

PAROLES DE DIRIGEANT D'ENSEIGNE

Cécile REMY-WISSELINK, Co-fondatrice du groupe VERONA



Cécile REMY-WISSELINK,
Co-fondatrice du groupe VERONA

Cécile REMY-WISSELINK, vous êtes co-fondatrice du groupe VERONA qui exploite deux enseignes Fitness : Neoness et Episod. Pouvez-vous nous dire quelques mots sur votre groupe et son histoire ?

Je suis avec Marie-Anne TEISSIER, co-fondatrice du groupe VERONA, créé en 2008, qui exploite trois marques : Neoness, Episod, et Neoness Live (notre offre de sport digital déployée en juillet 2020).

Notre groupe est aujourd'hui une PME d'environ 50 M€ de CA, qui compte près de 250 salariés, et 37 clubs de sport, sous les marques Neoness (segment grand public) et Episod (segment haut de gamme).

Nous avons aussi rapidement créé notre propre cabinet d'architectes en interne, afin d'accompagner la croissance de notre groupe sur le plan immobilier.

Depuis cinq ans, le fond d'investissement TIKEHAU nous accompagne dans la croissance du groupe.

Combien exploitez-vous de salles aujourd'hui ? Dans quels types de lieux ? De quelle taille ?

Nous exploitons aujourd'hui 37 salles, sur des surfaces entre 500 et 2.000 m², essentiellement dans les grandes villes. Nous sommes particulièrement bien implantés en Ile-de-France et Paris intra-muros.

Historiquement, nous avons restructuré des locaux non commerciaux pour les transformer en ERP X (établissement sportif couvert), permettant d'accueillir notre activité de salle de sport. Nous accueillons en fonction des sites entre 100 et 300 personnes.

Les salles de sport, très fortement impactées par la crise de la Covid, sont fermées au moins jusqu'au 20 janvier 2021. Comment vivez-vous une telle situation ?

Les salles de sport sont particulièrement impactées par la crise Covid dans la mesure où, au 20 janvier prochain, nous aurons été fermés près de sept mois.

Nous estimons que la durée de ces fermetures est particulièrement injuste dans la mesure où les salles de sport ont très bien appliqué les protocoles sanitaires qui ont été imposés par l'Agence Nationale de Santé en juin dernier, et que nous avons prouvé par un très bas taux de contaminations en clubs (200 cas Covid sur 23 millions de passages entre juin et fin septembre 2020) que nous n'étions pas des lieux à risque. Bien qu'aucune étude sérieuse ne prouve le contraire, notre profession est injustement pénalisée.

Vous bénéficiez du chômage partiel. Mais comment êtes-vous accompagnés par vos bailleurs ? Sont-ils à l'écoute de vos difficultés ? Qu'attendez-vous d'eux ?

Je suis heureuse pour nos équipes qu'elles aient pu être couvertes par le chômage partiel depuis le début de la crise, et sur ce point nous sommes reconnaissants envers le gouvernement d'avoir mis en œuvre cette mesure permettant de rassurer nos équipes sur une forme de continuité financière.

En revanche, pour ce qui concerne les loyers, il y a une extrême variété de bailleurs et leur accompagnement est inégal. En première vague, sauf exception notoire pour certains acteurs qui refusent toute discussion, nous avons réussi à trouver des accords gagnants – gagnants sur des franchises de loyers, en contrepartie d'engagements sur les baux. Les bailleurs visionnaires ont bien compris qu'il valait mieux accompagner les commerces pendant cette période extraordinaire, plutôt que les perdre, sachant que de manière générale, on peut s'attendre à de nombreuses vacances sur les locaux commerciaux, du fait des nombreuses faillites prévisibles des commerces les plus touchés (textile, bars...), mais aussi à une baisse significative à moyen terme des valeurs locatives du fait d'une réduction de la demande, induite par les faillites et par les retards pris par toutes les enseignes sur leur développement organique.

Le gouvernement a annoncé des aides à hauteur de 20 % du chiffre d'affaires pour les entreprises fermées administrativement mais avec un plafond de 100.000 euros. On imagine aisément que cela ne répond en rien aux difficultés auxquelles vous êtes confrontée. Qu'attendez-vous de l'Etat après cette décision administrative de fermeture ? Pouvez-vous expliquer les charges fixes qui restent à supporter dans votre modèle même avec des salles fermées ?

J'aimerais sur ce point exprimer ma profonde colère, car je suis particulièrement impliquée depuis des mois sur les demandes d'aides adressées au gouvernement pour accompagner les loisirs marchands (salles de fitness, escalade, foot en salle, studios de yoga...) pendant la crise. Il faut comprendre qu'il existe aujourd'hui un écart colossal entre les « effets d'annonce » et la « réalité des aides réellement touchées par les entreprises de toute taille ». Les excuses sont nombreuses : pas de rétroactivité possible en droit français, les contraintes imposées par Bruxelles, les caisses de l'Etat sont vides...

Mais la réalité est que les aides sont totalement insuffisantes au regard des enjeux : à titre d'exemple, le gouvernement a mis en place les PGE à hauteur de 25 % du CA 2019 pour accompagner la première vague (trois mois de fermeture).



@fondationjeanmoulin.fr

Sur la seconde vague, la fermeture étant de quatre mois, il paraît évident que les aides doivent être directes car les entreprises se sont largement endettées avec les PGE, et que ces aides directes doivent être équivalentes aux montants des PGE... On est loin du compte avec 20 % du CA du mois de décembre, plafonné à 200.000 € par entreprise, surtout lorsque votre structure juridique intégrée vous fait bénéficier de 200.000 € pour 37 clubs de sport ! Nos charges fixes restent nombreuses et élevées, notamment les loyers, mais aussi un minimum de frais de siège pour faire tourner le groupe, avec surtout les engagements pris avant la crise (sur des nouveaux baux par exemple) ou encore des échéances de dettes, qui ne peuvent simplement pas être reportées !

Nous attendons de l'Etat les aides directes que nous avons demandées depuis le début de la crise à savoir :

- Un mécanisme de compensation massif des loyers sur toute la période de fermeture administrative (et pas seulement un crédit d'impôt partiel sur le mois de novembre !).
- Une exonération des charges patronales sur 2021.
- Un report automatique de TOUTES les échéances de DETTES (pas seulement les PGE) de 12 mois.
- Une TVA à taux réduit à compter du 1^{er} janvier 2021 pour l'ensemble des acteurs du sport marchand.

Comment voyez-vous les prochains mois ? Quels sont vos espoirs ? Quel est le moral de vos équipes ?

J'aime à dire que c'est dans la contrainte que l'on est souvent le plus créatif...

Grâce à la crise Covid, nous avons accéléré le lancement de nos offres sportives digitales, Neones Live et Episod On Demand, et nous croyons fermement à la complémentarité des usages (en salle et online). Nous sommes des entrepreneuses et nous avons la chance d'être entourées par des équipes absolument extraordinaires, dans lesquelles nous avons toujours investi beaucoup de moyens et d'énergie (formation, promotion interne, team buildings nombreux, prime pour tous les salariés, 100 % de CDI y compris pour les coachs...), et qui chaque jour, nous donnent l'énergie nécessaire pour mener ce combat. Nous avons la chance d'être un groupe fort, structuré mais agile et créatif bien avant la crise !

Nous gardons le moral car nous savons que ce n'est qu'un mauvais moment à passer, et que nous sommes parmi les plus solides du marché. Nous nous battons aussi pour ceux qui n'ont pas nos moyens humains et ne sont pas entendus pendant cette crise (les indépendants, les plus petites structures...). ■



©facebook.com/EpisodOfficiel