

ÉDITO

Par Emmanuel LE ROCH,
Délégué Général de Procos



Commerce spécialisé : une fin d'année comme un navire dans un épais brouillard, face à un mur des coûts de l'électricité en 2023 et de grandes difficultés face à des investissements pourtant vitaux

Reprenons la métaphore utilisée par le président de la République, la situation à laquelle sont actuellement confrontés **les dirigeants des enseignes du commerce s'apparente à celle du pilotage d'un navire dans le brouillard, la tempête et, nous pouvons ajouter, avec peu d'eau sous la quille !**

Comment faire face en effet à autant de difficultés en même temps : l'inflation croissante qui laisse planer un doute sur le moment où les Français décideront de réduire leur volume de consommation ; des augmentations de la quasi-totalité des postes de coûts d'exploitation (approvisionnement, transport, masse salariale, loyer...) ; et, pour les entreprises concernées dès 2023, un véritable mur à franchir en matière de coût de l'électricité.

Car en effet, sans même prendre en compte la multiplication par 2,3 ou 4 du coût de l'énergie, les business model et la rentabilité des enseignes du commerce sont fortement affectés. Contraction des marges, report des investissements sont les marqueurs les plus visibles.

Le dossier énergétique avec ses évolutions effrayantes vient balayer tout le reste car les hausses de coûts seront, dans la situation actuelle des décisions de l'Etat, infranchissables.

Le coût de l'électricité : l'urgence absolue. Il faut impérativement mettre en place un mécanisme qui permette aux entreprises de toute taille de franchir cette étape vitale en fixant un prix supportable de

l'électricité même s'il reste, bien entendu, supérieur à celui de l'avant crise.

Nul ne sait combien de temps cette situation durera ; la guerre impacte fortement la volatilité des marchés énergétiques et l'issue est inconnue.

La priorité : sauver les entreprises de la tempête énergétique. Nous ne pouvons pas avoir déployé autant de moyens pour franchir la Covid et ses conséquences pour trébucher maintenant sur une situation largement générée par une guerre. **A situation de guerre, réponse exceptionnelle.** Dans un tel contexte, les modalités habituelles ne doivent plus avoir cours. Il ne peut être question de n'aider que les entreprises de petites tailles en laissant les ETI et les grandes entreprises, ou le plus grand nombre d'entre elles, faire face, seules ! On a vu que l'Allemagne avait dépassé ce stade dans sa prise en charge des surcoûts du prix du gaz pour les entreprises y compris les plus grandes.

Malheureusement les mesures annoncées par le gouvernement français pour répondre au problème du coût de l'électricité ne sont pas à la hauteur des risques et de la situation. Baisser la facture d'électricité de 15 ou 25 % des PME alors que le coût a souvent été multiplié par quatre ou cinq n'est pas une réponse adéquate qui empêche les défaillances. Réserver le plus important des mesures aux TPE/PME est également inapproprié en économie de guerre. Il faut absolument et rapidement changer de braquet. Bien entendu, le bouclier pour les ménages est une bonne chose pour

le commerce, et nous le saluons mais cela ne règle par la mise en risque absolu pour une entreprise, un réseau, un magasin, confronté à une multiplication par 5 ou 6 du coût de l'électricité et qui réduit fortement la rentabilité voire la positionne dans le rouge.

Autre sujet vital : ne pas ajouter de poids à un bateau déjà trop lourd.

En même temps qu'il faut absolument donner une vraie réponse au coût de l'énergie, tout ce qui peut être fait pour ne pas trop alourdir les coûts d'exploitation des commerçants est un impératif qui devrait s'imposer.

On le sait, mathématiquement, les coûts d'exploitation explosent. Sur le plan de l'immobilier commercial, les charges locatives refacturées par les bailleurs à leurs commerçants locataires vont croître très fortement et automatiquement (augmentation de l'énergie et des prestations de service : sécurité, nettoyage...).

Il faut donc agir sur ce qui peut être maîtrisé. C'est le cas des loyers.

La décision la plus sensée et urgente est celle de plafonner l'indexation des loyers à 3,5 % pour tous les lieux de commerce et les commerçants, quelle que soit leur taille.

Il est urgent que les bailleurs affichent cette compréhension de la situation du commerce et des entreprises de toute taille. C'est important, simple et serait une contribution réelle à la limitation des risques de défaillance. Nous le savons, une telle décision n'est obligatoire à ce jour. Seules les TPE et PME bénéficient aujourd'hui d'un plafonnement à 3,5 % pour les indices à paraître entre septembre 2022 et juin 2023.

Les bailleurs ont le sentiment d'avoir accompagné leur locataire durant la Covid et beaucoup l'ont fait. Mais, cela ne change malheureusement pas le sujet actuel. Le commerce et l'économie doivent affronter de nouvelles difficultés.

La question n'est pas de réduire les loyers mais d'en limiter l'augmentation dans une situation de tous les dangers. Du bon sens car tout le monde doit en avoir conscience il est strictement impossible pour les commerçants d'augmenter leurs prix de vente aux consommateurs à due concurrence des augmentations de leurs coûts.

Face à une telle situation (prix de l'énergie, écrasement des marges, tension sur la consommation...), tous les réseaux, quelle que soit leur taille, sont confrontés à **une situation de danger majeur. La taille de l'entreprise n'y change pas grand-chose. Sauver le commerce physique dans une telle situation suppose de réduire l'impact de l'augmentation de loyer.** Dans un tel moment le raisonnement ne peut pas se limiter à l'application des contrats mais de raisonner avec bon sens. Une augmentation de plus de 3,5 % les loyers dans une telle situation n'est pas supportable économiquement et serait destructrice. Espérons que les propriétaires immobiliers prennent conscience de cette situation.

Un appel au plafonnement général de l'ILC à 3,5 % qui, nous l'espérons, sera rapidement entendu par les bailleurs de tous lieux de commerce et confirmé à leurs commerçants locataires.

Il faut vite desserrer les contraintes pour éviter un étouffement du commerce et ses conséquences sur de très nombreux magasins.

Par ailleurs, poursuivre la transformation du secteur et en faire un acteur de la société de demain est un impératif aussi bien pour les commerçants que pour les acteurs de l'immobilier.

Avant de transformer, il faut sauver les acteurs d'un secteur bousculé depuis plusieurs années par des événements exogènes tous plus impactant les uns que les autres (Gilets jaunes, Covid, coût de l'électricité).

Nous ne pouvons perdre de temps sur la transformation du commerce.

Et, de ce point de vue, **nous ne pouvons que saluer enfin la création d'un Conseil National du Commerce**, comme il en existe un par exemple, pour l'industrie. Même si ce n'est qu'une toute première étape, **c'est enfin un affichage de la reconnaissance politique du secteur**, d'un indispensable plan pour le transformer et en faire un acteur majeur de la société de demain et de ses mutations.

Les Assises du commerce avaient déjà dressé un diagnostic voici près d'un an et proposé des axes de travail et mesures. La volonté politique d'accompagner le secteur sera révélée par les axes de travail du futur CNC avec les urgences et le moyen terme.

Une de ces urgences sera de permettre aux entreprises qui auront survécu aux difficultés actuelles **d'accélérer leurs investissements** pour transformer leur offre, magasins, lieux de commerce. **Quels moyens seront mis en œuvre ? Nous le verrons.**

Les réponses apportées à la question de l'électricité dans les prochaines semaines seront déjà un signe fort de l'importance qu'il y a à aider les entreprises du commerce à faire face à une situation exceptionnelle générée par un contexte de politique internationale. Rien de rassurer sur ce dossier à date.

Olivia GRÉGOIRE a également annoncé la volonté de travailler sur l'attractivité et l'organisation des zones commerciales, une nécessité. Il faut toutefois garantir que dans cette ambition l'intérêt des acteurs du commerce restera une préoccupation centrale de ces réflexions et plan d'action (cf. par ailleurs « Assurer la pérennité du commerce dans des périphéries plus agréables et mieux intégrées dans la ville »).

Fondamentalement, l'activité du commerce, ses magasins, sont vitaux pour l'économie française et la vie dans les territoires. Toutefois, pour les accompagner, il faut se préoccuper de leurs activités, ne pas simplifier à l'extrême ou confondre signaux faibles et phénomènes de masse.

Le commerce changera, la location, la seconde main... sont des évolutions significatives mais elles ne

supprimeront pas les modalités d'exercice de ces métiers et de leurs points de vente.

Pour accompagner le commerce et les commerçants, mieux les intégrer dans l'urbain et les transformations sociétales, il ne faut pas partir de l'hypothèse qu'ils vont progressivement disparaître et sous-estimer leurs contraintes d'exploitation.

Cela suppose également un très important travail de cohérence interministérielle. Par exemple, **l'obligation de mettre en œuvre des panneaux photovoltaïques sur tous les parkings de plus de 80 places** telle que validée par le Sénat dans le projet de loi sur l'accélération des énergies renouvelables est plus qu'inquiétante. Une excellente manière en effet de figer les périphéries et d'en limiter les transformations indispensables, une façon également d'imposer des niveaux de capex aux acteurs du commerce tels que **cela viendrait ruiner tout espoir de dégager les moyens de multiplier par deux l'investissement dans ce secteur,** pourtant condition impérative pour l'adapter à la plateformisation / numérisation / éco-responsabilisation de la société !

Au même titre que la réindustrialisation est devenue une priorité, même si elle sera longue et difficile, empêcher la « dé-commercialisation » doit être affiché comme un objectif politique majeur au nom du bien commun qui mérite en conséquence une politique ambitieuse et des moyens à la hauteur des enjeux. ■