

- [Accueil](#) >
- [Actualités](#) >
- [Archives 2023](#) >
- Avec Mestdagh, Intermarché veut être à terme leader au su...

Avec Mestdagh, Intermarché veut être à terme leader au sud du pays

Catégorie

Actualité

Publication

18/01/2023

Avec Mestdagh, Intermarché veut être à terme leader au sud du pays

Après avoir repris les 86 magasins de Mestdagh, Intermarché affiche son ambition de devenir la chaîne leader de supermarchés à Bruxelles et en Wallonie. Il lui reste encore beaucoup de travail à accomplir, déclare l'administrateur délégué de Mestdagh, Guillaume Beuscart.

Depuis le 4 janvier, les 86 magasins de Mestdagh opèrent sous le nom d'Intermarché by Mestdagh'. Il s'agit désormais de redresser la rentabilité des magasins de Mestdagh, déclare Guillaume Beuscart dans une interview parue ce week-end [dans les colonnes du quotidien L'Echo](#). L'objectif est de passer de 4 500 euros à 6 000 euros de chiffre d'affaires par mètre carré. "Cela prendra du temps, mais (...) ce sera une belle progression sur un marché globalement stable. La clé de voûte, c'est un adhérent qui apporte une dynamique commerciale et managériale à un magasin. Intermarché est très regardant sur le prix, notamment de la boucherie et des produits frais. Il y a, enfin, des marques distributeur qui sont un vrai vecteur de croissance et de différenciation," explique Guillaume Beuscart.

Si devenir leader à Bruxelles et en Wallonie est l'ambition affichée, là aussi, il reste pas mal de pain sur la planche. "La priorité, c'est de finaliser la bascule puis, d'ici trois ans, d'arriver à 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, les deux groupes pèsent ensemble environ 1,6 milliard d'euros. Nous savons que doubler le chiffre d'affaires au mètre carré des magasins Mestdagh prendra du temps. Il faudra convaincre les équipes et séduire les clients. C'est ambitieux, mais réalisable. Intermarché n'est en Belgique que depuis 30 ans. Aujourd'hui, nous sommes n°3 ou n°4 en Wallonie. Nous nous efforcerons d'atteindre cet objectif étape par étape."

Intermarché a également évoqué certaines ambitions pour la Flandre, [au cours du conseil d'entreprise](#) extraordinaire de la semaine dernière. Guillaume Beuscart se montre plus prudent : "Mestdagh est historiquement présent en Flandre au travers de deux points de vente (Tirlement et Aerschot, Ndlr). C'est pour nous un laboratoire intéressant pour tester le concept Intermarché sur un marché flamand qui a des similitudes, mais aussi des différences avec la Wallonie et Bruxelles. Cela nous permettra de savoir si notre politique commerciale trouve un relais en Flandre. Je note que les points de vente situés le long de la frontière linguistique accueillent déjà une clientèle néerlandophone assez importante. Le concept Intermarché peut donc séduire en Flandre."

L'acquisition de Mestdagh place également Intermarché sur la carte à Bruxelles, ce qui n'était pas le cas auparavant. "En Wallonie, nous avons un ancrage fort. Mais Intermarché n'était pas présent à Bruxelles. Mestdagh lui offre une occasion en or de s'y implanter. C'est un territoire différent. Les goûts, le pouvoir d'achat, les intérêts des clients ne sont pas les mêmes. Et puis, il y a une saturation des espaces d'expansion. Ouvrir un supermarché prend des années, si on y arrive. L'acquisition de Mestdagh, en particulier à Bruxelles, représente donc pour Intermarché une opportunité d'expansion unique."

[Retour aux actualités](#)