

Pascal Roche, à l'assaut de l'électroménager discount avec Electro Dépôt



Pascal Roche a lancé Electro Dépôt en 2003.
© Photomontage JDN / Artisolas - Fotolia.com

En 2003, les dirigeants de Boulanger ont donné carte blanche à Pascal Roche pour développer son idée d'électroménager discount. Il faut dire qu'après **25 ans passés au service d'Auchan comme directeur d'hyper puis comme directeur marketing et 5 ans chez Boulanger comme directeur des magasins et des diversifications**, son intuition pouvait être la bonne.

Son concept, Électro Dépôt, est 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 succès n'a pas tardé. Jugez plutôt : après huit ans d'existence, l'enseigne compte 41 magasins dans toute la France, emploie 850 salariés et affiche une croissance de 15% par an de son chiffre d'affaires (320 millions d'euros en 2010). Une nouvelle conquête éclair pour la famille Mulliez en somme.