



**Alimentation** Pourquoi le prix des matières premières agricoles atteint des records // P. 31

**Société** Déconstruire le mythe populiste du « c'était mieux avant » // L'ANALYSE P. 9

DR



Margrethe Vestager. Photo Bloomberg

## Concurrence : l'Europe change de cap

- Margrethe Vestager promet une révision des règles européennes de la concurrence.
- Une grande victoire pour Paris et Berlin.
- Vers la création d'un « Airbus des batteries ».
- La fibre optique chinoise s'impose en France.

// PAGES 6, 18 ET 26

**E-commerce :** ce que l'Etat prépare contre la fraude à la TVA

**FISCALITÉ** Alors qu'un rapport dénonce des fraudes massives à la TVA de vendeurs étrangers opérant sur des plates-formes d'e-commerce, la France veut transposer d'ici à 2021 une directive européenne pour confier la collecte de la TVA à ces plates-formes. A terme, l'Etat veut généraliser la facturation électronique. // PAGE 5

**Gafa : le cri d'alarme des régulateurs bancaires**

**BANQUE** Le Conseil de stabilité financière du G20, qui rassemble les principaux régulateurs bancaires, pointe les risques que font peser les ambitions des géants de la Big Tech dans la finance. La menace pèse aussi bien sur les banques, attaquées dans leurs métiers historiques, que sur le système financier dans son ensemble. Autre crainte : leur emprise dans le domaine du cloud, stratégique pour le secteur bancaire. // PAGE 30

## La réforme des retraites pourrait ne concerner que les Français nés après 1975

**SOCIAL** L'exécutif fait face, ce mardi, à une nouvelle journée de mobilisation. Il semble prêt à des concessions importantes sur le calendrier d'entrée en vigueur de sa réforme.



Ce mardi, seuls 3 TER sur 10, 1 TGV sur 5, 1 Intercités sur 6 roulent, 10 lignes de métro sont fermées à Paris. Photo AFP

Alors que la grève ne faiblit guère à la SNCF et à RATP, le gouvernement affronte ce mardi une deuxième journée de mobilisation nationale contre son projet de réforme des retraites. Les écoles devraient être un peu moins touchées que jeudi dernier, même si nombre d'enseignants ne sont toujours pas convaincus par les assurances émanant du ministère de l'Education sur la revalorisation de leur rémunération. Face à

cette contestation, l'exécutif cherche une voie de passage. Il songe très sérieusement à décaler la première génération concernée par la réforme de dix ans au moins. Ce serait désormais au minimum la génération 1973, et plus certainement celle née en 1975 qui serait la première concernée. // PAGES 2, 3, 4, L'ÉDITORIAL DE JEAN-FRANCIS PÉCRESSÉ PAGE 14 ET L'ENQUÊTE SUR L'ESSOR DU TÉLÉTRAVAIL PAGE 13

Changer de politique monétaire



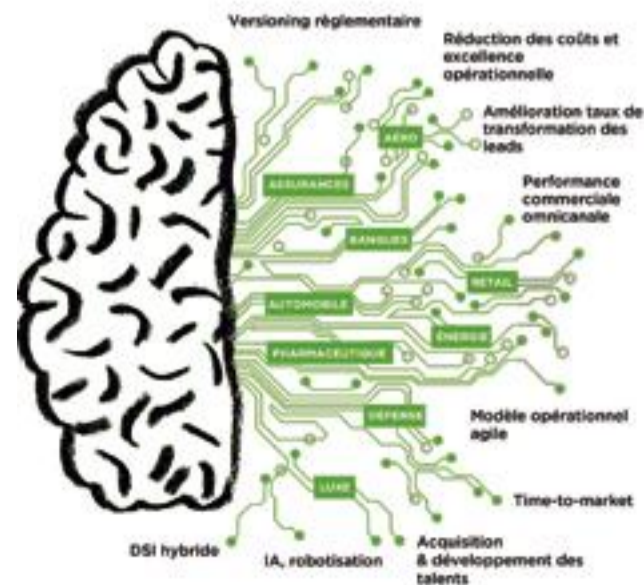
Le point de vue de Jacques de Larosière

La politique monétaire n'a pas encouragé l'investissement productif qui a, au contraire, diminué. Les taux bas ont en outre un effet déprimant sur l'activité économique, écrit Jacques de Larosière. La BCE a manqué ses objectifs. Elle doit changer son fusil d'épaule. // PAGE 11

TNP<sup>1</sup>  
ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCE

LE NOUVEAU  
CONSULTANT AUGMENTÉ  
POUR LES DIRECTIONS GÉNÉRALES

Hybride | Transmetteur | Engagé | DOER



PEOPLE | BUSINESS | TECHNOLOGY

www.tnpconsultants.com

## l'essentiel

### La Cour des comptes étrille l'Ordre des médecins

Dans un rapport publié lundi, les magistrats financiers demandent à l'instance déontologique des praticiens de revoir complètement sa gouvernance qu'ils critiquent dans des termes très durs. // P. 4

### Relance du processus de paix entre Kiev et Moscou à Paris

Les présidents russe et ukrainien, Vladimir Poutine et Volodymyr Zelensky, se sont rencontrés pour la première fois lundi à Paris. Objectif : relancer un processus de paix en panne depuis quatre ans dans le Donbass. Le conflit, qui a fait 13.000 morts, est gelé depuis les accords de Minsk, en 2015. // P. 8

### Sanofi : Paul Hudson signe son premier rachat

Le laboratoire pharmaceutique français, sous la houlette de son nouveau dirigeant britannique, s'est offert la biotech américaine Synthorx, un spécialiste de l'immuno-oncologie, pour 2,3 milliards de dollars. // P. 20 ET « CRIBLE » P. 38

### Huawei lance en France son premier smartphone privé de Google

Le Mate 30 Pro a fait une entrée discrète sur le marché français lundi. Les qualités techniques du terminal ne pallient pas l'absence du magasin d'applications de Google et d'applis très populaires. // P. 27

### L'équipementier Le Bélier en passe d'être acheté par un groupe chinois

Le groupe français spécialisé dans la fonderie aluminium est entré en négociations exclusives en vue de son acquisition par le chinois Wencan. Basé en Gironde, l'équipementier automobile a fondé toute sa stratégie sur l'international. // P. 29

### Paul Volcker est décédé

Paul Volcker aura traversé l'histoire américaine contemporaine. L'ancien président de la Réserve fédérale durant les années 1980 est mort lundi, à l'âge de 92 ans, des suites d'un cancer. Il fut l'une des voix les plus écoutées de la finance : il avait réussi à juguler une inflation galopante. // P. 33



Huawei

Les Echos

SUR

Europe 1

NICOLAS BARRÉ  
ÉDITO ÉCO DU JOURNAL DE 7H  
DANS LE 6H-9H DE MATTHIEU BELLARD

M 00104 - 1210 - F: 2,80 €



ISSN 0153-4831 112<sup>e</sup> ANNÉE  
NUMÉRO 23092 38 PAGES

Antilles Réunion 4 €. Guyane-St Martin 5,20 €. Belgique 3,40 €. Espagne 4,30 €. Grande-Bretagne 3€70. Grèce 4 €. Italie 4,30 €. Luxembourg 3,70 €. Maroc 30 DH. Suisse 5,70 FS. Tunisie 4,8 TND. Zone CFA 3000 CFA.

# La start-up d'analyse de flux piéton MyTraffic élargit son horizon

## DONNÉES

Après avoir démarré son activité avec les professionnels du commerce, la jeune pousse aide désormais aussi les villes.

Elle vient de lever 3 millions d'euros, notamment avec Kernel, le fonds de Pierre Kosciusko-Morizet.

Guillaume Bregeras  
@gbregeras

Tout est une question de timing. Lorsque Pierre Kosciusko-Morizet imagine Visualis, il y a vingt ans, la technologie pour analyser les flux piétons n'est pas au point. Pourtant, il en est convaincu, cette donnée est clef pour aider les enseignes et les centres commerciaux à choisir un emplacement ; et, un jour, le marché serait prêt pour l'adopter. C'est donc avec plein d'espoir qu'il a découvert le projet MyTraffic, dont les fondateurs affirmaient la même thèse, mais soutenue cette fois par une technologie basée sur l'analyse des données présentes sur les smartphones des piétons.

Impossible alors de passer à côté de l'opportunité d'investir dans cette start-up qui opère depuis trois ans sur ce créneau, et avec un démarrage suffisamment significatif pour convaincre Pierre Kosciusko-Morizet et son associé Pierre Krings d'investir 3 millions d'euros via leur fonds Kernel. « J'ai été touché par ce dossier, avoue le cofondateur de PriceMinister. J'y ai retrouvé des éléments identiques à ma propre présentation d'il y a vingt ans, et je n'ai pas su dire non aux fondateurs qui sont réellement impressionnants. »

**Sans données personnelles**  
Une fois le choc émotionnel passé, les investisseurs se rendent vite compte de la pertinence du positionnement de la jeune pousse. MyTraffic s'appuie sur les téléphones des gens pour traquer leurs flux dans les centres urbains, mais sans



MyTraffic s'appuie sur les smartphones pour traquer les flux des utilisateurs dans les centres urbains.

jamais toucher aux données personnelles, comme l'explique Gautier Machelon, cofondateur de la start-up : « Nous massifions les données, les anonymisons et ne les gardons pas plus de 30 jours contre 45 comme l'impose le RGPD. » Une mise au point nécessaire dans un univers où le spectre du marchandage des données personnelles devient de plus en plus ténue.

Typiquement, MyTraffic vend sa technologie à une enseigne qui souhaite ouvrir plusieurs points de ventes. Pour en ouvrir dix, elle doit souvent en analyser une centaine sans forcément avoir les moyens de le faire. De nombreuses entreprises se positionnent sur l'aide à l'implantation de magasins, MyTraffic veut rendre ce processus le plus analytique et rationnel possible. « Dans l'e-com-

merce, tous les outils d'analyse des flux sont présents, mais cette équipe peut devenir un référent dans le commerce physique, assure Pierre Kosciusko-Morizet. D'autant que l'ouverture d'un magasin coûte très cher et que les enseignes cherchent constamment à se réinventer. »

**Dynamiser les centres-villes**  
Le commerce est effectivement le premier marché de la pépite parisienne qui a accumulé 250 clients depuis ses débuts. Mais depuis peu, d'autres acteurs émergent, comme les villes. Vesoul et Strasbourg, par exemple, ont fait appel à MyTraffic pour analyser les flux piétons dans leur centre-ville afin d'enclencher des politiques de redynamisation. Les centres commerciaux peuvent aussi en bénéficier : ces poids lourds

du retail veulent valoriser leurs emplacements vis-à-vis des enseignes. « Le potentiel est énorme, assure l'investisseur. Il y a l'immobilier de bureaux qui est également concerné, notamment pour évaluer les services à mettre en place. »

Le modèle économique de MyTraffic s'appuie sur une partie de revenus récurrents pour les marques qui suivent leur parc en continu. Et une autre sur des lignes plus ponctuelles, notamment lorsque les marques préparent une dizaine d'implantations. Elles achètent alors des crédits à utiliser tout au long de leurs recherches. Avec ses nouveaux fonds, la jeune pousse veut ouvrir son activité dans cinq pays en 2020 et passer de 40 à 150 employés dans les trois années à venir. ■

# Shine réalise la photographie de son empreinte carbone

## ÉCOLOGIE

La fintech parisienne a réalisé son bilan carbone.

Celui-ci révèle qu'un tiers de ses émissions sont liées aux transports de ses employés et à ce qu'ils mangent.

125 tonnes de CO<sub>2</sub>. Voilà à quoi se résume le bilan carbone de Shine, la start-up parisienne qui propose un compte professionnel aux indépendants et aux petites entreprises. Un chiffre qui n'est qu'une photographie afin de lui permettre de lancer des actions en vue de les réduire, explique Nicolas Reboud, son cofondateur : « Nous avons la chance d'avoir démarré une entreprise et de pouvoir ainsi la construire de manière exemplaire. Nous avions déjà mis en place de bonnes pratiques, mais nous voulions connaître nos plus gros postes d'émissions et déclencher des actions. »

Sans surprise, les déplacements professionnels comptent pour 20 %

de ses émissions, soit le deuxième poste le plus important pour Shine. En revanche, cumulées à celles liées à la nourriture, les émissions dans leur ensemble pèsent un tiers du bilan carbone. Un poids que la start-up n'avait pas imaginé avant de mener cette opération. Sont concernés dans le poste « nourriture » les emballages, mais aussi les produits fortement émetteurs de CO<sub>2</sub> durant leur production, comme la viande.

**Sensibiliser les partenaires**  
D'ailleurs, l'entrepreneur a déjà introduit une part de végétarien dans les repas de ses employés, convaincu qu'il est possible d'agir sans que cela ne soit difficile à mettre en place : « Une fois que l'on voit qu'il était possible de le faire sans que cela soit compliqué, personne ne revient en arrière. » Même constat sur les transports, où Nicolas Reboud a décidé de ne plus organiser de séminaire avec toute son équipe dans une destination nécessitant des trajets en avion. Également incitative vis-à-vis de ses employés concernant le trajet domicile-travail, la start-up propose le télétravail à l'ensemble d'entre eux, mais aussi des indemnités kilomé-

triques à ceux qui viennent travailler à vélo.

Mais le poste principal d'émissions est le plus problématique pour la jeune pousse : 48 % des 124 tonnes émises le sont via ses partenaires bancaires qui lui fournissent les services nécessaires à son activité. De ce point de vue, seule une discussion ouverte sur le sujet entre Shine et eux peut les inciter à mener des actions. L'entrepreneur assure qu'ils se montrent enclins à évaluer le sujet sérieusement, mais il n'est pas certain que la jeune fintech soit suffisante à elle seule pour les contraindre à le faire plus rapidement. Car Shine, dans son bilan carbone, a souhaité inclure beaucoup plus de paramètres au-delà du socle de base proposé par la méthode. Pour ses propres serveurs, la jeune pousse s'appuie sur des acteurs qui se fournissent en énergie renouvelable, ce qui n'est pas forcément le cas de ses partenaires.

Pour réaliser le bilan carbone de l'entreprise, Shine a débouqué 10.000 euros et une quarantaine d'heures de travail de la part de ses équipes. Un investissement soutenu par ses actionnaires, malgré un

impact financier réel. Surtout pour les start-up qui n'ont pas encore levé leur série A, précise le jeune PDG. Maintenant que le constat est dressé, l'entrepreneur veut accélérer la mise en place d'actions et espère que cette étape lui permettra de mieux absorber la croissance à venir : « Lorsque vous êtes une entreprise d'une taille importante, il est plus difficile de bouger sur ce sujet. Le faire maintenant nous permet de préparer le terrain. » — G. B.

# CapCar se développe sur le marché de la voiture d'occasion

## AUTOMOBILE

La start-up annonce avoir levé 5 millions d'euros.

De nombreux acteurs se positionnent sur le marché fragmenté de la vente de véhicules d'occasion.

Déborah Loye  
@Loydeborah

Le marché de la vente de voitures d'occasion est alléchant : 5,6 millions de véhicules utilisés s'échangent chaque année en France, le chiffrant à 50 milliards d'euros. Une profondeur qui explique que les jeunes pousses se bousculent sur ce créneau. C'est le cas de CapCar (ex-Kyump), qui annonce ce mardi avoir bouclé un tour de table de 5 millions d'euros mené par son investisseur historique Breega et suivi par Iinvest et 123 Investment Managers.

## Des mécaniciens sur le terrain

Dans la voiture d'occasion, pas d'oligopole à bousculer, mais une place à trouver au milieu d'une ribambelle d'acteurs. « Le marché est extrêmement fragmenté, confirme le cofondateur de CapCar Louis-Gabriel de Causans. Cela n'a pas favorisé la digitalisation, il s'agit d'un secteur dans lequel les usages datent un peu, avec des solutions qui ne satisfont pas le consommateur. » Si de grands groupes historiques, comme le suisse Emil Frey (au capital du groupe Bernard) y sont effectivement actifs, de nombreux petits acteurs se sont tout de même

« Nous ne sommes pas encore à l'équilibre mais nous constatons une amélioration constante de la marge contributive, et les volumes de vente ont été multipliés par sept en deux ans. »

MAXIMILIEN BACOT  
Partner chez Breega

positionnés, depuis le début des années 2000, dans l'objectif de renouveler le secteur, à l'instar de la PME Aramisauto ou de start-up comme Reezocar ou Bonnie & Car.

Pour se distinguer, CapCar a choisi de travailler avec des mécaniciens qui, sur le terrain, assurent l'expertise de la voiture, la prise de photos, et accompagnent le moment de la transmission du véhicule. Tout le reste, à savoir la fixation du prix, la mise en ligne des annonces et leur promotion, est automatisé au maximum. La jeune pousse se rémunère en prélevant une commission de 5 % sur le prix de vente, « contre 20 % chez les concessionnaires classiques », indique le cofondateur de la start-up.

CapCar revendique aujourd'hui la vente de 200 véhicules par mois. La start-up communique un chiffre d'affaires annuel de 2 millions d'euros, cohérent avec le prix moyen des voitures d'occasion, qui pointe à 15.908 euros. Le modèle de l'entreprise est relativement demandeur de main-d'œuvre : aujourd'hui, elle emploie 50 personnes et prévoit d'en embaucher 200 pour se développer l'année prochaine.

Dans un secteur aux petites marges et au taux de répétition très faible (il s'écoule plusieurs années entre deux achats ou ventes de voitures), l'enjeu est de parvenir à faire du volume. « Nous ne sommes pas encore à l'équilibre mais nous constatons une amélioration constante de la marge contributive, et les volumes de vente ont été multipliés par sept en deux ans », indique Maximilien Bacot, Partner chez Breega. Pour ce dernier, CapCar peut s'appuyer sur sa capacité à fixer des prix justes et à bien gérer les demandes entrantes de la part des vendeurs. « Ils connaissent les modèles de véhicules qui se vendent bien », explique-t-il.

## Faire du volume

Si la jeune pousse envisage l'international, c'est avant tout en France qu'elle compte se développer. « Le marché est profond, et les industriels qui auraient la possibilité de racheter une start-up comme celle-ci sont ici », explique Maximilien Bacot. En 2018, Renault avait racheté la plate-forme de vente de voitures entre particuliers Carizy. Certains acteurs ont cependant choisi de développer cette fonctionnalité en interne, comme PSA et sa plate-forme Carventura. Restera à CapCar de convaincre que son modèle et son équipe valent plusieurs millions. ■

## AVIS FINANCIERS

Dénomination : OFFICIIS PROPERTIES  
Type d'établissement : Société anonyme à conseil d'administration  
Capital social : 30 621 698,80 €  
SIREN : 448 364 232 RCS Paris  
Adresse : 52 B rue de la Bienfaisance, 75008 PARIS

Les anciens actionnaires de la société OFFICIIS PROPERTIES sont informés qu'à l'issue du retrait obligatoire des actions OFFICIIS PROPERTIES intervenu le 16 octobre 2019 (avis AMF D&I 219C1885 en date du 9 octobre 2019), Rothschild Martin Maurel, établissement chargé de centraliser les opérations d'indemnisation, a versé aux intermédiaires financiers, tenus de comptes, la totalité des indemnités revenant à leurs clients qui n'ont pas présenté leurs actions à l'offre publique de retrait initiée par REOF HOLDING S.A.R.L., sur la base d'un montant de 1,20 euro par action, net de frais. La présente insertion est faite en application de l'article 237-8 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

Rothschild  
Martin Maurel