

# Tribune

## GRANDE CONSO

à retrouver sur [www.olivierdauvers.fr](http://www.olivierdauvers.fr)

VOUS ÊTES **10079**  
CADRES DE LA GRANDE CONSO  
À RECEVOIR "TGC"

N° 110 MARS 2012  
TGC - Editions DAUVERS  
21, rue de la Poterie - 35200 RENNES  
02.99.50.18.90 - [olivier@olivierdauvers.fr](mailto:olivier@olivierdauvers.fr)

LE BLOCNOTES DU 29 MARS

## Cher Georges...

**LES FAITS.** Lundi prochain, Lars Olofsson va officiellement céder les commandes opérationnelles de Carrefour à Georges Plassat. Lequel devrait formellement en devenir le PDG lors de la prochaine assemblée générale, le 18 juin.

C'est assurément une belle journée qui s'annonce... Lundi, Carrefour s'offre à vous. Presque comme une jeune mariée à son promis. De longs mois durant, vous avez été approché, courtisé, attendu et parfois même... annoncé ! Les gazettes l'assuraient : **vous auriez d'abord dit «non» avant, finalement, de dire «oui».** Rien de tel pour attiser la flamme de sa dulcinée ! Autant le reconnaître cher Georges (au nom de nos nombreuses joutes verbales d'une précédente époque, vous me permettrez pareille familiarité) : votre entrée en matière est d'une extraordinaire habileté, même si elle n'était pas ainsi calculée, ce que je crois. Du tandem d'actionnaires-en-chef (Bernard Arnault et Sébastien Bazin), **vous avez probablement obtenu les pleins pouvoirs. Peut-être, votre hésitation vous a-t-elle même permis de négocier ce qui manque toujours cruellement**



**aux patrons : du temps.** Je vous le souhaite.

Lundi, donc, vous monterez les étages du siège de Boulogne comme le capitaine rejoint la dunette du navire. Un formidable navire (toujours vice-champion du Monde du retail quand même) mais sans véritable cap.

### Répondre à la question de l'avenir de l'hyper

Votre probable premier chantier : les hypers français. A l'image d'un médecin au chevet du malade, votre talent sera d'en poser le bon diagnostic. Bien sûr, il y a l'effet enseigne. Mais aussi – peut-être ou sûrement, le sujet fait encore débat – un effet format. De moins en moins légitime sur le non-al, le grand hyper

a-t-il encore de l'avenir dans son concept historique du *tout sous le même toit* ? La question est hautement stratégique et difficile ! Mais vous devrez forcément y répondre sur la base d'une vision du commerce à 10 ans. Pas à 6 mois.

Seconde question (nous en avons si souvent débattu du temps où vous pilotiez Casino...) : **quelle place le prix doit-il avoir dans la stratégie commerciale d'une enseigne à l'ambition mass-market ?** Un conseil : écoutez Noël Prioux et sa gouaille de commerçant. Le bon sens en action, c'est lui. Dans la foulée, vous vous étonnerez, du moins je l'espère, que le premier acheteur français ne puisse pas mieux rivaliser sur le prix avec celui qui n'est que son dauphin

en puissance d'achat, Leclerc. Sans doute vous faudra-t-il vous attaquer à la structure de coûts de Carrefour. Là-dessus, je vous sais capable... Encore qu'il sera sans doute bon d'y mettre les formes pour que l'homme si désiré n'en soit pas trop rapidement rejeté !

### Donner un vrai visage numérique à Carrefour

Viendra alors un autre défi : inscrire Carrefour dans son époque avec un projet e-commerce digne de ce nom. Au risque de me tromper (c'est le jeu), j'ai pris le pari que, vous aux commandes, la sous-traitance de l'activité e-commerce non-alimentaire de Carrefour ne sera pas longtemps confiée à Pixmania. Depuis l'origine, je ne comprends guère qu'un retailer confie la gestion d'un «rayon» à un concurrent. Surtout quand ledit rayon est un indispensable relais de croissance. Là où tous vos prédécesseurs ont failli, vous devrez donc réussir : donner un véritable visage numérique à Carrefour (au-delà du drive naturellement). En la matière – et vous reconnaîtrez bien là une impertinence agaçante – j'avoue un faible pour la stratégie d'un certain... Jean-Charles Naouri. Une vieille connaissance, ce me semble.

**Olivier Dauvers**

## LA BIBLIOTHÈQUE

éditions  
DAUVERS

[www.olivierdauvers.fr](http://www.olivierdauvers.fr)

Toujours  
disponibles

