

Quel avenir pour le Groupe Jean Coutu

Écrit par Pierre Duhamel

Jeudi, 09 Janvier 2014 23:30 -



Photo: Ryan Remiorz / Presse canadienne

Le Groupe Jean Coutu [annonçait](#), jeudi, des profits à la hausse pour le troisième trimestre de son année financière.

Voilà de bonnes nouvelles pour cette icône de Québec inc., mais qui cachent aussi un problème, alors que les ventes par magasins reculaient de 1,3 % pendant la même période.

Ne nous inquiétons pas, car le géant de la pharmacie québécoise se porte à ravir et n'a presque pas de dette. Le léger glissement des ventes s'expliquerait par la plus grande popularité des médicaments génériques, qui coûtent moins cher, et une saison de la grippe qui aurait tardé à se manifester.

Ces raisons sont sans doute valables, mais force est d'admettre que la concurrence est de plus en plus féroce alors que les Loblaws, Wal-Mart, Target et compagnie ont investi ce marché et poursuivent leur implantation au Québec. Loblaws, par exemple, a mis la main sur Shoppers (Pharmaprix) il y a quelques mois et veut accroître son réseau ainsi que ses parts de marché.

Le recul —même minime — des ventes de Jean Coutu inquiète certains investisseurs qui se demandent d'où proviendront les nouveaux revenus qui permettront à l'entreprise de continuer sa croissance.

La taille d'une entreprise complexifie sa gestion, et on ne compte pas le nombre d'entreprises qui ont cessé leurs activités à cause d'une acquisition trop chère payée. L'entreprise de Longueuil s'est elle-même brûlé les ailes sur le marché américain il y a quelques années.

En revanche, elle procure des avantages réels sur le marché. On apprend que Sobeys (IGA), qui vient d'avaler Safeway dans l'ouest du pays, exige que ses fournisseurs baissent leur prix de 1 % cette année, tout en leur précisant que la chaîne n'acceptera aucune augmentation en 2014. Sobeys présume que ses fournisseurs n'auront tout simplement pas le choix que de se plier à ses exigences.

Cela complique la vie de Metro, seulement implantée au Québec et en Ontario, et qui n'a pas le même rapport de force.

Voilà pourquoi certains analystes financiers croient qu'un mariage entre Metro et Jean Coutu serait salubre. La force combinée de ces deux géants québécois leur donnerait une dimension

Quel avenir pour le Groupe Jean Coutu

Écrit par Pierre Duhamel
Jeudi, 09 Janvier 2014 23:30 -

et des moyens susceptibles de bien défendre leur territoire et de conquérir ultérieurement d'autres marchés.

Appelons cela le scénario Québec. Cela ressemble un peu à la stratégie de TC (Transcontinental) qui a abandonné les marchés américain et mexicain pour accroître sa domination du marché canadien de l'imprimerie et du marché québécois de la presse régionale et de la distribution de circulaires. Ou encore à celle de Québecor qui, de multinationale de l'imprimerie, est devenue le géant québécois des télécommunications.

L'autre stratégie passe par la conquête du monde. C'est celle qui est suivie notamment par CGI et Alimentation Couche-Tard, qui sont devenues des forces à l'international. On parle d'ailleurs ces jours-ci d'une nouvelle acquisition spectaculaire pour Couche-Tard, qui pourrait mettre la main sur les 1258 dépanneurs de l'Américaine Hess situés dans 15 États de la Côte-Est américaine.

Cet article [Quel avenir pour le Groupe Jean Coutu ?](#) est apparu en premier sur [L'actualité](#).

Consultez la source sur Lactualite.com: [Quel avenir pour le Groupe Jean Coutu](#)