

**Actualité** analyse

# Carrefour s'attaque en direct à la montagne, faute de Sherpa

*Le distributeur ouvre un premier Carrefour Montagne, le 5 décembre, aux Menuires.*

**A** quelques jours de l'ouverture de la saison, le groupe de distribution a décidé d'investir le petit marché de l'épicerie de station de sports d'hiver. Après Carrefour Market, Carrefour City ou Carrefour Contact, il s'agit de lancer Carrefour Montagne. Le premier point de vente doit ouvrir le 5 décembre aux Menuires, puis dans la foulée à Avoriaz et Megève. Ce sont des enseignes 8 à Huit ou Shopi qui basculeront sous la nouvelle bannière. « Les 22 nouveaux Carrefour City ou Carrefour Contact enregistrent une croissance de 28% en octobre à magasins comparables, précise Gérard Dorey, directeur exécutif Proximité de Carrefour. La performance nous a encouragés à lancer cette déclinaison. »

Carrefour a ainsi décidé de s'attaquer au leader du marché, les magasins indépendants [Sherpa] (75 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008). Le distributeur les connaît bien pour les avoir approvisionnés pendant des années. Mais depuis le 1<sup>er</sup> décembre, Sherpa est passé sous contrat Casino. « Nous avons négocié de meilleures conditions tarifaires qui nous permettent de baisser nos prix », soutient Manuel Parcerro, PDG de Sherpa.

### Au risque de la saturation

En face, Carrefour veut prendre sa revanche. Le distributeur a perdu le contrat mais pas la guerre. « Nous offrons 8000 références, dont 30% de marques distributeurs », prévient Gérard Dorey, qui annonce par ailleurs des horaires élargis.

Sherpa n'est pas en reste et prépare une campagne de publicité télévisée. Ces petits magasins, qui dégagent une rentabilité confortable de 14%, ont mis le paquet sur les services aux clients. Ils s'engagent notamment sur la reprise des produits non consommés, la livraison à domicile, la commande de courses à



P. Sillier/Réa

**Epicerie Sherpa aux Arcs. Longtemps approvisionné par Carrefour, le groupe de magasins indépendants est passé le 1<sup>er</sup> décembre sous contrat avec Casino.**

distance, et même des prêts gratuits d'appareils à raclette.

Mais à Sherpa, l'inquiétude pointe. « Personne n'a intérêt à une guerre des prix », soutient Michel Albert, en charge du développement. Et ces commerçants de rappeler que les loyers pèsent pour 10% du chiffre d'affaires, contre 1,5% en plaine, et que les « coûts d'approche » sont importants. Surtout, à leurs yeux, le marché de la montagne serait déjà saturé. « A l'exception de quelques grands programmes immobiliers, comme celui d'Avoriaz, les stations ne peuvent accueillir beaucoup plus de magasins », relève Michel Albert. Pourtant, un autre distributeur pourrait entrer dans la course. Le 1<sup>er</sup> janvier, Système U, via la coopérative Le Mistral, débarquera dans les Alpes. Dans cette histoire, il devrait y avoir au moins un gagnant, le consommateur. **T. D.**