

La chaîne discount de Boulanger accélère sa croissance

Electro Dépôt a ouvert un nouveau magasin d'électrodomestique discount à Faches-Thumesnil, près de Lille. Il compte atteindre la centaine de points de vente en 2017.

Sur le point de boucler le rachat des magasins français du géant allemand Media Saturn, qui donnera un spectaculaire coup d'accélérateur à sa principale enseigne, Boulanger, HTM Group ne s'en contente pas. La société holding détenant les activités spécialisées dans l'électrodomestique (B'dom, Sourcing et Création...) de l'Association Familiale Mulliez (AFM) continue en effet de développer, dans une certaine discrétion, sa machine de guerre discount, Electro Dépôt.

L'enseigne, qui affiche une progression moyenne de 15 % par an flatteuse sur un marché difficile et a réalisé un chiffre d'affaires de 277 millions d'euros l'an dernier, a ainsi ouvert hier à Faches-Thumesnil, siège aussi de son siège social près de Lille, son 34^e magasin sur 2.000 mètres carrés de surface de vente.

Des magasins entrepôts et des prix faibles

S'affirmant comme un modèle unique de discount en France sur ce secteur de l'électrodomestique, Electro Dépôt propose une offre réduite (2.000 références contre 15.000 chez Boulanger) de produits (bruns pour l'électronique grand public, blancs pour l'électroménager et gris pour l'informatique) réputés à forte rotation. C'est Pascal Roche, président de l'enseigne, qui après vingt-cinq ans passés chez Auchan a ouvert le premier Electro Dépôt en 2004, s'inspirant des concepts de magasins entrepôts bien connus aux Etats-Unis (type Home Depot ou Costco), voire d'enseignes discount alimentaires plus proches, comme Colruyt en Belgique.

Dans ses points de vente, aménagés sobrement, Electro Dépôt met à disposition des produits pour que le client se serve lui-même et emporte son achat (pas de service de livraison), ce qui permet de pratiquer des prix entre 15 % et 20 % moins chers que les autres grandes surfaces, annonce l'enseigne. *«Ici le client arrive informé et sait exactement ce qu'il veut. Le produit est toujours disponible et le personnel n'est là que pour l'aider à l'emporter»*, explique Pascal Roche, tout en précisant: *«Nous ne sommes ni soldeur ni déstockeur, nous vendons des produits neufs, de premier choix, dont des marques, des produits emballés à prix discount et à emporter tout de suite.»*

Les prix bas sont obtenus grâce, à la fois, à un coût d'exploitation des magasins réduit et à des achats en grande quantité négociés au meilleur tarif, ajoute le dirigeant. *«La livraison gratuite ou encore le quatre fois sans frais chez nos concurrents se retrouvent toujours dans les prix d'achat»*, observe Pascal Roche.

500 créations d'emplois visées

Electro Dépôt qui, ces trois dernières années, a ouvert cinq magasins par an, a décidé d'accélérer son développement en doublant son rythme d'ouvertures annuel, avec pour objectif d'atteindre la centaine en 2017 dans l'Hexagone. La chaîne prévoit d'ores et déjà d'ouvrir l'an prochain des points de vente à Valenciennes, Nantes, Vannes, Lorient, Béziers, Montpellier, Bordeaux ou encore Paris, pour un investissement moyen de 3 millions d'euros par magasin, incluant l'achat du foncier. Et en deux ans, le distributeur aura créé 500 emplois s'ajoutant à l'effectif de 850 personnes actuellement. Enfin, fidèle à la philosophie des entreprises détenues par l'AFM, Electro Dépôt vient de lancer l'actionnariat salariés.