

L'effondrement de la grande distribution est en marche !!

C'est une immense mutation qui touche actuellement la grande distribution à travers le monde, en commençant évidemment par les États-Unis qui sont le pays le plus touché par ce phénomène, tout en sachant qu'il en sera de même pour l'ensemble des pays de la planète dont la France.

Que se passe-t-il exactement ?

Partout aux USA, les grandes chaînes traditionnelles de magasin ferment les unes après les autres, ou réduisent considérablement la voilure en fermant de très nombreux points de vente.

Les centres commerciaux eux-mêmes ferment leurs portes car leurs taux d'occupation deviennent trop faibles.

Même un géant comme Walmart vacille et s'apprête à tomber. Seul sa taille lui permet encore de survivre, car plus on est gros, plus on met de temps à maigrir.

Pourquoi donc ce mouvement ?

Vous avez sans doute vu passer mon article rapide la semaine dernière sur Amazon qui vient d'annoncer le recrutement de 100 000 personnes (vous avez bien lu, 100 000) dans les prochains 18 mois.

C'est un tsunami qui est en train de déferler sur les centres commerciaux et la grande distribution traditionnelle qui n'a tout simplement pas vu arriver la vague gigantesque du commerce en ligne, de sa praticité pour les consommateurs, et de sa rentabilité pour une entreprise comme Amazon.

Si les hypermarchés ont réduit considérablement le petit commerce de centre-ville, c'est au tour de la grande distribution de se faire réduire considérablement par les géants du net.

D'ailleurs, si nous prenons le cas de la France, les « drive » qui poussent comme des champignons ne sont pas non plus sans poser des problèmes considérables de rendement aux grandes surfaces. Certes le « drive » est plus que pratique, et ne plus perdre sa vie à la passer dans des allées lugubres de supermarché est un indéniable progrès pour l'humanité, mais pour les ventes des supermarchés, c'est une catastrophe ! Vous ne passez plus devant les têtes de gondoles, on ne peut plus vous faire acheter des tonnes de serviettes blanches chinoises parce que cette semaine c'est la « semaine du blanc et du linge de maison ». C'est donc une perte sèche de ventes additionnelles, hors l'équilibre financier de ces énormes structures est infiniment plus précaire que ce que l'on pourrait croire.

Sous vos yeux, les temples de la consommation et les géants d'hier s'effondrent à une vitesse remarquable. Ils sont incapables de s'adapter.

Internet n'est pas le seul phénomène en cours. Les gens souhaitent aussi consommer autrement, privilégier dans certains cas les circuits courts, voire même penser leur consommation comme un acte citoyen et de rejet de cette consommation de masse.

Il y a aussi bien évidemment les conséquences de la crise économique, la paupérisation générale et l'obligation de devenir plus économes de façon contrainte et forcée pour beaucoup, mais objectivement, ce qui touche la grande distribution aujourd'hui, ce n'est pas tant une crise économique qu'une immense mutation de ce secteur, pour ne pas dire sa disparition.

Ne vous leurrez pas. Si Amazon recrute 100 000 personnes (rien qu'aux USA) dans les 18 prochains mois, c'est que l'on peut raisonnablement penser que cette phase d'expansion du leader mondial du e-commerce va s'accompagner de la destruction de 200 000 emplois dans le même temps chez les acteurs historiques de la grande distribution.

Pour gagner de l'argent, Amazon ne remplacera jamais les emplois détruits sur la base de 1 pour 1 mais de 1 pour deux, voire de 1 pour 30 quand on peut utiliser des drones, des robots et autres automates pour préparer ou expédier les commandes.

À terme d'ailleurs, Amazon, techniquement, devrait pouvoir livrer le monde entier sans une seule intervention humaine, des robots livrant des entrepôts, des automates préparant vos commandes, et des drones livrant votre marchandise directement dans votre salon. Pour le moment, ce n'est que de la théorie, mais ce n'est déjà plus de la science-fiction.

Des conséquences énormes !

Les conséquences de cette mutation sont énormes, et je ne vais en citer que quelques-unes, juste pour illustrer l'ampleur de ce phénomène.

Quelle sera la valeur d'une foncière qui investit dans les centres commerciaux ? Parce que nombreux sont les épargnants à se diversifier vers de tels placements, et ce n'est pas franchement une bonne idée à moyen terme.

Quels seront les prix ou les conditions pratiquées par Amazon lorsque cette entreprise aura tué toute concurrence à l'échelle entière de la planète ?

Vous vous rendez compte que les fournisseurs sont déjà pressurés par la grande distribution actuelle qui est infiniment plus morcelée au niveau mondial que le e-commerce essentiellement aux mains d'un seul et unique distributeur Amazon.

La fiscalité, elle aussi, est une question épineuse. Simple en réalité mais très complexe à mettre en oeuvre, car elle va contraindre notre pays à affronter un géant commercial capable de mesures de rétorsions évidentes (Amazon) et que son pays d'origine, à savoir les États-Unis d'Amérique, bien que fort sympathique ne brille pas ces dernières années par sa douceur dans les relations internationales.

Notre indépendance ne sera donc le fruit que d'une grande dose de courage et de conviction qui, disons-le, font cruellement défaut à l'ensemble de notre classe politique.

Enfin, et pour ne citer plus que ce problème, les conséquences sur le niveau d'emploi sont colossales. Globalement, le secteur de la grande distribution c'est 200 milliards d'euros et 750 000 personnes ! Un entrepôt Amazon, c'est 2 000 personnes aux périodes de pointe !

Je ne pleurerai donc pas sur un secteur qui a fait un mal terrible à notre économie, à notre manière de vivre et aussi aux liens sociaux.

Néanmoins, ce qui s'en vient risque d'être non pas un progrès (si ce n'est en praticité), mais un pas

de géant vers encore plus de déshumanisation des relations commerciales.

Si aucun grand de la distribution ne peut résister à Amazon, imaginez alors ceux qui avaient survécu des petits commerces de centres-villes, qui eux aussi commencent à être balayés et qui en dehors des commerces de bouche ou de ceux nécessitant un fort service n'y survivront pas.

L'analyse économique fondamentale indique donc qu'il ne faut pas investir dans les foncières des centres commerciaux, ni dans les murs de boutiques de centre-ville et encore moins de racheter un fonds de commerce appelé à perdre de la valeur dans les années qui viennent quels que soient les efforts du commerçant.

Il est déjà trop tard. Préparez-vous !

Article écrit par Charles Sannat pour Insolentiae