à dominante alimentaire et non-alimentaire. Vindémia exploite sept hypermarchés et quatorze supermarchés, respectivement sous les enseignes Jumbo Score et Score, ainsi que cinq magasins de libre-service de gros (format dit « cash and carry ») sous l'enseigne Supercash. En outre, quatre magasins sous enseigne Score, deux supermarchés et deux supérettes, sont exploités par des indépendants, à travers un réseau de franchise.

Vindémia anime par ailleurs, à travers la société Proxishop, un réseau de cinquante-trois magasins de proximité, franchisés sous enseigne Vival. Vindémia exerce également une activité sur le marché de la distribution en gros de produits à dominante alimentaire, en qualité de grossiste-importateur, par l'intermédiaire de la société SDCOM. Le groupe détient aussi une plateforme logistique, centrale d'achats et centrale de référencement, à travers la société Vindémia Logistique. En outre, le groupe Vindémia est actif dans la distribution de produits non-alimentaire, via un magasin sous enseigne Agora, un magasin sous enseigne Espace Garden et cinq magasins master franchisés sous enseigne Fnac.

L'Autorité a identifié après examen exhaustif[1] du dossier des risques d'atteinte à la concurrence sur les marchés de la distribution au détail à dominante alimentaire, de la distribution des livres et sur le marché amont de l'approvisionnement

Les entreprises concernées par l'opération étant simultanément actives dans le secteur de la distribution à dominante alimentaire à La Réunion, l'Autorité a identifié, au terme de son analyse concurrentielle, deux principaux risques d'atteinte à la concurrence sur les marchés de la distribution au détail et de l'approvisionnement de produits alimentaires et non-alimentaires.

- **Sur le marché de la distribution au détail à dominante alimentaire**

S'agissant du marché de la distribution au détail de produits alimentaires, l'Autorité de la concurrence a considéré qu'il existait des risques d'atteinte significative à la concurrence dans dix zones de chalandise. Dans ces zones, les consommateurs risquaient d'être privés d'une alternative concurrentielle satisfaisante à l'issue de l'opération.

- **Sur le marché de la distribution des livres**

L'Autorité a abouti à la même conclusion pour le marché de la distribution au détail des livres dans les zones de Saint-Benoît et Saint-André.

- **Sur le marché amont de l’approvisionnement des grandes surfaces à dominante alimentaire**

S’agissant du marché de l’approvisionnement, l’Autorité a constaté que l’opération était de nature à renforcer la dépendance économique de certains fournisseurs locaux des parties à l’opération.

À l'issue de son analyse, l'Autorité a estimé qu'en l'absence de mesures correctives, l'opération aurait porté atteinte à la concurrence.

Pour répondre aux problèmes de concurrence identifiés par l’Autorité, GBH s’est engagée à y remédier de façon anticipée (engagement dit de « fix-it-first ») dès avant la réalisation de l’opération, en cédant sept magasins à deux repreneurs faisant l’objet d’un agrément préalable de l’Autorité, Make Distribution et le groupe Tak

Pour remédier aux risques concurrentiels identifiés par l’Autorité, GBH a déposé une série d’engagements, qui répondent de façon adéquate et proportionnée aux préoccupations de concurrence relatives au maintien d’une animation concurrentielle suffisante pour le consommateur.

- **Les cessions vont permettre de garantir une animation concurrentielle, notamment en prix, en faveur des consommateurs**

Tout d’abord, GBH va céder 4 hypermarchés (Jumbo Score Sainte-Marie, Jumbo Score Saint-Denis, Jumbo Score Saint-André, Jumbo Score Saint-Paul) et 2 supermarchés (Score Saint-Pierre, rue de la Cayenne et Score Saint-Pierre, rue de Cardamone) ainsi que le magasin de produits culturels sous enseigne Agora à Saint-André. Ces cessions permettent de rétablir une animation concurrentielle dans chacune des zones dans laquelle les effets de l’opération portaient atteinte à la concurrence. Dans le cadre de son engagement, GBH a également proposé deux repreneurs identifiés pour ces cessions : Make Distribution, qui reprend les quatre hypermarchés ainsi que le point de vente Agora, et le groupe Tak qui reprend les deux supermarchés proposés.

L'Autorité a examiné si ces repreneurs avaient la capacité de reprendre les magasins cédés et d'animer la concurrence de façon durable sur le marché de la distribution au détail. Après étude, ces derniers sont apparus comme des acteurs crédibles et aptes à assurer et animer une concurrence effective. L'Autorité a donc estimé que ces repreneurs pouvaient être agréés pour reprendre les magasins cédés.

En identifiant préalablement les repreneurs des actifs concernés par les cessions, l'engagement permet une résolution anticipée des difficultés concurrentielles). Ce type d'engagement, dénommé « *fix-it-first* », pour « résolution anticipée », permet de réduire l'incertitude et le délai de mise en œuvre, en supprimant la période de recherche des repreneurs par l'entreprise notifiante, ainsi que celle nécessaire à l'Autorité pour l'agrément des repreneurs. Le consommateur disposera donc plus rapidement de la diversité de choix et de prix offerte par l'arrivée d'un nouvel acteur.

- **Des engagements comportementaux inédits, qui permettent de préserver les fournisseurs, notamment locaux**

Ensuite, GBH a souscrit une série d'engagements, dits comportementaux car ils impliquent que l'entreprise agisse dans un sens déterminé, afin de préserver les fournisseurs « amont » de risques de dégradation de leur situation concurrentielle du fait de l'opération. GBH s'est ainsi engagé à :

- maintenir le niveau actuel des approvisionnements auprès de la production locale, en se fournissant en particulier chaque année auprès des producteurs locaux à hauteur de [25-35]% des achats totaux réalisés par ses grandes surfaces alimentaires ;

- à mettre en place un dispositif interne afin, d'une part, d'identifier les cocontractants en possible état de dépendance économique et, d'autre part, de les accompagner dans la sortie de cet état de dépendance si ces fournisseurs le souhaitent ;

- à prévoir dans les contrats avec ses fournisseurs une stipulation spécifique visant à prévenir les risques d'effet négatif pour les cocontractants identifiés

susceptibles d'être en état de dépendance économique vis-à-vis de GBH et qui en feraient expressément la demande par écrit, en leur permettant notamment de conclure un contrat d'une durée de deux ans au lieu d'un contrat annuel. Ces engagements de protection des fournisseurs sont inédits dans la pratique décisionnelle de l'Autorité.

Compte tenu de l'ensemble des engagements présentés, et estimant qu'ils répondaient entièrement aux problèmes de concurrence identifiés, l'Autorité a autorisé l'opération.

[1]La décision a été prise selon la procédure de droit commun d'autorisation des concentrations (dite de phase 1), comme la quasi-totalité des décisions de concentration examinées par l'Autorité. Les décisions de phase 1 peuvent porter sur des opérations parfois complexes, notamment lorsque les parties sont disposées à coopérer activement à la résolution des problèmes de concurrence identifiés en proposant des engagements appropriés.

Qu'est-ce qu'un engagement de type « fix-it-first » ?

Le principe d'un engagement de type « fix-it-first » (résolution anticipée) consiste en ce que les repreneurs des actifs concernés par les cessions (en l'espèce Make Distribution et le groupe Tak) soient identifiés et agréés avant l'adoption de la décision de l'Autorité portant sur l'autorisation de la concentration.

L'Autorité a déjà eu recours à des engagements de « fix-it-first » à trois reprises :

- décision n° 09-DCC-67 du 23 novembre 2009 (LDC Volailles/Arrivé),

- décision n° 15-DCC-53 du 15 mai 2015 (UGI/Totalgaz)

- décision n° 19-DCC-15 du 29 janvier 2019 (Dr. Oetker/Alsa).

Le recours à un engagement de résolution anticipée ou « fix it first » est particulièrement protecteur à l'égard de la situation concurrentielle : le problème

d'atteinte à la concurrence est en effet réglé dès avant la réalisation de l'opération de concentration, alors qu'habituellement les cessions d'activités interviennent plusieurs mois après cette dernière, et supposent une période de recherche et d'agrément des repreneurs.

DÉCISION 20-DCC-072 DU 26 MAI 2020

relative à la prise de contrôle exclusif de la société Vindémia Group par la société Groupe Bernard Hayot

Consulter le texte intégral de la décision

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la communication
01 55 04 02 14
Contacter par mail