

Echecs dans le E-commerce (1/2) !?

Carrefour rencontre aussi des difficultés sur ses investissements dans le e-commerce. **Quel coût pour le groupe ?**



1 € symbolique... Incroyable !!!
Comme nous l'avons évoqué dans un précédent article, Carrefour a décidé de vendre sa filiale Rue du Commerce pour la somme d'1€ symbolique à la société ShopInvest.

La société TOP achat (filiale de Rue du Commerce) a quant à elle été vendue à la société LDLC.

L'hypothèse de la vente de cette société était étudiée par Carrefour depuis mai 2019 (évidemment, nous l'ignorons : la transparence n'est pas le fort de Carrefour) !

En plus de la perte que représente cette vente à 1 €, il semblerait que Carrefour **doive encore injecter plusieurs dizaines de millions d'€ dans Rue du Commerce** (avant la revente) afin de financer un plan social (130 postes supprimés) et les besoins immédiats de RDC.

Selon nos estimations, la « revente » de Rue Du Commerce coûterait donc plus de **50 millions à Carrefour**. Sans oublier le fait que nous ignorons totalement le prix d'achat de cette société (achetée sous la présidence

de G. Plassat), **on peut affirmer que toute cette opération est donc un beau gâchis !**

Bien sûr, la direction de Carrefour nous « rassure » en indiquant (et ce n'est pas faux) que nous éliminons un centre de perte (RDC perdant 20 à 30 millions d'€ par an). Rue du Commerce subissant de plein fouet la concurrence d'Amazon.

Ceci dit, cette histoire nous rappelle (à plus petite échelle), la vente, puis le rachat... puis la fermeture des ex-magasins DIA transformés en Carrefour City et Contact en 2018 ! **On peut aussi évoquer la fermeture avec perte et fracas de la société Mydesign en 2018.**

Malheureusement, les difficultés de Carrefour en matière de E-commerce ne s'arrêtent pas là.

GRANDS
VINS 
GRANDSVINS-PRIVES.COM

Nous avons appris la fermeture des sites Grands Vins Privés et Carrefour Grands Vins.

Lire la suite



Echecs dans le E-commerce (2/2) !?

Carrefour rencontre aussi des difficultés sur ses investissements dans le e-commerce. **Quel coût pour le groupe ?**



➔ En effet, en Mars 2015, Carrefour achetait la société « Grands Vins Privés » avec pour objectif de développer une offre de spécialiste et d'utiliser la base de données clients.

Malheureusement, les résultats ne furent pas au rendez-vous et en février 2018, l'entreprise développa en parallèle un site « Carrefour Grands Vins » (avec une technologie plus performante) avec pour objectif de fusionner les 2 sites.

Malgré tout, en 2019, le constat reste négatif : le site classique du groupe, Carrefour.fr réalise plus de 90 % des ventes de vins... l'entreprise décide donc de fermer **Grands Vins Privés et Carrefour Grands Vins, qui réalisent des pertes très élevées et dont la notoriété est inexistante !**

Et Showroom Privé ?

Ces derniers temps, c'est la situation du site internet de ventes privées qui pose question.

En effet, Carrefour détient 80% du capital de

Showroom privé et suite à la vente de Rue du Commerce et la fermeture de Grands Vins, des analystes pensent que l'entreprise va se désengager du capital de cette Startup (alors que le marché a plusieurs fois fantasmé sur un rachat de showroom par Carrefour).

La moins-value pourrait être importante puisque la participation de Carrefour dans **Showroomprivé** vaut actuellement environ 17,2 millions d'euros, **quand l'investissement initial s'élevait environ à 80 millions d'euros !!!**

Dans un contexte où les résultats et le format des hypers est à la peine, la CFDT constate que les différents conseils d'administration et PDG de Carrefour, multiplient les errements lors des investissements liés aux e-commerce.

Alexandre Bompard annonce vouloir recentrer le groupe sur le e-commerce alimentaire (ce qui suppose un désengagement du secteur non-alimentaire...). Espérons qu'il fera mieux dans les mois qui viennent car pour l'instant le bilan (qui consiste à fermer ou à vendre) est loin d'être concluant et coûte cher au groupe.

