



Michel-Edouard Leclerc : "Je veux mener Leclerc sur le podium européen du développement durable"

JÉRÔME PARIGI | ENTREPRISES, DISTRIBUTEURS, E.LECLERC

PUBLIÉ LE 17/05/2017

TWITTER

FACEBOOK

LINKEDIN

GOOGLE +

Invité du [Flandres Business Club](#) pour leur centième déjeuner, vendredi 12 mai, le patron des centres E. Leclerc a accordé une conférence de presse en petit comité à des journaux locaux et à LSA avant d'évoquer les ambitions de l'enseigne devant un parterre de plus de 600 chefs d'entreprises et face un contradicteur de choc, Gérard Mulliez, le fondateur d'Auchan. LSA vous livre quelques morceaux choisis de cette passe d'armes, ainsi que de la conférence de presse durant laquelle MEL a jugé "la relation industrie/commerce en France fondamentalement bonne", pour conclure sur les futurs développements de l'enseigne dans les Hauts de France, dont le fameux et controversé projet Lillenum.



Michel-Edouard Leclerc, président des centres E. Leclerc avec Bertrand Le Come, président de la Scapartois

© LSA

LA RÉDACTION VOUS CONSEILLE

Très bon premier mois pour le drive piéton E.Leclerc de Lille

Parts de marché : sur un an, Leclerc dépasse Carrefour (et ses hypers en difficulté)

Richard Girardot (Nestlé) réplique à l'interview de Michel Edouard Leclerc dans LSA

LSA/ Pourquoi répondre cette invitation du club du Flandres Business Club ?

Michel-Edouard Leclerc, président des centres E. Leclerc/

J'avais arrêté de faire le tour des régions depuis 4 ou 5 ans et puis le débat autour des Présidentielles a montré qu'il y avait une méconnaissance énorme des enjeux économiques, de la nécessité de l'Europe, j'ai trouvé que le monde des entrepreneurs n'avait pas assez défendu cette nécessité. D'où ma présence ici.

LSA/ Votre réaction à l'élection d'**Emmanuel Macron** ?

MEL/ On a sincèrement évité le pire, même si je suis très respectueux d'un électorat qui exprime un ras le bol manifeste. Mais il était important de rester dans le groupe de tête, que les investisseurs et les créanciers ne désertent pas la France, important de rester des gagnants sur le plan culturel également.

Tout reste à faire cependant. Il y aura un énorme travail de pédagogie et de légitimation auprès du peuple Français et c'est aussi le rôle des entrepreneurs et du patronat qui ne doit pas se contenter d'un discours tourné autour du seul cadre juridique et fiscal de l'entreprise. Il faut aussi justifier de

LSA/ Baisse des charges, réformes du droit du travail, le programme du nouveau Président de la République devrait stimuler votre activité, vos recrutements, non ?

MEL/ Il est important de libérer les entreprises de la pression fiscale, de les remettre au cœur des dynamiques européennes, mais il ne faut pas que ça empêche l'entreprise d'augmenter les salaires. La France affiche les salaires moyen parmi les plus faibles en Europe, alors justement que les nouveaux modes de consommation (comme le **bio**, high tech, tourisme...) sont plus onéreux. Je trouve aussi paradoxal de voir l'état se servir sur l'intéressement du personnel (25% avant impôts chez Leclerc) et donc de se faire des sous sur leur dos avec le « forfait social » de Fillon, repris par Hollande qu'il faudrait abroger.

"La relation industrie commerce en France est fondamentalement bonne"

LSA/ Que pensez-vous des risques sociaux liés à la numérisation et à la robotisation ?

MEL/ Je n'y crois pas du tout, ça va surtout permettre de diminuer les charges de travail pénible. La robotisation peut être une libération. Quant à la digitalisation, elle permet de démultiplier les points d'accès aux produits, à l'offre, c'est très riche de potentiel et de créations d'emplois. Le drive piéton de Lille par exemple, qui est un test, personne ne peut dire si ça va marcher, mais il faut ouvrir, essayer.

LSA/ Dans quel état est la relation industrie commerce en France ?

MEL/ Elle est fondamentalement bonne malgré et delà de la stigmatisation des lobbys. La distribution a permis de tenir les flux dans des économies en crise. En Italie ou en Espagne, par exemple, où l'activité a parfois reculé de 25%... Il ne faut pas oublier dans ce débat sur la baisse des marges des entreprises qu'on est dans la crise depuis 2008 et que ce phénomène a permis à la France de revenir dans la moyenne européenne des prix alors qu'elle était au plus haut à l'entrée de la crise. La relation avec les fournisseurs n'est vraiment pas pire chez nous qu'ailleurs. Qui paye mieux les producteurs – même si ce n'est pas assez – que la distribution française ? Pas **Colruyt**, **Mercadona** ou **Esselunga**... Nous sommes loin d'être les moins disant.

Par ailleurs, si la distribution française est décriée dans son pays, elle fait la course en tête à l'étranger. Ce n'est pas **Wal-Mart** mais **Carrefour** qui est le vrai numéro un à l'international et **Auchan** fait très fort en Russie et en Chine. Il faut saluer l'exploit qui permet à beaucoup de PME française de s'exporter.

"Pas être leader à tout prix, mais mener Leclerc sur le podium européen sociétal"

MEL/ Il ne s'agit pas d'être leader à tout prix, mais de mener les centres E. Leclerc sur le podium européen des entreprises les mieux distantes en matière de **développement durable** et de qualité. Mon rôle est de réactiver la promesse sociétale et environnementale de l'enseigne et de fédérer les hommes pour y arriver. Cela va se traduire par le développement du bio, des produits labellisés... Le Leadership n'est pas un objectif en soi même si c'est important vis-à-vis des politiques.

Propos recueillis par Jérôme Parigi, à Marcq-en-Barœul

Leclerc poursuit son développement dans le Nord



Lors de sa conférence de presse et avant son intervention devant le Flandres Business club, le 12 mai à Marcq-en-Barœul, Michel-Edouard Leclerc était accompagné de Bertrand Le Come, président réélu la veille de la Scapartois, la centrale régionale de l'enseigne dans les Hauts de France. **L'occasion de faire le point sur l'activité de la Scapartois**, créée tardivement, en 1992, juste avant la Scacentre dernière centrale régionale créée par l'enseigne. "Nous comptons alors 15 magasins, indique le patron de la région, propriétaire de l'hyper de Saint-Amand-les-Eaux. *Contre 41 hypers,*

45 drives et 5 Express aujourd'hui dans 3 départements des Hauts de France, le Nord, le Pas-de-Calais et la Somme, auxquels 3 magasins de Seine Maritime qui ne souhaitaient pas être en Scanormande."

Un leclerc lillienium en 2019 ?

Même si elle est encore loin des 21% de parts de marché atteints au national par l'enseigne, Scapartois connaît une forte croissance. Sa part de marché a doublé en 12 ans pour atteindre les 14% cette année, et forte de ses 8000 collaborateurs, la centrale compte poursuivre le développement. "Ca passe par des territoires qui sont inoccupés, sur des petites agglomérations, y compris avec des petites surfaces de 2500 m²", précise Bertrand Le Come. Un 42e hyper doit ouvrir prochainement à Herlin-le-sec dans le Pas-de-Calais, suivi d'une 43e unité à Samer dans le boulonnais pour la fin de l'année.

L'autre grand projet est le futur centre E.Leclerc du Lillienium, un ambitieux projet de centre commercial porté par deux jeunes entrepreneurs lillois et soutenu par Martine Aubry, la maire de Lille. Lancé en 2008, le centre Lillienium qui représente un investissement 140 millions d'euros est loin de faire l'unanimité. Situé dans un quartier très difficile de Lille Sud, sa pérennité fait débat. Néanmoins, il arriverait au bout de ses recours selon Bertrand Le Come qui confirme le projet d'un hyper E. Leclerc de 5000 m² comme locomotive du centre qui pourrait voir le jour en 2019. Selon nos informations, le plan de financement de 24 millions d'euros serait bouclé chez Leclerc, mais le postulant désireux de s'implanter dans ce quartier très difficile et à l'insécurité marquée toujours pas trouvé

L'hommage de Gérard Mulliez, fondateur d'Auchan

COMMERCE CONNECTÉ SMART RETAIL



fait de contradiction, c'est plutôt un hommage que l'aine des mamez a apporté à Michel-Edouard Leclerc et surtout à son père. Ce dernier, alors que le jeune Gérard, issu d'une famille d'industriels, n'avait pas encore créé son premier magasin dans le quartier des Hauts Champs à Roubaix, lui a apporté un soutien précieux. Pas vraiment, comme le veut la légende, en lui donnant les factures de ses fournisseurs "pour ne pas se faire rouler" comme il lui a expliqué alors – "il fallait tout


recopier à la main, trop long, on y a renoncé", se souvient Gérard Mulliez - mais en lui prodiguant un encouragement qui allait le doper dans son entreprise. "Il m'a dit Mulliez avec tes yeux bleus tu vas réussir et ça c'est merveilleux quand on a 30 ans et qu'on se lance". Une vraie leçon de management. Avant de reconnaître l'efficacité du développement à la Leclerc dans la France des autorisations en tout genre. "Ils ont été plus malins que nous qui nous sommes focalisés sur les très grandes surfaces. Moi j'ai dû en racheter énormément de magasins, près des ¾ de notre parc, alors que Leclerc a parié sur les petits magasins qu'ils ont agrandis sans faire peur à personne et en allant boire des coups avec les élus locaux." Le fameux ancrage local...

"Si les Russes nous aiment, c'est que nous payons la TVA"

Pas chien, Michel-Edouard Leclerc, en culotte courte à l'époque de la rencontre entre les deux pionniers, reconnaît qu'Auchan "malgré la loi des affaires, a toujours été bienveillant avec nous"... Et Gérard Mulliez de conclure en regrettant "qu'on n'enseigne pas à l'ENA que la grande distribution est super-importante. En Russie, si les Russes nous aiment c'est que nous payons la TVA. En France, on le fait aussi sauf que quand un type débarque chez nous il paye sa TVA au Luxembourg (allusion pas voilée du tout à Amazon, NDLR)." Pourtant, cette ignorance du monde de l'entreprise et de ses vertus, le vieux sage du Nord, lucide, ne l'attribue pas seulement à la méconnaissance des élites. Il renvoie aussi les chefs d'entreprises à leur propre responsabilité. "Il faut aussi que vous tous les entrepreneurs vous invitez les élus dans vos entreprises pour qu'ils comprennent mieux vos métiers." Tonnerre d'applaudissement des près de 700 chefs d'entreprises réunis dans la salle.

RÉAGIR

EFFECTUER UNE AUTRE RECHERCHE



A LIRE AUSSI

COMMERCE CONNECTÉ SMART RETAIL



Très bon 1er mois pour le drive piéton E.Leclerc de Lille



Les distributeurs se ruent sur le "mieux-manger"



Nouvelle contre-performance des hypers Carrefour et Auchan



Trafic en magasins : les moyennes surfaces plus dynamiques début 2017 [Indicateur exclusif]

CARNET DES DÉCIDEURS



Sébastien Dalle

Directeur technique et responsable de la sécurité des systèmes d'information d'Auchan [...]



Alexandre Saussard

Directeur du commerce et de la marque pour Auchan Retail France



Emmanuel Zeller

Directeur général d'Auchan Proximité



Denis Vanbeselaere

Directeur de l'innovation opérationnelle d'Auchan Retail

TOUS LES DÉCIDEURS

LSA INNOVATION



Tablette PC 10.1 de Qilive



Grille-Pain de Qilive



Préparation pour crème brûlée Auchan



Pur Jus de Raisin Bio Auchan

TOUTES LES INNOVATIONS

ESPACE ABONNÉ

Mon compte

Newsletters

Accès aux magazines

Base Marchés PGC

NOUVEAU !

Base Magasins

NOUVEAU !

Base Centrales d'achats

NOUVEAU !

31/05/2017

COOPERATIVES AGROALIMENTAIRES

Placer la valeur coopérative au cœur de vos performances [...]

01/06/2017

OMNISCANAL & EXPERIENCE CLIENT

Construire un parcours client fluide et intégré

13/06/2017

FORCES DE VENTE

Quels leviers activer pour devenir la référence terrain

04/10/2017

CONGRES STRATEGIES COMMERCIALES

Préparez vos stratégies commerciales 2018 !

[Tous nos événements](#)**L'ÉDITO**[\[Edito\] Une question d'image](#)

Toutes les actus

de la consommation et de la distribution

JE M'INSCRIS
À LA NEWSLETTER

LES + LUS

Qui est Audrey Bourolleau, nouvelle conseillère agricole de l'Elysée?



L'enseigne snacking de Carrefour "Bon App !" s'implante en dehors...



William Saurin ouvre l'appétit de 4 candidats

**LES HORS-SÉRIES LSA**

Consultez le Hors-série Non Alimentaire – Mai 2017