

## CASINO A CÉDÉ UN PREMIER LOT DE 6 HYPERS À LECLERC

# Géant : pourquoi Leclerc casse sa tirelire...

**LES FAITS.** Les premiers Géant sont donc partis chez Leclerc ! Rennes, Castres, Castelnaudary, Anglet, Cholet et Dole ont été repris par des adhérents Leclerc dont les offres cumulées ont atteint 100 millions d'euros. Pour 150 millions de CA. Et... des pertes.

**1** 00,5 millions d'euros ! C'est donc la somme mise sur la table par Leclerc (via des adhérents) pour les 6 premiers Géant cédés par Casino. Pour cette coquette somme, Leclerc récupère environ 45 000 m<sup>2</sup> de surface de vente, 150 millions d'euros de chiffre d'affaires et... 8 millions de pertes. **Sauf pour ceux qui n'ont pas mis récemment le nez dans des valorisations d'affaires de distribution, c'est... hors de prix.** Au moins en apparence ! Leclerc paye donc très exactement 67 % du chiffre d'affaires (murs inclus), soit bien au-delà des critères désormais retenus (les prix ont réellement baissé depuis le pic atteint dans les années 2000, au cœur de l'ère Galland). A Rennes, par exemple, pour son hyper jaugeant 34 M€ de CA, Casino aurait ainsi préféré l'offre du Leclerc voisin moyennant 22 millions à celle d'un associé U de l'agglomération à 17 millions. Ce qui forcément interroge : pourquoi Leclerc (et au-delà du cas de Rennes) a accepté de casser sa tirelire, dans de telles proportions ?

### Un chiffre d'affaires potentiel supérieur à 250 M€

Première explication, une valeur d'acquisition s'apprécie toujours de



deux manières : la valeur actuelle et la valeur future. **En l'état, aucun des 6 Géant cédés ne peut justifier d'une grande valeur. Faible chiffre d'affaires, actifs souvent rincés et résultat négatif.** La valeur actuelle n'est guère éloignée d'une poignée d'euros symboliques. Mais sous l'enseigne Leclerc (et avec la politique commerciale qui va avec), aucun doute, le chiffre d'affaires va décoller. De moins de 4 000 € de CA par m<sup>2</sup> en version Géant, ces hypers doivent se rapprocher du rendement moyen Leclerc : 12 000 € (source : Store Chart France / Ed. Dauvers). Et même en intégrant une décote liée à l'historique ou à l'emplacement,

Leclerc a en réalité acquis un CA théorique supérieur à 250 M€. Ce qui ramène le coût d'acquisition à 40 % du CA potentiel (et qui est déjà bien valorisé).

### Une prime de "défense de patrimoine"

Seconde explication (et c'est l'habileté de Jean-Charles Naouri de vendre "à la découpe") : Leclerc paye une "prime de défense de patrimoine". **Localement, pour un adhérent, Géant est le meilleur concurrent en hyper car... le plus faible.** N'importe quelle autre enseigne d'hyper affiche de meilleures performances, donc constitue une menace



patrimoniale. Ce faisant, et en forçant à peine le trait, Casino contraint Leclerc à acheter. Toujours à Rennes, où quelques centaines de mètres séparent les deux hypers, l'arrivée de Carrefour ou d'Auchan (scénario théorique !) aurait affaibli Leclerc. Tant en chiffre qu'en marge puisque la bataille serait autrement plus intense. Conséquence : Leclerc accepte de payer cette "prime de défense de patrimoine". Logique. Aussi explicable et expliquée soit **cette valorisation des 6 Géant, le prix fait néanmoins tiquer, au sein même de Leclerc, où plus d'un adhérent s'étonne (une fois passée la fierté d'être dans le camp des prédateurs !).** Eu égard à l'évolution du commerce, au transfert off-line/on-line d'une partie croissante de la consommation non-al, du développement du drive, etc., **est-ce vraiment protéger son patrimoine que d'empiler les mètres carrés commerciaux, surtout à ce niveau de prix ?** Ceux qui ont signé répondent évidemment "oui". Ceux qui s'apprennent à le faire aussi. Mais la question n'en est pas moins légitime. Et tant pis pour ceux que ça irrite. **Olivier Dauvers**



### VIGIE GRANDE CONSO

Tous les mois,  
l'analyse sans concession  
du retail et de la consommation

Infos : [caroline.bazin@editionsdauvers.fr](mailto:caroline.bazin@editionsdauvers.fr)