



Casino et Relay ne parviennent pas à imposer Chez Jean

Les deux groupes testent depuis 2009 cette enseigne de « cafetier-épiciers », sans trouver la bonne formule.

Le format n'étant pas encore rentable, seuls six points de vente ont été ouverts, dont quatre à Paris.

F. BOUCHON/LE FIGARO

ANNELOT HUIGEN

DISTRIBUTION Acheter le journal, des fleurs, du pain, des yaourts, du shampoing et des car-

tes de stationnement, le tout en grignotant une salade ou une tarte chaude et en consultant ses mails. Chez Jean se veut la solution à tous ces besoins : on y trouve 600 références de produits alimentaires et non alimentaires de dépannage, des services, mais aussi une offre de restauration, de 7 heures à 23 heures. Ce concept révolutionnaire, imaginé par Relay et Casino, avait été salué début 2009 à l'ouverture du premier « cafetier-épiciers », à Paris, près de la place de la République. Près de trois ans plus tard, alors que le commerce de proximité a le vent en poupe, les deux partenaires sont loin de crier victoire. « Nous avons peut-être sous-estimé la complexité de ce nouveau format,

pour le client, mais aussi en termes de gestion », admet Michel Pérol, directeur général de Relay France, filiale de Lagardère Services. « Chez Jean n'est pas la priorité du moment », explique-t-on chez Casino.

« Passants, riverains ou employés de bureau, les clients sont très surpris en entrant la première fois », assure Michel Pérol. Mais ils ne reviennent pas suffisamment, ne dépensent pas assez, et le format n'est pas encore rentable. Une dizaine de points de vente devaient être ouverts dans les grandes villes dès fin 2009. Le compteur est resté bloqué sur six, dont quatre à Paris.

« Les résultats du Chez Jean le plus récent, ouvert à Toulouse en

mai 2010, sont satisfaisants », souligne Michel Pérol. Le mot d'ordre est à la simplification. Les deux partenaires travaillent sur trois thèmes : une offre plus différenciée, une logistique plus fluide et une meilleure répartition de la surface. « Nous nous sommes rendu compte qu'il faudrait davantage de places assises », pointe le directeur général de Relay France.

Un laboratoire pour Casino

Les Chez Jean parisiens sont réaménagés, dans la limite du possible car les surfaces sont plus petites. Les horaires ont été réduits d'une heure en semaine et de trente minutes les soirs de week-end dans celui de la rue Lafayette (IX^e arrondissement).

« Casino et Relay ont démontré qu'ils ont la capacité d'innover, reste à trouver la formule gagnante. Ils devront sans doute revoir les prix à la baisse », juge un consultant. Chez Casino, on est confiant que cette formule sera trouvée. Pour le moment, le distributeur préfère concentrer ses efforts sur les Petits Casinos, ces supérettes de centre-ville et de villages, qui subissent une cure de rajeunissement. Une nouvelle version, dénommée Casino Shop et Shopping, est testée, qui reprend des éléments à succès de Chez Jean, comme le grand coin snacking et l'accès Wi-Fi gratuit. Si Chez Jean n'a pas encore le succès espéré, il a au moins déjà fait ses preuves comme laboratoire. ■

