Drive piéton

Une nouvelle arme pour conquérir les centres villes

Le Drive, un phénomène important mais essentiellement réservé aux grandes surfaces en périphérie des villes …

Part de marché du Drive dans les PGC en %

Présence d'un Drive en fonction des surfaces de vente (2016)

…. et pourtant le Drive permet de répondre efficacement aux limites des commerces de proximité :

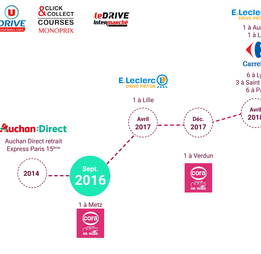
Choix de produits limité

Prix en moyenne **17% plus élevé** qu'en périphérie

Files d'attente importantes à la caisse

Le Drive piéton consiste à commander en ligne et récupérer ses courses à pieds. Pilier du **E-commerce alimentaire**, il participe au développement d'une **stratégie omnicanale.**

Des initiatives ont été lancées depuis 2014 mais le succès n'apparait vraiment qu'en 2016



Les modèles de Drive piéton diffèrent selon les lieux de préparation et de retrait…

Lieux de préparation

- Magasin accolé
- Magasin déporté
- Entrepôt déporté

Lieux de retrait

- Magasin urbain (accueil ou casiers)
- Consigne indépendante
- Antenne urbaine dédiée

Pour l'ensemble des modèles, le client se rend sur internet pour :

- Remplir son panier
- Choisir son lieu de livraison
- Choisir son heure/jour de retrait

Actuellement les enseignes utilisent 3 modèles…

1. PICKING EN MAGASIN ACCOLÉ AU POINT DE RETRAIT

Groupe Casino, Carrefour, My Auchan, U Drive, Click & Collect Courses, Monoprix, Le Drive Intermarché

Picking en magasin

Retrait à l'accueil ou en casier

2. PRÉPARATION DÉPORTÉE ET RETRAIT EN MAGASIN URBAIN

Plateforme de préparation des commandes (PPC)

15 000 références disponibles contre **5 000** en magasins de proximité

35 000 emplacements, **3 000** commandes journalières en avril 2018 et **6 000** prévues fin 2018

Exemple de l'entrepôt automatisé de Saint Quentin Fallavier (38070)

Productivité : **x 3**
Production : **x 2**
Meilleure cadence
Meilleure fiabilité

La visibilité en temps réel sur la disponibilité des stocks permet au client de reporter son choix sur un produit de substitution

3. PRÉPARATION DÉPORTÉE ET RÉCUPÉRATION EN ANTENNES URBAINES DÉDIÉES OU EN CONSIGNE

Antenne Drive

60 %
Part de l'activité provenant de nouveaux clients

100 m²
Surface moyenne des antennes

Une antenne urbaine
au loyer modéré pour conquérir le marché urbain

… avec chacune leurs avantages et leurs inconvénients

*Pressing, paniers bio, retrait de colis

Les Drive piéton permettent aux enseignes urbaines d'élargir leur offre et aux autres enseignes de pénétrer le marché urbain. La rentabilité d'une telle organisation n'est pas prouvée. La bataille contre Amazon n'est pas terminée…