

QUESTIONS AUX NOUVEAUX ADMINISTRATEURS DE PROCOS

Le conseil d'administration de Procos a le plaisir d'accueillir quatre nouveaux administrateurs. Nous avons souhaité leur donner la parole pour qu'ils nous fassent part de leurs priorités, leur vision sur les enjeux de commerce et leur souhait d'engagement au sein de notre organisation.

Vous venez d'être élu(e) au conseil d'administration de Procos, dans une période compliquée pour le commerce. Pourquoi avez-vous souhaité vous impliquer davantage dans votre association ?



Nihel MOULOUA

Directrice Générale
en charge des opérations



Procos a joué pour nous un rôle déterminant depuis le début de cette crise, d'une part en portant la voix du commerce spécialisé auprès du gouvernement, d'autre part, en créant un espace sécurisé et sécurisant d'échange entre enseignes.

La fédération a toujours eu à cœur de conseiller, d'accompagner et de promouvoir notre métier.



© www.pylones.com

Partageant pleinement les objectifs que porte la fédération, il m'est apparu naturel de m'impliquer davantage au sein de son Conseil d'Administration. Je souhaite y apporter un regard opérationnel et mettre à disposition ma compréhension des problématiques que vivent les entreprises de notre taille et de notre secteur.



Pierre COURSIERES

Président Directeur Général



Parce que quand c'est compliqué, on a besoin de travailler ensemble sur des sujets qui nous réunissent. Nous sommes à un moment important de l'évolution du commerce et de nos rapports avec les bailleurs. *« Si je peux aider à défendre nos positions, je le ferai. »*



Laurent BONNET

Directeur Immobilier et
Expansion



Depuis ma première expérience professionnelle chez DECATHLON, j'ai toujours été très proche du monde du retail, directement à l'intérieur, chez SEPHORA, DECATHLON, FNAC, occupant des missions opérationnelles et stratégiques, mais aussi juste à côté, chez CEETRUS et EUROPACITY.

Cette double expérience de commerçant et de bailleur, ce double regard me permet d'appréhender dans son ensemble le fonctionnement et les enjeux que doivent relever ces deux secteurs d'activités dont l'histoire et le futur sont intimement liés.

Nous venons tous de vivre une période sans précédent, avec un commerce physique à l'arrêt, qui révèle et accélère de **nouvelles tendances comportementales et consuméristes que nous allons devoir apprivoiser, exploiter avec un commerce plus omnicanal et digital, plus en proximité, plus serviciel et plus durable** : moins mais mieux, ce sont mes convictions.

Pour autant, l'immobilier est «une matière» par définition «immobile» alors que nos enseignes devront être plus agiles, **repenser et optimiser leurs réseaux, rééquilibrer « leurs surfaces physiques et digitales »**, afin d'établir une relation client toujours plus personnalisée, tout en continuant un développement maîtrisé et ciblé. C'est un énorme défi.

Ce défi est d'autant plus important que sans convictions et engagements partagés avec les bailleurs, sans **volonté de coopération forte et rapide de transformation en profondeur de la relation contractuelle**, d'un juste réajustement de la valeur loyer, donc sans l'invention **d'un nouveau système de création et de partage de valeur**, nous serons plus difficilement en capacité de réinventer le commerce physique sinon à prendre un temps que nous n'avons plus.

Dans ce contexte, je pourrai donc apporter ma contribution à l'équipe d'experts déjà en place pour relever ensemble les défis qui nous attendent, **porter fièrement les valeurs de Procos** et soutenir les intérêts du commerce spécialisé auprès des acteurs privés et publics.

C'est pour toutes ces raisons qu'aujourd'hui, je souhaite participer activement, en rejoignant le conseil d'administration.

Car, plus que jamais je suis convaincu que Procos doit jouer un rôle majeur dans l'accompagnement des entreprises du retail, dans les changements majeurs qui transforment notre secteur d'activité et ses parties prenantes. L'année que nous venons de vivre en a apporté la meilleure preuve.



© www.ecommercemag.fr



Matthieu DUQUESNOY

Directeur Immobilier et Travaux



« L'action de Procos lors de cette crise sanitaire a été exceptionnelle. Nous avons tous pu nous rendre compte lors de ces événements à quel point il est bon de se sentir soudés et solidaires. Les enjeux à venir pour le commerce sont immenses et appellent pour moi, le même front commun et la même solidarité. »

« Pour ces deux raisons, j'ai souhaité m'engager encore plus dans l'association afin d'apporter mon expérience et savoir-faire au service de tous. Nous avons devant nous des tâches imposantes, nombreuses et complexes. Plus nous serons impliqués et solidaires, plus les résultats seront au rendez-vous. »

Si vous deviez définir les priorités des prochaines années, quels seraient pour vous, les axes de travail prioritaires sur lesquels Procos doit chercher à agir pour accompagner les enseignes et/ou convaincre les pouvoirs publics dans le cadre de l'avenir des acteurs du commerce spécialisé ?



Matthieu DUQUESNOY

Directeur Immobilier et Travaux



« Les axes de travail sont très nombreux, cependant, si je ne devais en dégager que deux ou trois, je dirais :

- *L'équilibre bailleur/preneur dans la relation contractuelle,*
- *Le décret Tertiaire en particulier et la démarche de développement durable en général,*
- *Le sujet des travaux et de la maintenance des magasins pour lequel il y a beaucoup à faire selon moi et avec de réelles économies à la clef. »*



Laurent BONNET

Directeur Immobilier et Expansion



Procos est historiquement une fédération **pour la promotion du commerce spécialisé**, c'est sa raison d'être.

Les prochaines priorités devraient, entre autres, se porter sur :

- La modification de la **fiscalité des pure players** (uniformité avec le commerce physique),
- **Une meilleure reconnaissance de la filière du commerce spécialisé** comme une industrie à part entière, créatrice de valeur et porteuse d'innovation y compris en termes de RSE,
- La **révision de l'indice des loyers** dont la composante n'est plus équilibrée (ICC + IPC = 75 % de l'indice, 25 % pour ICA),
- La **transformation de la relation contractuelle** enseigne/bailleur (révision du bail commercial) pour plus de souplesse et un partage équilibré de la création de valeur,
- L'accompagnement des enseignes sur **l'application du décret tertiaire et plus largement sur leur engagement RSE**,
- Un **rassemblement plus large** et la création de **nouvelles alliances** externes,
- L'influence : création d'un **« think tank »** du commerce spécialisé.

Et avant tout, **maintenir le collectif** parce que Procos, c'est la volonté de promouvoir le commerce dans son rôle d'animateur des territoires.

C'est accompagner les enseignes dans un développement pérenne. C'est une culture de l'innovation, une exigence de qualité, de services et surtout **une communauté d'hommes, de femmes et d'actions qui agissent pour l'intérêt commun.**

C'est un lieu d'échange d'expérience et de connaissance du secteur.

Ces valeurs ont un écho très puissant. Elles doivent le rester et s'amplifier.



Nihel MOULOUA

Directrice Générale
en charge des opérations



Nous sommes toujours au cœur d'une crise sans précédent. L'exercice est périlleux pour les entreprises de notre secteur. La survie dépend de notre capacité à se projeter dans un environnement en mutation, à continuer d'investir et d'innover.

Or, nous sommes encore enlisés dans des négociations avec des bailleurs qui refusent d'être à l'écoute de la réalité et face à des aides gouvernementales qui tardent à venir.

Procos devra continuer d'accompagner les adhérents dans cette longue course, en aiguillant le gouvernement sur la bonne destination des aides et en apportant les clés de lecture des innovations permettant d'anticiper les évolutions du commerce.



Pierre COURSIERES

Président Directeur Général



Le commerce spécialisé est en pleine mutation, nous devons être un lobby important et respecté par les pouvoirs publics mais aussi des acteurs du CNCC et autres fédérations de commerçants.

C'est pour cela que l'on doit :

- Continuer d'accompagner les adhérents dans leur rapport avec les bailleurs,
- Travailler en collaboration étroite avec les autres acteurs du commerce spécialisé,
- Travailler avec les pouvoirs publics sur les sujets de fond tels que les revitalisations des centres-villes, les inégalités de charges et de fiscalité avec les pure players... »



© actu.fr

La société connaît de nombreux changements vers plus de responsabilité, avec de nombreuses conséquences sur la consommation, donc le commerce. Quelles sont pour vous les principaux risques pour le commerce spécialisé dans le cadre de ces évolutions ?



Pierre COURSIERES

Président Directeur Général
FURET DU NORD



Les deux points sont une et même question. Le sujet est de s'adapter à l'évolution des consommateurs en analysant et intégrant les changements sociétaux, et en transformant nos commerces en mode « phygital ».

Cette pandémie a démontré l'appétence des gens pour nos enseignes en transformation, au-delà de l'excellence logistique des pure players.



Matthieu DUQUESNOY
Directeur Immobilier et
Travaux



« Le risque le plus important est celui de rater le coche. En effet, nous constatons tous les jours les évolutions comportementales de nos clients. Il serait aujourd'hui suicidaire d'aller à contre-courant de cela. Il est important que tous les acteurs se saisissent de ce sujet dans le meilleur timing possible afin de profiter des opportunités que cela générera au niveau exploitation, logistique et financier. Les espoirs et opportunités sont nombreux, et nous n'avons pas encore une idée très précise du futur, mais pour l'heure :

- **D'un point de vue économique :** investir dans l'économie et la réduction des coûts énergétiques ne peut être que vertueux sur le long terme (amélioration de son parc, diminution des charges).
- **Au niveau exploitation :** la seconde main est un business important et générateur de marge. De plus, il correspond à un réel besoin de nos clients.
- **En transversalité :** toute la démarche RSE que les acteurs sont en train de mettre en place produira des effets qu'il est encore difficile de quantifier mais qui seront à coup sûr des atouts pour le futur. »



© actu.fr



Nihel MOULOUA
Directrice Générale
en charge des opérations



Cette crise aura eu un effet amplificateur d'une transformation déjà existante : mieux consommer !

Mieux consommer pour l'environnement et pour nous-mêmes : cette démarche englobe tellement de sujets à enjeux ; développement durable, circuit court, made in France, utile, écoresponsable, engagé...

La démarche est extrêmement louable, les principaux risques que j'y vois sont de tomber dans des extrêmes et dans la dérive de la sur-communication des enseignes aux « bonnes » actions.

Cette transformation nous pousse à être encore plus novateurs et à prendre nos responsabilités sociétales.

Cette quête de sens est gratifiante pour les dirigeants, les collaborateurs et pour les consommateurs. C'est aussi la preuve de l'impact d'une action individuelle sur le collectif.

C'est là l'espoir de meilleurs lendemains pour tous !



Laurent BONNET
Directeur Immobilier et
Expansion



La société a changé. Profondément. Durablement.

Pendant des années, la demande des consommateurs a été celle de l'accès aux produits et services associés.

Désormais, leur exigence va bien au-delà. De nouveaux critères guident leurs comportements de consommation : leur désir de parvenir à **faire le « bon choix »** pour leurs besoins **à l'ère de l'hyperchoix** et donc de **« l'hyperdoute »**, leur **préoccupation profonde pour l'environnement** et leur **volonté de privilégier l'usage** à la possession.

Les « zones de risques » auxquelles les acteurs du commerce vont devoir faire face pourraient être entre autres :

- La difficulté à faire revenir les consommateurs dans les magasins,
- Le développement de nouveaux comportements plus radicaux (déconsommation, alimentation végétan, l'abandon de la propriété, les nouvelles mobilités, la recherche du prix avant tout...),
- L'abandon par les clients de certains sites commerciaux au profit de nouveaux,
- L'impact du télétravail sur les habitudes et les lieux d'achats,

- La nécessité d'ajuster les loyers commerciaux au chiffre d'affaire et au flux,
- Les mouvements migratoires des grandes villes vers les villes de plus petites tailles,
- Un changement des méthodes d'approvisionnement,
- L'adaptation des formats et des surfaces physiques, sinon la probable fermeture de nombreux points de ventes, phénomène déjà observable dans les centres-villes et les centres commerciaux depuis plus d'un an...

Mais, le désir d'acheter est toujours présent ; ce qui a changé, c'est qu'il est différent durablement.

L'espoir et les opportunités sont immenses.

« L'incertitude est un progrès scientifique, la certitude est un arrêt de la pensée », c'est ainsi que Boris CYRULNIK, médecin psychiatre, spécialiste de la résilience, évoque avec philosophie la période que nous vivons.

D'ailleurs, dans cette période de forte incertitude, les enseignes ont su réagir, s'adapter et se transformer : elles sont résilientes.

Elles vont apprivoiser, exploiter et bénéficier de ces nouvelles tendances comme une opportunité de mettre en place **un commerce totalement omnicanal à la fois humain et digitalisé**, s'engager pour **un commerce plus durable** avec des services permettant aux clients de **mieux utiliser et mieux consommer. Vers un commerce plus citoyen.**

Dans le cadre de ces transformations, avec une vision prospective, quels sont les sujets sur lesquels vous souhaitez vous engager personnellement au sein de Procos pour contribuer à la collectivité du commerce spécialisé ?



Nihel MOULOUA

Directrice Générale
en charge des opérations



Sans hésiter. Les sujets d'innovation et de transformation digitale.

Véritable enjeu du commerce de demain : mettre l'innovation au service de nos équipes, de nos clients et des villes où nous nous implantons.



Laurent BONNET

Directeur Immobilier et
Expansion



De l'immobilier, un défi me paraît essentiel : celui de la **transformation en profondeur de la relation contractuelle**, d'un **juste réajustement de la valeur loyer**, donc de l'invention **d'un nouveau système de création et de partage de valeur entre enseigne et bailleur** pour accélérer la transformation du commerce physique.

Ce sont des convictions que je porterai avec une volonté de coopération avec les bailleurs.

Soyons optimiste, combatif, audacieux et coopératif.



Pierre COURSIERES

Président Directeur Général



Mon engagement sera fonction des besoins et objectifs décidés par le conseil d'administration. Mais, j'estime que le nécessaire rapport de force entre bailleurs et preneurs est un sujet de long terme dans lequel Procos doit rester investi.



Matthieu DUQUESNOY

Directeur Immobilier et
Travaux



« Le sujet qui me tient le plus à cœur est le retour à un équilibre contractuel bailleur/preneur.

J'aimerais également travailler dans ce cadre à une meilleure compréhension des business models par peut-être la création d'ateliers à l'attention des bailleurs.

Enfin, je souhaiterais développer la coopération entre les directions travaux et maintenance afin d'éviter les nombreux pièges que ces fonctions peuvent générer, échanger les bonnes pratiques et surtout être mieux armés contre les directions techniques des foncières chez qui nous pouvons constater quand même pas mal d'abus dans ce domaine. » ■