



Études thématiques

N°787/Avril 2024

Une conjoncture moins favorable aux grandes surfaces alimentaires réunionnaises

La hausse de l'inflation, conséquence de la crise sanitaire et de la guerre russe en Ukraine, a fait ressurgir le thème de « la vie chère » et s'interroger de nouveau sur la formation des prix en Outre-mer, en particulier dans le secteur de la grande distribution alimentaire.

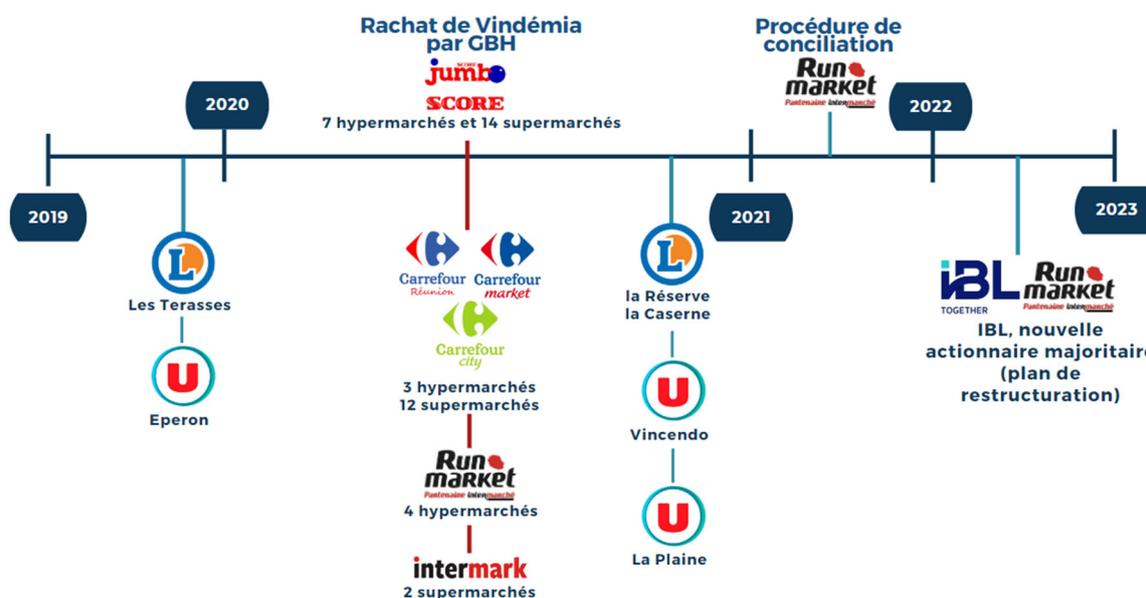
L'examen des résultats financiers des entreprises de ce secteur au cours de la période 2019-2022 montre cependant que leurs performances sont moins bien orientées aujourd'hui qu'avant la crise sanitaire. Elles ont notamment souffert de l'inédite recomposition du secteur des grandes surfaces alimentaires (GSA) et du retour de l'inflation. Ces performances restent toutefois supérieures en moyenne aux GSA établies dans l'Hexagone.

Une recomposition inédite du secteur, qui pèse sur les résultats d'exploitation

Le paysage de la grande distribution alimentaire en profonde recomposition

Le secteur de la grande distribution alimentaire est en recomposition à La Réunion depuis fin 2019. D'une part, de nouveaux magasins ont été installés. Le groupe E. Leclerc Réunion a ouvert trois hypermarchés : le premier (Les Terrasses) à Saint-Joseph en 2019, le deuxième (La Réserve) à Sainte-Marie en 2020 et le troisième (La Caserne, ex-Géant) à Saint-Pierre en 2021. Le groupe Système U a également ouvert trois supermarchés : le premier à l'Éperon en 2019, les deux autres à La Plaine-des-Palmistes et à Saint-Joseph en 2020. Ces ouvertures augmentent les capacités globales du secteur et accroissent la concurrence dans les zones géographiques déjà les mieux dotées (par exemple, l'axe Sainte-Clotilde-Sainte-Suzanne comprend 4 hypermarchés sur 14 km).

Chronologie des principaux changements du paysage de la grande distribution alimentaire à La Réunion

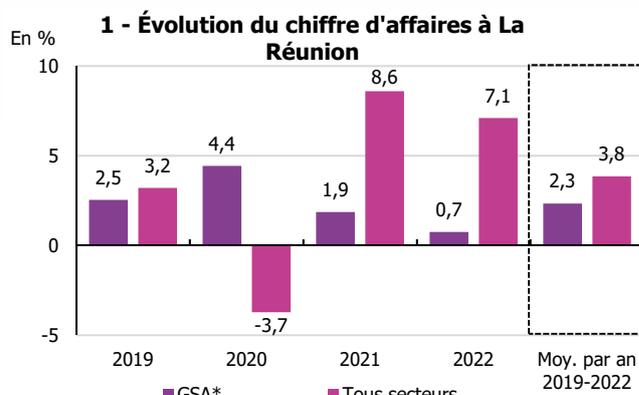


Le secteur a, d'autre part, connu des changements d'actionnaires significatifs sur la période. Le Groupe Bernard Hayot (GBH) a pris le contrôle de la société Vindémia Group (filiale du groupe Casino dans l'océan Indien) qui exploitait sept hypermarchés et quatorze supermarchés sous les enseignes Jumbo Score et Score respectivement. Cette opération a été autorisée par l'Autorité de la concurrence le 26 mai 2020, contre la cession de certains magasins. Quatre des hypermarchés ont ainsi été repris par le groupe Make Distribution, sous enseigne Run Market (partenaire d'Intermarché), et 2 supermarchés ont été cédés au groupe Thien-Ah Koon (enseigne Intermark). Au final, 3 hypermarchés Jumbo et 12 supermarchés Score ont rejoint GBH sous enseigne Carrefour.

Une conjoncture plutôt moins favorable

En moyenne sur la période 2019-2022, le chiffre d'affaires (CA) du secteur augmente de 2,3 % par an (*graphique 1*). L'activité du secteur progresse de manière moins soutenue que l'économie dans son ensemble : tous secteurs confondus, les entreprises enregistrent une hausse du CA de 3,8 % par an sur la même période.

Dans le détail, les GSA s'inscrivent à contre-courant des autres secteurs. En 2020, leur CA s'accroît de 4,4 % en moyenne par rapport à l'année précédente, tandis que celui des autres secteurs se contracte de 3,7 %. La grande distribution alimentaire est considérée comme un commerce essentiel et reste moins impactée par les restrictions d'ouverture. En 2021, l'activité se normalise malgré le début des difficultés d'approvisionnement et du renchérissement des coûts. Le CA du secteur n'augmente que de 1,9 %, alors que l'économie réunionnaise enregistre un rebond d'activité (+8,6 %) suite à une année 2020 négative. En 2022, en revanche, le CA du secteur ralentit à + 0,7 %. Le retour de l'inflation (+5,5 % en moyenne annuelle) pèse sur la consommation des ménages. De plus, la fin des restrictions d'activité redirige une partie des flux de consommation vers les services. Parallèlement, l'activité demeure bien orientée dans le reste de l'économie (*graphique 1*).



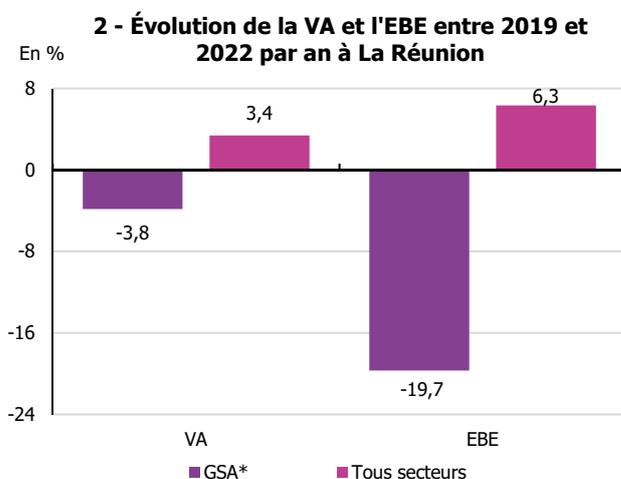
* Grandes surfaces alimentaires

Sources : IEDOM, Banque de France, FIBEN, Octobre 2023

Des résultats en repli pour le secteur

La combinaison de la réorganisation des points de vente et du retour de l'inflation dégrade les résultats d'exploitation du secteur sur la période. La richesse créée mesurée par la valeur ajoutée (VA) et la rentabilité d'exploitation mesurée par l'excédent brut d'exploitation (EBE) des GSA réunionnaises se contractent, respectivement de 3,8 % et de 19,7 % entre 2019 et 2022 en moyenne annuelle (*graphique 2*). Ces résultats s'inscrivent en décalage avec les autres secteurs, dont la VA progresse de 3,4 % en moyenne par an et l'EBE de +6,3 %.

Le recul de la VA s'explique en grande partie par les coûts induits par les opérations de rachats et de changement d'enseignes et de marques. En effet, ces transformations¹ ont entraîné des charges supplémentaires en changement de marque, réassort des rayons, logistique, entreposage, gardiennage, études, etc. Celles-ci contribuent à l'accroissement des charges externes : +6,1 % par an entre 2019 et 2022. Les résultats restent, malgré tout, également mal orientés pour les magasins non concernés par ces changements d'enseigne.



* Grandes surfaces alimentaires

Sources : IEDOM, Banque de France, FIBEN, Octobre 2023

Enfin, la baisse de la VA, conjuguée à une hausse des charges de personnel (+3,5 %), dégradent la rentabilité d'exploitation.

ENCADRÉ : EXPLOITATION DES DONNÉES COMPTABLES DE FIBEN

L'analyse de la situation financière des entreprises du secteur repose sur l'exploitation des données comptables collectées par l'IEDOM et intégrées au Fichier bancaire des entreprises (FIBEN), géré par la Banque de France. Ce fichier recense les éléments financiers des sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros. Pour plus d'informations : <http://www.iedom.fr/iedom/entreprises/la-cotation-des-entreprises/>.

L'analyse des éléments financiers porte sur un échantillon quasi exhaustif de 65 entreprises de la grande distribution alimentaire en 2022, soit plus de 80 % des hypermarchés et supermarchés de l'île (la totalité des hypermarchés), représentant 87 % des effectifs des grandes surfaces alimentaires à La Réunion. Les évolutions entre 2019 et 2020 sont réalisées sur un échantillon plus restreint de 42 entreprises présentes sur ces deux années.

¹ Le groupe GBH déclarait avoir investi [plus de 15 millions d'euros depuis 2020](#) dans ses nouveaux magasins comme dans ses centres commerciaux historiques. Run market déclarait également [plus de 10 millions d'euros de travaux](#).

Une rentabilité qui se dégrade, mais reste supérieure à celle dans l'Hexagone

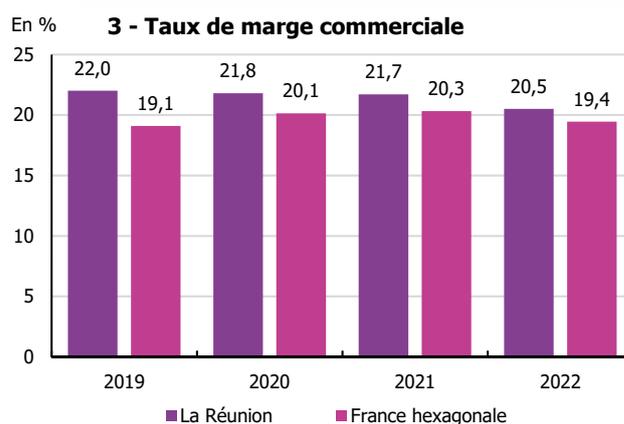
Performance commerciale et rentabilité en recul

L'examen des ratios financiers individuels des entreprises de GSA confirme le diagnostic de baisse des résultats d'exploitation du secteur. Les performances commerciales de la grande distribution alimentaire réunionnaise s'érodent progressivement de 2019 à 2022. En effet, la moitié des GSA du département affiche un taux de marge commerciale (c'est-à-dire le rapport entre la marge commerciale et le prix de vente) supérieur à 20,5 % en 2022 alors que ce taux médian était de 22,0 % en 2019 (*graphique 3*).

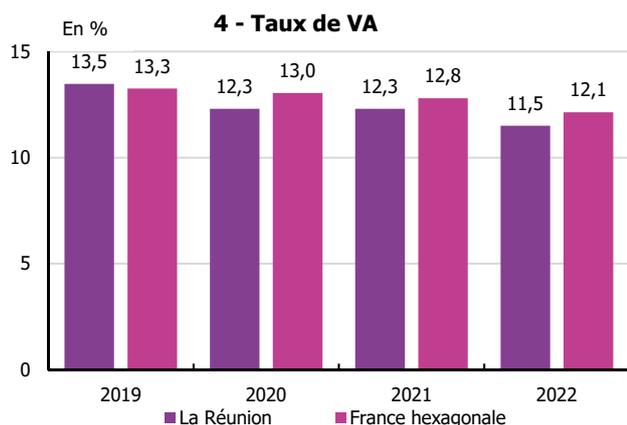
Il recule principalement en 2022 (-1,2 point), car les GSA n'ont pas totalement répercuté la hausse de coûts des intrants et des marchandises au consommateur², rognant ainsi sur leur marge.

La rentabilité de l'exploitation se dégrade également entre 2019 et 2022, en lien avec la contraction de la richesse créée. Le taux de valeur ajoutée (c'est-à-dire le rapport de la VA au CA) perd ainsi deux points, passant de 13,5 % en 2019 à 11,5 % en 2022 (*graphique 4*). Cette dégradation s'explique en grande partie par une hausse du poids des autres charges externes rapportées au CA (11,8 % en 2019 contre 13,0 % en 2022), qui reflète les dépenses de travaux d'aménagement accompagnant la réorganisation des enseignes.

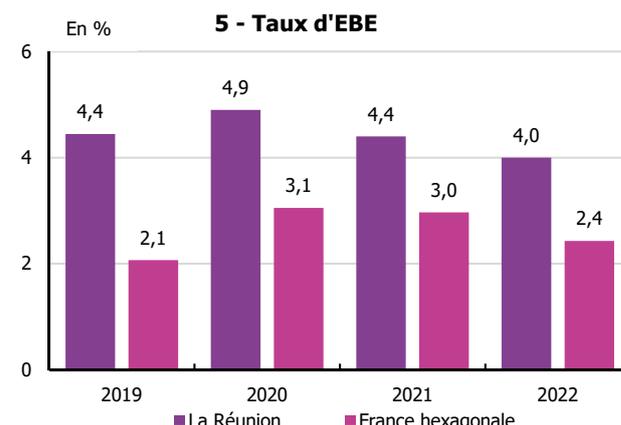
En outre, les charges de personnel se sont alourdies : +3,5 % en moyenne par an. Elles absorbent désormais 62 % de la VA en 2022 contre 60 % en 2019. Au final, la rentabilité d'exploitation se contracte : la moitié des GSA du département présente un taux d'excédent brut d'exploitation (poids de cet excédent dans leur CA) de 4,0 % en 2022 contre 4,4 % en 2019 (*graphique 5*)³.



Sources : IEDOM, Banque de France, FIBEN, Octobre 2023



Sources : IEDOM, Banque de France, FIBEN, Octobre 2023



Sources : IEDOM, Banque de France, FIBEN, Octobre 2023

Les grandes surfaces alimentaires restent cependant plus profitables à La Réunion

Cette dégradation de la performance commerciale des GSA réunionnaises réduit l'écart constaté avec celle observée en France hexagonale. En 2022, la moitié des GSA hexagonales enregistre un taux de marge commerciale supérieur à 19,4 %, soit 1,1 point de moins que dans le département (*graphique 3*). Les GSA hexagonales ont également baissé leur marge avec l'inflation en 2022, après une période de reconstitution de celle-ci (+1,2 point entre 2019 et 2021).

Cet écart de rentabilité observé avec l'Hexagone s'inverse lorsque l'on observe la richesse créée : le taux de VA médian de notre échantillon est inférieur de 0,6 point par rapport à celui observé en France hexagonale (*graphique 4*). Ce renversement s'explique par la dégradation du taux de VA à La Réunion et par une part des achats et charges externes structurellement plus élevée⁴.

Si à La Réunion le taux de VA est inférieur à l'Hexagone, en revanche, la rentabilité d'exploitation est supérieure, en raison d'un poids des charges de personnel plus faible. La part de la rémunération du personnel dans la richesse créée est ainsi de 62 % à La Réunion (médiane) en 2022 contre 74,2 % dans l'Hexagone, du fait de l'externalisation de certaines tâches et des dispositifs

² IEDOM, « [En 2022, les entreprises réunionnaises ont augmenté leurs prix, pas leurs marges](#) », n°768, novembre 2023.

³ Par ailleurs, le groupe Make Distribution a connu *in fine* des difficultés financières. La prise de contrôle par le groupe mauricien IBL Ltd, validée en mai 2023 par le Tribunal de commerce de Saint-Denis de La Réunion, évite au groupe une procédure collective. Le plan prévoit l'effacement d'environ 70 millions d'euros de dettes sur un total de 130 millions.

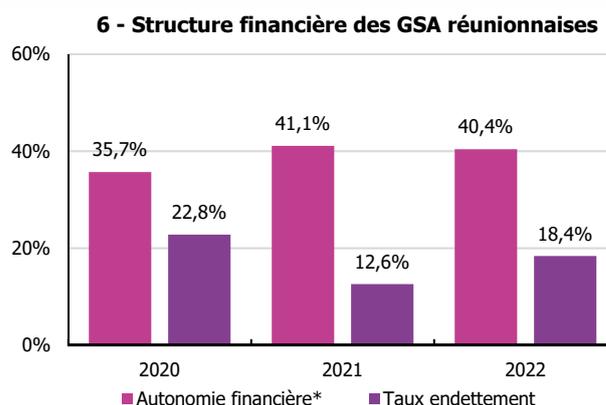
⁴ Plus de précision dans : IEDOM, « [La grande distribution alimentaire à La Réunion, de bonnes performances économiques et financières](#) », n° 624, juillet 2020.

d'exonération de charges. Au final, la moitié d'entre elles présente un taux d'excédent brut d'exploitation (poids de cet excédent dans leur CA) supérieur à 4,0 % contre 2,4 % en France hexagonale (*graphique 5*).

Une structure financière toujours solide

Malgré une rentabilité d'exploitation en baisse, les GSA réunionnaises affichent toujours une solide assise financière : la moitié d'entre elles détient des capitaux propres représentant 40 % de leur bilan, contre 35 % en France hexagonale (*graphique 6*). Ce niveau s'est renforcé entre 2020 et 2022 grâce à l'allègement du bilan avec un moindre taux d'endettement (-4,4 points).

L'endettement reste à un faible niveau (*graphique 6*).



* Autonomie financière = capitaux propres sur total bilan
Sources : IEDOM, Banque de France, FIBEN, Octobre 2023