



Électro Dépôt : le « discount à la française » se développe

mardi 16.11.2010, 05:09 - PAR JEAN-MARC PETIT



Pascal Roche, patron d'Électro Dépôt : «Nous visons les cent magasins d'ici à 2017». Prochaine ouverture: Valenciennes. PHOTO PHILIPPE PAUCHET.

| ÉLECTRODOMESTIQUE |

Électro Dépôt, l'enseigne discount du groupe HTM (Boulangier), ouvre son 34e magasin à Faches-Thumesnil. Un site modèle qui accueillera le campus de l'entreprise.

Dans la galaxie Auchan, on ne décourage jamais ceux qui ont des idées neuves.

Lorsqu'en 2003, Pascal Roche, après 25 années passées au sein d'Auchan (il a notamment dirigé l'hyper de Saint-Martin-Boulogne et le marketing du groupe), puis cinq années chez Boulangier, décide de développer un « autre modèle » de magasin d'électroménager, on lui donne carte blanche.

Cet autre modèle, c'est Électro Dépôt, un concept basé sur celui des « cash and carry » américains : des magasins discount aux gammes plus restreintes mais à des prix 15 à 20 % moins chers que dans une enseigne spécialisée, où le client achète en libre service et emporte lui-même la marchandise.

Le premier Électro Dépôt ouvre en 2004 à Bruay-la-Buissière sur 1 000 m². Six ans après, le 34e magasin ouvre ses portes au public ce jeudi à Faches-Thumesnil, la cinquième ouverture

de l'année, sur 2 000 m² (2 000 références), avec 25 embauches à la clé, et à un jet de pierre d'un magasin Boulanger.

« Nous sommes complémentaires, nos concepts sont différents ». Tellement complémentaires que Boulanger (désormais inclus dans la holding HTM du groupe Auchan) détient 88 % du capital d'Électro Dépôt, les 12 % restant étant détenus par les salariés actionnaires.

Avec aujourd'hui 850 salariés et un chiffre d'affaires (non officiellement publié) de 236,6 millions d'euros en 2008, Électro Dépôt connaît depuis sa création une croissance annuelle de l'ordre de 12 à 18 %.

« Nous visons cent magasins d'ici à 2017, estime Pascal Roche. Notre volonté c'est d'être l'argus du marché avec des magasins sans luxe superflu, une gamme toujours disponible et au même prix qu'Internet ».

Un canal Internet auquel Électro Dépôt n'échappera pas puisqu'un site marchand sera opérationnel d'ici à septembre 2011.

« Mais il est hors de question de bâtir un business model discount au détriment des clients ou des collaborateurs ». Le site de Faches doit d'ailleurs accueillir d'ici à mars les services centraux (80 personnes) d'Électro Dépôt. Un campus bâti sur le modèle de celui de Décathlon, où les gens des bureaux sont proches de ceux du magasin. Pour une meilleure interactivité du business model . •