

Espace Emeraude ouvre son 100^{ème} magasin : le cap symbolique d'un modèle coopératif qui prouve sa solidité.

ZOOM sur Espace Emeraude

Créée en 1980 dans le Maine-et-Loire, Espace Emeraude compte aujourd'hui 100 magasins en France. L'enseigne s'adresse à une clientèle de particuliers et de professionnels (agriculteurs, collectivités, espaces verts, artisans du bâtiment) et propose des produits et services autour de la motoculture, du libre-service agricole et du bricolage en zones rurales et semi-rurales. Depuis janvier 2025, sa centrale d'achat est détenue par ses adhérents réunis au sein de la coopérative GAREM.

espace-emeraude.com

100
points de vente dans
toute la France

390
fournisseurs

Avec l'ouverture de son 100^{ème} point de vente à Longué-Jumelles (dans le Maine-et-Loire, berceau historique de l'enseigne), Espace Emeraude franchit une étape symbolique de sa trajectoire 2030. Dans un marché en recul et un contexte économique sous tension (inflation persistante, pression sur les investissements des professionnels, concurrence des pure players) le groupement démontre qu'un modèle coopératif, ancré dans les territoires, constitue un levier de résistance et de croissance. « Ce 100^{ème} magasin est la preuve qu'un collectif d'entrepreneurs indépendants peut se développer sans renier ce qui fait son identité, la proximité, le service et la durabilité », souligne Jean-Marc HUPÉ, directeur général du Groupement.

Un cap symbolique, fruit d'une trajectoire maîtrisée

Créée en 1980 dans le Maine-et-Loire, l'enseigne a structuré depuis 2025 sa trajectoire autour de sa coopérative GAREM, détenue par ses adhérents. Après une année 2025 consacrée aux fondamentaux et une année 2026 d'accélération, le passage de la barre des 100 magasins confirme la dynamique : **110 points de vente visés dès 2027, 130 à l'horizon 2030**, avec également le ralliement d'une dizaine de points de vente en Nouvelle-Calédonie.

« Nous franchissons ce cap dans un environnement incertain, où la capacité à durer devient un avantage décisif. Notre croissance se veut être un développement maîtrisé, compatible avec les réalités des territoires et la solidité économique de nos adhérents », rappelle Nicolas PASQUET, président du Groupement.

Résister dans un marché sous pression

Dans un marché en recul d'environ 3 % en cumul, Espace Emeraude résiste mieux que la moyenne du secteur. La force du modèle : une réponse fondée sur la valeur d'usage plutôt que sur le prix bas généralisé (réparation et ateliers intégrés, bonus réparation, location, occasion, SAV, facilités de paiement, montée en puissance de l'électrique au coût d'entretien réduit), autant de solutions concrètes qui permettent aux clients, particuliers comme professionnels, de consommer mieux, plus longtemps, sans se ruiner.



Jean-Marc HUPÉ

Un acteur économique de proximité à horizon 2030

À l'horizon 2030, Espace Emeraude ambitionne de renforcer son rôle d'acteur économique structurant pour les territoires : continuité de service pour les agriculteurs, les collectivités et les professionnels du bâtiment et du paysage, ancrage physique consolidé par les services digitaux (Click & Collect), et investissement dans les compétences, avec un programme de formation des adhérents et des techniciens, en partenariat avec le lycée de Briacé à partir de 2026.



Visuels disponibles

©Espace Emeraude