PROCOS infos
LA NEWSLETTER DE LA FÉDÉRATION POUR LA PROMOTION DU COMMERCE SPÉCIALISÉ #29 ■ JUIN 2020

QUESTIONS À…

Frédéric GENDRON,

Directeur Immobilier Groupe OMNIUM (enseignes Burton, Devred, Bouchara)

Frédéric GENDRON,
Directeur Immobilier Groupe OMNIUM
(enseignes Burton, Devred, Bouchara)

Pouvez-vous nous dire quelques mots sur votre parcours personnel ?

J'ai débuté comme juriste immobilier dans le groupe que l'on appelait Eurodif en 1992 et qui se nomme aujourd'hui Omnium. Très vite mes fonctions se sont étendues au domaine de la gestion immobilière des enseignes tout en gardant la partie rédactionnelle des actes immobiliers et des cessions des droits incorporels. La gestion m'a permis de développer des contacts avec des profils de bailleurs très différents, ceci dans le cadre de la négociation des baux ou des renouvellements. C'est une activité qui est restée essentielle dans mes fonctions. Depuis 2006, j'occupe les fonctions de directeur immobilier du groupe Omnium.

Pouvez-vous nous rappeler votre périmètre d'intervention et vos fonctions (enseignes…)

Mon activité porte sur l'immobilier des enseignes du groupe et sur celui des foncières détenues par le même actionnaire.

Omnium est constitué de trois enseignes que sont Devred, Burton et Bouchara, le tout représente plus de 500 magasins dont une centaine en affiliation Devred sur le territoire national et une vingtaine de magasins Devred à l'international.

Mon activité porte sur l'arbitrage du développement des enseignes, la gestion immobilière, le juridique lié à l'immobilier, la négociation des renouvellements avec l'analyse des valeurs locatives et des valeurs des droits incorporels.

Vos entreprises et vos équipes sortent d'une longue période de confinement et de fermeture des magasins, quels sont pour vous les enjeux principaux des toutes prochaines semaines pour votre enseigne?

-

L'enjeu pour toutes les prochaines semaines va être de préserver notre trésorerie et pour ce qui concerne l'immobilier, il nous faut mener une politique de limitation des règlements des loyers et des charges en fonction de notre activité pour traverser la crise covid19.

La suspension des règlements s'est avérée la seule solution possible pendant le confinement. Tous nos magasins ont fermé pratiquement deux mois et notre activité a repris mais le chiffre d'affaires est loin d'être revenu à ce que l'on peut qualifier de normal. Nous avons sollicité l'aide de nos bailleurs pour aider notre trésorerie.

Depuis la reprise nous avons sollicité les bailleurs pour une diminution des loyers au-delà de la période de fermeture.

Tous les bailleurs ne peuvent être soumis aux mêmes demandes dans ce cadre d'adaptation des loyers à la réalité de l'activité économique réelle, chaque cas est un cas particulier suivant essentiellement le niveau du loyer contractuel et le poids de ce loyer dans les comptes.

C'est la raison pour laquelle il nous faut échanger avec tous nos bailleurs, il faut expliquer nos problématiques, il nous faut leur montrer nos indicateurs sur la fréquentation des magasins sur l'évolution des chiffres de l'activité, il nous faut convaincre chaque bailleur dans les cas où une diminution nous semble légitime.

Il nous semble nécessaire de justifier notre demande. Tous les gestionnaires de l'équipe sont concentrés sur cet effort de prise de contact et d'explication pour maintenir des échanges constructifs avec nos 350 bailleurs. Si les propriétaires des centres villes nous écoutent, nous constatons un refus pour l'instant de la part de nombreuses grosses foncières.

Comment s'est passée la réouverture des magasins ? Quels sont les éléments les plus importants, les plus grandes difficultés, les bonnes surprises ?

Au moment de la réouverture, les personnels des magasins ont ressenti une véritable attente d'une partie de la clientèle déterminée pour reprendre des habitudes normales de consommation dans nos commerces physiques. Mais la fréquentation reste faible.

Tout cela nous amène à constater une forte baisse d'activité pour les enseignes de prêt-à-porter et essentiellement dans le rayon homme « city » certainement en raison du télétravail qui risque de durer et d'autre part de la suppression des cérémonies et autres manifestations festives. En revanche, nos magasins d'équipement de la maison retrouvent un niveau de CA comparable voir légèrement supérieur à l'année précédente.
Depuis la réouverture et pour le prêt-à-porter, les centres des petites villes et des villes moyennes ont de meilleurs résultats en comparaison avec les autres magasins. L'effet des « 100km » doit jouer.

En raison de la fermeture des pôles commerciaux de + de 40.000 m², les magasins situés à proximité semblent en profiter. Il y a aura donc des évolutions en fonction des décisions du gouvernement pour gérer cette crise et nous découvrons au jour le jour les conséquences sur nos commerces. La grande difficulté est de faire des prévisions sur nos chiffres d'affaires.

Une autre difficulté tient aux annonces souvent tardives du gouvernement pour annoncer les mesures ce qui ne facilite pas la gestion opérationnelle des entreprises du commerce.

Enfin on peut admettre que le monde du commerce a su adapter rapidement aux règles sanitaires pour rouvrir les commerces à la date autorisée par le gouvernement. Ce qui tend à démontrer que c'est un secteur où l'on sait toujours s'adapter.

www.ouest-france.fr

La situation a-t-elle été différente à l'étranger qu'en France ?

Avec nos affiliés à l'étranger nous avons des situations très différentes selon les pays. La Suisse performe largement. La Belgique et le Luxembourg sont comparables à l'activité en France voir encore plus dégradée. Au Maroc et en Algérie, nos magasins ont dû fermer puis rouvrir puis ensuite refermer, cette instabilité a constitué une difficulté supplémentaire. Donc des situations variables en fonction des pays.

La fermeture des magasins pendant plusieurs semaines est une première, quels problèmes cela vous a-t-il posé en tant que directeur immobilier et comment voyez-vous les enjeux des prochaines semaines ?

Après la phase d'organisation des équipes dans le cadre du confinement puis de la prise de conscience de l'état de sidération général, le questionnement sur le règlement du loyer du 2T a été ma préoccupation pour rechercher quelle bonne attitude adopter à la fois pour préserver le groupe, sa trésorerie en l'absence de recette et sans se mettre en difficulté sur le plan contractuel et sur le plan relationnel vis-à-vis des bailleurs.

www.atlantis-nantes.com

L'absence de mesures uniformes de la part du gouvernement pour statuer sur l'annulation ou sur la suspension des loyers des commerce a constitué, et constitue, toujours un vrai problème puisque c'est tout le secteur de l'immobilier commercial qui voit s'opposer dans des circonstances sans précédent le camp d'une majorité de propriétaires et de l'autre côté, les locataires de tous les secteurs du commerce.

Nos propriétaires, essentiellement ceux du centre-ville, nous répondent qu'ils attendent les mesures gouvernementales pour appliquer une règle commune à tous les locataires. L'absence de position du gouvernement est un réel problème créant nécessairement un climat de tension et d'incertitude tant pour les locataires que pour les bailleurs.

La médiation permettra-t-elle d'apaiser le débat ? Il semble que non et je n'y crois pas de mon côté.

Les parties seront rapidement dans une situation de confrontations sur des arguments juridiques. Dans tous les cas, nous privilégions une solution résultant d'une négociation dans l'intérêt de tous.

Pour les prochains mois quels vont être selon vous les principaux changements à mettre en place pour adapter vos missions, vos priorités à la situation actuelle (distanciation…) ?

Le suivi des nombreuses négociations entraîne un nombre important de contacts journaliers qu'il va falloir gérer par écrit, par mail, par téléphone.

Cela ne nous pose aucun problème, le service est habitué à gérer ses dossiers depuis Brest. Il faudra bien respecter cette contrainte inhabituelle qui oblige à négocier sans rencontre, même les dossiers importants. Le télétravail restera la priorité et la limitation des déplacements imposée et nécessaire.

Quelles sont vos principales préoccupations pour ces prochaines semaines ?

Je crains des fermetures de magasins dans les zones déjà impactées par la vacance déjà trop importante dans certains centres-villes ou complexes commerciaux.

La rigidité du comportement de certains bailleurs fait partie de mes préoccupations.

Cela conduira à des contentieux juridiques nombreux et des blocages.

La progression des géants du secteur de l'e-commerce qui ont bénéficié de la crise du confinement et vont poursuivre une progression. Leurs nouveaux clients vont faire évoluer leurs habitudes de consommation au détriment de nos commerces physiques.

Dans les toutes prochaines semaines la fréquentation des grands centres risque d'être impactée encore plus qu'ailleurs puisque les clients pourraient bien fuir les risques des concentrations de personnes en un même lieu. Ceci est très inquiétant puisque c'est dans ces centres où les loyers sont les plus élevés.

Voyez-vous des opportunités nouvelles créées par cette crise ?

Des fermetures de boutiques engendreront des opportunités. Chaque crise engendre une redistribution des cartes, cette crise n'échappera pas à ce principe.

Devred aura sans doute l'occasion de poursuivre sur son format habituel son plan de développement et Bouchara pourra sans doute trouver des opportunités, compléter son réseau avec des magasins de 400 voire 500 m².

Mais l'effet codid19 aura une influence sur certaines valeurs locatives qui étaient certainement trop élevées déjà avant la crise. Le taux d'effort immobilier est devenu anormalement trop élevé pour certains magasins en raison des mouvements sociaux mais aussi des autres facteurs que nous connaissons tous tels que le développement du e-commerce mais surtout les évolutions des priorités des ménages en matière de consommation.

La crise va être l'occasion de discuter de tous les loyers.

La crise va-t-elle selon vous générer des transformations importantes de votre métier, de ses priorités ? Si oui, lesquelles ?

Moins de déplacement mais nécessairement davantage d'échanges avec nos bailleurs.

Le recours à des comptages de fréquentation par des sociétés spécialisées pour des analyses plus précises me semble souhaitable mais également par l'exploitation des compteurs de fréquentation de nos magasins. Nous pourrions tirer davantage en mutualisant entre plusieurs enseignes ces données sur les évolutions des fréquentations de toutes nos boutiques.

Nous allons devoir être très attentif à tous les changements certainement massifs et brutaux qui vont s'opérer autour de nos magasins afin d'utiliser ces informations sur l'évolution de la vacance dans le cadre de la négociation des loyers et de l'attractivité de tel ou tel lieu de commerce ou rue.

A ce titre, je poursuivrai une politique régulière de sondage systématique des équipes commerciales pour connaître les informations venant directement du terrain.

Je crois que nous allons continuer à faire notre métier certainement dans un cadre où les évolutions et les incertitudes vont être nombreuses. Nos expertises seront forcément importantes et nous allons devoir nous habituer à négocier en gardant nos distances, sans rendez-vous, ce qui est a-culturel !… ■

www.orange-lesvignes.com