

APRÈS L'ÉVICTION DE TINA SCHULER, DG CASINO FRANCE

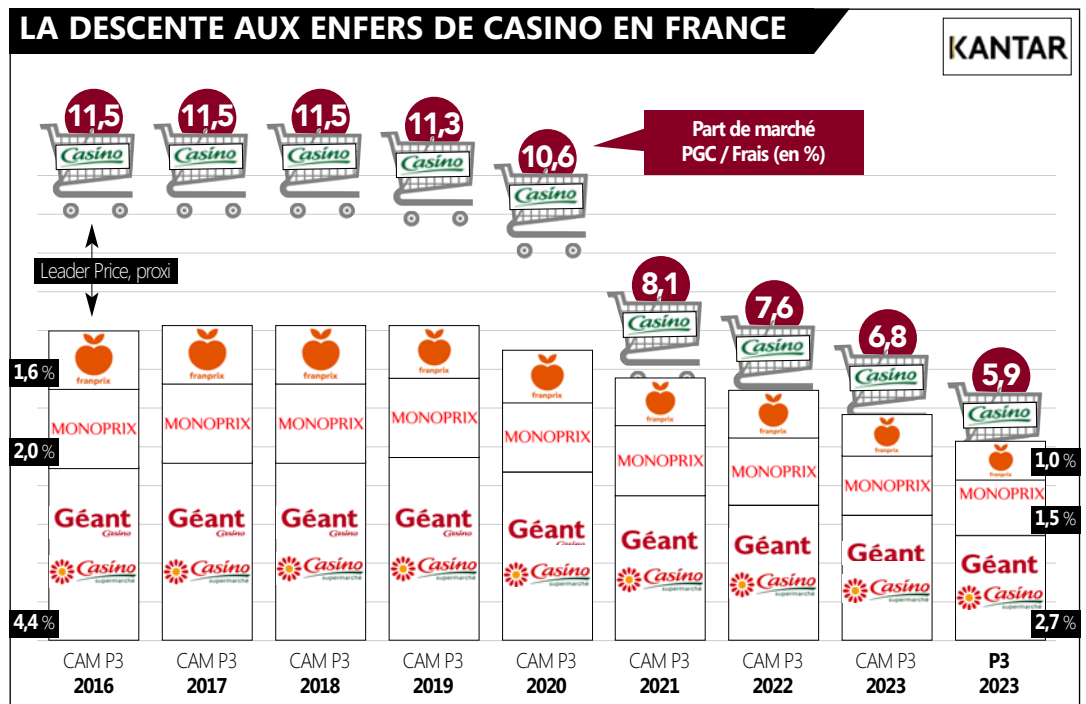
## Casino : il faudra (bien) plus qu'un fusible

**LES FAITS.** Au lendemain de résultats commerciaux catastrophiques, Jean-Charles Naouri a « débranché » Tina Schuler, patronne des hypers, des supers et de la proximité de Casino en France. Si son bilan est mathématiquement décevant, elle ne peut tout endosser. Un fusible ne fait pas tout. Il en faudra davantage.

C'est un gadin historique à côté duquel les soubresauts passés de Carrefour ou d'Auchan feraient (presque) figure de bonnes performances... Sur la P3 2022 (comprendre : la troisième période de quatre semaines de l'année), la part de marché de Casino en France a reculé de 0,9 pt pour s'inscrire en deçà de 6%. Du jamais vu pour un groupe plus que centenaire (2023 marque les 125 ans de Casino) et un résultat qui a coûté sa place à Tina Schuler, DG des activités hyper, supers et prox.

**La transformation des Géant devait relancer Casino. Elle n'aura inversé aucune tendance.**

Comptablement, le bilan de Tina Schuler est décevant. La part de marché des hypers/supers est en recul quasi ininterrompu : moins de 3 % sur la P3. Autant dire que la transformation des hypers Géant Casino en Casino Hyper Frais, lancée en grande pompe il y a moins d'un an est un échec. Que la politique commerciale faite de prix fond de rayon stratosphériques et d'une générosité promotionnelle jamais vue est aussi un échec (sans même considérer le pricing dynamique avec les prix majorés le dimanche...). Que la déshumanisation du parcours client (avec, par exemple, deux encaissements sur trois en LS) est, là encore, un échec. Que la stratégie « low-capex » (pour redresser la rentabilité) est également un échec, etc. Bref, à l'heure du bilan, **les dernières années Casino en France sont une somme d'erreurs** qui, à n'en pas



douter, seront tôt ou tard étudiées en écoles de commerce. Mais aussi responsable soit-elle (au moins pour avoir assumé publiquement ces errements, parfois en dépit des évidences), **Tina Schuler ne peut tout endosser. En premier lieu car ses enseignes n'ont – hélas – pas le monopole des difficultés.** Monoprix et Franprix ont suivi le même chemin. Certes, la part de marché PGC/Frais LS telle que calculée par Kantar n'est qu'un indicateur. Sans doute insuffisant pour Franprix et la part importante du « prêt à consommer » dans son chiffre d'affaires. Il n'empêche : la tendance est claire. L'emprise de Casino sur le marché régresse année après année malgré un story-telling

tentant d'installer l'idée d'un retournement en cours. Dix ans que ça dure... et le mieux est toujours pour demain. Voilà pourquoi Casino a besoin de bien davantage qu'un fusible tant toutes les décisions sont prises au plus haut niveau par Jean-Charles

Naouri himself. A minima, Casino a besoin de cash (pour remettre à niveau les actifs qui le méritent) et de temps pour assumer le repositionnement tarifaire qui s'imposerait. Problème (de taille) : la « vieille dame stéphanoise » n'a ni l'un ni l'autre.

**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)