



Système U Ouest. « Il faut favoriser les PME »

● **DISTRIBUTION** L'enseigne de distribution met en place des accords commerciaux d'un genre nouveau avec ses fournisseurs. L'enjeu ? Préserver les PME de la guerre des prix. Sans pour autant abandonner l'argument du pouvoir d'achat...

Système U fait évoluer son modèle économique. Le vieux schéma a pourtant bien réussi à l'enseigne de commerçants indépendants. Dans l'Ouest, ses 491 magasins affichent 8,37 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2013, en hausse de 3,3 % sur un an. Ces résultats permettent au président de Système U Ouest, Denis Aubé, de revendiquer 29,5 % de parts de marché. Et la croissance devrait toujours être au rendez-vous cette année, le dirigeant tablant sur une hausse de 2,5 % des revenus. À ces bons résultats, les dirigeants de Système U veulent aujourd'hui ajouter la manière. Plus question désormais de miser uniquement sur le prix, sur lequel les distributeurs se livrent depuis des années à une guerre de tous les instants. L'équation est aujourd'hui plus subtile, proche du numéro d'équilibriste. « Il faut favoriser les PME françaises. Mais on ne veut pas non plus être le dernier de la classe au niveau du prix », résume ainsi Denis Aubé. Pas question donc de lâcher une once de terrain aux autres distributeurs dans la bataille du pouvoir d'achat... L'enjeu ? Sauvegarder les entreprises et les emplois, principalement de l'agroalimentaire, que la course au prix le

plus bas fragilise. À en croire les dirigeants de Système U, les PME seraient même les victimes collatérales de la guerre tarifaire qu'imposent les multinationales à leurs distributeurs. Les groupes mondiaux « nous imposent leur loi. On vend leurs produits pour zéro euro, sans même payer la surface et le personnel. Quand on négocie avec Nestlé, on représente 1 % de leur chiffre d'affaires. On ne pèse rien pour eux. Ce qui est paradoxal, c'est qu'on se rattrape avec les PME françaises. On ne peut pas continuer comme cela », assure Denis Aubé. Le président de Système U Ouest appelle à une révision de la LME de 2008 (loi de modernisation de l'économie) et du mode de calcul du seuil de revente à perte.

Un coup marketing ?

Dans cette même logique de favoriser les PME, le distributeur a mis en place ces derniers mois une série d'accords d'un genre nouveau avec quelques fournisseurs. Un coup marketing à l'heure où le « made in France » devient un argument de vente ? En tous cas, pour la soixantaine de producteurs d'oignons de France Allium, une coopérative du Loiret, le contrat signé avec Système U Ouest amène « un changement très important ». Là,



Denis Aubé, président, et Ronan Le Corre, directeur général délégué de Système U Ouest.

où les agriculteurs étaient tributaires de cours hebdomadaires, voire quotidiens, ils sont désormais liés pour trois ans au distributeur, les prix et les volumes se révisant une fois par an. « C'est la première fois qu'une enseigne ne regarde pas que le prix », se félicite

t-on au sein de la coopérative qui peut grâce à cela généraliser une culture d'oignons avec moins d'intrants. Aucun distributeur n'en voulait jusqu'alors pour une question de prix. À Saffré, même satisfaction au sein de la SAS Biolait (49 salariés, 63 M€ de CA) qui collecte

du lait biologique auprès de 1.300 producteurs. L'accord signé il y a trois ans entre cette PME de Saffré, son transformateur, la laiterie LSDH (45), et le distributeur Système U a été renouvelé. « Cela se passe très bien entre nous. Cette démarche inédite offre à tous une

traçabilité totale du produit ainsi qu'une transparence sur le prix. Chacun sait combien son partenaire est payé », indique Loïc Dété, directeur général de Biolait.

Toujours des négociations

Chez Système U, on en est convaincu, ce positionnement à de l'avenir. « Les consommateurs sont prêts à payer un peu plus cher, pas trop non plus, si le produit est local et de qualité », assure Denis Aubé. La coopérative a signé ces dernières semaines des partenariats de ce type avec d'autres entreprises de l'agroalimentaire. Notamment avec la coopérative d'Ancenis Terrena (12.000 salariés, 4,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2012). D'une durée de trois ans, l'accord prévoit la livraison de 50.000 tonnes de porc la première année, puis 100.000 tonnes en 2017. Il fait suite à deux ans de négociations entre les deux entreprises. Et les discussions se poursuivent pour Système U. Tant avec Terrena, pour d'autres produits, qu'avec d'autres PME de l'Ouest.

Stéphane Vandangeon

SYSTEME U OUEST
02 40 68 59 59

120 millions d'investissement cette année

Centrale et magasins confondus, Système U Ouest prévoit cette année un plan d'investissement de 120 millions d'euros. Cent millions d'euros seront injectés par les commerçants indépendants. Cette enveloppe leur permettra d'abord d'étendre leurs magasins. Système U Ouest prévoit en effet de gagner 30.000 m² de surfaces commerciales cette année, ralliement d'enseignes

concurrentes compris. Les commerçants moderniseront également leurs magasins, notamment avec les drives. Environ 80 % des 359 Hyper U et Super U en sont aujourd'hui équipés. « L'objectif, c'est que 100 % le soient avant la fin de l'année », indique Ronan Le Corre, directeur général délégué de Système U Ouest. La centrale du distributeur investira pour sa part 23 mil-

lions d'euros cette année. Parmi les chantiers les plus importants, la robotisation, en 2015, de l'entrepôt de Ploufragan (22), dans lequel dix millions d'euros seront injectés. La plate-forme fruits et légumes de Fontenay-le-Comte (85) sera elle aussi robotisée, tandis qu'à Carquefou le bâtiment abritant 500 informaticiens du distributeur sera agrandi.