

# Follow Me, le dernier-né de Géo pour les centres-villes

L'enseigne de périphérie, en plus de la rénovation et l'optimisation de son parc actuel de 500 magasins en France, entend partir à la conquête des centres-villes avec un nouveau concept, dont la première boutique vient d'ouvrir à Nantes.

**G**éo arrive en centre-ville. Mais pas directement. L'enseigne, trop marquée par ses implantations historiques de périphérie, y perdrait son image. Place donc à Follow Me, dont une première boutique, exclusivement féminine, sur 210 m<sup>2</sup>, vient d'être inaugurée à Nantes, dans la très commerçante rue Crébillon, le 1<sup>er</sup> octobre. Pour repérer l'affiliation avec Géo, deux choix : soit s'armer de patience, et lire le très bavard panneau introductif, implanté en entrée de magasin. Ou, alors, se révéler être un fin connaisseur de l'enseigne. En effet, les gammes présentées dans cette boutique – environ un tiers en chaussures-marroquinerie et deux tiers en vêtements – sont tirées d'une sélection des trois marques propres : G'One, G'Casual et G'Urban.

## Mix produits plus cher

« Nous avons rassemblé là 40 % de l'offre femme que l'on trouve dans les magasins Géo, explique Hubert Aubry, le directeur général de l'enseigne. Et ce au même prix que dans nos 500 magasins de périphérie. » On en voit qui s'étrangent... Comment

**210 m<sup>2</sup>**

La surface de vente de cette première boutique à Nantes

**40 à 45 €**

Le panier moyen attendu dans ce magasin, contre 35 € en moyenne chez Géo

**40%**

La sélection de l'offre femme Géo présentée dans ce magasin

Source : Géo

diabole pérenniser une telle boutique de centre-ville, avec les coûts fixes inhérents à ce genre d'implantation, avec un business model tout droit venu des activités de périphérie ? Réponse. En faisant le pari d'un panier d'achat supérieur. Ne serait-ce, d'ailleurs, que mécanique. Si les prix sont rigoureusement les mêmes que chez Géo, le mix produits, lui, diffère. Ces trois gammes présentées sont issues de l'offre la plus « mode » de

l'enseigne. Donc la plus « chère », aussi. « Nous pensons pouvoir atteindre un panier moyen tournant autour de 40 à 45 €, quand il est, chez Géo, de 35 € », avance ainsi Hubert Aubry.

## Clientèle inhabituelle

Surtout, pour Géo, la marque phare du groupe Eram – 40 % des ventes du groupe, avec ses 867 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013 – l'intérêt, avec cette implantation en centre-



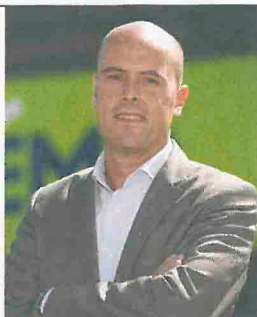
PHOTOS DR



ville, est de toucher une clientèle nouvelle qui, jusqu'à présent, échappait totalement à l'enseigne. « Nous allons attirer dans ce magasin nantais des clientes, qui, jamais, assurément, ne se sont rendues dans nos Gémo de Rezé ou de Saint-Herblain », assure le directeur général. L'enjeu est de taille, aujourd'hui. Tellement que le groupe voit loin, déjà, pour Follow Me. « C'est un magasin pilote destiné à expérimenter notre capacité d'implantation en centre-ville des grandes métropoles. Nous allons en tester deux ou trois autres en 2015, avec, comme ambition, d'ici à 2020, de compter sur une cinquantaine de boutiques Follow Me, sur des surfaces entre 150 et 300 m<sup>2</sup> », précise ainsi Hubert Aubry.

« Nous comptons sur une cinquantaine de boutiques Follow Me, d'ici à 2020, sur des surfaces entre 150 et 300 m<sup>2</sup>. »

Hubert Aubry, directeur général de Géo



En attendant, ce premier Follow Me nantais réussit son pari avec une ambiance « boutique » marquée, et une présentation des articles sobre et « aérée ».

**Services à la demande**

Ce magasin fait également la part belle à la technologie, avec des possibilités de partager ses « looks » sur les réseaux sociaux.

Plus intéressant encore : ce service de personnalisation de chaussures, proposé dans un espace au fond de la boutique. Un écran tactile posé à plat, une chaise, un nuancier de couleurs et, gageons-le, un futur succès. Il est ainsi possible, à partir de deux modèles, un escarpin et une bottine, de créer sa propre paire de chaussures, en choisissant, parmi une vaste palette, la couleur de la semelle, des boucles, ou du talon entre autres. Le modèle unique ainsi conçu est ensuite fabriqué, en quinze jours, dans une usine du Maine-et-Loire, appartenant au groupe Eram. De quoi largement contribuer à une image de « services client » utile et malin.

JEAN-NOËL CAUSSIL

**DÉCORATION SOIGNÉE**

La décoration intérieure est bien digne d'une boutique de centre-ville, avec une présentation sobre des articles.

**CHAUSSURES PERSONNALISÉES**

Service très malin que celui-ci, destiné à personnaliser directement ses chaussures. Le tout en quinze jours, depuis les usines du groupe, situées en Maine-et-Loire.



**UNE PREMIÈRE DESTINÉE À FAIRE DES PETITS**

Implantée dans une rue commerçante de Nantes, ce magasin devrait être le premier d'une longue série : le groupe en attend une cinquantaine d'ici à 2020.

**SEULEMENT POUR LES FEMMES**

Follow Me propose une sélection de l'offre de Géo exclusivement féminine, autour de trois marques, G'One, G'Casual et G'Urban.



**OFFRE PLUS SÉLECTIVE**

Les trois gammes présentées sont issues de l'offre – environ un tiers en chaussures-marroquinerie et deux tiers en vêtements – la plus « mode » de Géo, et donc la plus chère.