

QUESTIONS À

Elfira WIERSEMA, Real Estate Manager, Rituals France



Elfira WIERSEMA,
Real Estate Manager, Rituals France

Pouvez-vous nous parler de votre enseigne, son concept et son originalité par rapport à la concurrence ?

Fondée en 2000, Rituals est la première marque à proposer une expérience holistique du bien-être en associant des produits de beauté à des produits pour se sentir bien chez soi. Avec nos collections variées homme & femme (thés, bougies, parfums d'ambiance, produits pour le bain...), notre objectif est d'inciter les clients à prendre le temps de transformer leur routine quotidienne en un rituel riche de sens et à trouver le bonheur dans les petites choses de la vie. Chaque produit raconte une histoire unique. Il s'inspire d'anciennes traditions et de philosophie orientale. Les parfums, composés d'ingrédients naturels fabriqués par les meilleurs parfumeurs du monde, offrent des fragrances uniques, naturelles et subtiles à un prix accessible pour répondre à un large public. Nos produits ont reçu plusieurs prix de l'innovation.

Pourquoi avoir choisi la France dans votre stratégie de développement ?

Après le lancement réussi de Rituals dans la plupart des pays européens, aborder le marché français était évident. S'il n'a pas fait partie des premiers ciblés, c'est pour des raisons de forte concurrence dans le secteur des cosmétiques et de coûts immobiliers élevés.

Une fois le concept adapté et affiné, la marque était suffisamment forte pour supporter ces contraintes et entrer sur le marché français.

Notre stratégie a été d'investir les quatre principaux canaux de distribution : magasins sous enseigne, grands magasins, e-commerce et lieux de transit (aéroports, hôtel). Le rythme de développement a été rapide mais sans pour autant faire de compromis. Pour renforcer notre image de marque, nous avons sélectionné des emplacements dans les rues « Prime » et noué des partenariats avec les leaders du marché. Quinze ans après la naissance de la marque, le premier magasin en France a ouvert ses portes en mai 2015.

Quels sont vos ambitions sur le territoire français ?

Nous prévoyons d'ouvrir de 100 à 150 magasins en France dans les cinq prochaines années. Notre priorité est de construire un solide réseau de magasins dans les grandes villes, mais aussi dans les petites villes à fort potentiel telles que par exemple Deauville, Vincennes et Le Touquet.

Par rapport à d'autres marchés étrangers, quelles sont les spécificités du marché français ?

Le droit au bail est une spécificité française que nous ne retrouvons pas dans les autres pays. La propriété commerciale et le droit au renouvellement rendent difficile l'expulsion d'un locataire par les propriétaires, ils donnent une plus grande sécurité aux enseignes et expliquent le montant du droit au bail. Les contrats sont également beaucoup plus détaillés en France par rapport à d'autres pays où la pratique de contrats fixes est généralisée. La plupart des conditions sont décidées par la loi, il n'y a donc pas grand-chose à négocier. En France, les négociations peuvent prendre jusqu'à six mois contre une seule semaine dans certains pays.

Concernant les conditions d'implantation et de négociation quels sont les avantages et inconvénients de la France ?

En France, les procédures administratives entraînent souvent des retards dans l'ouverture de magasins. Le coût de construction est plus cher de 20% auquel s'ajoutent le droit au bail, les loyers et les charges de personnel. A titre d'exemple, avec le même coût de démarrage qu'en France, nous ouvrons trois magasins en Allemagne. Pour Rituals, la France est un grand marché avec un faible niveau de notoriété ; nous devons être agiles dans nos actions marketing pour garantir notre visibilité face à la concurrence des cosmétiques français et internationaux. La taille du pays constitue un défi pour garantir l'excellence opérationnelle des équipes et de la gestion des magasins. ■

Bio express

Depuis 2015 :	Real Estate Manager Rituals
2011 – 2015 :	Consultant Retail Tenant Representation, Cushman & Wakefield Paris
2010 – 2011 :	Expert immobilier, Cushman & Wakefield Paris
2006 – 2010 :	Consultant Valuations, CBRE Amsterdam
2005 – 2006 :	Property Data Analyst, IPD Property Databank Londres

