



## REVUE DE PRESSE

Semaine 48  
27/11/2023 – 01/12/2023

Revue de presse réalisée à partir des revues et sites suivants :

- Froid News
- Bulletin des Transports et de la Logistique
- Les Routiers
- LSA Commerce & Consommation
- Les Marchés
- L'Officiel des Transporteurs
- Les Échos

N'hésitez pas à nous adresser des coupures de revues concernant l'activité du transport et de l'entreposage frigorifique dans vos régions en nous les envoyant à l'adresse mail :

[info@lachainelogistiquefroid.fr](mailto:info@lachainelogistiquefroid.fr)

La diffusion de cette revue de presse se fait dans le cadre d'un contrat avec le CFC (centre français d'exploitation du droit de copie). En effet, en application de l'article L 122 10 du code de la propriété intellectuelle, la photocopie d'un article de presse ou d'un extrait d'ouvrage au sein d'une entreprise, d'une administration, d'une association ou d'une autre organisation constitue une reproduction d'œuvre protégée qui nécessite donc l'autorisation du CFC. La Chaîne Logistique du Froid rappelle que la reproduction d'un article de presse ou d'une page de livre sans autorisation du CFC constitue un délit de contrefaçon qui est puni de 3 ans d'emprisonnement et d'une amende de 300 000 euros. Cette revue de presse est donc destinée à l'usage exclusif du destinataire.

# SOMMAIRE

## PREMIÈRE PARTIE – L’actualité des transporteurs et logisticiens frigorifiques

- **Froid News**
  - STEF acquiert un véhicule électrique auprès de Scania
  - Petit Forestier veut faire passer 40 % de sa flotte à l’électrique d’ici 2030
- **Les Routiers**
  - Les transports Jammet repris par Stef, plus de 170 salariés perdent leur emploi

## DEUXIÈME PARTIE – L’actualité des donneurs d’ordres :

- **LSA Commerce & Consommation**
  - Carrefour : qui est en charge de l’intégration des enseignes Cora et Match
  - Départ du Secrétaire général des Mousquetaires
  - Groupe Casino : pourquoi et comment les projets de cession des hypers/supers s’accélèrent
  - Le directeur des PGC de Monoprix passe chez un autre distributeur
  - À quelques semaines de Noël, Picard présente sa nouvelle feuille de route
  - Casino : la vente des hypermarchés et supermarchés se dessine
- **Les Échos**
  - Casino pourrait sacrifier ses derniers supers et hypers pour sauver la reprise par Kretinsky
  - Les magasins Casino attendent toutes les convoitises
  - Casino : préavis de grève à compter du 5 décembre
- **Les Marchés**
  - Grippe aviaire : premier cas en élevage dans le Morbihan, la France en risque modéré

## TROISIÈME PARTIE – L’actualité technique, juridique et réglementaire :

- **Bulletin des Transports et de la Logistique**
  - Paris : bientôt 50 km/h sur le périph'
- **L’Officiel des Transporteurs**
  - Jeux olympiques : le secteur transport et logistique s'impatiente
  - Émissions des véhicules lourds : le Parlement européen valide la renégociation des objectifs

# PREMIERE PARTIE :

## L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS



### STEF acquiert un véhicule électrique auprès de Scania

Scania France a livré à STEF un porteur 100 % électrique 25 P B4x2NA. Réceptionné sur le site de Metz, il sera testé sur deux cas d'usage (la ramasse et la distribution) et son autonomie confrontée aux contraintes d'exploitation du groupe spécialiste de la supply chain alimentaire.



A travers sa démarche Moving Green initiée en 2021 pour formaliser sa politique de décarbonation, STEF s'est notamment engagé à diminuer de 30 % les émissions de gaz à effet de serre de ses véhicules d'ici 2030. Dans ce cadre, le spécialiste européen des services de transport et de logistique dédiés aux produits alimentaires sous température contrôlée a fait appel à Scania France, fournisseur de solutions de transport, pour lui livrer un porteur 100 % électrique 25 P B4x2NA. « Pour STEF, Scania est un partenaire

historique que nous challengeons sans cesse. C'est une marque majeure, innovante dans le domaine des solutions de transport durable. Nous sommes persuadés que l'électrique est une solution incontournable pour réduire les émissions de gaz à effet de serre de nos véhicules », explique Jean-Marc Platero, directeur des ressources techniques du Groupe STEF.

#### L'enjeu important de l'autonomie

Chez STEF, cette nouvelle acquisition s'intègre à un processus d'évaluation des solutions de transition énergétique en conditions réelles d'exploitation. « Il s'agit du premier porteur 100 % électrique pour notre Groupe. Avec les équipes du site de Metz qui ont réceptionné le véhicule, nous souhaitons le tester dans deux de nos cas d'usage, la ramasse et la distribution. Nous allons mettre l'autonomie de ce véhicule à l'épreuve de nos contraintes d'exploitation. L'autonomie est un enjeu d'autant plus important que le froid est généré à partir des batteries du camion. En fonction des résultats, le Groupe définira ensuite les développements qu'il pourra donner à cette technologie », indique Jean-Marc Platero. « Avec la mobilité électrique, c'est une nouvelle page qui s'écrit, atteste Cédric Leroux, responsable grands comptes à Scania France. Cela résout en partie la problématique des émissions de gaz à effets de serre mais c'est une découverte pour tout le monde. STEF souhaite tester cette solution et s'en imprégner. Tous les acteurs du transport ont un grand besoin d'apprendre en termes de technologie, d'infrastructures et d'exploitation. » En parallèle de cet achat, STEF entend également travailler à l'implantation de ses bornes de recharge. « L'enjeu majeur du projet est de passer de la phase théorique à la pratique pour accompagner nos équipes d'exploitation, préparer nos garages et apporter des réponses durables à nos clients », termine Jean-Marc Platero.

## Petit Forestier veut faire passer 40 % de sa flotte à l'électrique d'ici 2030

A travers son Electric RoadShow amené à présenter sa gamme électrique à ses clients dans onze pays, le spécialiste européen de la location frigorifique Petit Forestier s'engage dans la transition énergétique. Il ambitionne, à travers neuf types de véhicules, de faire passer 40 % de sa flotte et 70 % de ses commandes de nouveaux véhicules à l'électrique à l'horizon 2030.



De gauche à droite : Jérôme Payonne, directeur marketing et innovation de Petit Forestier Group, Sylvain Dupont, directeur général de Petit Forestier et Laurent Parmeggiani, directeur grands comptes de Petit Forestier.

Une caisse frigorifique conçue à 100 % en PET recyclé et à 97 % recyclable. L'innovation était présentée sur le salon Solutrans 2023 à Lyon la semaine dernière par le carrossier Lecapitaine, entreprise du Groupe Petit Forestier, loueur de véhicules frigorifiques. « *Il s'agit d'un projet récent qu'il faut maintenant industrialiser mais qui montre notre potentiel en matière de carrosserie réutilisable* », commente Jérôme Payonne, directeur marketing et innovation de Petit Forestier Group. Une démarche qui s'inscrit dans la volonté du groupe d'accélérer ses ambitions en matière de développement durable et de transition énergétique. Cette stratégie s'illustre également aujourd'hui avec l'annonce de plusieurs objectifs : celui de faire passer 40 % de sa flotte en électrique, mais aussi 70 % de ses commandes de nouveaux véhicules et réduire son empreinte carbone de 25 % par camion d'ici 2030, par rapport à 2021. « *Nous avons à l'heure actuelle environ 80 000 véhicules en gestion, qui fonctionnent majoritairement au diesel, tout l'enjeu est de les faire progressivement transitionner vers une flotte plus durable* », poursuit Jérôme Payonne. Objectif à terme : atteindre les 10 000 véhicules électriques d'ici 2030, alors que 1 150 sont déjà déployés. Et pour que son offre générale soit plus lisible, le groupe a opéré depuis 18 mois un projet de refonte de son identité graphique entre ses activités industrie (avec Lecapitaine et igloocar), de location frigorifique (avec Petit Forestier, Stricher Froid et Noleggio), de location spécialiste (avec Zefirent) et de revente et recyclage (avec Reways) « *afin que l'innovation portée sur chacune des marques soit plus lisible* ».

### Une « nouvelle langue à apprendre »

Si toutes les énergies auront « *potentiellement leur place dans le parc Petit Forestier* », le groupe a la conviction que l'électrique va lui permettre d'adresser une majorité des usages de ses clients (au nombre de 15 000), du petit artisan au grand groupe : « *La plupart d'entre eux opèrent surtout de la distribution urbaine et régionale, soit des distances n'excédant pas 300 à 400 km, cas pour lesquels l'électrique va être en mesure d'apporter une réponse appropriée. En France, un véhicule électrique*



*représente des économies substantielles de CO2 pouvant aller jusqu'à 80 à 90% sur la durée de vie d'un véhicule. Il produit zéro émission de combustion, peu d'émissions de freinage et il reste seulement des émissions de particules fines associées à l'usure des pneus ». Pour atteindre ses objectifs de décarbonation, tout l'enjeu pour Petit Forestier consiste dès lors à emmener ses clients avec lui dans cette démarche en les convaincant que cette technologie est susceptible de répondre à leurs besoins. « Cette transition va pas se faire en claquant des doigts. C'est quasiment une nouvelle langue qu'il faut apprendre et nous devons créer toutes les conditions favorables pour l'atteindre ». Pour ce faire, Petit Forestier entreprend durant six mois son Electric RoadShow dans 11 pays en commençant par la France, à Rungis « Ce RoadShow va nous permet de communiquer avec ce marché. Notre ambition est de faire comprendre à l'ensemble de nos clients que cette transition énergétique n'est pas incompatible avec une performance opérationnelle », déclare Sylvain Dupont, directeur général de Petit Forestier.*

### **Produits, services, formation**

Dans cette mission d'évangélisation, le groupe entend s'appuyer sur trois piliers : produits, services et formation. Côté produits, Petit Forestier a œuvré au développement de sa gamme électrique depuis de nombreuses années et compte déjà 9 types de véhicules configurables parmi lesquels des petits utilitaires comme le Ligier Pulse 4 ou le Renault Kangoo E-Tech Maxi, des utilitaires plus classiques comme le eDaily ou le Renault Master E-Tech, mais aussi des poids-lourds avec le 16 tonnes de Renault D16 E-Tech ou encore sa remorque frigorifique K-Ryole associé à un vélo pour la logistique urbaine. « Le cœur de notre marché va surtout se faire en véhicule léger et le best seller annoncé est l'Iveco eDaily qui a été carrossé chez Lecapitaine », estime Sylvain Dupont. Niveau services, Petit Forestier a formalisé son offre à travers Smart Connect, une solution télématique permettant d'optimiser la gestion de flotte tandis que Smart Elec se présente comme un service de recharge 100 % mobile et modulable, avec en option le Smart trolleys, une borne mobile permettant de recharger un véhicule jusqu'à 80 kW : « Le fait de pouvoir brancher leur véhicule sur cette infrastructure va permettre à nos clients de ne pas s'occuper de toute la problématique d'ingénierie et de s'engager rapidement », juge Laurent Parmeggiani, directeur grands comptes de Petit Forestier. Enfin, le groupe souhaite s'engager sur des objectifs de formation de ses équipes à l'utilisation de l'électrique, plus de 140 collaborateurs ayant déjà été formés depuis 2022 sur des opérations d'intervention, de dépannage et de remorquage. « Il s'agit d'un enjeu stratégique et nous allons accélérer dans cette voie-là, le deuxième point consistant à former les collaborateurs de nos clients », poursuit Sylvain Dupont. A l'heure actuelle, 6 % des véhicules en commande sont en énergie électrique, alors qu'ils étaient 3 % l'année dernière, « ce qui amène à 410 véhicules électriques en location en 2024, donc le développement est palpable sur le terrain », termine-t-il.



### **Les transports Jammet repris par Stef, plus de 170 salariés perdent leur emploi**

Le tribunal de commerce de Poitiers a retenu les propositions des sociétés Stef, du groupe Mesotrans et d'Antoine Transports qui vont donc se partager le groupe Jammet. Au terme de ces cessions, seuls 74 des 293 emplois que compte le groupe Jammet sont directement sauvegardés. Pour les autres, les deux principaux repreneurs (Stef pour le site de Fleuré et Mesotrans pour celui de Limoges) s'engagent à proposer des postes en reclassement sur leurs différents sites en France ce qui permettrait à 179 autres salariés de trouver une solution.

## DEUXIÈME PARTIE :

### L'ACTUALITE DES DONNEURS D'ORDRES ET DU MARCHÉ



#### **Carrefour : qui est en charge de l'intégration des enseignes Cora et Match**

*60 hypermarchés Cora et 115 supermarchés Match sont à intégrer dans le Groupe Carrefour*

Chez Carrefour, deux personnes ont la responsabilité de l'intégration des magasins Cora et Match.

En attendant, le verdict de l'Autorité de la concurrence, Carrefour France planche sur la façon de bien intégrer dans son giron les magasins Cora et Match. Et c'est LinkedIn qui délivre quelques bonnes informations (confirmées par Carrefour). On y apprend que c'est Alice Rault, directrice exécutive stratégie et transformation Groupe Carrefour, qui est en charge de l'intégration des enseignes Cora et Match au sein du Groupe Carrefour (depuis le 19 septembre 2023). Afin de l'épauler, Guillaume Cocovi a été nommé, le 1er novembre 2023, directeur de projet intégration enseignes Cora et Match.

Selon son compte LinkedIn, Alice Rault travaille chez Carrefour depuis mars 2022. Cette HEC était auparavant chez Suez, Imerys, Cinven et AlixPartner. Quant à Guillaume Cocovi (ex HEC éhalement), toujours selon LinkedIn, il est chez Carrefour depuis 2020 où il occupa les postes directeur de la simplification et de la digitalisation des hypermarchés, directeur stratégie et transformation opérationnelle. Auparavant, il était consultants (KLB, Accenure...).

Rappelons que le 12 juillet 2023, Carrefour a annoncé avoir signé un accord pour reprendre les activités France du groupe belge Louis Delhaize. À savoir, 60 hypermarchés Cora et 115 supermarchés Match, les autres enseignes comme Truffaut ou Delitrateur et le site Houra.fr restant en dehors du deal. Soit un apport de 5,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 189 millions d'euros d'Ebitda et 2,4 % de part de marché. Montant de l'opération : 1,05 milliard d'euros. Cette transaction représente la première acquisition majeure de Carrefour en France depuis plus de vingt ans. Le PDG de Carrefour, Alexandre Bompard, avait "déclaré que les magasins Cora et Match possèdent d'excellents emplacements et offrent une forte complémentarité géographique avec ceux de Carrefour". La réalisation de la transaction est encore soumise à l'approbation de l'Autorité de la concurrence. "Compte tenu de la forte complémentarité géographique des deux Groupes, Carrefour estime les enjeux de concurrence limités. La finalisation est attendue à l'été 2024", écrivait en juillet le distributeur, avant d'ajouter que "La mise en commun des forces respectives de Carrefour, de Cora et Match sera fortement créatrice de valeur, avec un montant de synergies annuelles estimé à 110 M€ d'EBITDA, 3 ans après la réalisation effective de la transaction". Une moitié d'entre elles serait liée à l'optimisation de la performance commerciale : développement de l'omnicanal, optimisation de l'activité non-alimentaire, augmentation du poids de la marque propre, synergies logistiques et achats. L'autre moitié proviendrait de la mutualisation des coûts de distribution, incluant achats non marchands et dépenses marketing & publicité. Voilà, en théorie, les gains espérés. Dans la pratique, l'enjeu humain et managérial sera important pour ne pas "casser" des enseignes avec leurs spécificités et leurs acquis tout en apportant le savoir-faire de Carrefour. De quoi occuper Alice Rault et Guillaume Cocovi.

## Départ du Secrétaire général des Mousquetaires



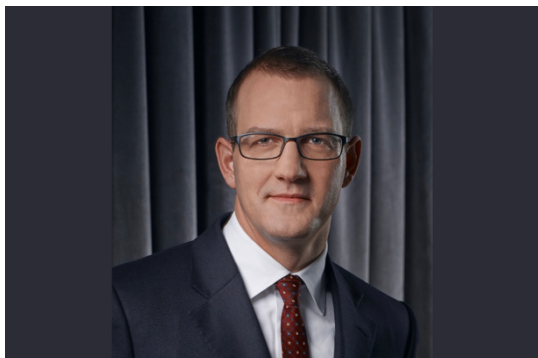
© DR

Géry Porcheron, secrétaire général Groupement Les Mousquetaires, a, selon nos informations, quitté le Groupements d'indépendants.

Encore un nouveau départ chez Les Mousquetaires. Géry Porcheron, secrétaire général Groupement Les Mousquetaires, a, selon nos informations, quitté le Groupements d'indépendants. Aux côtés de Thierry Cotillard, Géry Porcheron occupait le poste de « Secrétaire Général Groupe ». Géry Porcheron avait été nommé en 2020 directeur délégué de la SLM (Intermarché, Netto, Bricomarché, Roady...). Diplômé en sciences politiques, il a débuté sa carrière dans le groupe Unilever en 1989 où il a occupé différentes fonctions dont celle de Directeur Clients Nationaux et Directeur Audit Interne France et International. En 1996, il a rejoint KPMG Peat Marwick en tant que consultant sénior. Puis il est passé chez E Leclerc en 1998 pour y exercer au cours de 13 années passées dans le Groupement différentes responsabilités: la Direction de la centrale d'achat Lucie, la responsabilité de l'alliance E Leclerc-System U, la coordination des dossiers liés aux organisations professionnelles pour la GMS. Il a également pris la responsabilité des comparateurs de prix et du site internet. A partir de 2009, il a été nommé Directeur Général de E. Leclerc Mobile. En 2011, il a occupé la fonction de Délégué Général Adjoint à la Fédération des Entreprises, du Commerce et de la Distribution (FCD). En 2013, Géry Porcheron a créé son cabinet de consulting où il a exercé en tant que Président des missions de conseil auprès des entreprises du retail en France et à l'international. Et c'est en 2020 qu'il rejoint les Mousquetaires.

Ce départ fait suite à d'autres départs. Frédéric Senan, le directeur de la Transformation, est en effet parti avant l'été. Christophe Leray, directeur de la Stime (DSI du Groupement), a démissionné. Thomas Darbois lui a succédé en juillet. Jérôme Ceccaldi, directeur des Ressources Humaines du Groupement, a été remplacé par Patricia Cadoux en septembre. Et Dominique Crepy, directeur de la Communication et des Affaires Institutionnelles du Groupement, a, quant à lui, été remplacé par Sylvain Bruno début novembre. Ce dernier est rattaché directement à Thierry Cotillard, le président de la SLM (Société Les Mousquetaires).

## Groupe Casino : pourquoi et comment les projets de cession des hypers/supers s'accélèrent



Le groupe Casino en reconnaissant dans un communiqué, publié hier, lundi 27 novembre, avoir reçu des « marques d'intérêt préliminaires » pour ses hypermarchés et supermarchés ravive les supputations. Voici pourquoi le calendrier s'est subitement emballé ces deux derniers jours.

© Pour le camp du futur repreneur du groupe Casino, Daniel Kretinsky, "les choses s'alignent d'elles-mêmes. Il faut entrer dans un processus de rationalisation financière".

Deux avertissements sur résultats en un mois, un communiqué de presse quelque peu sibyllin (« des marques d'intérêt préliminaires ») et le petit monde de la distribution s'emballe. La date du mercredi 29 novembre pour un dépôt des offres éventuelles sur les hypers et supermarchés du groupe indiquée par Les Echos ? "Il n'y a rien de ferme, rien de concret », commente-t-on chez Casino, qui ne confirme pas. Pourtant, des rumeurs insistantes indiquent bien cette date, indicative, pour déposer les lettres d'intention. Du côté du consortium regroupant EP Global Commerce, la société du milliardaire tchèque Daniel Kretinsky, et Fimalac, dirigé par Marc Ladreit de Lacharrière, on estime que « les choses s'alignent d'elles-mêmes ». « La situation s'est dégradée plus vite que prévu. Le groupe Casino avait été un peu trop optimiste. Sur la base de ce qui nous avait été présenté, nous pensions pouvoir attendre mars pour prendre des décisions, mais ce n'est plus possible. Cela permet d'engager un processus de rationalisation financière. » Et de conclure : « nous ne pouvons que soutenir la démarche du groupe Casino ».

### Lidl, Aldi ou Auchan ?

Le septième distributeur français, 6,1% de part de marché sur les produits de grande consommation à fin octobre selon Kantar Worldpanel, est donc sorti de son silence, non pour faire un troisième avertissement sur résultats, mais pour confirmer des rumeurs persistantes. Acculé par des ventes qui ne repartent pas et des pertes qui se creusent (538 millions d'euros de pertes attendues pour 2023 pour la seule branche des hypers et supers), le groupe stéphanois aurait, selon une source proche du dossier et selon également un article paru ce matin même dans le média La Lettre, mandaté la banque d'affaires Rothschild il y a deux semaines pour mettre en vente ses 52 hypermarchés et 291 supermarchés, une fois les 195 magasins cédés à Intermarché. Le scénario irait-il plutôt vers une vente à la découpe ou par blocs ? « Toutes les options sont sur la table, mais certains acquéreurs sont très pressés, d'où ce communiqué, explique une source proche du clan Kretinsky. Les plus intéressés veulent reprendre le maximum de magasins sur le marché français ». Ce à quoi le patron de Lidl France, Michel Biero, répond par un « no comment » laconique. Lidl, 7,9% de part de marché PGC à fin octobre 2023, et dont les positions en France s'érodent légèrement, pourrait être intéressé...tout comme son homologue allemand, Aldi, qui ne dépasse pas 3% de part de marché (2,7% toujours à fin octobre selon Kantar). Ce dernier a pour lui d'être habitué à la croissance externe : il a repris déjà quelque 500 magasins Leader Price en mars 2020. Ces deux hypothèses valent pour les supermarchés.

Pour les hypermarchés, Auchan ou Carrefour pourraient aussi vouloir faire leurs emplettes. Surtout le premier, qui stagne à 8% de part de marché. Sans oublier Intermarché et Système U, deux indépendants jamais avares de croissance. « La première vague de ventes de magasins Casino à Intermarché est faite. Pour la deuxième vague, un acompte a été versé. Quant à la troisième vague (76 magasins, ndlr) qui devait être cédée à Intermarché, elle est semi-sécurisée, mais un autre distributeur pourrait très bien surenchérir », note un expert. Casino aurait alors, selon nos informations, plusieurs millions d'euros de pénalités à

verser à Intermarché mais le jeu d'une réévaluation de la valeur des actifs mis en concurrence pourrait en valoir la chandelle. Parmi les hypothèses, on cite des groupes qui avanceraient de concert avec notamment des partenariats étonnants entre des distributeurs intégrés et des indépendants qui se partageraient le gâteau. Histoire de compliquer encore plus l'affaire, certains s'interrogent sur les éventuels magasins Cora et Match que Carrefour pourrait devoir céder à la demande des autorités de la concurrence. Bref, tout le monde regarde et tout est étudié alimentant ainsi "la machine à rumeurs".

## Et après ?

Dans quel état ces repreneurs trouveront-ils les magasins ? La vente risque de se faire à un prix moins élevé que la première cession à Intermarché, de l'ordre de « 0,15 fois le chiffre d'affaires contre 0,2 ou 0,3 habituellement », pronostique Clément Genelot, vice-président spécialisé dans le commerce chez Bryan&Garnier. Le groupe Casino a manqué de temps et d'argent pour redresser la branche des hypermarchés et supermarchés. La baisse des prix de 10% n'a pas suffi à faire revenir les clients perdus et a nécessité beaucoup de cash de la part de Casino (deux milliards d'euros de free cash-flow depuis le début de l'année). Clément Genelot estime à un milliard d'euros l'enveloppe nécessaire pour relancer les hypers et supers : 440 millions d'euros pour les prix, 300 millions d'euros pour rénover les magasins et le reste pour réembaucher du personnel. « Il faut douze à dix-huit mois pour redresser des magasins de la sorte ».

Le premier bilan de la petite cinquantaine de magasins Casino passés sous pavillon Intermarché le 16 octobre (il en manque encore 20%) montre qu'il faut s'armer de patience. « La dynamique de démarrage est bonne avec une croissance à deux chiffres, explique-t-on chez Intermarché. Elle est conforme à nos prévisions. En moyenne le chiffre d'affaires progresse bien alors que nous avons baissé les prix de près de 15% ». Cela en sachant que les nouveaux concepts ne seront déployés qu'en 2024 et que, pour mettre un magasin "à niveau", il faut compter quelque 1000 euros du m<sup>2</sup>. Aujourd'hui, sur le total des magasins achetés par Intermarché 80% auraient déjà été affectés à un adhérent et les 20% sont en train d'être finalisés assure l'enseigne. Michel Rieux, délégué syndical centrale CGT, est plus dubitatif. « Les quinze premiers jours ont démarré fort, mais ensuite, il y a eu un ralentissement ». Le passage au concept « Fab Mag » d'Intermarché en 2024 accélèrera sûrement les choses. Mais des premiers retours prouveraient que le redressement d'un grand nombre de ces magasins sera plus long que prévu (avec parfois de mauvaises surprises sur l'état réel des points de vente) et que les ratios habituels de retour sur investissement ne fonctionnent guère dans une conjoncture difficile et inflationniste.

## Le rachat ira à son terme

Ce qui est sûr, c'est que, malgré tout, le rachat par le trio Kretinsky, Lacharrière et Attestor, ira à son terme. « Casino n'ira pas au tapis », estime un expert. Le deal, qui passe par un apport de 1,35 milliard d'euros d'argent frais et un effacement de la dette de l'ordre de 5 milliards d'euros, contient certes des conditions suspensives, trois précisément, mais qui dépendent d'autorités supérieures. La première autorisation doit venir de Bercy, en décembre, et tient à la nature du consortium, le fonds Attestor étant basé à Londres et Daniel Kretinsky étant tchèque ; la deuxième, attendue pour fin décembre-début janvier, vient de l'Autorité des marchés financiers (AMF), le consortium dépassant 30% du capital ; et enfin, la troisième de la Commission européenne. Elle devrait tomber fin janvier. D'ici là, la vente probable des hypermarchés et supermarchés, 6 milliards d'euros de chiffre d'affaires à eux deux, sera scrutée avec intérêt par tous, y compris par le gouvernement. Les effectifs de cette branche sont en effet rassemblés sur le site du siège historique du groupe, à Saint-Etienne, et emploient 2000 personnes.





## Le directeur des PGC de Monoprix passe chez un autre distributeur

Olivier Andreolety quitte l'enseigne Monoprix pour rejoindre le réseau de distribution breton Nous Anti-Gaspi au poste de directeur des achats et de l'offre.



Olivier Andreolety, ancien directeur des PGC de Monoprix désormais en poste chez Nous Anti-Gaspi.

Selon nos informations, Olivier Andreolety, jusque-là directeur des PGC, de la beauté et des opérations chez Monoprix a rejoint le réseau Nous Anti-Gaspi, fondé en 2018 par Vincent Justin et Charles Lottmann. Titulaire d'un BTS action commerciale/marketing/ventes et d'un DEESMA, il entre en 2002 chez Carrefour, où il fait ses armes. Il y reste pendant près de quatre ans avant d'entrer chez Casino, en 2005. De chef de produit à acheteur, l'homme a un parcours solide dans la grande distribution et occupe désormais le poste de directeur des achats et de l'offre au sein de Nous Anti-Gaspi.

### Monoprix cherche un successeur

Si l'enseigne Monoprix est en cours de recrutement pour trouver un successeur à Olivier Andreolety, l'intérim est, durant cette période, assuré par Pauline Glaziou, directrice alimentaire et beauté de l'enseigne Casino, également membre du comité exécutif.

Le réseau Nous Anti-Gaspi compte aujourd'hui 26 magasins en propre et a réalisé un CA de 33 millions d'euros en 2022. C'est également à cette période que le distributeur a bouclé une nouvelle levée de fonds de 8 millions d'euros auprès de ses actionnaires historiques (Eutopia, Quadria et Danone Manifesto Ventures).



## À quelques semaines de Noël, Picard présente sa nouvelle feuille de route

Deux mois après le départ inattendu de son ex-présidente, Cathy Collart Geiger, c'est un trio de dirigeantes, dont Cécile Guillou, la nouvelle présidente, qui a présenté les priorités de Picard Surgelés à LSA. D'abord réussir les fêtes, une période clé pour l'enseigne, ensuite poursuivre et affiner le développement de l'offre, des innovations et du parc. Rencontre.



Un trio de choc à la tête de l'enseigne alimentaire préférée des Français, composé de Delphine Alazard-Courtier, directrice marketing produits R & D, Cécile Guillou, présidente de Picard et Elizabeth Bouton, directrice de la qualité et du développement durable (de gauche à droite).

À quelques semaines de Noël, c'est l'effervescence. Car c'est LE temps fort de Picard, qui réalise 25% de ses ventes sur cette période. Avec, comme produit star, l'incontournable saumon fumé. Les chiffres sont éloquentes : 70 nouveaux produits lancés, 2 millions de bûches vendues créées par un(e) chef(fe) invité(e) (Nina Métayer l'a n dernier, élue meilleure pâtissière du monde cette année), 2000 saisonniers recrutés. Un pic aussi en termes de fréquentation, avec 9 millions de clients accueillis en décembre dernier, attendus dans les 1 100 magasins de l'enseigne, dont 40 en franchise. La machine est bien rodée à l'exercice. Mais « *tout l'enjeu est de fidéliser encore plus de clients* », lance Cécile Guillou, la nouvelle présidente de Picard, transfuge de Franprix arrivée pour succéder à Cathy Collart Geiger, évincée il y a quatre mois.

Picard compte 10 millions de porteurs de cartes, dont 7 millions d'actifs, soit un foyer français sur trois et 80 % du chiffre d'affaires (1,7 milliard en 2023) réalisés sous le programme fidélité. Pour les séduire, l'enseigne ratisse large. Elle a concocté des menus de fête qui s'adressent à tous, y compris aux végétariens et aux végans. Et prévoit de décliner sa gamme de sachets surgelés Mix & Miam en version festive à destination des jeunes ou des personnes seules. Elle profite aussi de la période pour lancer son nouveau service traiteur dans 20 magasins. « *Il s'agit d'une nouvelle gamme de produits composée d'assortiments de plateaux dont 12 références salées et 3 sucrées proposées dans un grand conditionnement adapté pour les fêtes de fin d'année et pour toutes les réceptions tout au long de l'année* », indique la directrice marketing produits et R&D, Delphine Alazard-Courtier. Cécile Guillou, elle, s'est pliée, à peine arrivée, à la traditionnelle séance de dégustation des nouvelles offres de Noël avec les collaborateurs venus de toute la France. C'est l'esprit Picard !



## Casino : la vente des hypermarchés et supermarchés se dessine

Selon nos informations, Intermarché et Auchan proposent ensemble 1,1 milliard d'euros pour reprendre tous les magasins et les entrepôts mis en vente par Casino. En face, Lidl ferait une offre qualifiée de « très généreuse ». Mais tous les autres distributeurs sont en embuscade.

### Ce qui est à vendre

- **52 hypermarchés** et 353 supermarchés, dont 60 en franchise
- **6,49 Mrds €** de CA à fin 2022 pour ces magasins, 5,5 Mrds € à fin 2023 (2,4 pour les hypermarchés et 3,1 pour les supermarchés, d'après les estimations de Bryan, Garnier & Co)
- **- 16 % de CA** pour les hypers et **- 10,7 %**, à périmètre comparable, pour les supermarchés en 2023, selon les prévisions de Bryan, Garnier & Co
- **12** entrepôts logistiques

Sources : groupe Casino, Bryan, Garnier & Co

Six couleurs, six faces, 43 milliards de milliards de combinaisons. En comparaison avec le casse-tête du Rubik's Cube, l'agitation qui a saisi le monde de la distribution depuis l'annonce le 27 novembre par le groupe Casino de la mise en vente de ses hypermarchés et supermarchés donne heureusement lieu à des hypothèses beaucoup plus simples. Quoique... Dans un communiqué paru le 30 novembre, le sixième groupe de distribution français confirme « *avoir reçu à date des offres préliminaires indicatives de la part de plusieurs acquéreurs, portant sur des périmètres différents d'hypermarchés et supermarchés* », sans donner plus de détails. Parmi eux, une alliance entre Intermarché et Auchan, confirmée à LSA par une source proche des enseignes. Un mariage surprenant à première vue. Quel point commun en effet entre un groupement de 3 000 chefs d'entreprise, indépendants, troisième sur le podium de la distribution alimentaire, offensif, et un groupe intégré, familial, cinquième dans le tableau, lancé dans le redressement de ses 119 hypermarchés (136 avec les affiliés) ? Et pourtant, pour reprendre la branche des hypermarchés et supermarchés du groupe Casino, Thierry Cotillard, le président de la SLM (Société Les Mousquetaires), et les dirigeants d'Auchan Retail ont décidé de faire cause commune. En jeu donc, le rachat de 52 hypermarchés et de 353 supermarchés à l'enseigne Casino (dont 60 en franchise). Ensemble, leur chiffre d'affaires ne devrait pas dépasser, selon les prévisions concordantes des analystes, 5,5 milliards d'euros à la fin de l'année. Car l'été et l'automne ont été fatals aux magasins Casino : les ventes en comparable des hypers ont chuté de 18,6 % au troisième trimestre et celles des supers de 11,5 %.

## Une guerre sans merci

Le groupe a dû faire deux avertissements sur résultats coup sur coup, prévenant d'une perte d'exploitation de 100 millions d'euros, minimum. Il n'en fallait pas plus pour que le futur propriétaire du groupe, incarné par un trio composé du milliardaire tchèque, Daniel Kretinsky, de Fimalac, la société dirigée par Marc Ladreit de Lacharrière, et du fonds Attestor, décide de passer à l'étape suivante et presse Jean-Charles Naouri, encore propriétaire, de mettre en vente le cœur de métier du groupe stéphanois. Or, c'est connu, ouvrir une grande surface en France relève aujourd'hui de l'exploit. Exploit bientôt encore plus ardu avec l'article 215 de la loi Climat et résilience votée le 22 août 2021, qui stipule qu'aucune exception ne pourra être faite pour ouvrir des surfaces de vente de plus de 10 000 m<sup>2</sup>. Quant aux demandes de

dérogation pour tous les projets d'une surface de vente supérieure à 3 000 m<sup>2</sup>, elles seront examinées par le préfet. Les acteurs se livrent donc une guerre sans merci pour gagner des dixièmes de part de marché. Ils ont tous à minima regardé le dossier Casino. Pourtant bien occupé par l'absorption prévue pour 2024 de Cora et de Match, Carrefour reconnaît « avoir exprimé de l'intérêt pour certains actifs ». De son côté, Dominique Schelcher, PDG de U, a démenti sur X un projet d'alliance avec Lidl... à moins que ce dernier ne s'entende sur le partage avec un autre distributeur. Certains évoquent E. Leclerc, resté silencieux jusqu'à présent.

### Ce qu'il resterait du groupe Casino après la vente

- **Monoprix** : 4,34 Mrds € de CA en 2023, à + 1,6 %, 862 magasins
- **Franprix** : 1,53 Mrd € de CA, à + 4 %, 1 159 magasins Proximité et divers : 1,52 Mrd € de CA, à + 2,9 %, 6 392 magasins
- **Cdiscount** : 1,2 Mrd € de volume d'affaires, à - 24,2 %
- La marque **Leader Price**, dont Casino est propriétaire, et les 40 magasins

Source : estimations à périmètre comparable de Bryan, Garnier & Co pour 2023. Le parc de magasins est au 30 septembre 2023, chiffres groupe Casino

À ce stade, trois acteurs ont déposé une offre formelle le 29 novembre au soir. Parmi eux donc, Intermarché et Auchan, un spécialiste des supermarchés et un de l'hyper qui ont décidé d'agir de concert. « C'est logique qu'il n'y ait pas d'acheteur unique, souligne Nicolas Champ, analyste de Barclays. Les formats et les emplacements sont différents et les hypermarchés n'intéressent que quelques acheteurs potentiels. » Thierry Cotillard avait commencé ses emplettes dès le mois de mai en s'assurant la reprise de 195 magasins Casino en trois vagues, soit « quinze ans de croissance et 2 points de part de marché ». Le voilà prêt à recommencer. Sachant que dans la corbeille, selon nos informations, aurait été remise au pot la troisième vague des 76 magasins Casino sur lesquels Intermarché avait une option. « Cette fois, nous avons préféré faire une offre globale, y compris pour les douze entrepôts logistiques », explique un proche du dossier, qui rappelle l'échec d'Intermarché lors de la reprise de Leader Price en 2020. « Nous avons candidaté pour 200 magasins mais pas la totalité... et Aldi l'avait emporté. » Pas question de se faire avoir une deuxième fois. Seulement voilà, le format de l'hypermarché n'intéresse pas forcément Intermarché, plus à l'aise sur les supermarchés. « Y aller seul était trop dangereux, abonde une source proche du dossier. Il faut aussi rester sur un ratio d'endettement raisonnable. » Le mariage a priori surprenant s'avère plutôt complémentaire.

### Un rachat « exorbitant » pour certains

De son côté, Auchan avait déjà raté l'opportunité d'une alliance avec Carrefour il y a plus d'un an, et de trois autres depuis. Découragés, les dirigeants d'Auchan ? Fin juillet, lors de la présentation des résultats semestriels, ils avaient au contraire expliqué être à l'écoute « d'opportunités stratégiques ». Quelques jours plus tard, Auchan rachetait Dia au Portugal pour y devenir numéro trois. Très peu endetté, le groupe estime avoir les coudées franches, d'autant que Philippe Brochard, directeur général pour la France, peut se féliciter d'une progression des ventes de ses 119 hypers intégrés en 2022 (+ 2,4 % en comparable). Aujourd'hui, après avoir refondu en profondeur la tech de l'enseigne et affûté ses effectifs et donc ses coûts, avec plusieurs milliers de postes non renouvelés en deux ans, le groupe nordiste prend un virage à 180 ° : les prix dans tous les magasins Auchan ont baissé, depuis le 4 décembre 2022, sur 5 000 à 25 000 produits selon les sites, adaptation locale oblige, pour se mettre en dessous de Carrefour, dans le corridor des indépendants.

Logique dans ces conditions que le numéro trois et le numéro cinq aient trouvé un intérêt commun, chacun faisant son marché dans le reste du parc de Casino. Ainsi, toujours selon nos informations que ni

Intermarché, ni Auchan, ni Casino ne souhaitent commenter, Auchan signerait pour un parc réalisant 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires, essentiellement des hypermarchés (80 magasins au total, dont 48 hypers choisis selon des « zones de vie »), et Intermarché pour 1,2 milliard d'euros, quelques hypermarchés (4) et surtout des supermarchés (un peu plus de 100). C'est pour ces formats-là que la valorisation serait la plus importante, de l'ordre de 50 % du chiffre d'affaires. « *Il reste des pépites dans le parc* », indique un négociateur. Le tout reviendrait, toujours selon nos informations, à environ 1,1 milliard d'euros, une somme répartie pour moitié entre les deux alliés de circonstance. Une somme jugée « exorbitante » par un expert, la quasi-totalité des magasins étant vendue sans les murs. « *Or, il faudra renégocier des niveaux de loyers très élevés.* » Pour rappel, la première vague, 58 magasins passés sous pavillon Intermarché depuis le 16 octobre, a été rachetée 209 millions d'euros, soit 0,3 fois le chiffre d'affaires. La présence d'un grand nombre de supermarchés explique cette valorisation plus élevée. Car, pour le reste, c'est plus compliqué. « *Attention !, prévient un proche du dossier qui n'a pas peur des métaphores. Une vingtaine des 52 hypers pissent le sang.* » En langage plus policé, cela signifie qu'ils ne peuvent pas être redressés, ce qui n'est guère étonnant. Sur la première vague des 58 magasins cédés à Intermarché, les dix hypers affichent un chiffre d'affaires moyen de 25 millions d'euros annuels, soit la moitié des standards de la profession. Dans la corbeille, douze entrepôts, mais pas le siège historique de Casino à Saint-Étienne.

### Un groupe Casino acculé...

La chute des ventes cet automne (- 18,6 % pour les hypers et - 11,5 % pour les supermarchés à fin septembre 2023) et la détérioration du free cash-flow (2 milliards d'euros « brûlés » depuis le début de l'année) ne laissent plus vraiment le choix à Jean-Charles Naouri. Celui-ci a dû procéder à deux avertissements sur résultats en moins d'un mois pour prévenir que l'Ebitda serait à - 100 millions d'euros. Les seuls hypers et supers termineront l'année avec une perte de 538 millions d'euros.

### ... Et un consortium EP Global commerce, FIMALAC et Attestor soulagé

« *Le groupe Casino avait été un peu trop optimiste. Sur la base de ce qui nous avait été présenté, nous pensions pouvoir attendre mars pour prendre des décisions, mais ce n'est plus possible. Cela permet d'engager un processus de rationalisation financière.* » Voilà la situation résumée par un proche du clan de Daniel Kretinsky qui ne peut que se réjouir de ne pas avoir la partie la plus délicate de la restructuration à assumer. Mais l'artifice pourrait paraître un peu gros pour Bercy qui s'est toujours dit attentif au maintien de l'emploi.

## Tout peut encore bouger

Reste à convaincre chez Les Mousquetaires suffisamment d'adhérents de reprendre des magasins Casino. Sur les 58 repris dans la première vague, 20 % n'ont pas trouvé preneur à ce jour. À ce titre, la décision de Thierry Cotillard d'ouvrir la possibilité d'exploiter des magasins en franchise pour les nouveaux venus, adoptée par le conseil international des Mousquetaires qui s'est tenu mi-novembre, tombe même à pic : elle permettra d'accueillir plus facilement les 60 magasins Casino franchisés tout en ralliant si besoin d'autres indépendants. Autre décision clé de ce même conseil international, le changement du pacte d'associés qui va permettre à plusieurs associés d'investir en commun dans des points de vente sans forcément les exploiter. De quoi grandement faciliter les reprises à venir si le projet Intermarché-Auchan était accepté par Casino et le consortium de ses futurs acheteurs. Thierry Cotillard a d'ailleurs expliqué dans un message diffusé sur Radio Mousquetaires, la radio interne du Groupement, à 15 heures le 30 novembre, la philosophie globale de cette offre qui vise à ne pas laisser s'échapper de nouvelles opportunités de croissance, tout en s'associant pour limiter les risques d'un endettement excessif.

Reste à savoir si le tandem franco-français pourra l'emporter face à Lidl, apprécié des politiques et réputé proche des agriculteurs. En solo, celui qui partagerait avec le fonds Attestor – l'un des trois alliés du consortium qui rachète Casino, le même actionnaire, la famille Schwarz – aurait fait une offre qualifiée par plusieurs sources de « *généreuse et avantageuse mais centrée sur les seuls supermarchés* ». Sans plus de

détails. Contacté par LSA, Michel Biero, qui sera président de Lidl France à partir du 1er janvier prochain, n'a pas souhaité répondre. Mais sa candidature ne fait guère de doute. Le clan Kretinsky n'affirmait-il pas le 28 novembre à LSA que « *les plus intéressés veulent reprendre le maximum de magasins sur le marché français* » ? Visés Lidl et Aldi, cette dernière hypothèse ayant été démentie par un proche du dossier. Quant à Lidl, il semble logique qu'il se porte candidat. Malgré ses 1 691 magasins et 16,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour 2022, sa part de marché en France a reculé pour la première fois cinq mois d'affilée (7,9 % selon Kantar Worldpanel à fin octobre 2023, - 0,3 %). Et l'enseigne n'a ouvert qu'une dizaine de magasins, contre une trentaine habituellement, soit « *notre année la plus basse depuis notre arrivée en 1989* », reconnaisait dans nos colonnes récemment Michel Biero.

Il faudra donc encore patienter quelques jours, voire quelques semaines pour savoir qui sera l'heureux élu. Une fois les offres déposées, en effet, le conseil d'administration du groupe Casino doit les valider avant que le consortium dirigé par Daniel Kretinsky ne se prononce. Le milliardaire tchèque est également sur le front avec le rachat d'Editis, délicat de par sa présence au capital de Fnac Darty à hauteur de 25 %, et dans la reprise d'Atos. Quant au nouveau propriétaire, il devra réinvestir financièrement et humainement dans le futur Casino. Clément Genelot, vice-président de Bryan, Garnier & Co, évalué à 1 milliard d'euros l'enveloppe nécessaire pour relancer ces hypers et supermarchés dès la première année : 440 millions pour les prix, 300 millions d'euros pour rénover les magasins et le reste pour réembaucher du personnel. Car les seuls arguments financiers ne suffiront sans doute pas à l'emporter. Le volet social devrait aussi beaucoup compter. Une intersyndicale (FNTA-FO, CGT, CFDT, CGC et UNSA) s'est constituée et demande un rendez-vous urgent au comex de Casino et à Daniel Kretinsky avant le 5 décembre. Ce jour-là, les salariés sont appelés à manifester devant le siège de Saint-Etienne et celui de Vitry-sur-Seine. Un préavis de grève a été aussi déposé jusqu'au 31 décembre. Qui sera mieux-disant dans ce domaine, entre un Lidl aux process très rigoureux et dont les coûts de personnel sont estimés à environ 6 % du CA et des Intermarché ou Auchan où ils oscillent entre 10 et 12 % ? Qui garantira aussi le moins de fermetures de magasins, d'hypers et d'entrepôts, une fois acquis et le moins d'emplois supprimés sur les 20 000 que compte cette branche ? Qui enfin assurera l'approvisionnement le plus franco-français possible, avec ou sans produits de marques ? Le lobbying promet d'être intense sur tous ces sujets dans les jours qui viennent. D'autant plus, et l'histoire le démontre, que, tant que les accords ne sont pas paraphés, tout peut encore bouger avec une offre de dernière minute d'un autre distributeur, que certains guettent également déjà des magasins qui pourraient être revendus par les futurs acquéreurs et que l'Autorité de la concurrence devra se prononcer sur l'ensemble des opérations. Un vrai casse-tête, digne... du Rubik's Cube.

## Les repreneurs en lice

Intermarché et Auchan ont déposé une offre commune le 29 novembre portant sur la totalité des magasins et 12 entrepôts pour environ 1,1 milliard d'euros. Le premier reprendrait 4 hypermarchés et un peu plus de 100 supermarchés réalisant au total 1,2 milliard d'euros de CA ; le second 48 hypermarchés et 32 supermarchés faisant 1,4 milliard d'euros de CA. Lidl, seul pour l'instant, ferait une offre seul essentiellement centrée sur les supermarchés.

## Intermarché offensif

**Les intérêts** : dépasser Carrefour en termes de part de marché et devenir numéro deux sur le marché français derrière E. Leclerc ; amortir son outil industriel (56 usines AgroMousquetaires) ; recruter de nouveaux adhérents ou permettre à des directeurs de le devenir via un pacte d'associés revu il y a deux semaines.

**Les inconvénients** : le groupement accroît son endettement, déjà élevé depuis le rachat de 195 magasins Casino signé le 26 mai 2023. Le risque existe aussi de ne pas rentabiliser aussi vite que prévu des magasins déficitaires. Enfin, il faut trouver des adhérents. Un magasin Casino sur cinq repris lors de la première vague n'a pas encore de repreneur.

## Auchan à l'affût



**Les intérêts** : réussir enfin une opération de croissance externe en France de nature à doper son parc d'hypermarchés, son format roi, et gagner mécaniquement des parts de marché alors que la sienne stagne à 8,6 % (- 0,3 point à fin octobre 2023 en cumul à date selon Kantar) ; se renforcer dans des régions clés comme le Sud-Est et le Centre-Est ; défendre une offre locale et des marques nationales.

**Les inconvénients** : intégrer une cinquantaine d'hypermarchés dans un parc qui en contient 119 (intégrés). Or, ils souffrent d'un déficit d'investissements ces dernières années.

### **Lidl en recherche de croissance**

**Les intérêts** : agrandir son parc de magasins (1 691) en France, son deuxième pays après l'Allemagne. Un impératif, alors que sa croissance patine. Lidl a ouvert une dizaine de magasins en 2023 contre une trentaine habituellement.

**Les inconvénients** : Lidl est habitué à tourner avec des frais salariaux très faibles de l'ordre de 6 % quand Casino est à 14 %. Difficile de ne pas imaginer des coupes dans ce domaine. Par ailleurs, les coques des magasins Casino n'ont rien à voir avec celle d'un Lidl et leur transformation va obliger à de très lourds investissements. Enfin voir grandir une enseigne étrangère dont l'offre repose à 90 % sur des marques de distributeurs pourrait faire peur à Bercy et aux puissants lobbys industriels français.

# Les Echos

## Casino pourrait sacrifier ses derniers supers et hypers pour sauver la reprise par Kretinsky

Malgré une baisse des prix, les enseignes Casino perdent des ventes. Leur soutien nécessite des centaines de millions d'euros d'investissement. Pour arrêter l'hémorragie, Jean-Charles Naouri s'apprête à vendre plus de points de vente à Intermarché, voire à céder le solde de son parc au plus offrant. Carrefour, Auchan, U, Lidl sont sur les dents.



A cause de prix trop élevés, les supermarchés et hypermarchés Casino ont perdu des clients et des parts de marché. (Lydie Lecarpentier/REA)

Par [Philippe Bertrand](#)

Publié le 26 nov. 2023 à 21:30 Mis à jour le 26 nov. 2023 à 21:36

[La dégradation de la situation financière des enseignes Casino](#) appelle des décisions. Elles pourraient être prises bientôt. Pour arrêter l'hémorragie, le groupe encore dirigé par Jean-Charles Naouri s'apprête à vendre plus de supermarchés à Intermarché, voire à céder le solde de son parc de supers et d'hypers au plus offrant. Il a ainsi reçu des manifestations d'intérêt pour son solde de 291 supermarchés (dont 60 en franchise) et 52 hypermarchés.

Intermarché a déjà repris 61 supermarchés pour 209 millions d'euros et possède une option de trois ans payée 140 millions d'euros (par le biais d'une participation de 49 % dans leur capital) sur une deuxième série de 72 autres points de vente. Il a aussi une promesse d'achat sur un troisième lot de 62 supermarchés. Selon nos informations, d'autres enseignes entrent en jeu pour le reste. Les candidats à la reprise devront avoir déposé leurs offres mercredi.

« Lidl, U, Auchan, Carrefour : ils sont tous acheteurs », estime Clément Genlot, analyste spécialiste de la distribution chez Bryan, Garnier & Co. Une source cite le nom de Carrefour qui, pas plus que Casino, n'a répondu aux questions des « Echos ». L'intérêt de Carrefour pourrait être minoré par le fait que le groupe dirigé par Alexandre Bompard vient de reprendre Cora. Un acheteur potentiel prétend que c'est Casino qui a sollicité des offres pour faire monter les enchères...

## Sous la pression de Kretinsky

L'examen de ces propositions incombe au conseil de Casino qui devra avoir l'accord du consortium réunissant le [milliardaire tchèque Daniel Kretinsky](#), Fimalac et le [fonds anglais Attestor](#), avec lequel un contrat de reprise et de refinancement ([apport de 1,2 milliard d'argent frais, écrasement de 5 milliards de dette](#)) a été signé en juillet. Les repreneurs prendront les commandes en mars. La finalisation des prochaines cessions leur reviendra.

« Le clan Kretinsky accentue sa pression », affirme un bon connaisseur du dossier. « Jean-Charles Naouri s'est mis la pression tout seul compte tenu des résultats qui sont très éloignés de ceux qui avaient été annoncés et sur la base duquel le plan de reprise a été construit », corrige une autre source. Le résultat est le même. « Jean-Charles Naouri va devoir procéder à des révisions déchirantes », analyse un proche du dossier. Son objectif de préservation de l'intégrité du [distributeur centenaire de Saint-Etienne](#) que lui a cédé la famille Guichard s'éloigne.

Si la cession des derniers supers et hypers arborant l'enseigne Casino devait s'opérer, elle se doublerait de la vente de plusieurs entrepôts. Resterait la question épineuse sur le plan politique de l'avenir du [siège historique de Saint-Etienne](#) qui emploie 2.000 personnes. Daniel Kretinsky a déjà évoqué la possibilité d'y héberger des activités de recherche et développement. Selon nos informations, non confirmées par l'intéressé, il envisagerait aujourd'hui d'y délocaliser une partie des sièges de Monoprix et Franprix, les autres enseignes du groupe. Pour rappel, le siège sert aussi les 7.000 petits magasins de proximité de Casino sous les marques Petit Casino, Vival ou Spar, qui, elles, se portent bien.

### Deux milliards de flux de trésorerie négatif

Le 22 novembre, Casino a actualisé les prévisions de sa filiale Casino Distribution France (DCF), pour la troisième fois depuis juillet. La baisse des prix ne gonfle pas les parts de marché. La semaine du 13 novembre, la fréquentation et les volumes de ventes des supermarchés progressaient bien, de 10 % et 7 % respectivement. Mais les chiffres des hypermarchés effaçaient ce gain et plongeaient les résultats dans le rouge avec 3 % de clients et 12 % d'achats en moins.

« Dans la distribution alimentaire, la baisse des prix met douze à dix-huit mois pour augmenter les volumes de ventes et le chiffre d'affaires », rappelle Clément Genelot qui estime que Casino n'a pas baissé assez ses tarifs. « Ils ont diminué de 10 %, mais cela reste 20 % plus cher que Leclerc. Il faudrait une baisse de 10 % supplémentaires pour venir au niveau de Carrefour et Auchan », calcule l'analyste.

Pour l'ensemble de 2023, les anticipations pour l'ensemble du groupe sont passées de juillet à novembre d'un Ebitda positif de 214 millions à une perte de 100 millions et d'un flux de trésorerie négatif de 882 millions à plus de... 2 milliards. Tenir un an de plus nécessiterait pour les supers et hypers Casino une somme équivalente. Un montant qui justifie de trancher dans le vif.

**Philippe Bertrand**

# Les Echos

## Les magasins Casino attirent toutes les convoitises

Les candidats à la reprise des supers et hypers Casino sont appelés à déposer ce mercredi leur lettre d'intention. Lidl serait très intéressé comme Intermarché, qui s'allierait à Auchan pour l'opération.



Casino met en vente les derniers supers et hypermarchés à son enseigne. (Lydie Lecarpentier/REA)

Par [Philippe Bertrand](#)

Publié le 29 nov. 2023 à 7:02 Mis à jour le 29 nov. 2023 à 9:11

C'est ce mercredi que les candidats au rachat de tout ou partie du parc de supermarchés et hypermarchés à l'enseigne Casino doivent remettre leur lettre d'intention. C'est tout au moins la date indicative donnée aux repreneurs potentiels. Elle n'est pas contraignante.

Lundi, [confirmant une information des « Echos »](#), le distributeur, encore dirigé par Jean-Charles Naouri pour quelques mois, a confirmé avoir reçu des marques d'intérêt pour ces magasins en perte qui auront siphonné 2 milliards de trésorerie en 2023.

### Carrefour regarde une sélection de magasins

Tous les acteurs du marché de la distribution alimentaire sont sur les dents. Selon nos informations, l'allemand Lidl, dont la part de marché patine et qui nourrit encore de grandes ambitions en matière de développement sur le marché français, est dans les starting-blocks. « La Lettre » l'a également indiqué.

Intermarché est déjà bien placé dans la course. [Le groupement des Mousquetaires](#) a déjà racheté 61 magasins à Casino et a payé 140 millions d'euros pour une option sur deux lots supplémentaires, l'un de 72 points de vente, l'autre de 62. Intermarché, qui fait centrale d'achat commune avec Casino, court après la part de marché et souhaite passer de 16 % à 20 % pour rivaliser avec Leclerc et Carrefour.



Les Mousquetaires sont surtout intéressés par les quelque 300 Casino Supermarché, moins par les 52 hypers Géant rebaptisés « Hyper Frais ». A l'inverse, Auchan est un spécialiste des grands formats. Les hypers Casino du Sud-Est, comme à Saint-Tropez restent performants.

Carrefour regarderait le dossier, mais seulement pour une sélection de points de vente. [Le groupe dirigé par Alexandre Bompard vient de racheter Cora et ses supermarchés Match.](#)

### **Périmètre à débattre**

La cession de l'intégralité du parc de supers et hypers Casino n'est plus un tabou. Une source indique cependant que, du côté de chez Casino, le périmètre en vente n'est pas encore acté et rappelle que Jean-Charles Naouri se bat depuis avril pour préserver l'intégralité de l'entreprise qu'il a rachetée à la famille Guichard, et notamment du siège historique de Saint-Etienne, qui emploie 2.000 personnes. Le PDG de Casino ne serait pas encore tout à fait prêt à céder à ce que certains appellent « l'ultimatum de Kretinsky ».

Selon nos informations, le consortium mené par Daniel Kretinsky, [qui a signé un accord de reprise de tout le groupe Casino au prix de l'injection de 1,2 milliard d'euros](#), après l'écrasement de 5 milliards de dette, songerait à transférer dans le Forez une partie des équipes de Monoprix et Franprix basées en région parisienne.

« Tout sera fait pour que Casino ne soit pas le nouveau Manufrance », résume un proche du dossier.

### **Le réseau de magasins de proximité**

L'équation Casino contient une autre inconnue. Les enseignes Casino, ce sont aussi 7.000 petits supermarchés de proximité aux enseignes Petit Casino, Vival, Spar et Sherpa. Certains repreneurs potentiels pourraient être intéressés aussi, en sus des supers et des hypers, par ce réseau qui, lui, se porte bien.

La vente des supers et hypers Casino ne remet pas en cause [l'accord ferme signé en octobre](#) par Daniel Kretinsky et ses associés, Fimalac et le fonds Attestor. La cession de magasins déficitaires est prévue par le contrat. La remise en cause du « lock up agreement » mettrait à terre la procédure de sauvegarde engagée et ouvrirait la boîte de Pandore.

Il faut aller vite pour rassurer les parties prenantes. Les acteurs du dossier ne s'inquiètent pas de la liquidité des enseignes Casino, qui resterait « bonne ».

Les fournisseurs et surtout les assureurs crédit doivent suivre. Les banques françaises se sont engagées à assurer le financement opérationnel du groupe dans le cadre du plan de sauvegarde. Les autres piliers du groupe, Monoprix et Franprix, sont solides, même si, selon deux sources, la rentabilité de Monoprix aurait baissé. Mais l'enseigne iconique de centre-ville serait, selon les observateurs, au coeur du projet Kretinsky.

Les magasins Casino sont valorisés à hauteur d'environ la moitié de leur chiffre d'affaires. A titre indicatif, Intermarché a déboursé 200 millions d'euros pour son premier lot de 61 magasins.

Aucun des groupes concernés n'a répondu à nos questions.

## **Casino : préavis de grève à compter du 5 décembre**

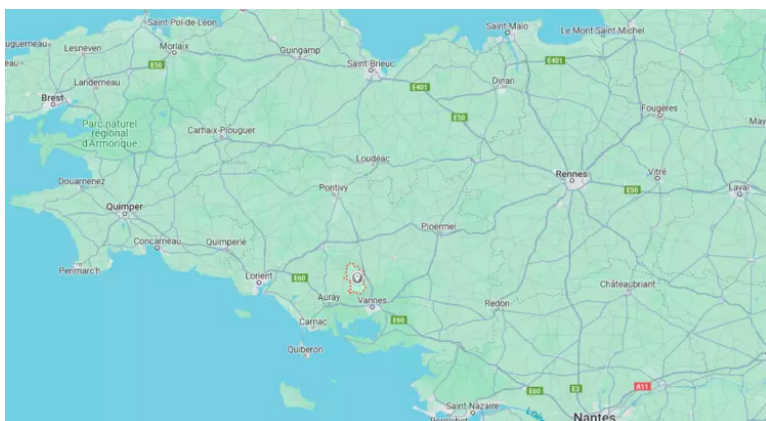
Les cinq organisations syndicales de Casino, « inquiètes » du devenir du groupe en grande difficulté financière et qui pourrait céder de nouveaux supermarchés et hypermarchés, ont annoncé à l'AFP avoir déposé auprès de la direction un préavis de grève à compter du 5 décembre.

Ce préavis de grève, qui court jusqu'au 31 décembre, « concerne l'ensemble des salariés et des gérants du groupe Casino et a pour cause le manque de considération à leur égard et la situation inquiétante du devenir de l'intégrité de Casino », ont déclaré dans un communiqué commun les organisations réunies en intersyndicale



## Grippe aviaire : premier cas en élevage dans le Morbihan, la France en risque modéré

Après un répit de quelques mois, un nouveau foyer de grippe aviaire a été détecté dans le Morbihan. Le niveau de risque passe à "modéré" sur l'ensemble de la France.



Premier cas d'influenza aviaire en élevage pour la saison 2023-2024, dans une exploitation de dindes située à Grand-Champ (Morbihan), près de Vannes.

Avec Agra.

Les services d'ATM avicole (animaux trouvés morts) ont annoncé la confirmation, le 27 novembre, du premier cas d'influenza aviaire en élevage pour la saison 2023-2024, dans une exploitation de dindes située à Grand-Champ (Morbihan), près de Vannes. Les zones de protection (3 km) et de surveillance (10 km) sont «en place», et l'abattage des volailles est prévu mardi 28 novembre, précise ATM.

### Passage de la France en niveau de risque modéré pour la grippe aviaire

Par ailleurs, avant ce cas, la chambre d'agriculture du Tarn-et-Garonne indiquait dès le 24 novembre sur son site web que «la DGAL (ministère de l'Agriculture, NDLR) nous informe de sa décision de passer la France en niveau de risque modéré». Cette élévation du niveau de risque dépend d'un arrêté ministériel, qui devait «paraître ce dimanche» (26 novembre, NDLR), selon la chambre. Finalement, le texte est paru au Journal officiel ce mardi 28 novembre. Selon la chambre consulaire, cette décision interviendrait à la suite de «la confirmation d'un cas en faune sauvage au niveau du lac de Madine (dans la région Grand Est, NDLR) et à une suspicion dans le delta du Rhône». S'y ajoute «la situation évolutive dans plusieurs pays d'Europe» (Pays-Bas notamment). Et la chambre d'ajouter que «la DGAL annonce un passage probable en risque élevé à court terme si les cas se multiplient». Depuis le début de la saison 2023-2024, le 1er août, la France compte dix cas en faune sauvage, selon la plateforme ESA.

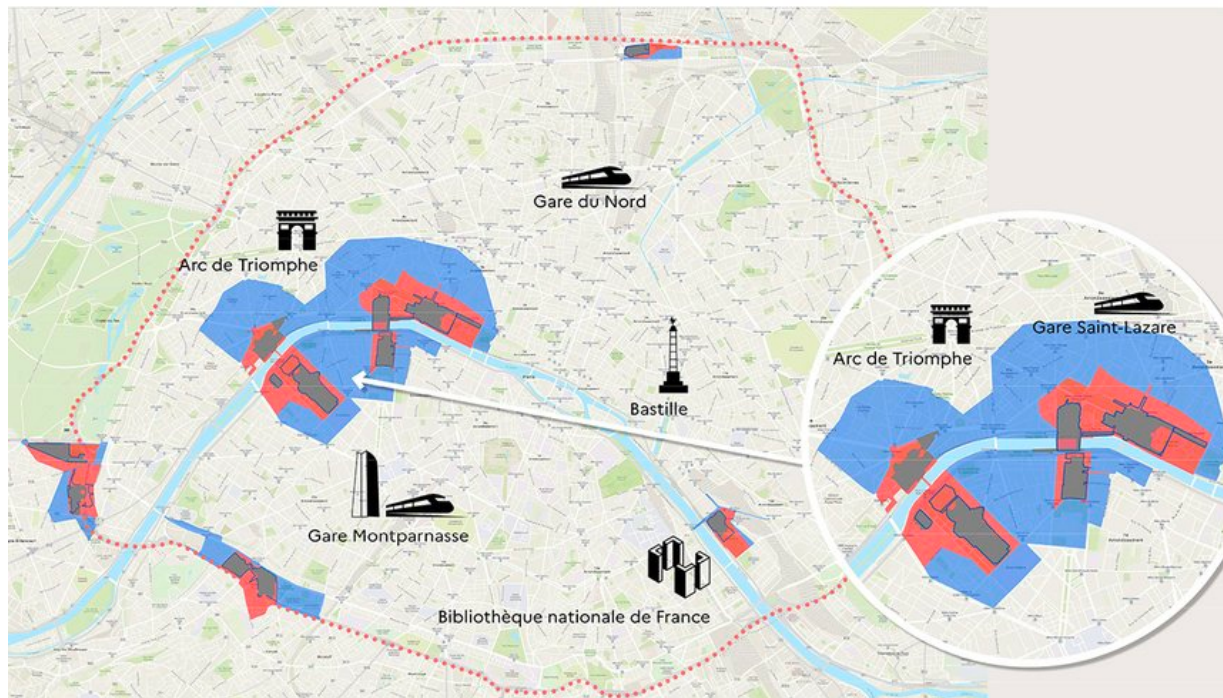
## TROISIEME PARTIE : L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



### **Paris : bientôt 50 km/h sur le périph'**

C'était une promesse de campagne d'Anne Hidalgo : à partir de septembre 2024, la vitesse de circulation sur le périphérique va passer de 70 à 50 km/h. Une fois les Jeux Olympiques de Paris 2024 terminés, les usagers du périph' vont devoir s'adapter non seulement à la nouvelle vitesse mais aussi à une voie réservée au covoiturage et aux bus, celle-là même qui aura été réservée aux athlètes durant la compétition. Les arguments avancés par les spécialistes de la circulation en faveur de cette limitation sont : la réduction de la pollution et des nuisances sonores et un trafic plus fluide. Pour rappel, la vitesse maximale autorisée sur le périphérique était de 90 km/h avant 1993, elle est passée à 70 km/h en 2014.

## Jeux olympiques : le secteur transport et logistique s'impatiente



Un périmètre de zones bleues et rouges concernera les restrictions pour les véhicules motorisés à deux ou quatre roues.

*Crédit photo Ville de Paris*

**Alors que le préfet de police de Paris, Laurent Nuñez, a détaillé les périmètres qui affecteront la circulation autour des sites olympiques et paralympiques, le secteur transport et logistique s'inquiète de ne pas savoir comment il pourra fonctionner l'été prochain.**

Moins de huit mois avant le début des Jeux Olympiques, les entreprises de transport et logistique restent encore dans le flou quant aux autorisations et conditions de circulation pendant la période. Le préfet de police de Paris, Laurent Nuñez, a détaillé le 28 novembre dans les colonnes du Parisien les périmètres qui affecteront la circulation générale autour des sites olympiques et paralympiques. Quatre zones ont été définies sans pour autant préciser les conditions pour les opérations de transport ou déménagement dans chacune d'entre elles. Une première, à proximité immédiate du site, est le « périmètre organisateur » réservé aux personnes accréditées (athlètes et leurs équipes, organisation, journalistes et prestataires de services) ou munies d'un billet. La deuxième, un périmètre de protection gardera les riverains à distance, à l'exception de la cérémonie d'ouverture.

### Zones "bleues" et "rouges"

Vient ensuite un périmètre de circulation qui concerne tous les véhicules motorisés, à deux ou quatre roues. Ce périmètre est divisé en deux parties. Une première, la zone « rouge », plus proche du site, consiste en une interdiction de circulation à l'exception de certaines personnes disposant d'une dérogation. Et une zone « bleue », plus large, consiste en un périmètre de réglementation de la circulation.

Seules les personnes qui vivent, travaillent ou se rendent dans un commerce pourront y entrer en véhicule. Il n'y aura pas besoin de dérogation, mais juste de pouvoir justifier de bonnes raisons au point de contrôle pour y entrer. À noter que ces restrictions ne sont pas permanentes selon le préfet de police de Paris, mais « activées » sur les temps de compétition. Par ailleurs, pour les épreuves qui traversent Paris (marathon, courses cyclistes, etc.), les conditions d'accès seront renforcées.

### **Associer le secteur aux décisions**

L'inquiétude des entreprises grandit. Dans un communiqué, Olivier Poncelet, délégué général de l'Union TLF, souligne à quel point le secteur ne sait toujours pas comment il pourra continuer à fonctionner pendant les Jeux. « Les Jeux approchent, et nous ne connaissons pas aujourd'hui la cartographie précise des zones de sécurité, ni les modalités d'accès aux différentes zones pour les transporteurs, » déplore Olivier Poncelet. Rappelant que dans la métropole du Grand Paris, l'activité logistique représente un flux de près de 3 millions de mouvements de marchandises par semaine et 1,1 million dans Paris, l'Union TLF a ainsi indiqué qu'il était « essentiel d'intégrer la logistique urbaine dans les décisions relatives aux restrictions de circulation ». La vie économique et sociale doit perdurer pendant les jeux. « Pour cela, les transporteurs doivent pouvoir approvisionner nos commerçants, nos hôpitaux, les particuliers, etc. », précise-t-il. Le Gatmarif, au cours de son Assemblée générale du 25 octobre déplorait également ce manque d'information. « Plus tôt les transporteurs seront informés précisément des restrictions de circulation, mieux ils pourront s'organiser avec leurs clients pour garantir le bon approvisionnement de Paris comme des autres villes concernées, » conclut le délégué général de TLF.

## Émissions des véhicules lourds : le Parlement européen valide la renégociation des objectifs



Le Parlement a voté sa position de renégociation sur les objectifs d'émissions poids lourds à 445 voix pour, 152 contre et 30 abstentions.

*Crédit photo DR*

**Après les textes sur l'Euro 7, les eurodéputés ont validé le 21 novembre la position de renégociation en vue de l'établissement de nouvelles normes d'émissions de CO2 pour les poids lourds. Le Parlement doit désormais négocier avec les États membres en vue d'une législation finale.**

Le vote ne souffre que de peu de contestation. À 445 voix pour, 152 contre et 30 abstentions, le Parlement européen a adopté sa position de renégociation sur les objectifs de réduction des émissions de CO2 pour les camions moyens et lourds et les bus. En l'état, les constructeurs de véhicules lourds devront réduire les émissions de carbone des nouveaux véhicules de 45 % à partir de 2030, 65 % à partir de 2035, et 90 % à partir de 2040. En adoptant ce rapport, le Parlement « répond aux attentes des citoyens en matière de lutte contre la pollution, de promotion de l'achat de véhicules électriques et d'investissements dans le développement d'autres technologies non polluantes ».

### **Favorable aux e-carburants exclusifs**

En outre, les députés ont soutenu une proposition visant à ce que la Commission européenne définisse dans la loi une nouvelle catégorie de véhicules lourds fonctionnant exclusivement aux carburants de synthèse (ou « e-carburants »). À savoir des carburants fabriqués à partir d'hydrogène vert, de carbone capturé dans l'atmosphère, et de biocarburants.

« La transition vers des camions et des bus à zéro émission est non seulement essentielle pour atteindre nos objectifs climatiques, mais aussi cruciale pour purifier l'air dans nos villes. Nous apportons de la visibilité à l'une des principales industries manufacturières en Europe et une incitation claire à investir dans l'électrification et l'hydrogène. Nous nous appuyons sur la proposition de la Commission, en élargissant le champ d'application et en adaptant plusieurs objectifs et critères de référence pour nous aligner sur la réalité, car la transition est plus rapide que prévu », commente Bas Eickhout, rapporteur du projet au Parlement européen