

Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: - (1977)
Heft: 413

Artikel: Deuxième sauvetage en moins de dix ans : Usego : pauv' détaillants
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1018744>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 30.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Usego: pauv' détaillants

Leur attention braquée sur l'assemblée extraordinaire des actionnaires du Crédit suisse convoquée pour vendredi dernier, les journaux, surtout romands, ont peu parlé d'une autre assemblée, ordinaire celle-ci mais d'une importance exceptionnelle, tenue le mardi dans une atmosphère passablement houleuse: celle des actionnaires de l'Usego-Trimerco-Holding, société faitière du groupe Usego.

Malgré de longs discours historico-descriptifs, dont les effets ont sans doute été moins bien calculés que lors de la mise en scène (agence Farner) du Crédit Suisse, une discussion assez violente s'est engagée; plusieurs minorités d'actionnaires ont ouvertement attaqué le conseil d'administration, présidé par le conseiller aux Etats saint-gallois Paul Burgi (celui par l'intermédiaire duquel le Parti radical a reconquis le siège aupara-

vant détenu par le socialiste M. Eggenberger). Il y eut même une offre de rachat au pair de la majorité des actions de la société pour 25 millions, — offre derrière laquelle pourrait se trouver la maison Denner, qui ne serait en tout cas pas la première à vouloir cueillir ce fruit trop mûr (la société succursaliste allemande Albrecht notamment aurait voulu ainsi prendre pied en Suisse).

Entrée en lice des grandes banques

Enfin, au bout de quatre heures et demie qui ont dû sembler très longues à certains, l'ordre du jour était épuisé: les comptes pour 1976, qui se soldent par un déficit de 8,9 millions de francs et par un cash-flow réduit de 23,9 % par rapport à 1975, ont été approuvés par quatre cinquièmes des actionnaires présents ou représentés. Dans la foulée, ils ont dit oui aussi au plan d'assainissement financier proposé: réduction de 60 % du capital-actions de 55 à 22 millions et émission d'actions pour un montant de 23 millions, réservées à l'UBS, à la SBS et au Crédit Suisse.

Une décennie difficile

C'est la seconde fois en moins de dix ans que le groupe Usego, quatrième détaillant de Suisse d'après le chiffre d'affaires, se trouve dans une situation très grave, mettant l'existence même de l'entreprise en péril. Elle survivra cette fois aussi, par la grâce des trois plus grandes banques suisses, dont l'une, l'UBS, avait seule participé au sauvetage précédent. A noter que, dans notre pays comme ailleurs, les banques répugnent à s'engager dans le secteur de la distribution, qu'elles connaissent mal et méprisent un peu, — pour sa faible rentabilité, mais aussi pour le caractère trop public de ses activités de vente au détail... (cela n'a pas empêché tout de même le Crédit Suisse de prendre le contrôle de la société mère du groupe Jelmoli-Innovation-Grand Passage).

Les événements et les changements ont été si durs ces dernières années que les détaillants indépendants en alimentation ne reconnaissent plus du tout leur société d'achat, leur coopérative d'approvisionnement créée en 1907 sous le beau nom de Union (USEGO: Union, Schweizerische Einkaufs-Genossenschaft, Olten). En 1967, pour la 67e assemblée, c'était encore la fête: plus de mille détaillants-coopérateurs et de nombreux invités avaient envahi le Kursaal de Bern pour y entendre leur président d'alors, le professeur saint-gallois A. Gutersohn, célébrer une nouvelle fois les vertus du petit commerce et des classes moyennes, et le conseiller fédéral Schaffner, qui lui fit bon écho et se laissa même imprudemment aller à pronostiquer le ralentissement du mouvement de concentration dans le commerce de détail alimentaire suisse.

On sait que ce mouvement a tellement ralenti que Coop et Migros font à elles seules plus de la moitié des ventes alimentaires en Suisse, et que le nombre des épiciers et autres indépendants diminue à la cadence de plusieurs centaines par an! Convaincu qu'on n'en arriverait pas là mais quand même moins optimiste que M. Schaffner, le directeur d'Usego parla de l'horizon 80 et de la nécessité de doubler en dix ans la surface de vente pour maintenir la part au marché détenue par les indépendants. Bref, toute la mythologie euphorique des manifestations jubilaires, traditionnellement faites de regards émus et auto-satisfaits sur le passé, gage de visions rassurantes pour l'avenir, avec le salut des autorités et les morceaux de fanfare.

L'euphorie dura peu: dès l'été 1968, un état-major de crise entra en fonctions, et présentait un plan d'assainissement draconien: économies sur tous les postes de frais, personnel compris, et changement des méthodes par trop traditionalistes de gestion. Les termes de management, marketing et autres cost-plus faisaient leur entrée dans le vocabulaire de la maison, qui allait en outre devoir changer de statut juridique. Après une intensive campagne auprès des milliers de coopérateurs, naissait donc l'USEGO SA, qui commença son premier exercice le 1er octobre 1969 avec la prise de participation de l'UBS.

Le gros coup de Waro

En 1970, Usego sort des chiffres rouges et développe une nouvelle conception du front de vente, ouvrant les premiers magasins « Piazza » et liquidant les exploitations non rentables; c'est aussi l'année où les clients, c'est-à-dire les détaillants, se voient soumis au système de facturation « cost-plus », par lequel les grosses commandes se trouvent beaucoup plus sensiblement avantagées que par les traditionnels rabais de quantité et autres ristournes de fin d'année. En 1971, Usego croit réussir un grand coup, en rachetant pour une quarantaine de millions les trois hypermarchés