

N° 252 DÉCEMBRE 2023

TGC - Editions DAUVERS

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

LE PARI QUE CARREFOUR N'A PAS VOULU PRENDRE...

Reprise des hypers Casino : le "quitte ou double" d'Auchan

LES FAITS. Le dan Casino (constitué de la direction actuelle, des administrateurs judiciaires et de la direction future) a donc tranché. C'est le tandem Auchan / Intermarché qui va reprendre les 313 hypers et supermarchés mis en vente pour 1,35 milliard d'euros (et 3,6 milliards de CA HT). Les hypers seront majoritairement pour Auchan. Et pas toujours avec les murs (loin s'en faut !).

L'affaire aura donc été pliée en trois semaines chrono, signe que l'heure était grave pour la trésorerie de Casino...

A peine mis en vente, les 313 hypers et supers ont trouvé preneurs. Ça sera Auchan et Intermarché. Les hypers seront majoritairement pour Auchan, les supers pour Intermarché.

Les deux prédateurs avaient chacun des raisons différentes de ne pas laisser échapper la proie. Allié à Casino à l'achat, Intermarché ressortait affaibli de la séquence si Lidl (par exemple) s'emparait du réseau supers. Quant à Auchan, c'était la dernière chance de recoller (un peu) à Carrefour en nombre d'hypers et d'améliorer son maillage territorial imparfait.

Mais **une dernière chance fait-elle de facto une bonne affaire ?** Certes, l'impossibilité d'ouvrir de nouveaux hypers donne une valeur automatique aux ex-Géant. A une condition quand même : les remettre en selle. C'est, là, le quitte ou double d'Auchan.

En l'état, les hypers Casino sont doublement disqualifiés.

Par leurs prix, par leurs actifs

Sauf exception en effet, **le parc des hypers Casino est en deçà des standards du marché.** Parfois même en situation indigente. Dans tous les cas, loin de rivaliser avec le réseau Leclerc face auxquels tous ou presque sont opposés.

Le diagnostic est posé de longue date (n'en déplaise à ceux qui, chez Casino, refusaient l'évidence, et



encore récemment) : les hypers sont doublement disqualifiés. Par leurs actifs et par leurs prix.

Un simple changement d'enseigne n'y changera rien... ou si peu. **Pour "retourner" ces hypers, Auchan a un chantier titanesque. Une rénovation cosmétique sera très largement insuffisante.** Pour recoller au niveau des concurrents dans chacune de leur zone, les ex-Géant absorberont bien davantage qu'une poignée de millions.

Mais à supposer que les Mulliez cassent leur tirelire, un pay-back est-il possible sur le format hyper ? C'est précisément parce qu'Alexandre Bompard n'y croyait pas que Carrefour n'a pas osé une offre globale. Car il faudra aussi réinvestir singulièrement

dans les prix (et les hommes) pour faire le match avec les meilleurs. Faute de quoi, les néo-Auchan ex-Géant ne seront que des hypers moyens alors que, plus que jamais, les grandes surfaces doivent justifier du déplacement imposé à leurs

clients. Reste que, comparé à Carrefour, les Mulliez peuvent être des actionnaires moins exigeants. De leur patience dépendra le succès de l'opération. Sauront-ils l'être (patients)... ? Et donc aussi ascètes ?

Olivier Dauvers



VIGIE GRANDE CONSO

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

Infos : caroline.bazin@editionsdauvers.fr