

L'arrivée de Grand Frais dans le Nord-Pas-de-Calais va bouleverser le marché de l'ultrafrais et le circuit court jusqu'alors occupés par Carré des Halles et O'Tera. Une concurrence frontale qui pourrait se propager dans d'autres départements. Décryptage d'un cas d'école.

# Nord-Pas-de-Calais, la bataille du frais

### LES ENJEUX

#### Le succès de Grand Frais attise la concurrence.

À l'origine, il s'agissait de mettre en avant les métiers et le « trad » quand, partout, on ne jurait plus que par le 100 % libre-service.

#### D'où les multiples lancements d'enseigne.

Au départ, il était surtout question de trouver de bons emplacements. La concurrence frontale était donc très rare.

#### Mais plus les magasins se multiplient,

plus ils prennent le risque de se battre pour les mêmes zones. La concurrence devient frontale, comme dans le Nord-Pas-de-Calais.

**C**réé à Givros en 1992 par le nordiste Denis Dumont, Grand Frais débarque enfin dans le Nord-Pas-de-Calais. Là où l'enseigne n'a aucun magasin alors qu'elle en totalise plus de 140 dans le reste de l'Hexagone, là où se trouve le berceau historique d'Auchan. Le leader français de l'ultrafrais se serait-il réservé le meilleur pour la fin ? En tout cas, depuis avril 2014 et l'ouverture de son premier magasin « ch'timi » près du Cora de Bruay-la-Buisnière, il a franchi le Rubicon. Et ce n'est pas pour faire de la figuration. À peine débarqué, se profilent déjà plusieurs créations : à Liévin (avril 2015), Arras, Tourcoing ou Dunkerque, comme l'attestent les annonces de recrutement

qui se multiplient. Selon un acteur régional de l'immobilier commercial, « *Grand Frais ne lésine pas sur les moyens, quitte à payer le prix fort pour s'implanter rapidement ici* ». Le paradoxe est que les Mulliez n'ont pas su profiter de cette absence pour innover sur ce marché pourtant prioritaire, selon les dirigeants d'Auchan eux-mêmes. Car ce n'est pas dans le Nord, mais à Villeparisis (en banlieue est de Paris) et seulement début 2013 qu'ils ont créé Arcimbo (lire LSA n° 2265), un concept toujours en cours de validation car non dupliqué.

#### O'Tera, le pionnier contrarié

Le pionnier nordiste dans les produits frais et le circuit court n'est autre que Matthieu Leclercq, l'un des fils du fondateur du groupe Decathlon



© RICHARD DAMOREA



et actuel président de son conseil de surveillance. Certes, il s'agit d'un membre éminent de la galaxie Mulliez, mais qui n'est pas issu du sérail de la branche alimentaire. En 2004, après l'échec de l'expansion américaine de Decathlon, il pense à la création d'un concept regroupant, sur une ancienne ferme, une activité agricole et la vente de produits frais cultivés en partie sur place et provenant surtout d'exploitations voisines. La promesse : 70 % de l'assortiment sont issus du circuit court. La Ferme du Sart ouvre, fin 2006, son premier magasin (1 100 m<sup>2</sup>), une singularité dans le paysage de la distribution de l'époque. Malheureusement, elle ne fait pas l'unanimité au sein du monde agricole, qui la perçoit avant tout comme une diversification de la galaxie Mulliez. En 2009, Matthieu Leclercq

doit même renoncer à l'ouverture d'un deuxième point de vente à Wambrechies (nord de Lille) suite aux vives contestations d'exploitants agricoles défendus par le maire de la commune, qui les poussent d'ailleurs à créer leur propre magasin. C'est seulement en 2011 que Matthieu Leclercq réussit à ouvrir une deuxième Ferme à Avelin (sud de Lille). Mais dans la douleur, car, face aux pressions de la Confédération paysanne, des écologistes et de la chambre régionale d'agriculture, il est contraint de changer de nom pour éviter, selon eux, « l'utilisation abusive et trompeuse du mot "ferme" » : adieu les Fermes du Sart et d'Avelin, bienvenue O'Tera !

Entre-temps, d'autres entrepreneurs investissent ce marché. Ce sont d'abord Jean-François Heranu et Guillaume Torcq, deux anciens

▲  
Fort de 140 magasins en France, Grand Frais s'installe dans le Nord sur les terres de la famille Mulliez.

## L'événement

directeurs d'hyper Auchan. Après avoir estimé le potentiel régional quasi inexploité, ils lancent, à Lomme (ouest de Lille), Carré des Halles. Inauguré début 2009, ce premier magasin propose 3 000 références de produits qualité fraîcheur, sans marque nationale, en privilégiant le circuit court et un rapport qualité/prix compétitif. La mise en scène des produits et le merchandising sont plus haut de gamme que ceux d'O'Tera, non sans rappeler Grand Frais d'ailleurs. Leur stratégie d'implantation cible la proximité des centres commerciaux et visiblement l'enseigne est mieux tolérée par le monde agricole. En tout cas elle se déploie rapidement pour compter aujourd'hui six magasins, dont deux dans l'Oise. « *Après une pause en 2014, nous prévoyons, fin 2015, de nouvelles ouvertures, ainsi que des extensions de nos surfaces existantes sur le modèle de notre dernier magasin de Venette, plus grand de 200 m<sup>2</sup> que les précédents, ce qui nous permet de développer de 15 à 30 % la surface et le référencement dédiés au frais LS et à l'épicerie* », annonce Jean-François Hérnu.

### Les Partisans du Goût s'accroche

C'est ensuite la division Supers d'Auchan qui réagit, fin 2010, avec les Partisans du Goût et un premier magasin situé à Halluin (nord-est de Lille), dans un Chronovillage pour espérer capter les clients du drive. Deux fois plus petit que les formats de la concurrence, dans une zone de chalandise isolée avec une offre et un positionnement prix pas toujours clairs, ce magasin ne trouve pas sa place et ferme, comme le Chronodrive, un an plus tard.

Le concept n'est pas abandonné : un nouveau point de vente, de 1 000 m<sup>2</sup> cette fois, ouvre au même moment à l'entrée de Lille Centre. Là, Partisans du Goût vérifie à ses dépens l'un des fondements du retail - « *no parking, no business!* » - et jette à nouveau l'éponge en juin 2013. Après avoir envisagé d'arrêter complètement, l'enseigne vient de décider de continuer d'exploiter son troisième et dernier point de vente créé à Marquette-lez-Lille (nord de Lille) fin 2012. « *La zone de chalandise y est beaucoup plus propice (panier moyen 45 €), nous avons repensé l'offre, développé le rayon traiteur et enregistrons une progression de 60 % de nos ventes en 2014. Ce qui nous incite à envisager d'autres ouvertures à plus long terme sur des emplacements comparables et, donc, mieux ciblés* », annonce Didier Vassal, directeur de l'enseigne.



© O'TERA

### O'TERA

**Création** 2006, à Villeneuve-d'Ascq (Nord)

**Magasins** 3, à Villeneuve-d'Ascq (1 100 m<sup>2</sup>), Avelin (900 m<sup>2</sup>, 2011) et Saint-André-lez-Lille (850 m<sup>2</sup>, 2014)

**Projet** Un magasin à Aulnoye-lez-Valenciennes (760 m<sup>2</sup>), prévu pour l'été 2015.

Dunkerque

Bruay-la-Buissière

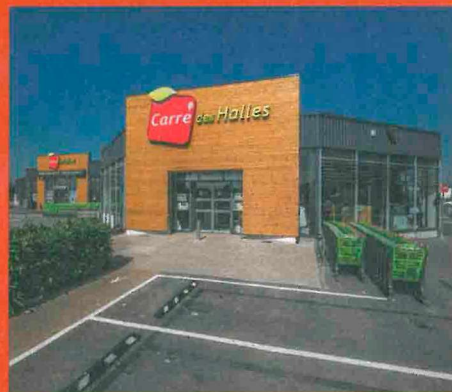
Pas-de-Calais

### CARRÉ DES HALLES

**Création** 2009, à Lomme (Nord)

**Magasins** 6, à Lomme (1 000 m<sup>2</sup>), Fouquières-les-Béthune (1 000 m<sup>2</sup>, 2010), Roncq (1 000 m<sup>2</sup>, 2010), Hénin-Beaumont (1 000 m<sup>2</sup>, 2012), Allonne (1 000 m<sup>2</sup>, 2012) et Venette (1 200 m<sup>2</sup>, 2013)

**Projet** Création et agrandissement de magasins à partir de fin 2015.



© BRUNO COHEN CARRÉ DES HALLES

De son côté, O'Tera, dirigée depuis mars 2013 par Guillaume Steffe (ancien cadre de Decathlon) a relancé son expansion en ouvrant, en novembre 2014, un troisième magasin à Saint-André-lez-Lille, et prévoit une quatrième implantation, l'été prochain, à Aulnoye-lez-Valenciennes (Nord), non loin de l'hypermarché Carrefour. Ses deux premiers magasins ont atteint leur vitesse de croisière (21,5 millions d'euros de chiffre d'affaires cumulés en 2014, en progression de 7,5 % versus 2013, avec un panier moyen à 37 €). Enfin, le tour d'horizon serait incomplet sans parler de Talents de Fermes à Wambrechies (nord de Lille). Comme évoqué plus haut, cette



### LES PARTISANS DU GOÛT

**Création** 2010, à Halluin (Nord)

**Magasin** 1 à Marquette-lez-Lille (980 m<sup>2</sup>, 2012). Les magasins de Halluin (539 m<sup>2</sup>, 2010) et de Lille (1 000 m<sup>2</sup>, 2011) ont fermé respectivement en 2011 et 2013.

**Projet** L'enseigne envisage à nouveau de se développer, sans plus de précision.

© FR LECOQ



### TALENTS DE FERMES

**Création**

2014, à Wambrechies (Nord)

**Magasin**

1 à Wambrechies (300 m<sup>2</sup>)

**Projet**

L'objectif est de pérenniser l'activité de ce premier magasin.

5

### GRAND FRAIS

**Création** 1992, à Givors (Rhône)

**Magasins** 143 en France, dont 1 dans le Pas-de-Calais, à Bruay-la-Buissière (1 000 m<sup>2</sup>, 2014).



**Projet**

Ouvertures à Liévin (avril 2015), Arras, Tourcoing, Dunkerque...

5

enseigne a été créée par les exploitants agricoles qui s'étaient opposés à l'implantation d'O'Tera. S'ils ont mis cinq ans à concrétiser leur projet (changement de destination de cet ancien terrain agricole dans le plan local d'urbanisme), leur magasin de 300 m<sup>2</sup>, plus autant de réserves et d'atelier boucherie-traiteur, a ouvert en août dernier (1,3 million d'euros investis).

#### « Vitesse de croisière »

De toutes les enseignes évoquées précédemment, c'est la seule 100 % circuit court, à l'exception des références en vins, dont les 24 associés exploitants agricoles assurent par roulement une présence quotidienne en maga-

sin. « Nous sommes très contents de l'ouverture et avons atteint notre vitesse de croisière, avec un peu plus de 2 000 clients par semaine, pour un panier moyen de l'ordre de 25 €. Chaque exploitant associé récupère 20 % du prix de vente de ses produits, le reste revenant à l'enseigne. En ce qui me concerne, je gagne mieux ma vie et travaille avec une plus grande liberté et une meilleure visibilité que quand je fournissais les GSA », conclut Perrine Dekeukelaire, maraîchère et responsable communication de Talents de Fermes. Mais les GSA n'ont pas souci à se faire, Talents de Fermes n'a pas vocation à être dupliqué. ■■

FRANÇOIS LECOQ