

# **LA LETTRE DE LA DISTRIBUTION INTERNATIONALE**

5, rue de Châteaudun, 75009 PARIS, France

Tel/fax +33 1 48 74 64 70 (ligne directe)/+336 70 86 64 20

E-mail : [bguillot@chabot-associates.com](mailto:bguillot@chabot-associates.com)

Site Internet : [www.globalretailnews.com](http://www.globalretailnews.com)

## **SOMMAIRE**

Liste des articles parus dans

**Global Retail News**

**AVRIL 2013**

### ***LE GRAND ENTRETIEN***

. « Je déteste faire marche arrière et devoir quitter un pays. »

Entretien avec Steve Schmidt, Directeur International Office Depot.

### ***UN PAYS AU SCAN***

. Le Pérou, pépite émergente de l'Amérique Latine.

### ***INTERNATIONAL***

. Concurrence : Les grands magasins à l'heure des fusions - acquisitions.

. Hennes & Mauritz et Inditex : la course de l'expansion

. En bref : Le centre de la gare St Lazare dépasse les attentes... PPR devient Kering... Monoprix et Casino : le rachat passé au crible... Le nombre de « drive » en France a doublé en 9 mois... Les fusions et acquisitions vont reprendre en Chine en 2013... Store Electronic Systems s'associe à la chaîne Fair Price à Singapour.

### ***EUROPE***

. Immochan : Inaugurations à l'Est, cessions à l'Ouest

### ***ALLEMAGNE***

. Metro a vu son bénéfice s'écrouler en 2012

### ***FRANCE***

. Auchan, 2<sup>e</sup> commerçant français à l'international derrière Carrefour

### ***HONGRIE***

. Lidl dans les starting-blocks

### ***ROYAUME UNI***

. La foncière Hammerson lorgne sur le centre parisien Beaugrenelle

### ***FÉDÉRATION DE RUSSIE***

. L'enseigne alimentaire Dixy Group va doubler son parc

## **AMÉRIQUE DU NORD**

### **ETATS-UNIS**

- . Wal-Mart : Petites surfaces aux USA, possible entrée au Pérou
- . Barnes & Noble bientôt repris par son fondateur ?
- . Home Depot : un trimestre record depuis 9 ans
- . 40 % de J.C. Penney cédés après un trimestre noir

### **BRÉSIL**

- . Le chasseur haut de gamme cible les Etats-Unis et la France

### **MEXIQUE**

- . Les grands magasins récoltent les fruits des investissements

## **ASIE**

### **CHINE**

- . 7 commerçants chinois à surveiller
- . Gome fait marche arrière à Hong Kong

### **INDE**

- . Starbucks à l'assaut du sous-continent

**Vous pouvez aussi lire l'étude suivante :**

- ✓ Turquie : Quelles perspectives pour les projets commerciaux ?

\* \* \* \*

**Quelques extraits de nos articles parus dans :**  
**Global Retail News / La Lettre de la Distribution Internationale :**

**AVRIL 2013**

### **■ ROYAUME UNI**

#### **La foncière Hammerson lorgne sur le centre commercial Beaugrenelle**

Le groupe britannique Hammerson est candidat au rachat du centre de Beaugrenelle dès qu'il sera sur le marché, a indiqué son patron Jean-Philippe Mouton. Celui-ci va ouvrir ses portes en septembre 2013 : il est déjà loué à hauteur de 90 % et occupe une surface totale de 45 000 m<sup>2</sup>. Gecina contrôle Beaugrenelle à 75 %... une exception pour cette foncière dont le cœur d'activité porte sur le bureau et le résidentiel.

Pour Hammerson, ce projet s'inscrit dans une nouvelle stratégie, axée sur les actifs commerciaux au Royaume-Uni et en France. La foncière a revendu moult actifs de bureaux et initié un programme de rénovation de ses galeries pour 100 millions d'euros. Dans l'Hexagone, la fréquentation de ses centres a baissé de 3 %. En 2014, elle va inaugurer, les « Terrasses du Port » à Marseille (centre déjà loué à 83 %, 15 millions de visiteurs attendus par an) et les « Carré Privé Ouest » dans les Yvelines. A Beauvais, le « Jeu de Paume » est loué à 34 % avant même le démarrage du chantier. ■

## ■ÉTATS-UNIS

### **Home Depot : un trimestre record depuis 9 ans**

Depuis 2004, le n°1 mondial de l'équipement du foyer et du bricolage n'avait pas connu un tel regain des ventes. Pendant le trimestre clos le 3 février, elles ont grimpé de 7 % en comparable, portées par une hausse de 7,1 % aux Etats-Unis, et de 14 % au total à 18,25 milliards de dollars. Le panier moyen s'est établi à 55,46 dollars, en hausse de 5,6 % en un an. Le profit net s'est établi à 1,02 milliard de dollars (contre 774 millions l'année précédente), soit une hausse de 32 % sous l'effet d'un ajustement favorable. Aux cours des trimestres précédents, Home Depot avait été pénalisé par la charge exceptionnelle liée à la fermeture des 7 magasins chinois.

« Nous avons clôturé l'année 2012 avec une forte performance », a indiqué le président Frank Blake. « L'activité a bénéficié d'une reprise du marché du logement couplée d'une augmentation des travaux de rénovation dans les régions victimes de l'ouragan Sandy ». La réorganisation mise en place avant la chute du marché immobilier lui permet aujourd'hui de gagner des parts de marché : amélioration de la chaîne logistique, nouveaux assortiments, force de vente plus orientée vers les clients et introduction de gammes d'électroménager (frigidaires...).

Sur le trimestre, le groupe a également bénéficié d'une semaine supplémentaire ayant généré à elle seule 1,2 milliard de ventes. Sur l'exercice en cours, Home Depot prévoit 3% de hausse de CA à magasins comparables. Rappelons qu'en Chine, il teste actuellement un magasin dédié à la décoration, après avoir essuyé un revers sur le concept du « do it yourself », peu adapté dans un pays à faible coût de main d'œuvre. Son concurrent **Lowe's**, n°2 mondial du même secteur depuis 2009, a fait état de ventes en comparable en hausse de 1,9 % sur le trimestre. Il prévoit cette année un CA en hausse de 3,5 % à périmètre constant.

Le 3e distributeur mondial (et n°1 européen) est désormais le groupe français **Adeo** qui gère l'enseigne Leroy Merlin. En 2012, il a détrôné son rival britannique Kingfisher, propriétaire de Castorama : ses ventes ont grimpé de 8,3 % à 14 milliards d'euros. Le groupe contrôle 13 enseignes présentes dans 13 pays. ■

## ■ LE GRAND ENTRETIEN

**Steve Schmidt, Directeur International Office Depot « Je déteste faire marche arrière et devoir quitter un pays »**

Office Depot, 2e chaîne américaine de fournitures de bureau, emploie 38 000 personnes et a publié un CA de 10,7 milliards de dollars en 2012, en baisse de 7 %. Face à un environnement concurrentiel en pleine mutations, le groupe mise sur la croissance externe et prépare la plus importante fusion de son histoire avec le n°3 du marché, Office Max. Global Retail News a rencontré Steve Schmidt, directeur International du groupe.

**GRNews : Le mois dernier, Office Depot a annoncé son projet de fusion avec Office Max, pour 1,17 milliard de dollars. Qu'en attendez-vous ?**

Steve Schmidt : Les deux sociétés sont très enthousiastes à cette idée. Je crois fermement que cela va nous permettre de créer un groupe bien plus puissant et d'apporter une valeur ajoutée significative à nos clients. Mais attention, les choses ne sont pas faites. Il nous faut, d'abord, l'accord des actionnaires lors de la prochaine Assemblée Générale, puis dans un deuxième temps, celui de la « Federal Trade Commission » des Etats-Unis au plus tôt dans 9 mois. Office Max est, à ce jour, notre concurrent... Nous restons concentrés sur notre activité.

**GRNews : Staples, n°1 aux USA avec un CA de 6,56 milliards de dollars au 4e trimestre 2012, a décidé de réduire son parc de 15 % d'ici à 2015. Au total, le parc d'Office Max et d'Office Depot atteindra 2.500 unités. Prendrez-vous le même type de virage?**

Steve Schmidt : Aux USA, la couverture des magasins Office Max et Office Depot est relativement similaire. Mais à l'étranger, elle est bien distincte. Par exemple, Office Max est présent au Canada, en Australie et en Nouvelle-Zélande, alors qu'Office Depot n'y est pas actif. A l'inverse, nous sommes bien installés en Europe (avec des magasins physiques en Suède et en France, et des activités B-to-B ailleurs), mais pas eux. Si cette fusion a lieu, il y aura de belles synergies sur le plan commercial...mais c'est trop tôt pour en dire davantage.

**GRNews : Quels sont vos métiers et canaux de distribution?**

Steve Schmidt : Nous avons 4 métiers principaux : l'encre (cartouches, toners), le papier, les services (photocopie/ impression) et les solutions. En termes de canaux commerciaux, notre priorité est la vente aux entreprises (B-to-B) : c'est notre stratégie. Mais, nous gagnons du terrain avec la vente aux particuliers (B-to-C). Concrètement, nous faisons de la vente en magasin, sur le terrain, sur Internet et en VPC. Aux USA en l'occurrence, l'activité repose d'abord sur les magasins physiques.

*Pour lire la suite de cet article, contacter :*

*[bguillot@chabot-associates.com](mailto:bguillot@chabot-associates.com) ou tel+331 48 74 64 70/mobile +336 70 86 64 20*

# SOUSCRIVEZ

## GLOBAL RETAIL NEWS LA LETTRE DE LA DISTRIBUTION INTERNATIONALE

Bulletin de souscription  
(11 numéros/ an)

Prénom ..... Nom .....

Fonction .....

Société ..... Adresse .....

C.P. .... Ville ..... Pays .....

Tel ..... Fax ..... Mobile .....

E-mail : .....@..... Secteur d'activité .....

**Je souhaite recevoir** LLDI gratuitement par e-mail en Français pendant 2 mois

**Je souhaite recevoir** LLDI gratuitement par e-mail en Anglais pendant 2 mois

### Je m'abonne :

- |                             |  |   |
|-----------------------------|--|---|
| ◆ En français par mail      | <input type="checkbox"/> ou par support papier | <input type="checkbox"/> € 500 HT tarif France (T.V.A. 7%)      |
| ◆ En anglais par mail       | <input type="checkbox"/> ou par support papier | <input type="checkbox"/> € 540 (sans TVA pour l'étranger)       |
| ◆ Licence Société 1 langue  | <input type="checkbox"/> (e-mail seulement)    | <input type="checkbox"/> € 1.200 HT* (sans TVA pour l'étranger) |
| ◆ Licence Société 2 langues | <input type="checkbox"/> (e-mail seulement)    | <input type="checkbox"/> € 1.500 HT* (sans TVA pour l'étranger) |
| ◆ Licence Groupe 1 langue   | <input type="checkbox"/> (e-mail seulement)    | <input type="checkbox"/> € 2.000 HT* (sans TVA pour l'étranger) |
| ◆ Licence Groupe 2 langues  | <input type="checkbox"/> (e-mail seulement)    | <input type="checkbox"/> € 2.500 HT*                            |

Paiement à l'ordre de: Chabot & Associates/ LLDI par chèque ou virement bancaire

**N.B : La licence de Global Retail News / La Lettre de la Distribution Internationale octroie un droit de copie interne pour l'adresser par mail à toute personne de votre entreprise en toute légalité en respectant la propriété intellectuelle, économisant ainsi le « photocollage ».**

Prière de retourner ce bulletin de souscription et votre règlement à : **B.GUILLOT,**

**Chabot & Associates/LLDI, 5, rue de Châteaudun, 75009 PARIS- France :**

**Tel/fax: +33 1 48 74 64 70/336 70 86 64 20**

**[bguillot@chabot-associates.com](mailto:bguillot@chabot-associates.com)**

**Références bancaires :**

IBAN : FR 76 1027 8063 7900 0408 7734 543 - Bank Identification Code (Swift) : CMCIFR2A

Banque : CCM Seine Forêt -1 rue du Vieux Marché, 78100 SAINT GERMAIN EN LAYE – France.

**E-mail : [bguillot@chabot-associates.com](mailto:bguillot@chabot-associates.com)**

**Internet site : [www.globalretailnews.com](http://www.globalretailnews.com)**

@@@@@@@