

## **L** "Avec les conditions proposées par Delhaize, ce sera impossible de garder tout notre personnel"

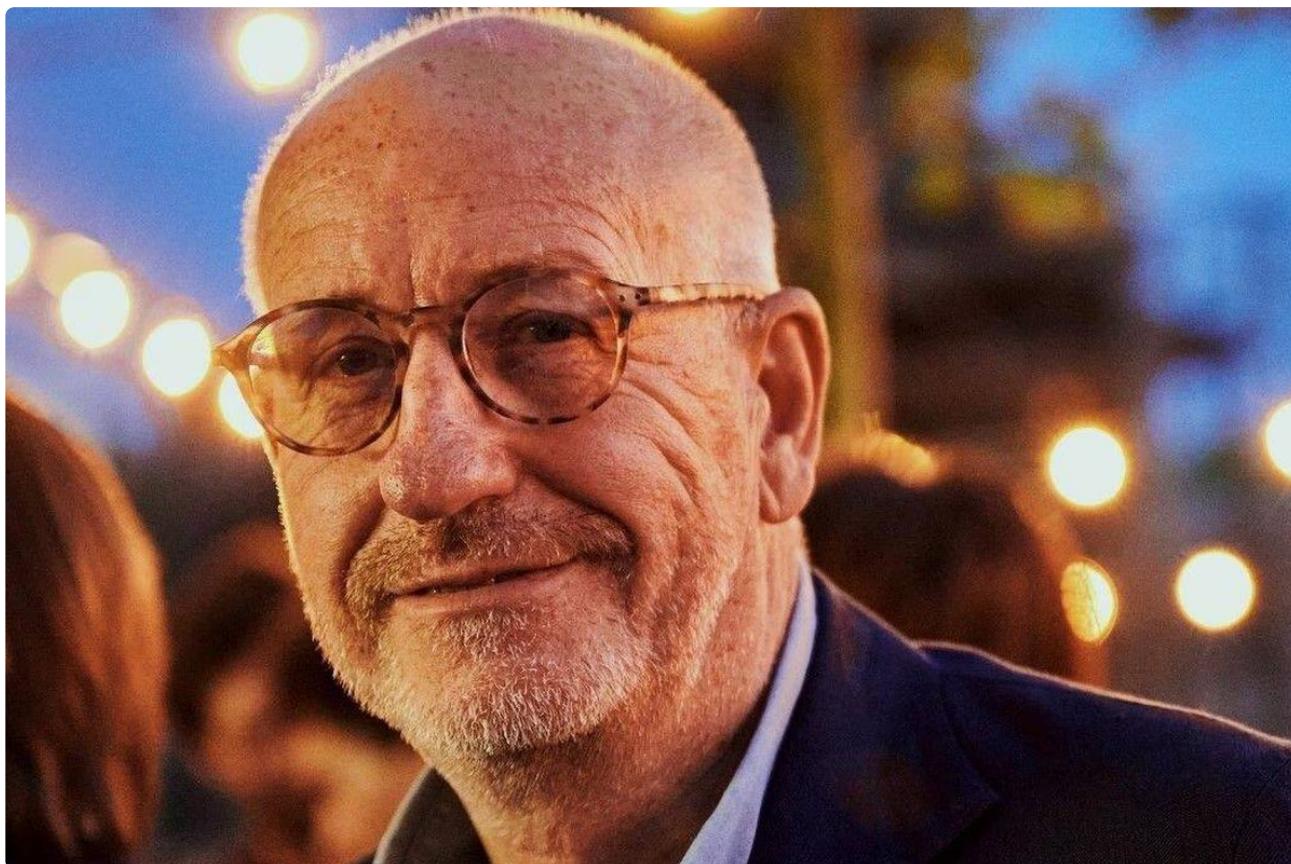
Selon Pascal Niclot, le président d'Apsia, les contrats proposés aux futurs affiliés font reporter tous les risques à ces derniers. "Certains ont été trop enthousiastes à la signature", analyse-t-il.



Raphaël Meulders  
Journaliste service Economie

Publié le 06-11-2023 à 19h43 Mis à jour le 06-11-2023 à 20h12

 Enregistrer



*Pascal Niclot, franchisé du groupe Delhaize et président d'Aplsia, l'Association professionnelle du libre-service indépendant en alimentation. ©D.R.*



En mars dernier, Delhaize annonçait vouloir se séparer de ses 128 magasins en gestion propre en Belgique pour les confier à des indépendants. Jusqu'ici cinquante et un supermarchés ont trouvé des candidats repreneurs. Mais à quelles conditions ? *“ Ces contrats sont totalement déséquilibrés et contraignants pour les indépendants ”*, dénonce Pascal Niclot, président d'Aplsia, l'Association professionnelle francophone du Libre-Service Indépendant en Alimentation. Notons que M. Niclot gère lui-même sept Delhaize en tant qu'indépendant et est donc concerné par les changements de l'enseigne au Lion. *“ Il faut savoir que les contrats proposés par Delhaize seront non seulement valides pour les nouvelles succursales, mais aussi pour l'ensemble des indépendants dont les contrats actuels, d'une durée de neuf ans maximum, arriveront à terme ”*, explique-t-il. *“ Personnellement, je ne sais pas si je vais résigner avec Delhaize. On verra. Mais il faut qu'ils changent les termes de ce contrat. J'aimerais pouvoir garder mes employés, mais on ne pourra pas les payer. On devra faire des licenciements. Avec les nouvelles conditions proposées par Delhaize, ce sera impossible de garder tout notre personnel. Les syndicats ont raison là-dessus ”*.

M. Niclot évoque un *“ changement radical ”* par rapport aux conditions proposées auparavant par l'enseigne. *“ Ce nouveau contrat d'affilié ressemble tout à fait à de la franchise déguisée, un statut qui donne beaucoup moins de liberté et est plus contraignant pour l'indépendant. Delhaize dit aussi qu'il va nous accompagner, nous aider en cas de difficultés, mais ce n'est écrit nulle part dans le contrat. On a besoin de ces garanties. Les paroles s'envolent et les écrits restent ”*.

## **"La marge de négociation du futur affilié est nulle"**

L'Apsia dit pourtant avoir tiré la sonnette d'alarme auprès de Delhaize, mais sans succès. *"La direction nous voit comme un syndicat, ce que nous ne sommes absolument pas, et refuse de discuter. C'est dommage car nous aurions pu être un partenaire, en cherchant des nouveaux affiliés. Nous ne voulons pas la guerre, bien au contraire, mais Delhaize ne le voit pas comme cela"*. Le président évoque des clauses "abusives" dans le contrat proposé par Delhaize, avec un pourcentage demandé sur le chiffre d'affaires et, à terme, des prix qui seront imposés aux affiliés. *"Delhaize veut le beurre et l'argent du beurre. Tout le risque revient à l'indépendant. La marge de négociation du futur affilié est nulle"*.

Comment expliquer alors que près de 40 % des magasins "délaissés" par Delhaize aient déjà trouvé des acquéreurs si les conditions de reprise sont si mauvaises ? *"Vous remarquerez que ces magasins ont été repris en grosse partie par du personnel interne de Delhaize. Ils ont peut-être des informations et des chiffres que nous n'avons pas en tant qu'indépendants externes. A nous, l'enseigne ne nous donne que ce qu'elle a envie de donner, notamment en termes de rentabilité des magasins."* Certains repreneurs se sont-ils fait arnaquer ? *"Je n'aime pas ce terme. Mais je pense que certains ont été trop enthousiastes à la signature. Le discours est tentant pour un ancien employé à qui on explique qu'il pourra devenir son propre patron, déclarer des frais, etc... Même s'il devra travailler davantage en compensation. Je n'ai pas de problèmes avec cela. Mais on dit aux indépendants, faites attention avant de signer ce contrat, analysez-le bien. N'allez-vous pas devenir des employés déguisés ? Allez-vous réussir à être rentable un jour ? Je ne vais jamais leur dire de ne pas signer, ce n'est pas mon rôle, mais je les mets en garde".."*

## **"Les Pays-Bas et la Belgique sont fort différents"**

Selon l'analyse juridique de l'Apsia, les contrats de Delhaize sont à la "limite" de la légalité. *"Le problème est qu'il n'y a pas de loi sur la franchise ou l'affiliation. Pour protéger l'indépendant, il faudra un cadre légal plus formel et c'est ce que nous demandons urgemment au monde politique".* D'après M. Niclot, la mentalité a changé au sein du groupe depuis sa fusion avec les Néerlandais d'Ahold. *"Avant, nos interlocuteurs étaient de grands commerçants. Maintenant, on a en face de nous des actionnaires qui demandent sans doute davantage de garanties. Mais les Pays-Bas et la Belgique sont fort différents, tant du point de vue de l'économie, des syndicats que des consommateurs. Delhaize doit en tenir compte s'il veut continuer à avoir du succès en Belgique".*

..

Copyright © La Libre.be 1996-2023 Ipm sa - IPM | Ce site est protégé par le droit d'auteur / Rue des Francs 79, 1040 Bruxelles | Tel +32 (0)2 744 44 44 | N° d'entreprise BE 0403.508.716

