

Année 2007 – CR N° 2004/15  
10 mai 2007

Le choix du sujet est consécutif au retour des questionnaires réalisés par l'intermédiaire de la CCI-RS  
Parmi les sujets demandés, celui ci faisait partie du panel..  
Le thème de cette soirée est :

## Les coulisses d'un Hyper : Carrefour La Rochelle-Baulieu

### Etaient présents :

D.Bassetto, L.Bernazeau-CCI-RS, H.Bourgeois-Les Couleurs du Temps, M.Brault-Ridoret, E.Boussier-Carrefour, N.Chambon-Coop Atlantique, L.Charruau, C.Couhet-CCI-RS, F.Delannoy, R.Granier-Brunet, S.Guenu et G.Harry-Coop Atlantique, R.Lamy, P-Y.Lavaud-Alstom, S.Lebreton-Harmony Yachts, P.Lefort, S.Martin, N.Merling-Cafés Merling, J-M.Monnot-Sofal, F.MontuoriDufour-ENO, P.Origny-Smash, L.Raison-CG Fixe, C.Richard-Sorométal, J\_F.Riollet-CCI-RS, P.Robert-LCM, T.Ruby-Harmony Yachts,P.Sadorge-Sicaap, M.Sanchez-CCO Conseil, C. & Mme Thomas-Château de Beaulon, D.Jung Harmony Yachts, M.Scheid-Blanc Jaune.

### Excusés :

P.Delès-CCI-RS, P.Duranceau-TFCM, D.Lebrun-RC2C, J.Lombard-Harmony Yachts, V.Tanneau-Guillot SA,

### Présentation :

Le 10 mai 2007, Eric Boussier, directeur du magasin Carrefour à La Rochelle situé Zone Commerciale de Baulieu (route de Nantes) recevait les membres d'HA17 pour une de leurs soirées thématiques.

Cette soirée ayant pour thème « Les coulisses d'un Hyper » prévoyait, outre la visite du magasin au delà de la vision habituelle des rayons que l'on connaît comme utilisateur :

- Grands principes d'organisation : Explications,
- Echange sur les méthodes d'achats et d'approvisionnement d'une grande surface pour des produits aussi variés que les conserves ou les biscuits la charcuterie et la boucherie le bazar le textile ou l'électroménager...

### **Carrefour Baulieu ?**

Un magasin franchisé qui appartient au groupe Coop Atlantique qui a décidé de prendre la franchise Carrefour pour ses 7 hypermarchés en 1998 après avoir eu la franchise Mammouth.

Le groupe paye une redevance à Carrefour tout en restant en totale autonomie sur la gestion des magasins (Hommes et résultats).

Le groupe a obligation d'appliquer à la lettre les concepts et de respecter la politique commerciale de l'enseigne Carrefour qui en contrepartie :

- Met à disposition tous les développements de leur concept,
- Toute la stratégie commerciale,
- Tous les achats du non alimentaire avec passage direct des commandes des 7 hypers à Carrefour sans passer par la centrale ou les entrepôts de Coop de Saintes,
- tous les achats de l'épicerie, de la parfumerie, de la droguerie, du liquide, des produits frais non transformés par nos magasins (yaourts, fromages, surgelés...) qui sont commandés par les hypers à Saintes (intervention très forte du service achat : référencement, contrôle des ristournes...). Ces produits sont livrés par nos entrepôts.
- Seuls les achats produits frais transformés ne dépendent pas du référencement Carrefour mais uniquement des achats de Saintes (sauf le poisson acheté au port de La Rochelle).

## **Coop. Atlantique ?**

- Société qui a 126 ans a été créée en 1881,
- Société Coopérative au service de l'homme et non l'homme au service de l'économie. C'est l'économie sociale.
- Les actionnaires (au nombre de 38500) : 1 homme 1 voix quel que soit le nombre d'action qu'il dispose.
- Société sur 12 départements dans le Sud Ouest., 4 200 employés, 7 Carrefours, 40 Champions, 14 Ecofrais, 186 magasins Coop dont 53 avec chinage, 10 cafétérias Toquenelle, 7 ED, 55 000 frais.
- Plus de 1 milliard d'euros de CA.

## **Quelques chiffres sur le magasin ?**

Le Centre commercial créé en 1970 comprend actuellement 50 boutiques a une surface de 9000 mètres carrés avec 2500 places de parking :

- 2 500 000 passages caisses par an avec jusqu'à 11 000 personnes qui passent le samedi.
- 400 employés dont 12 cadres et 40 agents de maîtrises.
- La saison : 550 employés.
- Plus de 100 millions d'euros de CA (plus grosse unité de Coop Atlantique).
- 400 palettes livrées en moyenne par jour jusqu'à 600 palettes la saison : très grosse organisation puisque 95 % de ces palettes doivent être en rayon avant le lendemain 9 heures.

Suite à ces intéressantes informations, E.Boussier réponds à de nombreuses questions, les sujets étant bien sur d'ordre professionnel puisque cette réunion a pour but de faire partager les différentes expériences d'acheteur mais aussi à des questions que peuvent se poser des consommateurs clients de Carrefour :

- La redevance payée par Coop. Atlantique à Carrefour est de l'ordre de 1.5 à 2% du CA du magasin,
- La publicité (catalogues) est faite par quinzaine, par enseigne, et le coût est d'environ 5000€ pour 160.000 exemplaires diffusés,
- En termes d'achats, la marge arrière représente 60% du résultat net tous achats confondus, elle est incorporée dans le prix de vente du produit,
- Le réapprovisionnement du rayon domestique (textile) se fait sur le principe d'un produit sorti immédiatement réapprovisionné et adapté à la saison,
- Les achats de produits non alimentaires se font par la centrale d'achat Carrefour, pour les produits saisonniers les commandes sont faites un an auparavant et pour les produits permanents tels la visserie ou les sacs poubelles le réapprovisionnement se fait sur proposition de commande,
- La couverture de stock va de 2 jours pour l'épicerie à 40 voire 60 jours pour le non alimentaire.

La quarantaine de personnes présentes étaient ensuite invitées par E.Boussier à partager le pot de l'amitié autour d'un buffet préparé à base de produits locaux de très belle facture.

Ce moment a permis aux uns et aux autres de continuer à échanger sur le métier des achats par expériences interposées.

Gérard Harry remercie E.Boussier au nom de HA17 pour la qualité de son accueil, de son exposé et pour la franchise des réponses aux questions « indiscretes » concernant son magasin, il donne rendez-vous pour la soirée thématique suivante placée le 12 octobre à la CCI-RS.

Cette réunion à thème se tiendra durant la journée consacrée à la Formation ISAAP Xème promotion (soutenance des rapports de stages, remise des diplômes en fin de journée) aura pour thème :

### **« Comment mesurer la performance achat ? Tableaux de bord et indicateurs »**

La soirée se termine, il est 21h.

Pour le Bureau HA17

René Lamy