

● EN BREF

Chaussea**Formation de 15 chômeurs**

Depuis le 3 mai, Chaussea compte 15 nouveaux responsables de magasin. Tous de niveau BTS, ces ex-demandeurs d'emploi ont suivi une formation de 7 mois (4 octobre 2010 au 3 mai 2011) en alternance. Un partenariat a été mis en place avec Pôle Emploi et l'Institut Français des Affaires (IFA). Tous les stagiaires bénéficient désormais d'un CDI dans le groupe dont le siège social est à Valleroy. Chaussea compte 200 magasins en France (33 en Lorraine) et au Luxembourg.

3

C'est le nombre de franchises SPEED Burger qui vont ouvrir au dernier trimestre 2011 en Lorraine. Spécialisée dans la livraison de « burgers à la française », l'enseigne va s'implanter à Nancy, Metz et Thionville. D'ici à la fin 2013, SPEED Burger entend créer 130 emplois et une dizaine de magasins en Alsace-Lorraine. Un magasin fonctionne avec un franchisé ou son responsable, 3 à 5 coéquipiers polyvalents et 8 à 15 livreurs. En année 1, sur les villes de 80.000 habitants et plus, il génère un CA moyen compris entre 500.000 et 600.000 € HT, sachant que le point mort se situe autour de 300.000 € HT.

Grand Frais**Huitième magasin en Moselle**

Le 18 mai, l'enseigne Grand Frais a ouvert son 8^e magasin mosellan sur la ZI de La Feltière, à Fameck, poursuivant ainsi sa politique d'expansion dans le Nord-Est de la France. Avec des rayons traditionnels pour la boucherie et l'épicerie du monde, Grand Frais défend les valeurs d'un accueil convivial enrichi de conseils de professionnels. L'enseigne propose plus de 300 variétés de primeurs, plus de 1.200 références pour répondre aux besoins quotidiens et découvrir des saveurs du monde et plus de 1.000 références de produits laitiers. Le nouveau magasin de Fameck, d'une surface de 993 m², emploiera une trentaine de personnes.

**Darty****Magasin nouvelle génération**

Darty a ouvert les portes de son nouveau magasin de Semécourt. Sur près de 1.200 m², le magasin se caractérise par un nouveau design et un nouvel agencement améliorant le confort d'achat des clients. Il propose également un nouveau lieu de retrait de produits pour les clients internautes qui souhaitent récupérer leurs achats dans les 2 heures qui suivent leur commande passée sur le site darty.com.

Les Domaines**Rencontres œnologiques en vue**

Les Domaines de Nancy et de Metz travaillent à l'organisation des 11^e Rencontres œnologiques qui se dérouleront les 21, 22 et 23 octobre à l'abbaye des Prémontrés à Pont-à-Mousson. Ce sont plus de 3.000 personnes qui sont attendues pour rencontrer une cinquantaine de vigneron. 300 vins seront proposés à la dégustation, avec modération. Un point restauration présentera le pain et les pâtisseries de Stef, sans oublier le fromage et la charcuterie de la maison Marchand.

● LA STRATEGIE

Super U. Une nouvelle enseigne pour se développer

● **L'ENJEU** Après 20 ans d'adhésion au groupement Intermarché, Michel Nicolas vient de passer chez Système U. Un nouveau challenge pour l'équipe et pour les clients.

Le long de l'A 31 entre Metz à Thionville, les enseignes de la grande distribution se succèdent : Auchan, Cora, Leclerc et maintenant Super U à Talange. Après dix jours de travaux, Michel Nicolas a rouvert son magasin, le 13 avril dernier, avec une nouvelle enseigne. Vingt ans après avoir implanté Intermarché à Talange, il a décidé il y a quelques mois de changer d'enseigne. « En 2008, nous avons déposé une demande d'extension en CDEC. Dans le même temps, le groupement Intermarché a déposé un dossier d'ouverture d'un hypermarché de 4.000 m² à Amnéville et le magasin de Guénange a présenté un dossier pour passer à 2.000 m². Ça faisait beaucoup de m² rapprochés sur des zones communes, estime Michel Nicolas. Économiquement, ça n'était pas raisonnable. Nous aurions eu les mêmes politiques commerciales, les mêmes animations. »

Rester indépendant

Fort de l'agrandissement de son magasin, Michel Nicolas a donc décidé qu'il était opportun de « regarder ailleurs », tout en restant indépendant : « la franchise est éloignée de notre vision. ». « U est une enseigne qui présente plus d'atouts sur des surfaces moyennes comme celle de mon magasin (2.980 m², NDLR). Elle a une expérience et une politique commerciale plus orientée sur le bazar et le non-alimentaire depuis longtemps. » Les discussions avec Système U ont mis plus de 6 mois avant



« Nous avons reconstitué le nombre de porteurs de cartes de fidélité », indique Michel Nicolas.

d'aboutir. Le magasin agrandi et rénové en 2010 a subi quelques nouveaux travaux : peinture, déplacement du froid et de quelques rayons pour coller au concept de Super U. « Certains investissements, comme l'achat d'une nouvelle enseigne avaient été retardés en prévision du basculement. Mais nous n'avons pas forcément tout le mobilier du concept de l'enseigne », reconnaît Michel Nicolas. « On venait avec un projet, un point de vente, une ancienneté et une expérience. Notre décision n'est pas venue comme ça du jour au lendemain. Depuis le lancement du projet d'Amnéville, nous avons pris des contacts avec Intermarché pour arriver à une autre solu-

tion que le changement d'enseigne. Mais ça n'a pas abouti. » De leur côté, les salariés se sont montrés surpris mais n'ont pas affiché d'a priori négatif. « Il y a un changement de routine, dans la façon de travailler. On est au stade où on apprend. On a à progresser. On ne consacre jamais assez de temps à la formation. » La clientèle semble avoir suivi. La fréquentation a augmenté. Et le magasin, en pleine phase de progression suite à l'extension, a même pris quelques points d'avance. « Nous avons reconstitué le nombre de porteurs de cartes de fidélité », indique Michel Nicolas, soulignant, pour l'anecdote,

qu'Intermarché a envoyé des courriers aux clients leur indiquant qu'ils pourraient utiliser leur carte dans le nouveau magasin d'Amnéville. Reste aux clients à s'habituer aux nouveaux produits. « Déjà quand on change un produit de place, ils ont l'impression qu'on a changé tout le magasin. Alors là, on a changé et étoffé la gamme. », précise le gérant qui considère que le chiffre s'est à peu près maintenu, malgré les rabais proposés sur les produits à liquider avant le changement d'enseigne. Le nouveau magasin devrait être totalement opérationnel pour la rentrée, le délai nécessaire pour sortir de la période de flottement en matière d'approvisionnement.

Arcan Store. Geric se dote d'une boutique Apple

● **INFORMATIQUE** Le centre commercial Géric de Thionville est le premier à accueillir un Apple Premium Reseller du groupe Arcan.

Le groupe Arcan, basé à Woippy, a ouvert le 25 mai son premier magasin d'informatique à Thionville. Après une demande faite à Apple et des discussions entre les deux sociétés, Arcan Store bénéficie du label Apple Premium Reseller. « La boutique est entièrement dédiée à Apple, à tout ce qui tourne autour d'Apple et aux accessoires. Nous reprenons l'univers et le concept d'un Apple store. Le statut d'Apple Premium Reseller nous confère des avantages, comme de pouvoir présenter les nouveautés », explique Frédéric Molinari, responsable de la boutique.

110 m² dédiés à Apple

Implantée dans le centre commercial Géric, Arcan Store s'étend sur 110 m² et emploie quatre personnes : un responsable, un technicien chargé



Avec la célèbre marque à la pomme, rien n'est laissé au hasard : de la hauteur du plafond à la mise en place des produits, Apple contrôle tout.

d'assurer le service après-vente et deux vendeurs. Le recrutement s'est effectué sur les connaissances préalables, qui ont été complétées par une for-

mation effectuée en collaboration avec Apple.

Pas de place pour le hasard
Avec la célèbre marque à la

pomme, rien n'est laissé au hasard. Les préconisations du fabricant se font dans tous les domaines : de la mise en place des produits à la hauteur de plafond de la boutique. « Tout est quadrillé. Rien ne se fait sans l'accord d'Apple », précise Frédéric Molinari. La boutique s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels, à qui les produits et solutions seront présentés en entreprise. En magasin, toutes les gammes seront en démonstration et pourront être testées par les clients. Arcan a d'ores et déjà engagé de nouvelles discussions pour l'ouverture d'autres points de vente de ce style.

Audrey Reinhardt

ARCAN STORE

(Thionville)
www.arcan-store.com