

Entreprises

DÉVELOPPEMENT → Le groupement de supermarchés de montagne multiplie les axes de croissance pour s'assurer le succès de la prochaine saison d'hiver.



L'enseigne va ouvrir **CINQ MAGASINS** avant le début de la saison d'hiver.

Sherpa cherche un second souffle

Le groupement coopératif de supermarchés de montagne a décidé de mettre toutes les chances de son côté cette année pour couronner la prochaine saison de succès. L'an passé s'était traduit par une légère diminution des ventes (- 0,60 %) à magasins constants, pour cause d'hiver atone.

Fin septembre déjà, Sherpa avait annoncé la création de sa MDD Terre de l'Alpe avec 75 références, dont 30 en produits frais (LSA n° 2014). Aujourd'hui, l'enseigne annonce l'ouverture de cinq points de vente d'ici à la fin de l'année. Ainsi, les stations des Orres, de la Rosière et de Prapoutel verront l'arrivée d'un deuxième magasin.

Une enseigne alpine

- › **Chiffre d'affaires** 75 millions d'euros, dont 81 % réalisés l'hiver, 19 % l'été
- › **Nombre de magasins** 108, dans 97 stations des Alpes françaises
- › **Surface de vente** 15855 m²
- › **Effectif** 850 collaborateurs, dont 650 saisonniers

Un troisième magasin sera inauguré à Val-Thorens, tandis que le territoire des Ménuires sera complètement verrouillé avec un cinquième supermarché. Malgré un parc de 108 magasins,

la croissance du groupe à long terme reste limitée en France par son positionnement en zones de montagne touristiques. « Sur les 30 projets de création de magasin chaque année, seule une poignée ouvre ses portes, faute de moyens financiers des porteurs de projet. En effet, un emplacement en station représente un investissement important », explique Michel Albert, directeur du développement et de la communication de l'enseigne.

L'Italie en ligne de mire

La stratégie ne repose pas que sur une croissance nationale. Un nouvel élan stratégique est soufflé par Olivier Pétré, président du

groupement depuis juin 2006, et qui a pris les fonctions de PDG de Sherpa en février, suite au départ de Denis Veillet.

Propriétaire d'un magasin depuis 1996 à Praz-de-Lys (Haute-Savoie), il se dit « profondément attaché à l'enseigne » et compte mettre tout en œuvre pour la développer dans les années à venir. « Nous aimerions élargir le champ d'action en nous implantant dans les Alpes italiennes. Nous avons commencé à prospecter, mais il s'agit d'un projet de longue haleine, qui ne sera possible qu'avec la signature d'un partenariat de fourniture et de logistique local », conclut-il.

CAROLINE FAQUET, À LYON