

QUESTIONS À...

Matthieu DUQUESNOY, Directeur Immobilier et Travaux, Micromania-Zing



Matthieu DUQUESNOY,
Directeur Immobilier et Travaux Micromania-Zing



Vous êtes aujourd'hui Directeur Immobilier de Micromania-Zing. Quelles sont les principales étapes de votre vie professionnelle ?

J'ai approché l'activité retail pour la première fois, il y a déjà 18 ans lors de ma formation en IUT technique de commercialisation par la mise en place d'animations marketing dans un centre commercial. Puis, j'ai poursuivi avec une école de commerce, spécialisation en management et développement durable dont une partie au Canada. J'ai eu un premier job en tant que commercialisateur, à la SCC, Société des Centres Commerciaux, en 2007, puis chez Mercialis en 2010 et Klépierre en 2014. En 2019, je passe du côté de l'enseigne en arrivant chez Micromania-Zing après 12 ans côté bailleur. J'ai pris en charge l'immobilier mais également les travaux et la maintenance de nos points de vente.

Pouvez-vous nous dire quelques mots sur le groupe Micromania-Zing. Dans quels pays êtes-vous installé ? Combien de magasins exploitez-vous en France et dans quels types de lieux (centres commerciaux, centres-villes...) ?

L'enseigne Micromania-Zing est uniquement présente en France avec 400 points de vente et très majoritairement (90 %) en centres commerciaux.

C'est une enseigne créée en 1983 et qui est le leader français de la distribution de jeux vidéo et de produits de Pop culture en France.

L'enseigne appartient depuis son rachat en 2008 au groupe américain GAMESTOP.

GAMESTOP est lui-même le leader mondial de la distribution de jeux vidéo et de produits dérivés avec un peu plus de 5 000 points de vente.

2020 a été une année difficile, comment se termine-t-elle pour votre enseigne ?

Nous clôturons l'année au 31 janvier 2021. Au moment de cette interview, nous avons encore trois semaines pour conclure notre chiffre d'affaires final. Par ailleurs, il est encore trop tôt pour parler de résultat d'autant que les négociations sur les loyers « Covid » ne sont pas terminées et qu'elles impacteront significativement le résultat final de l'entreprise.

L'année n'a pas été facile. Dans notre activité, le dernier trimestre pèse pour plus de 60 % et nous avons été fermés un mois en novembre, durant lequel se sont déroulés deux des événements les plus importants du secteur du jeu vidéo depuis la sortie de la dernière console Nintendo.

A cela, il faut ajouter les couvre-feux et les mesures sanitaires en magasin. Malgré ce parcours du combattant, ces adaptations difficiles, je crois que nous avons fait tout ce qui était en notre pouvoir pour satisfaire notre clientèle.

J'en profite pour tirer un énorme coup de chapeau à toutes les équipes Micromania-Zing qui ont fait preuve d'un courage et d'une résilience hors du commun dans ces épreuves notamment en novembre, en plein confinement, lors de la sortie des consoles nouvelles générations.

Dans vos missions de Directeur Immobilier, l'année a été atypique. Quels principaux enseignements pensez-vous en retirer ? Y-a-t-il des aspects positifs, des opportunités ?

Atypique, c'est le mot. L'enseignement principal, c'est que malheureusement le fossé entre bailleur et enseigne n'a jamais été aussi creusé. On ne va pas se mentir, même si nous avons trouvé un accord avec la quasi-totalité de nos bailleurs sur les abandons de loyers de la première période de confinement. A quelques exceptions près, cela s'est fait dans la douleur, au prix de négociations interminables dans lesquelles nous avons dû accorder d'énormes contreparties, notamment en augmentant nos engagements dans le temps (entre 2 et 5 ans) et tout ceci, uniquement pour préserver notre cash 2020. Ceci est totalement déséquilibré et laissera des traces dans les relations futures. D'ailleurs, cela a poussé le gouvernement à intervenir lors du second confinement pour tenter de régler le sujet des loyers via un dispositif de crédit d'impôts sous conditions.

S'il y a un vrai point positif à relever, c'est l'unité dont ont pu faire preuve les enseignes qui a permis, une fois n'est pas coutume, d'avoir une position commune et de parler d'une seule voix. Ce qui nous a sans doute évité de nous retrouver en position défavorable lors des négociations.

A nous de continuer de faire vivre cette unité. Nous sommes plus forts ensemble que séparément.

Je dois ici louer et remercier Procos qui a énormément œuvré pour créer cette unité et défendre nos intérêts avec les autres fédérations de commerce auprès des instances gouvernementales et des fédérations de bailleurs. Vraiment, un grand merci.

On se demande toujours si l'après-Covid sera similaire à la situation précédente. Comment voyez-vous cela : dans votre secteur d'activité d'une part et dans votre métier, d'autre part ?

J'aimerais croire au monde d'après. C'est mon côté optimiste. Il est nécessaire que les choses changent, évoluent.

Dans notre secteur d'activité, nous avons de très belles années devant nous, avec l'arrivée cette année des PS5 et XBOX Séries, nous ouvrons un nouveau cycle dans le jeu vidéo qui va remobiliser l'écosystème et la Nintendo Switch continue à très bien se vendre. Dans le même temps, nous poursuivons notre travail sur les produits dérivés, avec des actualités qui seront très soutenues dans les années qui viennent avec l'essor des mangas, séries, films, etc.

Tout cela nous rend très optimistes.



© actu.fr



© twitter/micromania-zing

Dans le métier de l'immobilier, à l'heure actuelle, je ne pense pas que les choses aient déjà changées. Nous sommes toujours au cœur de la crise. C'est encore trop tôt pour espérer voir de nouveaux schémas de fonctionnement se dessiner.

Mais, il va falloir que les choses changent. Le Président du CNCC plaide lors de sa dernière interview au SIEC pour une meilleure relation entre bailleurs et preneurs, et surtout une meilleure compréhension des business de chacun. Ayant la chance d'avoir été des deux côtés, je suis totalement en accord sur ce dernier point. Il est vrai que les deux parties ont chacune une méconnaissance du métier et des enjeux économiques de l'autre. Il faut progresser dans ce sens, échanger, créer des ateliers où chacun pourrait exposer ses problématiques en toute bienveillance afin que les acteurs puissent mieux se comprendre.

Pour ma part, en ce début d'année, si j'avais un vœu de changement à formuler, ce serait d'utiliser notre unité pour rééquilibrer la relation contractuelle et avoir plus de transparence et d'équité dans le capharnaüm des charges refacturées.

Le bail commercial tel qu'on le connaît et qu'on le travaille aujourd'hui est trop contraignant. Il est l'héritage des années passées et pour lesquelles chaque problématique a créé sa clause idoine laissant, à chaque fois, à une seule des parties la charge du risque. Nous sommes (les enseignes) en grande partie responsables de cette situation car nous avons, lorsque tout allait bien et c'est normal, accepté des modifications contractuelles sans nous préoccuper du risque et du long terme.

Le sujet actuel de la renonciation à l'art. 1195 du Code civil (imprévisibilité) en est la parfaite illustration : un problème, un événement, une clause ou une renonciation supplémentaire. Mais, ce qui a été modifié dans un sens peut l'être dans l'autre et rien n'est inscrit dans le marbre.

Quant aux charges, après le loyer, c'est actuellement le seul véritable enjeu économique sur lequel nous avons encore la possibilité d'influer. Actuellement, l'opacité sur les modalités de calcul de celles-ci ainsi que le « tout refacturable » ne peuvent perdurer. Un nouvel équilibre est à trouver.

Un proverbe chinois très connu dit : « Lorsque souffle le vent du changement, certains construisent des murs... d'autres des moulins. », je vous souhaite de construire plein de moulins !

Nous sommes encore en plein Covid. La crise n'est malheureusement pas terminée. Quelles sont vos principales préoccupations pour les prochains mois ?

En effet, nous n'avons pas encore réglé la première vague que nous devons gérer la deuxième, tout en croisant les doigts pour qu'il n'y en ait pas une troisième.

L'objectif principal est de finaliser les négociations financières et juridiques dans les meilleurs délais afin de pouvoir enfin comptabiliser l'impact loyer de la crise sur nos comptes et sur les résultats.

Puis, suite à la clôture de notre exercice, nous réfléchirons à la stratégie immobilière à mettre en place pour les années à venir. ■