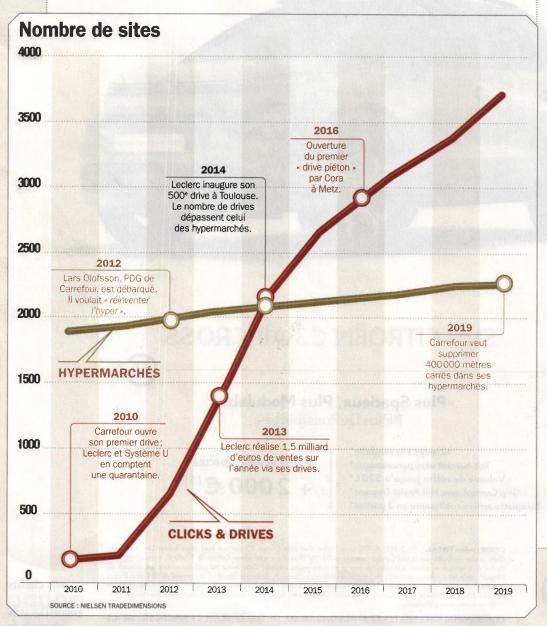
Les distributeurs ont ouvert un boulevard au drive

La promesse est alléchante: « Tout le choix et les prix de l'hyper en bas de chez vous. » Pour déployer ses « drives piétons » à Paris, ces relais où le client récupère des courses commandées en ligne, Carrefour met les bouchées doubles. Fini, le temps où le distributeur craignait de voir ses magasins se vider à cause d'Internet. En quelques mois, il en a ouvert 31 dans la capitale. « Au total, il y a 3720 clicks & drives, un espace spéci-

fique où le consommateur gare sa voiture à une borne et où il récupère ses courses », indique Daniel Ducrocq, directeur services à la distribution chez Nielsen. Le modèle évolue : « Désormais, les trois quarts des magasins qui ont ouvert un drive font moins de 1000 mètres carrés. » Résultat: 7,1% des ventes de la grande consommation sont réalisées en ligne en France, bien plus qu'au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. K. M.



LEÇON N° 1 Originalité

Moqué à sa création, le drive a été lancé en 2000 par Auchan pour l'achat de pondéreux, comme l'eau en bouteille. Le concept est aujourd'hui copié partout pour contrer l'e-commerce, y compris par le géant américain Walmart. L'arrivée des « drives piétons ». qui comptent déjà une centaine de points de retrait, conforte la croissance de ce canal.

LEÇON Nº 2

Rivalité

Grâce au drive, qui ne nécessite pas d'autorisation administrative, les Centres E. Leclerc sont devenus en dix ans le premier distributeur français. Mais Carrefour et Casino accélèrent avec des dizaines d'ouvertures l'an dernier, quand leurs hypers sont réduits, cédés voire fermés, comme le Géant d'Agen, fin mars.

LEÇON Nº 3

Fidélité

Si les familles ont été adeptes de l'hypermarché, avec ses prix bas et son choix large, elles sont devenues les premières clientes du drive. Ainsi, 16% des ventes de petits pots en France se font sur Internet et 12% des couches, contre 2% des whiskys. L'offre en ligne d'un distributeur comme Lecierc atteint 9000 références. autant que dans un supermarché.