

Tribune GRANDE CONSO

réagissez sur www.olivier-dauvers.a3w.fr

VOUS ÊTES **5843**
 CADRES DE LA GRANDE CONSO
 À RECEVOIR "TGC"

Numéro 20
 JANVIER 2006

ENFIN, LE RETOUR DE LA BATAILLE SUR LES PRIX

Comme un parfum de commerce...

Les premiers prospectus de l'année arrivent dans les boîtes aux lettres. La bataille sur les prix est d'ores et déjà lancée. C'est si bon le commerce !

Un doux parfum de commerce flotte ces jours-ci dans les centrales et les magasins. Comme un agréable retour dix ans en arrière lorsque le prix Leclerc était attendu par Carrefour, l'offre d'Auchan surveillée par Géant, etc. Une seule illustration de ce grand retour du commerce : l'impatience des uns à recevoir le prospectus des autres. Rarement depuis quelques années en effet, les chefs de rayon et acheteurs avaient à ce point guetté les tracts de leurs concurrents. Et pour cause... Offre et prix étaient souvent identiques. La veille concurrentielle en était devenue un zèle bien inutile.

La veille est désormais un impératif stratégique car les hostilités démarrent cette semaine. Demain mercredi, Géant entame son opération "Plus bas, y'a pas !", une sélection d'articles sur lesquels l'enseigne s'engage à être la moins chère du marché, remboursement de 10 fois la différence à l'appui. Demain également, "le prix E.Leclerc retrouve sa liberté". Et l'enseigne d'ex-

Prospectus 2006 : déjà des écarts

Géant du Beurre dans votre pain !
Marie Feuilletée 2€77
 Pâte Feuilletée ou Brisée MARIE
 Le lot de 2 (460 g)
 Le kg : 6€02

Marie Brisée
 ORIGINE FRANCE
 PÂTE À TARTE PUR BEURRE "MARIE"
 Au choix : Feuilletée ou Brisée
 Le lot de 2 x 230 g (460 g)
 Sans au kg : 3,63 €

Danette 2,60 €
 TRANSFORMÉ EN FRANCE
 0'50
 DANETTE
 Crème dessert au chocolat
 en petits pots de 125 ml
 12 pots au kg : 2,08 €
 24 pots au kg : 4,16 €

Danette 2,99 €
 Danette crème dessert
 DANETTE
 Pâtisseries aromatisées, 11 x 111 x
 4 x 170 g par boîte
 Sans au kg : 1,93 €

Marie 1,67 €
 Dès le début de son tract, Leclerc présente des prix en forte baisse, grâce à la nouvelle loi. Exemple : Pringles qui passe de 1,74 à 1,47 €. Pas mal. Sauf que Géant affiche son tube à 1,46 € et... offre le troisième. C'est mieux !

pliquer la situation en langage simple dès l'ouverture de son prospectus : "Suite à la réforme de la loi Galland, pour laquelle nous nous battons depuis plusieurs années, nous pouvons enfin répercuter dans les prix une plus grande partie des avantages négociés avec nos fournisseurs".

Très logiquement, les premiers prospectus de l'année, en cours de distribution dans les boîtes aux lettres, marquent des écarts dans les offres. C'est le signe de la liberté retrouvée dans la négociation et dans la fixation des prix. Conséquence, quelques fournisseurs vont devoir "aider" leurs clients à com-

prendre ces nouveaux écarts. Conditions particulières octroyées, auto-sacrifice de marge de la part d'une enseigne, etc. Qu'importe ! L'essentiel est ailleurs : dans le retour en grâce du commerce.

O. DAUVERS

Vient de paraître

LIBRE ET CAUSTIQUE
 BEST-SELLER 2005

Nouvelle édition - 2006



Tranches de vie commerciale édition 2006

par Olivier Dauvers, 84 p.

Une année à arpenter les magasins, décoder les stratégies des enseignes, éplucher les prospectus. 21 €

(commande/dégressifs sur www.olivier-dauvers.a3w.fr ou oduavers@wanadoo.fr)



2005
 L'ANNÉE DE LA PUB
 600 visuels de PGC et
 d'enseignes

OFFERT
 pour toute commande