

# Auchan. L'enseigne va-t-elle tenter une percée bretonne à Theix ?

- Le rouge-gorge va-t-il faire son nid à Theix ? Auchan réussira-t-il à y implanter son premier hypermarché breton ?
- L'électrochoc pourrait être salutaire et aider au rééquilibrage vannetais. Sur les dents, la concurrence joue au poker menteur.

Auchan avance tout doucement ses pions en Bretagne. Malgré un déficit d'image et plusieurs échecs. Empêché de s'installer à Betton en Ille-et-Vilaine, son Simply Market de Rennes Beaugard est aussi porté disparu depuis peu. Une implantation à Châteaulin dans le Finistère est maintenant à l'ordre du jour, d'après Le Télégramme. Surtout, le groupe de la famille Mulliez est sur les rangs pour un nouvel hypermarché au sein de la commune de Theix. Un projet destiné à rééquilibrer les flux commerciaux entre l'ouest et l'est de l'agglomération. En effet, les liaisons occidentales de Vannes sont sérieusement congestionnées par les chalands de Carrefour, la Fnac et surtout Leclerc, à l'ouest. Et ce alors que la démographie continue de galoper : 165.000 personnes sont attendues à l'échelle de l'agglomération en 2015, d'après Vannes Agglo.

## Proche de Leroy Merlin

L'emprise visée par Auchan se situe zone d'activité de Saint-Léonard, à Atlantheix, en face du Leroy Merlin. Enseigne contrôlée par l'association familiale Mulliez. Comme Truffaut, Décathlon ou Cultura, par exemple. Le terrain est situé entre la départementale 779 et la RN165, près de la friche Troc de l'île, dont le propriétaire détient 50% des 40.000 m<sup>2</sup> concernés. L'autre moitié appartenant à la commune de Theix. Yves Questel, maire de la ville, confirme qu'Auchan fait bien partie des prétendants, avec « Super U, Cora, Leclerc et Carrefour. En tout, il y a six candidats qui ont postulé, dont un pôle hôtelier/centre d'affaires. De 9.000 m<sup>2</sup> pour le plus petit projet à 28.000 m<sup>2</sup> pour le plus important, avec parfois le même promoteur pour plusieurs d'entre eux. Nous allons procéder par élimina-

tion pour n'en retenir que deux ou trois dès fin janvier. Le choix définitif devrait être entériné au printemps 2012, une fois le promoteur choisi. » L'édile, qui veut un cinéma et/ou une offre culturelle (livres/disques), a bien l'intention de faire monter au maximum les enchères côté offre.

Car en matière de développement commercial, c'est toujours, d'une manière ou d'une autre, le politique qui a le dernier mot. Il y a quelques années, un projet d'Hyper U, encore une fois près du Leroy Merlin, n'avait pu voir le jour car le terrain était passé non constructible du fait de la loi littoral. Daniel Onnée, patron de l'Hyper U de Saint-Avé, qui portait ce projet, n'a pas renoncé et avance aujourd'hui masqué avec deux des six promoteurs en lice. Tout en jouant profil bas. « Ce sont les politiques qui décident aujourd'hui de ce qui se passe dans le monde de l'entreprise », émet cet élu à la CCI de région. « Ce n'est pas une critique mais un constat, qui ne change rien aux difficultés rencontrées par les entrepreneurs, industriels ou commerçants, pour s'implanter et se développer. »

## Quelles zones de chalandise ?

Super U reste pourtant en position sur ce projet et va disputer le match avec Leclerc et Auchan. Car Cora est surtout actif dans l'Est de la France, même si présent en Bretagne à Rennes et Saint-Malo. Quant à Carrefour, le groupe est déjà solidement implanté à Vannes, avec un gros hyper. Ainsi qu'à travers des Carrefour Market à Theix même, à Séné et à Muzillac. Le commerce muzillacais, où un Super U est aussi en activité, risque d'ailleurs de souffrir de la présence d'un nouvel hypermarché à l'est de Vannes. Marc Pallon, lui, va se retrouver en concurrence frontale avec le projet d'Atlantheix. L'entre-



L'hypermarché Auchan de Trignac, près de Saint-Nazaire en Loire-Atlantique, est également doté d'un Auchan Drive. Ce système permet de faire ses courses en lignes sur [www.auchandrive.fr](http://www.auchandrive.fr), sur le même modèle que Chronodrive, qui est déjà implanté à Vannes depuis peu.

neur adhérent du groupement Intermarché pilote trois points de vente : à Séné (25,8 millions d'euros de chiffre d'affaires), Surzur (7,5 millions de chiffre d'affaires) et Questembert (20,8 millions d'euros de chiffre d'affaires). Des secteurs qui deviennent « compliqués », remarque Marc Pallon. « À 15 kilomètres à la ronde autour de mon magasin de Questembert, il y a bien 10.000 m<sup>2</sup> de surface alimentaire. À Questembert, avec 2.700 m<sup>2</sup> de surface, nous rencontrons des difficultés à atteindre un chiffre de croisière, le taux d'évasion est important. » Même problématique selon lui dans la première couronne où le Carrefour de Theix et l'Intermarché de Surzur « ont du mal. »

## Chronodrive est déjà là

Officiellement, tant que les dépôts en CDAC ne sont pas à l'ordre du jour, Auchan ou Leroy Merlin ne dévoilent pas plus leurs cartes que Super U. Pourtant, le groupe Auchan a déjà débarqué à Vannes en face de Carrefour avec son nouveau concept Chronodrive, il y a

deux ans et demi. Intéressé deux temps par la reprise du site Saupiquet à Vannes, il tient une nouvelle occasion de planter son fameux logo au rouge-gorge en Bretagne. Avec le risque de s'attirer les foudres de Leclerc. Même si une vingtaine de Leclerc sont, dans les faits, opérationnels en Nord-Pas-de-Calais. Leclerc est avant tout un réseau. Constitué de chefs d'entreprises indépendants qui ont toute latitude pour organiser leurs magasins et qui se rassemblent autour de centrales d'achats "subrégionales". À la différence d'Auchan, enseigne intégrée, centralisée, et seulement 80 kilomètres de Theix. Potentiellement, un bon relais logistique pour l'acheminement des produits Auchan en marque de distributeur, notamment. Avec qui les Vannetais ont déjà eu le temps de faire connaissance à travers Chronodrive.

Nicolas Mollé

## POUR / CONTRE

### Auchan, un nouveau concurrent stimulant ?



Noël Faligot de La Bouvrie  
Dirigeant du Super U de Muzillac

**OUI.** « Il y a longtemps qu'il devrait y avoir un hypermarché dans la zone Est de Vannes. Mais les élus bloquent le développement commercial de ce côté de la Ville et misent à outrance sur la périphérie Ouest. On sait déjà depuis un petit moment qu'Auchan veut y implanter un supermarché de 2.000 ou 2.500 m<sup>2</sup>. Je sais que cela n'influera pas sur ma clientèle. Car c'est un secteur presque aussi compliqué en termes de déplacements que la zone du centre commercial Leclerc à Laroiseau. C'est saturé en termes de circulation. Il faut du courage pour bifurquer et reprendre le rond-point qui mène à la RN 165. Et puis, ce ne sera pas non plus un hypermarché de 10.000 m<sup>2</sup>. Nous venons nous-mêmes de réaliser une extension, avec une surface commerciale désormais à 3.200 m<sup>2</sup>. Nous sommes prêts pour les années à venir. »



Pierre Patinot  
Jardinerie Baobab à Questembert, vice-président commerce à la CCI du Morbihan

**NON.** « Je trouve dramatique de voir encore ouvrir une nouvelle grande surface alimentaire. Jusqu'où ira-t-on ? Pourquoi pas carrément 5.000 m<sup>2</sup> dans ce secteur ? Nous sommes face à une frénésie des mètres carrés alimentaires. Des villes comme Questembert ou Muzillac vont se faire avaler comme des petits pains. Face au manque de visibilité occasionné par les CDAC (NDLR : commission départementale d'aménagement commercial), les grands groupes ne cessent d'engloutir du terrain. Les élus parlent de freiner l'évasion et le développement urbain et du jour au lendemain, c'est balayé par un projet de ce type. C'est la loi du marché et de l'économie mais c'est aussi un gâchis commercial. Je comprends ce souci de rééquilibrage par rapport à l'ouest de Vannes et aux centres commerciaux Leclerc ou Carrefour. Mais pourquoi attendre 15 ans pour rectifier le tir ? La situation est d'autant plus paradoxale que le Conseil général réfléchit à des subventions pour des projets commerciaux sur des pôles inférieurs à 10.000 habitants. »

## « Un tissu commercial français saturé »



Bertrand Gobin, éditeur et blogueur ([www.bertrandgobin.fr](http://www.bertrandgobin.fr))

**Il n'y a pas d'hypermarché Auchan en Bretagne, existe-t-il un pacte de non-agression avec Leclerc ?**

Non. Les groupes de la grande distribution se sont développés prioritairement autour de leur berceau respectif : Leclerc dans l'Ouest, Auchan dans le Nord ou Casino dans le Sud-Est. Il y a aussi les opportunités de rachats historiques. On trouve beaucoup de Géant Casino dans l'Ouest car Casino avait racheté le groupe d'un Brestois, Rallye. Si cela avait été Auchan, ils seraient plus présents en Bretagne. C'est sans doute plus facile d'obtenir des autorisations d'ouverture sur ses terres d'origine.

C'est sûrement aussi pour cela que Décathlon relocalise des activités industrielles et que sa maison mère Auchan a beaucoup de sièges sociaux dans le Nord. Cela dit, les groupes essaient toujours d'ouvrir des magasins en France. Mais c'est beaucoup plus difficile depuis 20 ans.

## Pourquoi ?

Depuis la loi Royer et la loi Raffarin, l'expansion est très encadrée. C'est beaucoup plus simple d'ouvrir cinq hypers en Chine ou en Russie qu'un seul en France. L'euro investi est rentabilisé plus vite dans une ville d'un million d'habitants comme Novossibirsk en Sibérie, où il n'y avait pas d'hypermarché auparavant, qu'en France, où le tissu commercial est saturé.

## EN SAVOIR PLUS

### AUCHAN, UN GROUPE PRÉSENT DANS DOUZE PAYS

Entreprise familiale non cotée, le groupe Auchan a ouvert 1.348 points de vente, dont 575 hypermarchés dans douze pays. Auchan a été fondé en 1961 par Gérard Mulliez à Roubaix, dans le quartier des "hauts champs". L'enseigne a su se diversifier dans des secteurs stratégiques : banque avec Accord, immobilier avec Immochan. Le groupe affiche 21,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires au premier semestre 2011 (42,5 milliards d'euros hors taxes pour l'année 2010). Il recense 262.000 collaborateurs.