

N° 167 JANVIER 2018

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

LA PROMO COMME JAMAIS...

Le bal des hypocrites ?

LES FAITS. Vendredi, le Ministre de l'agriculture Stéphane Travert a tancé les distributeurs, suspects de ne pas respecter la charte d'engagements sur les relations commerciales. Le patron de Nestlé, Richard Girardot, en appelle, lui, à Emmanuel Macron.

La nouvelle année aura donc démarré comme s'était achevée l'ancienne : dans la surenchère promotionnelle. Avec, en vedette, Intermarché. Coup sur coup, les Mousquetaires ont montré à quel point leur lame était affûtée : un pack de 6 bouteilles de Perrier à moins d'un euro en première semaine, un pot de 950 g de Nutella à 1,41 € la seconde. Dans les deux cas, du jamais vu auparavant selon A3 Distrib. Une "violence promo" que les pourfendeurs habituels des grandes surfaces n'ont pas manqué de pointer, non sans argument d'ailleurs. En novembre, sur les réseaux sociaux, Intermarché partageait ainsi sa vision de la promo : "L'usage extravagant de la promotion doit cesser pour que les prix retrouvent un sens". Pas sûr que le pack de Perrier à moins d'un euro ou Nutella à 1,41 € y participe vraiment. Sans compter que 950 g de Nutella au même prix qu'un pot de 370 g de Bonne Maman Fraise, ça doit gêner quelques nutritionnistes !

Leader Price : inutile provocation
Mais Intermarché n'est évidemment pas seul à s'éloigner aussi ostensible-



ment des promesses de l'automne. **La barquette d'un kilo de côtes de porc à 1,89 € de Leader Price est aussi fort éloignée des positions publiques de Casino pendant les États Généraux de l'Alimentation.** Ce à quoi il convient de rajouter l'inutile – et provoquante – remise de 73 %, comme un chiffon rouge agité sous le nez de paysans déjà bien agacés. En ce sens, il y a, là, hypocrisie ET maladresse. Rarement en retard dans la réaction

(considérant que la force de son groupe lui permet), Richard Girardot, patron de Nestlé en France, n'a pas manqué, lui, de s'en prendre ouvertement à Intermarché, coupable, notamment, de brader "son" Perrier. Se référant là encore aux États Généraux, il s'étonne plus largement : "Que penser des catalogues du moment qui proposent au-delà d'Intermarché, du - 50 % chez Carrefour, du +1 gratuit chez Géant Casino ou encore 40 % de remise

immédiate chez Cora ?". Mais élargissons encore... Que penser de ces "yaourts" Nestlé / Sveltesse proposés en 4 + 4 gratuits ? C'était samedi chez Système U. Certes, c'est Lactalis qui est à la manœuvre dans le cadre d'une société commune, mais quand même... Hypocrisie collective ou nécessité de marché ? **L'état de la concurrence s'impose à tous.** A Nestlé lorsque, pour relancer Vitell, le groupe a multiplié les promos BOGOF. Comme aux enseignes qui tirent profit commercialement de leur activisme promo, Intermarché peut en témoigner. C'est, là, le péché originel des États Généraux : ne pas avoir intégré qu'il y avait, au-delà des pratiques contestées, des attendus de marché d'une force bien supérieure aux engagements volontaires. Et qu'il fallait être bien naïf pour imaginer que les promesses de décembre passeraient les fêtes. Réveil brutal. Mais... normal. **Olivier Dauvers**

VIENT DE PARAÎTRE

NOUVELLE ÉDITION

Tranches de vie commerciale, par Olivier Dauvers



Edition **2018**

84 pages - 22 € ttc

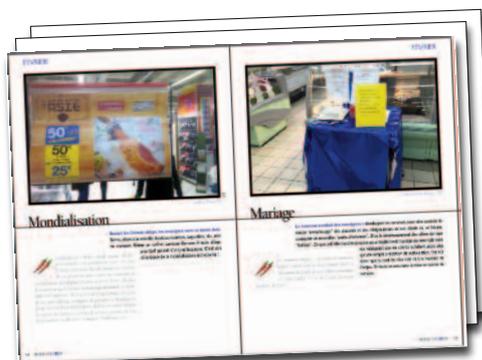
Olivier Dauvers vous fait partager une année à **visiter** les magasins, **décoder** les stratégies des enseignes, **éplucher** les prospectus.

Mois par mois, le bêtisier complet de l'année avec les nouvelles enseignes, les bonnes et mauvaises **pratiques merchandising**, les initiatives marketing, etc. Le tout illustré d'**exemples 100 % terrain** !



« Personne ne regarde les magasins comme lui... Et, surtout, n'ose le raconter... »

UN EXCELLENT EXERCICE DE PENSER CLIENT



Pour commander...

www.olivierdauvers.fr / rubrique BOUTIQUE
ou par mail florence.taillefer@editionsdauvers.fr

Prix : 22 € TTC - Dégressif pour commande en nombre (à partir de 9 € / ex)

éditions
DAUVERS