

N° 212 JANVIER 2021

TGC - Editions DAUVERS
 12 D rue des Landelles - 35510 Cesson
 02 99 50 18 90 olivier@olivierdauvers.fr

250 DRIVES CASINO SUPERS SONT DÉJÀ "À PRIX LECLERC"

Guerre des prix : Casino (r)allume la mèche

LES FAITS. Casino a présenté aujourd'hui ses nouvelles ambitions sur le e-commerce alimentaire. En bonne place figure l'objectif de proposer "les courses les moins chères". Et les premiers résultats montrent que Casino dit vrai.

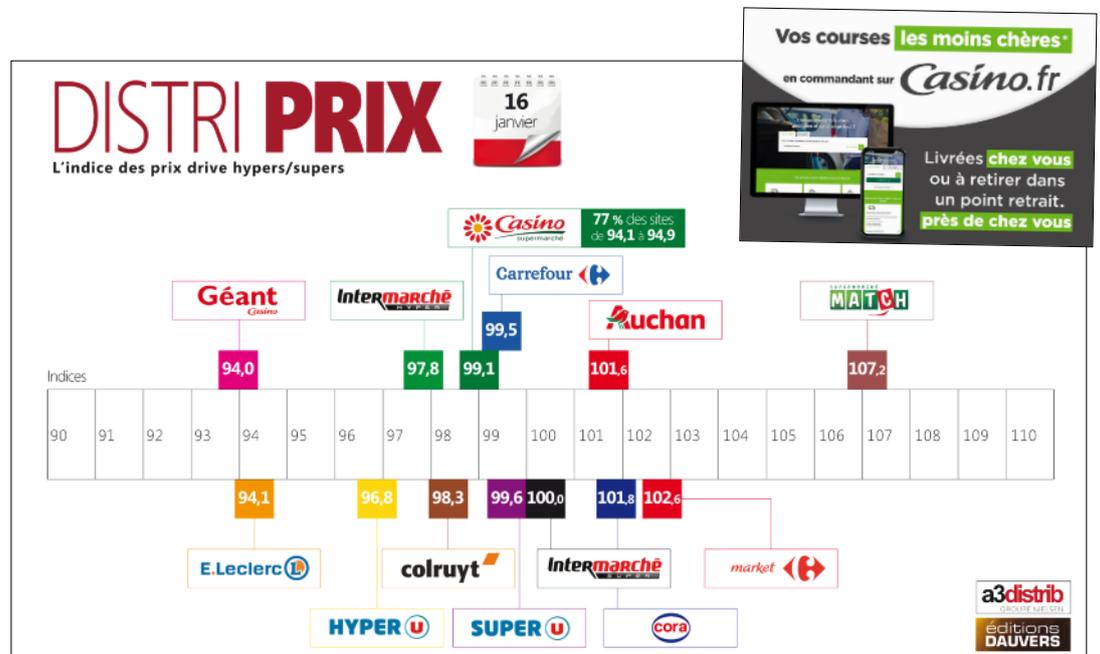
C'est (presque) l'air de ne pas y toucher que Casino a rallumé la mèche...

Présentant son nouveau dispositif drive et LAD, avec notamment un élargissement de l'offre et un niveau de service premium, Casino a aussi résumé son ambition prix : être le moins cher, que les clients viennent récupérer leurs courses en hypers comme en supers.

Leclerc à nouveau dans le viseur

En clair, **Casino lorgne le trophée du discount que tient solidement (et depuis longtemps) Leclerc.** La dernière fois, c'était en 2013 et Jean-Charles Naouri avait alors déclenché une guerre des prix d'une ampleur inédite. Huit ans plus tard, *bis repetita*. Et parce que chez Casino plus qu'ailleurs tout est piloté au plus haut niveau, l'effet est déjà visible...

L'étude DISTRI PRIX (A3 Distrib / Editions Dauvers) qui compare précisément les prix drive l'a aussitôt détecté. Exemple, cet "arrêt sur image" samedi 16 janvier. Même si l'écart est mince (et sur une seule journée vs l'étude habituelle qui est mensuelle), Géant Casino était, via ses drives, l'enseigne la moins chère. Mais **le plus spectaculaire est le repositionnement violent des supermarchés Casino.** Ils étaient pointés à l'indice 111,4 en décembre, les voilà désormais à 99,1. Plus de 10 points en quelques jours. Le seul précédent connu était Géant en 2013... Plus inquiétant pour la concurrence : derrière cet indice moyen, l'écart est



inédit : une poignée de supermarchés sont encore à des indices stratosphériques (jusqu'à 130 dans les Alpes-Maritimes) et les trois quarts du parc sont déjà entre 94,1 et 94,9. Autant dire que sur tous ces sites, Casino sera mieux placé qu'Auchan, Super U, Inter-marché, Carrefour, Hyper U et donc parfois... Leclerc.

Réactions à prévoir, forcément

Les mêmes causes produisant les mêmes effets, les concurrents n'au-

ront d'autres choix que de riposter. Et Leclerc plus encore que quiconque. Imaginez, localement, l'effet d'une publicité comparative si Casino va au bout de son ambition...

Bien sûr, l'initiative surprendra les plus cartésiens. **Vendre moins cher aux clients drive qu'aux chalandes qui font (encore) l'effort de venir en magasins, vous n'y pensez pas ? Ben si, justement !** Casino l'assume en hypers depuis deux ans, rétorquant que la générosité en points de

vente (promo, remise flash, abonnement Casino Max, etc.) compense. Être moins cher que des enseignes adeptes du picking en entrepôt alors que la préparation des commandes se fera en supermarché, contresens économique ? Oui mais non, car l'effort tarifaire de Casino ne porte que sur un CA drive encore minime ! Donc l'effort sera faible. Dit autrement, Casino relance la guerre des prix... à moindre frais.

Olivier Dauvers



VIGIE GRANDE CONSO

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

Infos : caroline.bazin@editionsdauvers.fr