

À PROPOS DES CLUBS

Et après ? Quel chemin parcouru par les enseignes implantées à l'étranger depuis le 11 mars 2020 et quels sont les principaux challenges à venir pour maintenir un parc résilient à l'international ?

Article écrit par
eurelia
International division of
PROCOS retail federation



https://www.canva.com/photos/MAD8Ob_mtXs-store-closed-due-to-pandemic/

En Europe, l'Italie a été le premier pays confronté à la fermeture des commerces. En effet, alors que le scénario chinois semblait loin de l'Europe, les commerçants italiens ont traversé une journée du 11/03/2020 pleine de doutes avant que le Gouvernement ne prenne officiellement la décision de fermer tous les commerces le soir même. C'était le début de nombreuses questions et problématiques que le monde de l'immobilier commercial international allait se poser.

Les gouvernements du monde entier ont adopté des approches différentes face à la pandémie de la Covid-19 : alors que les Pays-Bas, la Hongrie, la Biélorussie, la Lettonie... n'ont jamais obligé les commerces à fermer, les laissant dans une impasse face au manque de flux en magasins, aux charges excédentaires par rapport aux très faibles chiffres d'affaires réalisés ou même aux difficultés d'être livrés, d'autres pays ont apporté plusieurs mesures de soutien. Parmi lesquelles : le chômage partiel ou les subventions à l'emploi (ex. : France, Suisse, République Tchèque, Pays-Bas, Danemark...), des allègements pour les locataires commerciaux en interdisant aux propriétaires de résilier le contrat de location en cas de non-paiement du loyer (ex. Allemagne, Angleterre) ou encore des prêts garantis par les gouvernements pour aider les entreprises (ex. : France, Etats-Unis, Canada, Emirats arabes unis)...

C'est en matière de paiement des loyers que la réflexion est la plus complexe. Les relations bailleurs/preneurs se tendent dans l'ensemble des pays, ce qui a poussé la France par exemple à nommer une médiatrice pour tenter de donner un cadre aux négociations de gré à gré et en décidant la gratuité de trois mois de loyers pour les toutes petites entreprises. La République Tchèque est le pays le plus interventionniste puisqu'il a récemment annoncé une subvention concernant les paiements des loyers sur la période du 1er avril au 30 juin 2020.

La proposition comprend le paiement d'un maximum de 50 % du loyer total pour la période d'avril à juin 2020 (un maximum de 20 millions CZK). Pour obtenir cette subvention, l'entrepreneur doit soumettre une confirmation du propriétaire sous la forme d'un avenant au contrat de location, indiquant qu'il a accordé au locataire une remise de 30 % sur le loyer. Ainsi le bailleur abandonnerait 30 %, l'Etat en paierait 50%, le preneur 20 %. Le deal ne tient que si le bailleur accepte de perdre les 30 %.

Et alors que la question du paiement des loyers n'est toujours pas réglée pour la période de fermeture, d'autres difficultés viennent encore fragiliser les enseignes au moment de la réouverture des commerces : taux de change de l'euro (affaiblissement du rouble), menace de la fin des mesures d'accompagnement des différents gouvernements, changement d'habitudes des consommateurs (crainte pour des raisons sanitaires de se rendre physiquement en magasins, montée du online, limitation du consumérisme, consommation locale...), date de tenue des soldes...

Aussi, dans ce contexte, les enseignes multiplient les actions pour faire entendre raison aux gouvernements et aux bailleurs et trouver des compromis. Elles maintiennent leurs positions quant au non-règlement des loyers tant qu'un accord ne sera pas obtenu avec les bailleurs.



Image : <https://www.canva.com/photos/MADyQzAyRFs-hanged-clothes/>

D'ailleurs, Unibail-Rodamco-Wesfield dans son rapport financier du premier trimestre 2020 indique avoir « *perçu au 24 avril environ 20 % du loyer de détail d'avril, bien qu'il ait prolongé les conditions de paiement pour la plupart des loyers d'avril et mai sans appliquer de pénalités* ». Certains bailleurs proposent des délais de paiement, d'autres 50 % pendant la fermeture, mais comment payer les loyers quand on ne réalise aucun chiffre d'affaires ? Bien que de grands groupes comme Adidas, H&M, A.S. Watson se soient vus malmenés dans la presse, par les partis politiques ou certains bailleurs intransigeants pour leur refus de payer les loyers malgré la puissance de leurs enseignes, le groupe leader international LPP (Reserved, Cropp, House, Mohito, Sinsay) a adopté une position très offensive en Pologne et menace de se retirer de certains centres commerciaux (~ 29,5 % de leur parc) justifiant sa démarche par le fait que les galeries marchandes ne respectent plus leur engagement initial de générer des trafics importants. En parallèle, l'enseigne -tout comme ses homologues internationaux- entame des discussions avec les centres commerciaux sur de nouveaux contrats contenant des conditions adaptées aux nouvelles circonstances. Aux vues des nouvelles normes liées à la sécurité sanitaire des clients et des commerçants (port du masque et parfois de gants limitant l'essai des marchandises, nombre de clients réduit au même moment dans le magasin...), la réalité commerciale sera tout à fait différente. Cela justifie selon LPP son retrait des contrats existants d'un point de vue juridique.

Loin de se lamenter sur leur sort, les enseignes pour se réinventer mettent en œuvre de nombreuses initiatives : Kiabi vient de lancer son drive piéton gratuit en moins de 24 h en Belgique, déploie des corners dans 40 hypermarchés Carrefour belges, une enseigne conseille ses clients par téléphone et les accompagne dans leurs achats en ligne en Pologne, le groupe polonais LPP intensifie sa présence en ligne en mettant en place un partenariat avec Google et en parallèle, le groupe a ajusté son centre logistique principal pour envoyer la commande directement aux clients. Avant la pandémie, 100.000 pièces de vêtements étaient envoyées par jour, et maintenant ce sont 400.000 pièces par jour pour LPP.

Et dans ce contexte de crise inédite, saluons la responsabilité et la réactivité des enseignes qui ont su réagir très vite pour assurer la sécurité de leurs clients et de leurs équipes : fermetures instantanées des magasins et restaurants, confection de masques en urgence...

**Pour s'inscrire en tant qu'enseigne au CONF CALL
INTERNATIONALE EURELIA EMEA
(division internationale de Procos) :**
cecile.walter@eurelia.com

eurelia
International division of
PROCOS retail federation



© sudouest.fr