

1



## En attendant Costco...

Pendant que la MDD cherche des solutions, le dénouement viendra sans doute du prochain grand choc en gestation dans la grande distribution française.

2



## Costco Wholesale Histoire d'un concept gagnant

**Deuxième distributeur mondial avec 112,6 Mds\$ de chiffre d'affaires** – dont, en moyenne, 172 Mds\$ par magasin, en progression de 4 % – Costco Wholesale vérifie chaque année l'efficacité de son concept de club-entrepôt, ouvert aux particuliers comme aux entreprises. À presque quarante ans (Costco a vu le jour en 1976 sous le nom de Price Club, inspiré de son fondateur Sol Price),

l'enseigne continue d'exporter sa recette dans le monde entier. En 1983, Jim Sinegal, associé de Sol Price, ouvre les premiers entrepôts Costco dans la région de Seattle avec Jeffrey Brotman. En 1993, les modèles Price Club et Costco fusionnent mais la même année, Sol Price décide de se départir des magasins-entrepôts donc Jim Sinegal prend le contrôle. CostcoPrice devient alors Costco Wholesale.

**Et si l'événement qui allait rebattre les cartes** entre MDD et marques nationales était l'arrivée en France du "ultra hard discount" sur les pas du géant américain Costco qui devrait débarquer à l'automne 2015? Pour rappel, le modèle est simple: ne vendre qu'une seule référence (en principe la plus vendue) par produit et en proposer littéralement une montagne. Les chiffres parlent d'eux-mêmes: alors qu'une grande surface propose entre 12 et 14 références /m<sup>2</sup>, le hard discount n'en propose, lui, qu'une seule, et le ultra hard discount... 0,3. Une offre 40 fois moins importante que la grande distribution classique pour faire chuter les prix. Deux effets sont possibles si le modèle prend. En version pessimiste, toutes les MDD qui n'auront pas su innover et qui jouent uniquement sur le prix vont disparaître faute de pouvoir s'aligner. En version optimiste, la force de frappe de Costco rendra la guerre des prix vaine, et celle-ci se finira, redonnant un espace "intermédiaire" dans l'échelle des prix, valorisant les savoir-faire pour la MDD. Quitte ou double? Réponse dans moins d'un an. ■

### LÉGENDES

1. Oshawa, Canada.
2. Implantation du futur magasin Costco de Villebon-sur-Yvette.