

Vous voulez acheter plus sans dépenser plus ?

SUIVEZ LA PISTE DES « DESTOCKEURS ! »

Noël approche et votre porte-monnaie est en souffrance ? **Détective a trouvé pour vous des magasins très discrets, où l'on fait de vraies économies...**

LILLE

Deux bouteilles de jus d'abricot Granini, 2,22 euros chacune, un gâteau Dark Brownie de Brossard, 3,28 euros, trois sachets de soupe Knorr à la tomate et mozzarella, 1,57 euro pièce. La caissière du magasin Auchan d'Englos fait défiler les produits à toute allure devant le lecteur optique. A chaque passage, avec un petit bip, le prix s'affiche en rouge sur l'écran à cristaux liquides. Et finalement, le total tombe : 55,30 euros. La cliente, Juliette, une jeune mère de famille de 34 ans au budget serré, tique. Malgré tous ses efforts pour ne pas trop dépenser, l'addition est salée.

Le secret le mieux gardé de la grande distribution

Juliette l'ignore encore, mais à seulement quelques kilomètres de là, ces articles qui plombent sa facture sont en vente pour un prix défiant toute concurrence... Cette mine d'or, c'est le magasin « Noz » d'Englos. La même bouteille Granini y est vendue 1,29 euro, soit

une économie de 42 %, le Brownie coûte seulement 1,75 euro, soit une ristourne de 47 %. Quant à la soupe Knorr, la réduction est de 62 % !

Ce magasin est l'un des nombreux « déstockeurs alimentaires » qui ont vu le jour un peu partout en France. Secret le mieux gardé de la grande distribution, ces centres commerciaux d'un nouveau genre vendent à prix fracassés les produits alimentaires de marque. La remise par rapport aux hypermarchés, au minimum de 30 %, peut atteindre jusqu'à 70 % !

La raison de ces prix sacrifiés ? Ces hypermarchés « low cost » dépensent le minimum pour le décor : ils ressemblent souvent davantage à un hangar à peine aménagé qu'à une grande surface. Les produits sont disposés en vrac sur les rayons ou même tout simplement abandonnés par terre, sur des palettes. Et surtout, les articles

commercialisés affichent une date de péremption proche, ou de menus défauts – un emballage légèrement abîmé ou des erreurs d'étiquetage – si bien que les hypermarchés refusent de les commercialiser. Alors, plutôt que d'envoyer ces stocks parfaitement comestibles à la casse, les industriels les vendent désormais à prix inférieurs aux déstockeurs.

Les clients viennent de plus en plus loin

Le phénomène n'est pas nouveau, il date même des années 1980, mais il était jusqu'ici confidentiel. La baisse du pouvoir d'achat a changé la donne. Rappelons que depuis trois ans, les prix en hypermarchés se sont envolés de plus de 10 %, tandis que l'économie et les salaires sont restés en berne. Au bout du compte, des stocks de plus en plus difficiles à écouler pour les hypers qui se tournent avec soulagement vers ces distributeurs alternatifs. Pour les consommateurs, l'avantage est

clair : faire ses courses chez un déstockeur permet une économie annuelle de 509 euros en moyenne ! Du coup, ces magasins se multiplient : on en dénombre aujourd'hui plus de 200 disséminés dans toute la France, avec des enseignes comme « Noz », « Stockissimo » ou « Bravo les Affaires ». L'offre, elle aussi, augmente. Certains magasins, en plus de l'alimentaire, proposent des produits domestiques ou d'hygiène.

La clientèle elle-même évolue. Hier composée surtout de familles nombreuses à faibles revenus, elle se diversifie. Laurence, une cliente du « Bravo les Affaires » de Saint-Malo, en est un parfait exemple. La trentaine, des lunettes de soleil Dior relevées sur les cheveux, un joli sac à main au bras, elle explique sans détours :

— Je n'ai pas de problèmes d'argent, mais je viens faire mes réserves ici.

Car comme tout le monde, Laurence a été affectée par la crise et elle cherche, depuis, les bonnes affaires.

Autre évolution : les clients viennent de plus en plus loin pour s'approvisionner dans ces points de vente. Jean-Luc est

venu de Dunkerque faire ses courses au Noz d'Englos, à 67 km de chez lui. Il explique : — Avant, je dépensais 50 euros par semaine en alimentaire à Dunkerque. Ici, pour les mêmes courses, je ne paie que 30 euros. Alors, même avec le prix de l'essence, j'y gagne !

Le calcul est simple : si vous vivez à 70 km d'un « déstockeur », à partir de 21 euros de courses hebdomadaire, il est plus économique de se déplacer que de faire ses courses dans la grande surface de votre ville.

Pas le droit de faire de la publicité

Alors, comment se fait-il que ces magasins soient encore si méconnus ? C'est que les

Vous dépensez plus de 21 euros de courses par semaine ? Jusqu'à 70 km de trajet, le « déstockeur » est plus rentable qu'un supermarché classique



Pour les habitants du Nord, il est rentable de faire ses courses au Noz d'Englos s'ils habitent dans un rayon de 70 km.

industriels et les grandes surfaces classiques ont tout intérêt à les laisser dans l'ombre pour conserver leur clientèle et leurs marges. Des contrats conclus entre les producteurs et les déstockeurs précisent que ces magasins n'ont pas le droit de faire de publicité à l'extérieur. Et il n'est pas rare qu'un fournisseur fasse masquer la marque de son produit, afin de ne pas attirer l'attention de ces clients ordinaires.

Jusqu'à présent, le phénomène a donc fonctionné sur le bouche-à-oreille. Espérons que cet article le fera mieux connaître auprès du million de personnes qui lisent *Détective* chaque semaine.

Une liste des déstockeurs est disponible sur internet à l'adresse suivante :

<http://lepetitmondedaudrey.alloforum.com/destockeurs-alimentaires-t10974-1.html>

Une enquête d'ÉTIENNE TELLIER