

# Boulangier fait cause commune avec Ex & Co

Sur un marché dominé par de grandes marques mondiales où de plus en plus d'alliances aux achats se nouent, Boulangier annonce son rapprochement avec l'un des derniers indépendants du secteur, qui chapeaute les enseignes Expert et Connexion.

## DES AVANTAGES...

- Un maillage territorial **complémentaire**.
- La possibilité de **peser davantage en termes d'achats**.
- Les magasins Expert et Connexion pourront être des **points de retrait** pour le click & collect de Boulangier. En échange, ils pourront accéder aux **compétences digitales** de Boulangier.

Expert et Connexion sont surtout implantées dans les petites et moyennes villes.



© JPHOTOPROQUEST FRANCE / GÉRARD LEBAILLY/MAVPPP

## ... ET DE POTENTIELLES FAIBLESSES

- Cette alliance reste **cantonée à la France**.
- Le nouveau groupe atteint-il la **taille critique** pour amortir les investissements nécessaires dans une logistique de pointe ?
- **L'intégration de franchisés** dans un groupe intégré n'est pas toujours évidente.

## LE NOUVEL ENSEMBLE

260

points de vente, dont 143 pour Boulangier

3 Mrds€

de chiffre d'affaires total attendu pour 2018

10 000 salariés pour Boulangier

Source : Boulangier

« **U**ne opportunité pour Boulangier, une nécessité pour Expert et pour Connexion. » La phrase d'un expert de la distribution, Yannick Franc, du cabinet Equancy, résume à elle seule l'intérêt du rapprochement annoncé le 6 juin entre Boulangier et Ex & Co. Ex & Co ? La centrale d'achats de produits d'électroménager et d'informatique, créée en 2007, des enseignes Expert et Connexion, qui conservent 152 magasins contre 300 il y a dix ans.

Face à des marques mondiales comme Apple ou Samsung et à la concurrence d'un groupe comme Fnac Darty qui multiplie les alliances aux achats, mieux vaut s'adosser à plus grand que soi pour durer. Le partenariat est double, financier et opérationnel. Boulangier prend donc une participation (pour un montant non communiqué) au capital d'Ex & Co. Et la coopérative bénéficiera de la puissance d'achat d'un groupe qui a réalisé en 2016, dernier chiffre

connu, un chiffre d'affaires HT de 2,2 milliards d'euros. Difficile d'évaluer les gains en termes de massification des achats, l'apport d'Expert et de Connexion ne devant pas dépasser 100 millions d'euros de CA. « Sur un total de 3 milliards d'euros annoncé pour 2018 par Boulangier, l'apport d'Ex & Co au niveau des achats pèse peu », remarque Laurent Thoumine, directeur exécutif chargé de la grande distribution chez Accenture. D'autant que Boulangier a déjà noué un partenariat aux achats avec Auchan en 2016.

## Trois niveaux d'association

Les bénéfices de ce rapprochement se traduisent plutôt en termes de distribution. Avec Expert et Connexion, Boulangier, habitué aux grandes surfaces de 2 000 à 4 000 m<sup>2</sup> dans les périphéries des villes, mis à part à Paris, gagne un réseau de proximité. Reste pour Boulangier à pérenniser un système de franchise auquel il n'est pas rompu. Étienne Hurez, directeur géné-

ral de Boulangier, affirmait dans nos colonnes il y a un an qu'il ne croyait pas au modèle de la franchise...

Pour ne pas faire peur aux indépendants d'Expert et de Connexion, l'accord propose trois niveaux d'association : rester libre en ne bénéficiant que de l'offre Boulangier, composée de 25 000 références, bénéficier aussi de la logistique et d'un point de retrait Boulangier.com ou, enfin, faire partie intégrante du réseau Boulangier. Quelle que soit l'option choisie, et sous réserve de l'aval de l'Autorité de la concurrence, la force de frappe du nouvel ensemble ne fait pas de doute. Dans le combat qu'il livre à Amazon ou à Cdiscount, Boulangier pourra profiter des magasins Expert et Connexion pour livrer au plus près les Français. La logistique reste bien le nerf de la guerre. Encore faut-il avoir la taille critique pour amortir les investissements que demande cette course à la livraison. ■■

MAGALI PICARD