

Tribune

GRANDE CONSO

à retrouver sur www.olivierdauvers.fr

VOUS ÊTES **10956**
CADRES DE LA GRANDE CONSO
À RECEVOIR "TGC"

N° 114 AOÛT 2012
TGC - Editions DAUVERS
21, rue de la Poterie - 35200 RENNES
02.99.50.18.90 - olivier@olivierdauvers.fr

LE BLOC-NOTES DU 21 AOÛT

Prix des carburants : une occasion à saisir

LES FAITS. Les prix des carburants ont retrouvé leur niveau record du printemps. A l'époque, le candidat François Hollande s'était prononcé en faveur d'un blocage des prix. A quelques jours de la rentrée, le sujet revient logiquement sur l'avant-scène.

Voilà à coup sûr le premier sujet de la rentrée politique, sociale et économique : le prix des carburants. En ce début de semaine, le gasoil est quasi introuvable à moins de 1,40 €/litre et s'approche dangereusement de 1,60 € dans les stations les moins discounts. Hélas, les prochaines semaines n'y devraient rien changer. Les cours du brut sont clairement orientés à la hausse tandis que l'euro recule face au dollar. Faute de bien savoir comment mettre en place la promesse hollandaise d'un blocage des prix, Pierre Moscovici, le Ministre de l'Economie, a commandé un rapport sur *La formation des prix des carburants*. Remise de la copie : vendredi 24. En l'espace de quelques jours, et par la grâce du débat public, l'attention de l'opinion sera focalisée sur le sujet. **Une formidable occasion à saisir pour une enseigne audacieuse qui mettrait en place, par exemple jusqu'à la fin de l'année, le «prix coûtant durable sur**

Il y a actuellement une occasion unique à saisir pour une enseigne audacieuse et en mal d'image-prix : mettre en place le prix coûtant durable sur les carburants, par exemple jusqu'à la fin de l'année.



les carburants». Et, ce faisant, se paierait une généreuse tranche d'image-prix.

La réactivité du client-automobiliste au prix coûtant est avérée

Tous les patrons d'hypers ou de supers qui ont déjà goûté ponctuellement aux délices du prix coûtant sur les carburants le savent pertinemment : voilà une opération qui déplace les foules ! Ce qui prouve l'incroyable réactivité du client-automobiliste. Et ce, même au-delà de toute rationalité, lorsqu'il s'agit de patienter 15 à 20 minutes – parfois moteur allumé ! – pour quelques

dizaines de centimes d'économies... **Aussi symbolique soit le prix des carburants, pourquoi sacrifier sa marge ?**, s'interrogeront toutefois les moins audacieux. D'abord, parce que ledit sacrifice oscille de modeste à très modeste selon les situations commerciales et/ou le niveau de précision de la comptabilité analytique de la station-service ! Ensuite, parce qu'il y a tant à gagner... A condition, naturellement, de comprendre les ressorts qui fondent l'image-prix. Et notamment la force des symboles : les grandes marques qu'il faut parfois savoir « massacrer » (ne leur en déplaise), la baguette sur laquelle il est bon de gagner moins

que trop (sic) ou, donc, le carburant, marqueur parmi les marqueurs. Enfin, dernière bonne raison qui devrait (au moins) challenger les esprits indécis : l'îlot de perte dans l'océan de profit est la base même du mass-retail. Le genre de fondement qui, embourgeoisement aidant, finit en vague souvenir avant, un jour, de revenir en éclatante réalité. C'est peut-être le moment... Et hormis Michel-Edouard Leclerc qui n'a guère de souci avec l'image-prix, Georges Plassat, Jean-Charles Naouri, Arnaud Mulliez, Philippe Manzoni, Serge Papin ou les Bouriez ont, là, une belle fenêtre de tir. L'un d'eux aura-t-il l'audace de la saisir ? **Olivier Dauvers**



NOUVEAU LA VEILLE DRIVE Parc, politique marchandises, prix, promotion, merchandising, promotions, expérience-client

Prochaine livraison : 6 septembre, toujours en libre-accès sur demande à : olivier@olivierdauvers.fr