

10 000 sachets déjà écoulés, 20 000 bloqués en douanes

Le Quotidien

www.lequotidien.re

DE LA RÉUNION ET DE L'Océan Indien

Mardi 23 juillet 2019 - N° 14112 - 43^e année - Prix : 1,20 €

FREDO
Quotidien

4300€
À GAGNER
AUJOURD'HUI

INTERVIEW EXCLUSIVE



SCORE
Jumbo

STÉPHANE HAYOT :
« POURQUOI NOUS ACHETONS VINDÉMIA »

Pour faire taire les critiques, Stéphane Hayot, le patron du groupe de distribution martiniquais (Carrefour), confirme que le rachat de Vindémia (Jumbo - Score) est « une opération qui va redynamiser le marché concurrentiel à La Réunion ». GBH s'engage à baisser les prix de 3 à 4 % dans ses magasins... **P.4-5**

JEUX DES ÎLES 



P.29-38

LE MAGAZINE
Ferveur
quatre couleurs

JUDO
Déjà six médailles

RENCONTRE **P.11**

Stelly, 13 ans,
rêve d'être
garde
républicaine



AUJOURD'HUI
VOTRE HORS-SÉRIE
BIENVENUE À
SAINT LEU

GRAND DÉSTOCKAGE

RENDEZ-VOUS MAINTENANT SUR **AUTO-REUNION.FR**

SUR UN LOT DE 80 VÉHICULES NEUFS

À PRIX EXCEPTIONNELS



JUSQU'À **-30%** DE REMISE

-  PRIX CLÉ EN MAIN
-  DISPONIBLES IMMÉDIATEMENT
-  VÉHICULES GARANTIS CONTRAINTES

Auto-Reunion.fr est un service de conseil et de vente de véhicules neufs et d'occasion. Les prix sont indiqués hors taxes. Les prix peuvent varier sans préavis. Les prix sont indiqués hors taxes. Les prix peuvent varier sans préavis.

« Nous prenons l'engagement de baisser les prix de 3 à 4 % »

Le directeur général du groupe Hayot, Stéphane Hayot, a accordé hier une interview exclusive au Quotidien. Il explique en quoi le rachat de Vindémia, déjà très critiqué localement, est « bénéfique » pour La Réunion, notamment en termes de pouvoir d'achat. « C'est une opération qui ne concentre pas mais redynamise le marché concurrentiel à La Réunion », affirme-t-il.

– Stéphane Hayot, quel est le contenu précis de l'opération signée avec le groupe Casino ?

– Notre groupe a signé avec le groupe Casino un accord en vue de l'acquisition de sa filiale Vindémia sur l'île de La Réunion, à Mayotte, à Madagascar et à Maurice. La transaction s'élève à 219 millions d'euros. Le retour sur investissement se fera sur une très longue période. Nous avons confiance en La Réunion et sommes très heureux de pouvoir la réaliser. Nous avons prévu de recéder simultanément quatre hypermarchés importants à la société Adrien Bellier, un groupe réunionnais et c'est une bonne chose qu'il se développe dans le monde de la grande distribution: Jumbo Sainte-Marie, Jumbo Saint-André, Jumbo Chaudron et Jumbo Savanna.

– Qu'est-ce que cette opération va changer en termes de parts de marché ?

– Notre groupe a aujourd'hui un peu plus de 11% de parts de marché en surfaces de vente. Après cette opération, compte tenu de la cession, nous aurons 27%. Vindémia a aujourd'hui 28%. Nous prévoyons de passer les Jumbo à l'enseigne Carrefour et les Score à l'enseigne Carrefour Market.

« Taille critique suffisante »

– Qu'est-ce qui a poussé le groupe Hayot à se positionner pour le rachat de Vindémia ?

– C'est une belle opportunité pour notre groupe. Nous étions en troisième position sur le marché réunionnais. D'autres opérateurs se sont développés de façon très importante ces dernières années, notamment Leclerc. Il était important pour nous d'atteindre une taille critique suffisante. Cela nous permet également de nous développer sur des territoires où nous ne sommes pas présents aujourd'hui.

– Vous allez donc conserver les autres activités de Vindémia dans la zone océan Indien ?

– Nous sommes très heureux de nous implanter à Mayotte où nous n'avons aucune activité, très heureux de revenir à l'île Maurice où nous avions ouvert le premier hypermarché à Phoenix avec Continent, et très heureux de nous implanter à Madagascar qui est un très beau territoire.

– Quel est le calendrier de l'opération ?

– C'est l'Autorité de la concurrence qui le déterminera. L'opération ne pourra se réaliser qu'avec son accord. La procédure prendra plusieurs mois. Les quatre magasins que nous avons prévu de céder à Adrien Bellier vont prendre l'enseigne Run Market, partenaire du groupe Intermarché qui a une très belle image prix en métropole. C'est donc une belle opération pour La Réunion. Cela va avoir pour effet de dynamiser encore plus la concurrence et c'est très bien.

– Avec entre 40 et 50% de parts de marché en chiffre d'affaires, ce rachat place le groupe Hayot en



Stéphane Hayot: « Qu'est-ce qui est préférable? Un fonds d'investissement avec toutes les incertitudes que sa politique implique concernant la production locale et l'emploi? Ou un groupe ultramarin, familial, très attaché à La Réunion? » (Photo Philippe Chan Cheung)

position dominante. Vous vous doutez que cela ne va pas plaire aux Gilets jaunes mais aussi à l'observatoire des prix, qui demandent un renforcement de la concurrence à La Réunion. Avez-vous peur de leur réaction ?

– Je suis au contraire convaincu que cette opération sera bénéfique pour la concurrence et pour le consommateur réunionnais. Lorsque Casino a décidé de céder sa filiale Vindémia, on a parlé parmi les acquéreurs de fonds d'investissement étrangers. Qu'est-ce qui est préférable? Un acteur comme

celui-là avec toutes les incertitudes que sa politique implique concernant la production locale et l'emploi? Ou un groupe ultramarin, familial, très attaché à La Réunion? Notre part de marché après l'opération sera inférieure à celle de Vindémia avant. Il n'y aura pas de concentration du marché. Nous prenons la position de Vindémia et un autre opérateur prend notre place. J'ajoute que notre enseigne Carrefour est historiquement plus compétitive, plus agressive en termes de prix que ne l'étaient les magasins du groupe Vindémia.

Nous prenons l'engagement vis-à-vis des Réunionnais de baisser les prix. De 3 à 4% probablement, ce qui est très significatif.

« Bonne chose pour l'Ouest »

– Craignez-vous que l'Autorité de la concurrence vous oblige à céder des actifs supplémentaires ?

– L'Autorité de la concurrence devra valider cette opération ou elle ne se fera pas. Nous sommes dans un environnement réalement.

Elle vérifiera que les équilibres sont bien respectés. Nous avons fait une analyse précise des endroits et des zones de chalandise sur lesquels il pouvait y avoir des problèmes. C'est pour cela que nous avons fait tout de suite le choix de proposer la cession de quatre hypermarchés. Nous ne serons pas plus gros demain avec une entreprise. Dans la zone ouest, c'est une très bonne chose également. Vous n'aviez que deux Jumbo et un Leclerc. Le fait que nous cédions Jumbo Savanna permet l'entrée d'une troisième enseigne. C'est une opération qui ne concentre pas mais redynamise le marché concurrentiel à La Réunion.

– Un quatrième Carrefour devait voir le jour dans la Zac Renaissance, à Plateau-Caillou. Le projet est-il toujours d'actualité ou est-il enterré ?

– Ce projet n'est pas enterré mais, comme vous le dites, il n'est qu'au stade de projet. Pour pouvoir être réalisé, il doit passer un certain nombre de barrières, obtenir des autorisations. Nous verrons en temps et en heure. Néanmoins, cela a du sens d'installer un Carrefour à Plateau-Caillou car c'est une zone qui se développe beaucoup.

– Allez-vous également investir dans les magasins repris afin de les rénover ?

– Nous avons prévu d'investir de façon importante dans les magasins, près d'une trentaine de millions d'euros sur deux ans. Nous voulons apporter du confort d'achat, un choix plus important aux consommateurs réunionnais.

« Pas de licenciement »

– Les salariés de Vindémia se posent évidemment beaucoup de questions. Ce rachat débouchera-t-il sur des licenciements dans le cadre de mutualisations pour cause de doublons ?

– Je dis aux salariés d'avoir confiance. Nous avons envie de nous appuyer sur les compétences qu'il y a dans cette entreprise et espérons faire un beau parcours avec eux. On ne s'inscrit pas dans une dynamique de licenciements mais de développement. Vous parlez de doublon, nous avons le sentiment qu'il n'y en a quasiment pas. La caractéristique de Carrefour, c'est de pas avoir de structure au-dessus des magasins, donc le rapprochement de nos magasins avec ceux de Vindémia ne générera pas de doublon et donc pas de licenciement.

Entretien: Cédric BULLAND

« Une grande confiance dans le territoire réunionnais »

– Vous ne prenez jamais la parole dans les médias. Que voudriez-vous dire aux Réunionnais aujourd'hui ?

– Nous sommes une entreprise familiale ultramarine. Nous connaissons bien les territoires ultramarins: leurs dimensions, leurs fragilités, leurs contraintes. Nous avons pleinement conscience des devoirs qui incombent à une entreprise qui devient importante. Nous nous sentons très concernés. Si nous faisons cet investissement,

c'est parce que nous avons une grande confiance dans le territoire réunionnais où nous employons 3 000 salariés. J'ai moi-même commencé ma vie professionnelle à La Réunion où j'ai vécu deux ans. C'est le cas de mon frère aussi. Ma fille est née à La Réunion, au Port. Nous avons un attachement particulier pour ce territoire. A nous de le montrer demain.

– Votre groupe n'a pas une très bonne image à La Réunion...

– Globalement, nous avons plutôt

l'image d'un groupe qui fait attention à ses fournisseurs. C'est dans notre ADN. Nous nous impliquons beaucoup sur les sujets qui touchent autour de la production locale.

« Partenaire privilégié »

Si vous interrogez les patrons de filières, ils vous diront que Carrefour est un partenaire privilégié. Nous sommes fabricant de yaourts avec Danone. Nous mesurons bien

les contraintes qu'il y a pour un industriel à fonctionner sur un marché restreint. Il est essentiel que les distributeurs soient au rendez-vous. Nous nous impliquons beaucoup également sur des problématiques de formation adaptées aux entreprises. Cela fait quatorze ans que nous avons un partenariat avec le lycée de Bellepierre et dix ans avec l'EGC. Aux Antilles, nous avons monté une fondation avec l'université et nous serions ravis d'en faire de même à La Réunion.

« Nous gardons la Fnac »

– Le groupe Hayot a également racheté à Casino la Croissanterie (lire notre édition du 3 juillet). Quand allez-vous transformer ses points de vente en Brioche dorée ?

– C'est une opération qui devrait se faire dans le courant du mois de septembre.

– Allez-vous garder la franchise Fnac ou la revendre à un autre acteur du secteur des produits culturels ?

– Nous la gardons. C'est une enseigne qui a été implantée il n'y a pas très longtemps et qui rencontre un certain succès. Elle plaît aux Réunionnais et nous avons l'intention de continuer cette activité. Nous faisons déjà un peu de produits culturels dans nos magasins. On voit émerger des spécialistes dans beaucoup de secteurs et c'est une opération intéressante.