

ÉDITO

Par Emmanuel LE ROCH,
Délégué Général de Procos



Rester solidaire et collectif

Poursuivre la solidarité. La crise Covid 19 et sa longue période de fermeture des magasins a été génératrice d'une très grande solidarité entre les enseignes, un élan collectif inhabituel, alors que le secteur est, dans son fonctionnement normal, plutôt celui de la compétition voire de l'individualisme.

La multiplication des échanges entre les dirigeants et les différentes fonctions, en particulier développement/immobilier, RH, juridiques... a généré un état d'esprit particulier face à l'adversité. Echanges sur les bonnes pratiques, réflexions communes... ont été plus ouverts que dans les périodes « normales » lors desquelles chacun pense avant tout à être meilleur que l'autre. Face à la fermeture généralisée, peu d'avantages concurrentiels, peu de possibilités de faire mieux que le voisin.

Ce besoin de collectif, cet esprit de solidarité pourrait malheureusement s'étioler avec le « retour » à une situation plus normale. Pourtant, cela mérite d'y réfléchir. Ne pensons-nous pas que cette crise, cette période particulièrement difficile, aura pu démontrer au plus grand nombre l'importance de l'échange, du partage, de la co-construction de solutions en commun ...

Chacun pensait que face à toute situation il s'en sortirait seul sans problème, au mieux en échangeant avec quelques relations directes. Cette période exceptionnelle aura, nous l'espérons, démontré à beaucoup cette importance de l'échange entre pairs, la force que génère le fait d'être ensemble face à une difficulté et à l'adversité... L'importance de la créativité collective. **En fait, la perception qu'on est plus fort et meilleur ensemble que tout seul.**

Dans les mois et années qui viennent, le commerce et ses acteurs vont être confrontés à une multitude de changements, de nombreuses et importantes transformations. Certaines tendances déjà initiées en matière de consommation et de comportement des consommateurs se seront sans doute accélérées avec le confinement. Il va falloir aller encore plus vite, faire des choix stratégiques importants, arbitrer pour affecter les capex... Les lieux de vie et de commerce, les rapports au bureau et au télétravail, aux transports collectifs... vont nous obliger à analyser autrement les tendances prospectives, à nous créer de nouveaux repères. Autant de sujets sur lesquels il est très ambitieux de se faire un avis seul, sans échanger avec les autres enseignes, les autres acteurs de l'écosystème (bailleurs, élus locaux, activité de loisir...), les autres secteurs, sans tirer profit des meilleures pratiques déjà mises en place et avoir de la hauteur dans les analyses...

Poursuivons et faisons vivre ce collectif, ce partage, ces échanges... Nous avons su le faire pendant la crise, sachons poursuivre ces approches car c'est ensemble que nous serons plus forts, plus intelligents, plus agiles. C'est ensemble que nous anticiperons mieux. C'est ensemble que nous convaincrions le mieux que les secteurs du commerce spécialisé méritent d'être considérés comme secteurs essentiels pour la vie de demain, pour les territoires et leurs emplois, pour la qualité de vie des Français.

Par ailleurs, le modèle économique accélérera ses changements. Le canal internet, même avec retrait des produits en magasin (click & collect) voit son poids croître très rapidement compte tenu des difficultés de déplacement.

Les acteurs vont devoir s'interroger sur la meilleure combinaison entre magasin et internet, à savoir s'il est indispensable d'avoir toujours autant de points de vente, et cette réflexion sera d'autant plus rapide si les loyers de ceux-ci demeurent aussi élevés et pèsent trop lourds sur les nouveaux équilibres du business model . Le risque en effet est de voir s'accélérer la réduction de la fréquentation des points de vente et des lieux de commerce, accélérant ainsi les tendances déjà en cours de la meilleure combinaison entre magasin et digital au sein du business model omnicanal.

L'échec de la médiation des loyers, au cours de laquelle Procos a beaucoup travaillé pour chercher et proposer les solutions qui auraient permis de rétablir une confiance trop souvent perdue entre bailleur et commerçant, doit nous alerter ([cf. communiqué de presse en cliquant ici](#)).

Même dans un tel contexte d'urgence absolue, de risque majeur à la fois pour la survie des magasins, l'emploi mais aussi pour la vacance commerciale et donc le risque de baisse importante de la valeur des patrimoines immobiliers de commerce, même dans un tel contexte, une majorité de bailleurs n'a pas souhaité accepter de mettre en place un dispositif à la hauteur des enjeux et des risques de la situation. **Espérons que ce n'était qu'un affichage et que les discussions de gré à gré seront plus ouvertes, se passeront bien et suivront le chemin donné par les bailleurs qui ont déjà annoncé qu'ils accompagnaient avec volontarisme leurs clients locataires.**

A défaut, la période à venir sera compliquée avec la multiplication de contentieux et les défaillances.

Le contexte serait alors malheureusement très défavorable à la mise en œuvre d'une transformation pourtant impérative des enseignes et des lieux de commerce.

Nous en appelons donc aux bailleurs qui ont une importante partie importante de la solution entre leur main. Nous les appelons à privilégier le moyen au court terme, et à créer l'envie de coopérer à la construction d'un avenir commun. C'est une grosse responsabilité.

Nous espérons que ce sera le cas et que notre filière sera assez responsable pour accompagner la transformation des acteurs du commerce, leur adaptation à la société de demain, le sauvetage des emplois et des territoires. Espérons que nous saurons, ensemble, convaincre les pouvoirs publics qui ne savent pas encore que le secteur du commerce dans sa diversité est prioritaire pour la vie des Français et qu'il mérite que des investissements massifs soient faits pour accompagner l'adaptation des acteurs. La multiplication des mises en redressement montre l'urgence de cette prise de conscience. Espérons qu'un mauvais traitement du sujet des loyers par les bailleurs n'accélère pas ce cercle vicieux.

Ni pessimiste, ni optimiste, il faut être positif et engagé.

La réussite sera collective en partageant un projet au service du commerce et de la société. Le collectif entre enseignes est prioritaire. Espérons qu'une démarche collective plus large, avec les bailleurs, les élus locaux et les pouvoirs publics puisse naître également demain ■