

Systeme U et Carrefour main



PHOTOS: PATRICK ALLARD/REA - BENOT DECOUT/REA

Insatisfait de la collaboration aux achats avec Auchan, Système U a décidé de s'allier avec Carrefour. Et la coopération pourrait s'élargir, notamment aux filières agricoles.

Souvenez-vous, c'était le 3 avril. Intermarché et Casino rompaient leur alliance à l'achat, ce dernier annonçant dans la foulée un nouvel accord, cette fois avec Auchan. Système U, déjà engagé avec Auchan, déclarait suivre le mouvement du bout des lèvres, sans un grand enthousiasme. Eh bien! cette recombinaison du paysage n'aura duré que trois semaines puisque Système U a revu sa position et finalement décidé, officiellement cette fois, de s'allier avec Carrefour. Merci de suivre! La une de LSA du 12 avril, titrée «Alliances aux achats: la frénésie ne s'arrêtera pas là», était en quelque sorte prémonitoire. Ce nouvel attelage Carrefour-Système U, auquel il convient d'ajouter Provera (car la centrale d'achats de Cora et Match était déjà partenaire de Carrefour), aura un poids jusqu'ici inédit en matière de parts de marchés cumulées. Il représente en effet 34,3 % de la distribution française. Soit à peu de chose près le poids qu'aurait eu une combinaison Casino-Auchan-

L'ESSENTIEL DE L'ACCORD

SON PÉRIMÈTRE

- U et Carrefour vont coopérer à l'achat sur les grandes marques nationales et internationales pendant cinq ans.
- Le périmètre pourra s'étendre, notamment vers les achats non marchands.
- Un «partenariat de référence» sera aussi proposé aux filières agricoles, avec des engagements renforcés.

SES INTÉRÊTS

- Mieux négocier les achats et la massification des PGC.
- Partager les bonnes pratiques et la philosophie du «mieux-manger» sur les filières agricoles.
- Pour les deux partenaires, créer une alliance en mesure de rivaliser avec les concurrents.

Systeme U. Dans le détail, Carrefour et Système U ont posé les bases de discussions exclusives «afin de conclure une coopération de cinq années qui portera sur la négociation à l'achat des plus grandes marques nationales et internationales», ayant vocation à être opérationnelle pour cet automne et, donc, les négociations 2019. Les PGC de type Coca-Cola, Nutella, Ariel et autres devraient donc être achetés en com-

dans la main aux achats

mun, une massification qui doit tirer les prix d'acquisition vers le bas et permettre de grappiller un peu de compétitivité. Très vite, l'Association nationale des industries alimentaires a réagi – avec inquiétude – à cet épisode: «*Les mouvements de concentration ont rarement pour effet d'augmenter les prix à l'achat!*» L'Ania s'est déclarée «*très vigilante sur ce rapprochement et travaille sur les conditions de refondation de la LME*». Les alliances à l'achat ont beau devenir un classique, elles ont toutefois une durée de vie plutôt courte. En s'engageant pour cinq ans, ces mariés en devenir veulent s'offrir un peu plus de stabilité.

La nécessité de se regrouper

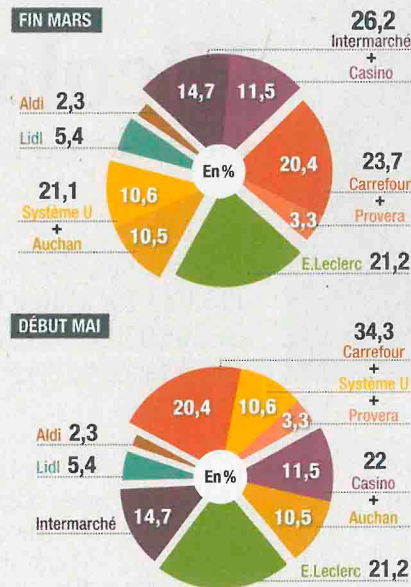
Car Système U a semble-t-il été échaudé par sa collaboration avec Auchan. Initiée il y a quatre ans, elle n'a pas atteint tous les objectifs fixés, selon un mail des dirigeants adressé aux associés. Et la perspective de travailler à trois, avec Casino et Auchan, n'enthousiasmait pas vraiment le groupement d'indépendants, qui va jusqu'à évoquer l'impossibilité de travailler en confiance. Le courant serait mieux passé avec les équipes de Carrefour, notamment autour d'un état d'esprit commun autour du «mieux-manger» et des partenariats avec le monde agricole, qui présentent des similitudes chez les deux interlocuteurs. La nécessité de se regrouper a fait le reste.

Le périmètre de cet accord a même vocation à s'étendre, notamment aux achats non marchands. «*C'est la première fois que nous nous allions aux achats avec une telle ampleur. Il y a certes un enjeu financier vis-à-vis de la puissance d'achat, mais il y a aussi une vision commune en matière de transition alimentaire*», souffle-t-on chez Carrefour. Ni Serge Papin, patron de Système U, ni son homologue de Carrefour, n'ont fait de déclaration officielle. Alexandre Bompard s'est cependant fendu d'un message sur Twitter, se déclarant «*heureux et fier d'annoncer cet accord pour bâtir un partenariat de cinq ans au bénéfice de nos clients et des filières agricoles*», accord qui symbolise «*l'alliance de la transition alimentaire pour tous et du commerce qui profite à tous*», paraphrasant les positionnements des deux enseignes.

Au-delà des achats de grandes marques, les discussions entre U et Carrefour abordent un sujet inédit: la prise d'engagements communs en faveur des producteurs agricoles. Un sujet hautement sensible, et très actuel, qui a été remis sur le devant de la scène dans le cadre des États généraux de l'alimentation. Les deux enseignes assurent vouloir proposer aux filières agricoles «*un partenariat de référence*»,

UN PAYSAGE BOULEVERSÉ

Parts de marché en % en valeur cumulées des distributeurs via les alliances à l'achat
Source: Kantar Worldpanel, CAM au 18 mars 2018



En s'alliant, Carrefour et Système U constituent le groupement leader. Sa force de frappe commerciale (en incluant Provera) atteint plus de 60 milliards d'euros et 7 300 magasins en France (35,8 milliards, 247 hypermarchés, 1 060 supers et 4 267 magasins de proximité pour Carrefour, 19,5 milliards, 65 hypers, 762 supers et 741 magasins de proximité pour Système U, 5,6 milliards et 60 hypers pour Cora, 1,2 milliard et 116 magasins pour Match). En revanche, Intermarché se retrouve isolé. Pour combien de temps ?

«*construit autour des prix et des volumes pour procurer aux exploitants, dans la durée, une juste rémunération*». Ce qui laisse imaginer, pourquoi pas?, des achats communs pour les filières comme le lait, les fruits et légumes ou la viande, au travers d'un accord «*dont le but est de favoriser une répartition équitable de la valeur, de l'amont à l'aval*». Sur le papier, ces engagements d'un nouveau genre vont dans le bon sens, à condition d'être suivis d'effets.

Plus largement, cette énième recomposition repose la question du devenir des autres distributeurs. La centrale nommée Alliance, créée fin 2017 et regroupant Auchan, U et Schiever, va perdre une bonne partie de son poids. *Quid* de son avenir dans le cadre du rapprochement Auchan-Casino? Dans ce jeu de chaises musicales, le dindon de la farce est, pour le moment, Intermarché, avec ses 14,7% de parts de marché. La nature ayant horreur du vide, c'est à se demander avec qui l'enseigne des Mousquetaires s'alliera à l'achat. En apparence, et sauf si l'enseigne s'estime suffisamment forte pour faire cavalier seul, il ne reste, en France, qu'un candidat potentiel, E. Leclerc. Précisément l'enseigne que les fondateurs d'Intermarché avaient quittée il y a quarante-neuf ans, en 1969... ■

MORGAN LECLERC