



Thierry Cotillard et Jean-Paul Onillon, les deux cogérants et chevilles ouvrières de l'alliance aux achats entre Intermarché et Casino, ont accordé une interview exclusive à LSA. Ils y détaillent l'organisation et les objectifs d'Incaa, la centrale d'achats qui sera opérationnelle dès lundi 17 novembre, à Rungis.

Intermarché et Casino dévoilent leur centrale d'achats commune

LES CLÉS DE L'INTERVIEW

La centrale Incaa est une coentreprise mandatée par Casino et Intermarché, elle ouvre ses portes le lundi 17 novembre à Rungis (Val-de-Marne).

La coentreprise est constituée

de 24 personnes, dont 14 acheteurs et 4 directeurs des achats.

Elle a entre les mains un volume d'achats de 9 milliards d'euros, pour un total de 67 fournisseurs de grandes marques

(57 alimentaires et 10 non alimentaires)

Il n'y aura qu'une seule et unique porte d'entrée pour les fournisseurs, et tout sera négocié en même temps (triple net et plan d'affaires).

« Nous savions déjà que, comme nous, Casino privilégie la proximité avec les consommateurs au travers de ses différents formats.

En construisant cette coopération à l'achat, nous avons découvert un esprit d'entrepreneur qui raisonne bien chez nous, chefs d'entreprise. »

Philippe Manzoni, président d'ITM Alimentaire



« Cette coopération à l'achat nous donne durablement les moyens de conforter nos enseignes partout en France, au plus près de nos clients et dans la dynamique qui caractérise nos deux groupes. Elle s'est faite naturellement avec Intermarché, dont nous respectons le professionnalisme, la vision de nos métiers et la culture d'indépendants. »

© FRANCIS DABURON Jean-Charles Naouri, PDG du Groupe Casino

A quelques jours de la véritable ouverture des négociations commerciales 2015, inutile de préciser que leur première prise de parole était fortement attendue. C'est à « LSA » qu'ils ont réservé leurs premières déclarations. Dans une ambiance détendue, Jean-Paul Onillon (Casino) et Thierry Cotillard (Intermarché) dévoilent les arcanes de leur nouvelle centrale. Son nom : Intermarché Casino Achats (Incaa). Une vingtaine de personnes, provenant pour moitié de Casino et Intermarché, auront un budget d'achats de quelque 9 milliards d'euros entre les mains. Leur objectif ? Rien de moins qu'un « New Deal » de la négo. Pas question d'alimenter la guerre des prix, promet-on. Incaa doit servir à simplifier les négociations avec 67 grands groupes – grâce à une seule et unique porte d'entrée – et à promouvoir un maximum d'innovations dans les milliers de points de vente concernés.

Thierry Cotillard et Jean-Paul Onillon sont apparus sereins dans ce premier exercice commun. Les deux groupes doivent en effet travailler sur un pied d'égalité, et il faut que cela se sache. D'ailleurs, ils en sont conscients, la réussite ou l'échec d'Incaa repose en grande partie sur leurs épaules. « Confiance et communication » seront les maîtres mots. « Il ne doit pas y avoir l'épaisseur d'une feuille de papier à cigarette entre nous », conclut Thierry Cotillard. Lundi 17 novembre, les équipes étaient déjà en place à Rungis. ■

J.-B. D.