

À LA UNE

Rentrée 2018 : plusieurs dossiers politiques importants pour le commerce durant les prochaines semaines ?

De nombreux dossiers sont en discussion et peuvent modifier les conditions d'exploitation et d'évolution des acteurs du commerce.

Lois de Finances, Elan, Pacte, réforme de la fiscalité du commerce, sont autant de sujet ouverts depuis plusieurs mois et qui devraient avancer dans les toutes prochaines semaines.

L'objectif numéro un doit être de redonner de la confiance pour générer à court et long termes une dynamique de consommation, donc du commerce, l'un des principaux moteurs de la croissance française.

Pour le commerce, c'est simple a priori, recréer une période de confiance pour les consommateurs français, et du côté des acteurs du commerce, accompagner la dynamique de transformation engagée. Simple en théorie mais complexe toutefois dans un contexte économique et politique un peu tendu.

En matière de commerce, plusieurs décisions politiques et textes sont en discussion ou en attente. Souhaitons que les prochaines semaines permettent d'apporter des conclusions favorables.



Le projet de loi Elan : supprimer quelques mauvaises dispositions

Bien qu'elle porte prioritairement sur le logement, la loi Elan comprend une volonté forte de redynamiser les centres-villes des villes moyennes. De ce fait, les dispositions relatives au plan Action cœur de ville devraient de fait, définir l'état d'esprit et un premier cadre pour, non seulement mobiliser tous les acteurs afin de ré-impulser une dynamique de centre-ville, mais, également, la manière d'appréhender l'activité commerce dans les territoires demain.

Comme d'habitude, plusieurs approches s'affrontent, l'une, illusoire, estime que, pour protéger le centre-ville, il faut stopper la modernisation de la périphérie, accroître les taxes..., l'autre, que Procos défend en rappelant qu'il ne faut pas confondre centre-ville et commerce. Mettre en place une politique spécifique en faveur des centres-villes est une priorité sociétale mais, par ailleurs, c'est l'ensemble des acteurs du commerce qui doivent s'adapter, se moderniser. Réaffirmons-le, les centres-villes ne seront pas sauvés en sanctionnant le commerce de périphérie qui contribue également et largement à l'attractivité des territoires. Les fortes ruptures actuelles ne sont pas uniquement dues à la périphérie, mais aussi aux modes de consommation et de développement rapide du numérique qui bouleversent la société, y compris le commerce.

Procos l'a souvent écrit. Nous soutenons la démarche gouvernementale en faveur des centres-villes des villes moyennes, non pas parce que c'est la solution à tous les maux, mais **dans le but d'utiliser ce plan fléché comme point de départ d'une nouvelle dynamique et d'une collaboration transparente et honnête entre les acteurs au niveau local** (élus, services publics, associations de commerçants, enseignants, acteurs de l'immobilier, du transport...).

Si le plan est appréhendé comme un « coup » sans lendemain ou considéré comme la solution à tous les maux par certains élus locaux, les désillusions seront grandes. Le plan doit être l'occasion d'un changement d'approche locale, c'est l'essentiel de l'objectif.

L'Etat ne peut tout résoudre. Les histoires s'écrivent localement et dans une vision territoriale intégrant logement, équilibre, transport, activités économiques...

A ce stade du texte de loi Elan, après son passage au Sénat en juillet, Procos émet de fortes inquiétudes.

Il faut absolument éviter que l'adoption de la loi soit l'occasion de faire passer des décisions qui auraient des conséquences très néfastes sur la transformation impérative des acteurs du commerce physique, quels qu'ils soient, pour s'adapter à une approche omnica-nale impérative.

Prenons trois exemples de dispositions que nous souhaitons voir supprimées : les autorisations commerciales pour les entrepôts, le contrat de dynamisation commerciale, les dispositions trop larges visant à refuser l'enregistrement d'un dossier de CDAC.

- **Créer une autorisation commerciale (passage en CDAC) pour les entrepôts** d'une surface supérieure à 1.000 m² et dont la vocation principale est la livraison en direct des consommateurs, **n'a aucun sens opérationnel et serait contre-productif pour l'adaptation des acteurs.** Personne ne saura différencier les nombreux lieux de stockage entre eux dans la durée, l'usage réel des locaux, et, surtout, dans une période où les enseignes doivent se transformer vite pour faire face aux nouvelles attentes des consommateurs. Une telle mesure rigidifierait ces mises en place opérationnelles urgentes. En voulant lutter contre des pure players du net et/ou Amazon, on pénaliserait avant tout une grande partie des acteurs du commerce. Ce n'est pas une bonne piste de travail. Par l'approche positive, il faut mettre tout en œuvre pour augmenter les raisons du consommateur à se rendre en magasin plutôt que de se faire livrer. Elus, propriétaires immobiliers et commerçants doivent se concentrer sur cet objectif n° 1.
- **Le plan d'Action Cœur de Ville et la loi Elan ne doivent pas être le prétexte à bloquer toute évolution des outils de commerce dans les territoires retenus pour le plan.**

Si le centre-ville est une préoccupation sociétale et politique prioritaire que chacun peut comprendre, tous les acteurs du commerce doivent se moderniser, faire évoluer leur outil, donc l'outil immobilier.



Ces modernisations réclament des autorisations (extensions, transformations...). La loi Elan ne doit pas être l'occasion de créer un dispositif permettant la diffusion de moratoires locaux de fait par le refus d'enregistrer les CDAC.

Nous le savons tous, stopper la création de surfaces importantes est justifié dans certains territoires mais cela doit rester l'exception et ne doit pas concerner des dépôts de demandes d'autorisation qui relèvent d'une nécessaire adaptation des outils existants (extensions mesurées, transferts ...).

Telle qu'elle existe dans le texte actuel, l'ouverture à la mise en place de tels blocages locaux est trop large. Bloquer tous les projets pendant 3 voire 4 ans sera trop tentant. Une illusion et une attitude qui auraient des effets retardés à forte conséquence sur l'adaptation des acteurs, retards irratrapables dans bien des cas compte tenu de la vitesse des transformations actuelles.

Retarder la modernisation des acteurs et des lieux de commerce aura des conséquences graves à court et moyen termes dans un contexte de bouleversement profond des modes de consommation. La question est de créer du flux, de donner aux consommateurs l'envie de se rendre en magasin, de lui faire vivre l'expérience attendue. Ce n'est pas en figeant les choses que l'objectif sera atteint. Or, aujourd'hui, la baisse de flux client est le problème le plus important auquel sont confrontés les commerçants, quels que soient les lieux de commerce. Recréer de l'attractivité est indispensable, y compris dans les périphéries qui vont devoir investir et s'engager dans des adaptations.

C'est le dialogue local qui fera que les différentes évolutions s'inscriront plus ou moins bien dans une vision globale au niveau du commerce d'un bassin de vie.

Au-delà des centres-villes, il faut se préoccuper, sur chaque territoire, de la modernisation de l'outil commercial dans une vision globale et prospective, apprendre à transformer des zones, à les rendre plus attractives, plus vertueuses tout en respectant les fondamentaux de l'activité commerce, à réaffecter des surfaces commerciales en usages nouveaux... L'avenir n'est pas le blocage mais l'adaptation à la société de demain.

- Enfin, le texte de loi actuel contient deux dispositifs relatifs aux relations contractuelles entre propriétaires de locaux et commerçants locataires. **Le projet envisage la création d'un « contrat de dynamisation commerciale » très flexible dont il n'est aujourd'hui nul besoin et qui viendrait déstabiliser des acteurs en pleine transformation.** Ce n'est pas l'urgence. Concentrons-nous sur l'essentiel.

Le bail dérogatoire (durée de 3 ans maximum) offre aujourd'hui aux acteurs toute la souplesse indispensable pour des exploitations plus éphémères, à des conditions financières particulières (toute durée jusqu'à 3 ans, le loyer peut prendre toutes les formes possibles : fixes, variables...), absence de propriété commerciale...

Dans sa rédaction actuelle, la loi interdirait à l'avenir la signature de baux commerciaux portant sur autre chose que le local exploité en commerce. L'objectif est louable car il vise à recréer de l'habitat au-dessus des commerces. Toutefois, la rédaction actuelle est trop définitive et est peu adaptée à la réalité du terrain, voire aux objectifs de réduction de vacance de locaux commerciaux.

L'objectif doit être maintenu mais la rédaction revue. En effet, l'interdiction aurait des conséquences très importantes sur la poursuite d'exploitation de nombreux commerces qui se trouveraient sans solution au moment du renouvellement du bail.

Si cela doit être un objectif, restituer les étages ne sera pas toujours aisé, parfois impossible (accessibilité, complexité des travaux, impossibilité pour le fonctionnement du commerce). Un tel dispositif dans sa rigidité actuelle créerait des impasses économiques, techniques et/ou juridiques qui auraient pour conséquences des fins d'exploitation et l'accroissement de la vacance commerciale en centre-ville, donc un effet négatif sur l'un des objectifs prioritaires visés par le plan gouvernemental.

Dynamiser les centres-villes en commerce passe notamment par le fait de faciliter les implantations. Soyons mesurés dans les objectifs et les dispositifs pour trouver le bon équilibre au cas par cas entre vacance commerciale et vacance de logements. C'est complexe. Mais, un raisonnement national qui globaliserait les situations localement ne pourra s'appliquer sans dégâts. Il faut générer l'obligation d'étudier l'accessibilité des logements mais ne pas établir une règle d'interdiction.

Loi Pacte, loi de Finances quelles dispositions en faveur du modèle économique et commercial de demain ?



Le commerce physique restera la colonne vertébrale du commerce de demain mais à condition qu'il se transforme.

Dans un contexte général complexe, de transformation forte, nous devons poursuivre notre travail pédagogique pour démontrer que le commerce physique restera la colonne vertébrale du commerce, l'un de ses piliers majeurs et que ce commerce « n'appartient pas à l'ancien monde », il doit juste se transformer aussi vite que possible.

Internet et magasins n'iront pas l'un sans l'autre mais la plupart des acteurs du commerce de demain sont les enseignes de commerce physique, leurs hypothétiques « remplaçants » issus du e-commerce ou du monde des start-up n'existent pas, en tout cas, pas en nombre suffisant pour les remplacer, et encore moins pour s'y substituer d'un point de vue physique, territorial dans les villes et les polarités commerciales.

La transformation des acteurs du commerce doit être une priorité gouvernementale pour la grande distribution, bien entendu mais pas uniquement. Car, si l'adaptation des hypermarchés et ses conséquences sur les emplois de la grande distribution alimentaire sont clairement identifiées au plus haut niveau de l'Etat, **l'impact d'une adaptation insuffisante ou trop lente des autres enseignes, notamment du commerce spécialisé, doit l'être** tout autant compte tenu du poids de ses acteurs dans l'emploi, l'économie du commerce et la vie des territoires et des citoyens.

La loi Elan traite du commerce mais sous l'angle d'un problème territorial : les centres-villes. Or, il convient de se préoccuper de la transformation des entreprises du commerce aux évolutions de la société et aux nouveaux modes de consommation.

Les enseignes se sont totalement engagées dans cette transformation : les équipes s'y investissent, innovent, se réorganisent, se repositionnent. Il faut juste que l'accompagnement gouvernemental sur le sujet soit plus rapide. **Suramortissement ou crédit d'impôt en matière d'investissement numérique ou logistique, crédit d'impôt permettant d'accélérer la transformation des équipes magasins aux nouveaux enjeux de l'expérience client** : telles sont les priorités, car il n'est pas question ici d'entreprises ou de métiers du passé mais d'acteurs, d'un capital humain qui doit se transformer.



Les enjeux économiques notamment en matière d'emploi local sont très lourds. Ce n'est pas parce que les magasins n'emploient que 2 à 20 personnes que les conséquences cumulées ne peuvent pas être dramatiques pour un territoire ou pour l'économie française.

Ce qui se passe à l'international, dans des pays tels que les Etats-Unis ou la Grande Bretagne doit être une alerte et permettre de prendre la mesure des enjeux et de l'urgence : inquiétudes tout d'abord suite à la multiplication des faillites d'enseignes consécutives à une adaptation trop lente au nouveau contexte de consommation, mais également au niveau de l'endettement des acteurs, l'affaiblissement des modèles économiques les rendant incapables de respecter leurs engagements de remboursement.

Aux Etats-Unis, le poids d'Amazon (50 % du chiffre d'affaires du e-commerce), la structure de financement des acteurs, la densité des centres commerciaux et l'affaiblissement du modèle grands magasins très développé, ont entraîné de nombreuses faillites et fermetures de magasins. Cela n'empêche pas, bien entendu, certains modèles de commerce (principalement convenience stores et discount) de se développer. Par ailleurs, dans la guerre qui oppose Walmart et Amazon pour prendre le lead, les récents succès de Walmart montrent qu'une politique très volontariste de transformation, d'augmentation du poids du digital, permet à un acteur historique d'avoir des résultats rapides car il peut continuer de s'appuyer sur un actif considérable, son réseau de magasin.

L'appel de Bernard DARTY

L'été a également été l'occasion d'un « coup de gueule » d'un de nos illustres anciens, un des créateurs d'une enseigne qui de petit commerçant est devenue la composante d'un grand des principaux groupes français du retail Fnac-Darty.

Le 3 août dernier, Bernard DARTY écrivait dans les Echos.fr « Ne laissons pas Amazon détruire le commerce traditionnel ». Ce grand monsieur du retail, se positionnant en lanceur d'alerte, résume simplement et clairement la situation à laquelle nos secteurs sont exposés, les risques encourus. Nous vous encourageons à lire cet article car il traite d'un des points sensibles et vitales de la pérennisation du nouveau modèle économique omnicanal retail.

Ce n'est pas le seul, bien entendu. Les acteurs ont conscience qu'ils tiennent leur destin en mains et se sont engagés dans l'adaptation.

Toutefois, l'équilibre relationnelle, l'équité concurrentielle, le partage de la valeur, la disproportion de moyens, vont très rapidement devenir des paramètres déterminants (survie et autonomie des acteurs...). Par ailleurs, comment sera assuré l'intérêt du citoyen-consommateur si un acteur occupe une place trop centrale dans l'économie du retail ?

En Grande-Bretagne, des études et articles récents montrent comment les faillites d'acteurs se multiplient accélérées par la fragilisation de la consommation à l'approche du Brexit (dévalorisation de la Livre...) et que le phénomène risque de s'aggraver pour le modèle économique des acteurs (importations...) en absence d'accord avec la communauté européenne.

Pour la France, l'enseignement des contextes étrangers est qu'il faut très vite se transformer avant que le poids du canal Internet (9 % des ventes en France, contre 12 % aux USA et 17 % en Grande Bretagne) n'ait atteint un poids plus important. Une certitude en effet : s'il est déjà très compliqué pour les acteurs de s'adapter aujourd'hui, il le sera encore plus demain. Donc, accélérons l'adaptation des commerçants, déjà en cours. Et, celle-ci doit être facilitée, accompagnée par des mesures gouvernementales rapides.

Espérons que la loi PACTE et la loi de finances, intégreront ce modèle économique des acteurs du commerce comme une priorité en réformant la fiscalité du commerce pour laquelle la publication des résultats de l'étude commandée à l'Inspection Générale des Finances sont toujours attendus.

La redynamisation des centres-villes et l'appui aux start-up ne sont pas les seuls enjeux. L'écosystème du commerce dépend également de la capacité des acteurs historiques à s'adapter plus vite. Accompagnons ce changement et créons la dynamique nécessaire.

Les discussions entre pouvoirs publics et acteurs du commerce seront donc nombreuses et importantes dans les prochaines semaines.

En plus des dossiers détaillés ci-dessus, le gouvernement peut impulser une nouvelle collaboration entre les acteurs économiques pour un commerce en bonne santé demain.

Le retail est dans une phase de transition qui va se poursuivre pendant quelques années. De nombreux repères sont modifiés. L'essentiel est de construire progressivement les bons fondamentaux pour l'avenir. Celle-ci découle de la combinaison magasins/web, physique/digital. Il faut regarder les bons repères, se préoccuper des véritables sujets et enjeux.

Il est indispensable que le gouvernement mobilise les acteurs financiers autour de la transformation du retail.

Par exemple, la capacité à lever des fonds sur une idée n'est pas, loin s'en faut, gage de durabilité et de construction de l'avenir. Construisons l'économie réelle de demain. Le monde financier et bancaire doit accompagner et soutenir ce mouvement. Est-il normal qu'il soit plus aisé de trouver des financements pour une « idée encore à l'état de balbutiements » que pour la modernisation/transformation engagée par un acteur qui a déjà fait ses preuves et dont les fondamentaux sont saints et réels ? Il faut sortir d'une économie de spéculation pour revenir à une approche de partenariat financier.

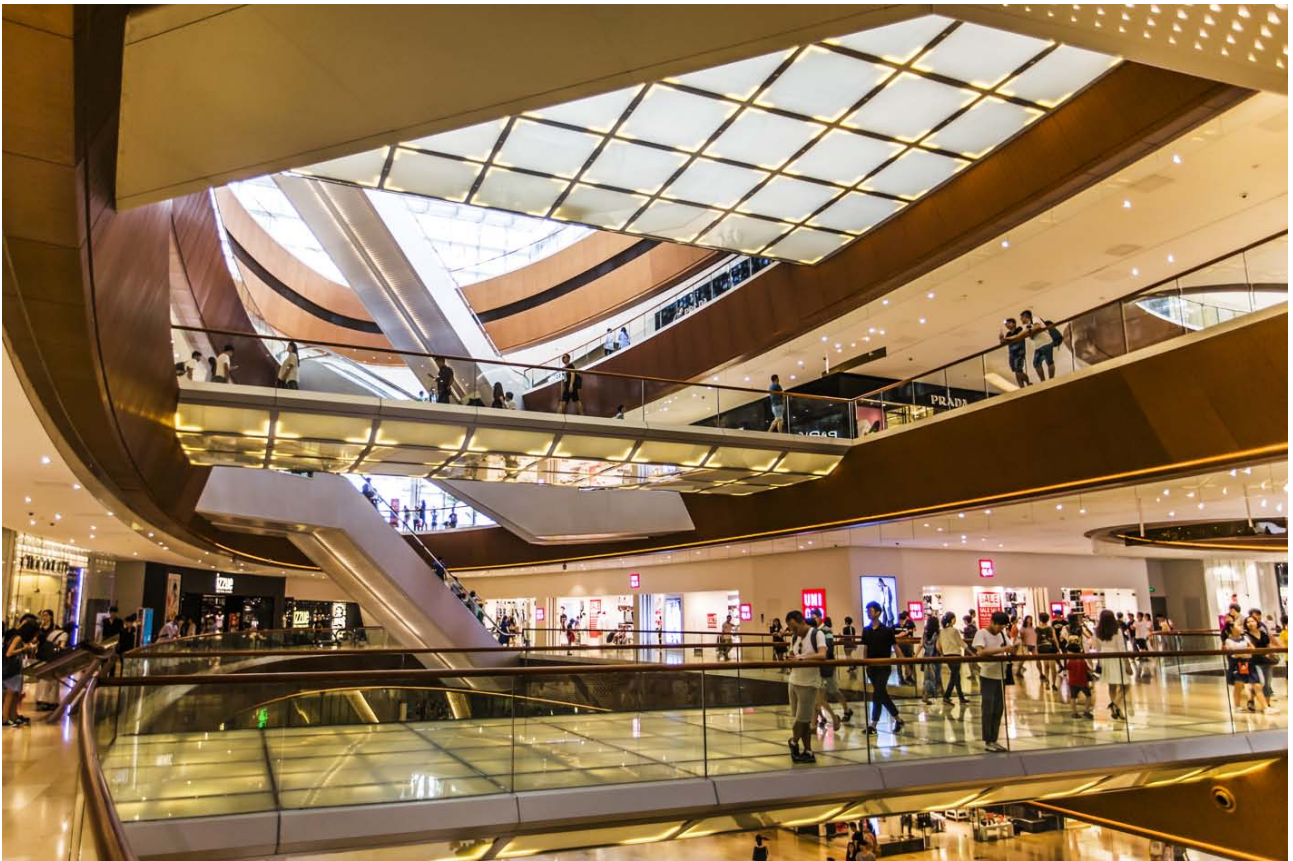
L'ouverture du dimanche

22 députés « La République en Marche » ont publié une tribune en faveur d'une plus grande liberté d'ouverture le dimanche suite aux premiers bilans tirés du fonctionnement de la loi Macron et des zones touristiques internationales. Il est évident que les nouveaux comportements de consommation, la flexibilité offerte par internet, réclament une plus grande possibilité pour les acteurs du commerce de s'adapter au contexte local en matière d'horaires d'ouverture notamment. Cette liberté accrue est indispensable pour adapter les modèles économiques aux modèles sociétaux, à la main du commerçant.

Devront bien entendu, être pris en compte les cas particuliers par exemple les centres commerciaux, de telle sorte que dans les ensembles collectifs, l'ouverture ne devienne pas une obligation collective imposée par le propriétaire du centre.

L'objectif final est, bien entendu, d'assurer la rentabilité du point de vente et non d'ouvrir pour ouvrir.

Rappelons que ce contexte particulier de l'ouverture du dimanche dans un centre commercial a déjà fait l'objet d'un protocole entre Procos et le Centre National des Centres Commerciaux en 2017 qui prévoit la mise en place d'une période test.



Le modèle retail est résilient sous réserve qu'il s'adapte. Tous les acteurs de l'écosystème sont importants. Mais, n'oublions pas : dans le retail, les clients des start-up sont les enseignes, que leur développement et leur pérennité dépendent donc essentiellement de la solidité des retailers d'aujourd'hui et de demain.

Dans une réflexion globale sur l'écosystème, il faut adapter la sphère immobilière à la réalité de la part physique du commerce. Côté foncière immobilière, la spirale infernale initiée il y a 15 ans avec un accroissement permanente du poids du loyer dans le chiffre d'affaires (taux d'effort) ne peut se poursuivre.

Si la prise de conscience est insuffisante ou trop lente, la dégradation est annoncée. La balle est ici dans le camp des bailleurs, partenaires historiques des enseignes. Là aussi, le modèle retail est résilient mais les enseignes ne sont pas condamnées à exploiter des magasins dans des sites sur lesquels elles perdent durablement de l'argent.

Nombreux sujets donc que Procos entend porter pour sensibiliser, mobiliser, informer, convaincre pour un commerce dynamique et transformé. ■

Illustrations designed by Freepik