

À LA UNE

Commerce : pour préparer le futur, le pire serait de ne pas pouvoir investir !



Se transformer, c'est investir.

Pas d'innovations sans investissement. Bien entendu, l'urgence absolue c'est la survie et d'affronter les difficultés d'une fin d'année de tous les dangers. Mais cela ne permet pas d'oublier ou de repousser le rythme de transformation indispensable à la survie de demain.

Pendant deux ans de crise Covid, les acteurs du commerce ont restreint leur niveau d'investissement par contrainte (privilégier la trésorerie) et manque de visibilité. **Une telle posture de crise ne peut être suivie d'une autre année de report.**

Aucun retard ne se rattrape dans un monde qui évolue très vite et lorsque d'autres acteurs ne sont pas soumis

aux mêmes contraintes de ressources financières (plateformes internationales, géant du numérique par ex.).

Beaucoup d'observateurs l'oublent : investir dans le retail ce n'est pas seulement investir dans le digital et le numérique que d'aucuns pensent qu'ils sont à eux seuls l'alpha et l'oméga du commerce de demain.

Les chiffres sont explicites, malgré une crise sans précédent et l'accélération du e-commerce, **le magasin réalise encore 90 à 75 % du chiffre d'affaires du commerce de détail selon les secteurs, et qui plus est, la rentabilité des ventes internet ne cesse de baisser** avec l'augmentation des coûts de référencement

croissants (au profit des Google et autres réseaux sociaux), coûts qui continueront de croître avec le nombre d'acteurs souhaitant "exister sur le web" et être visibles.

La question de la capacité d'investissement est vitale pour l'avenir du retail, quelle que soit la taille du commerçant, comme l'a démontré le diagnostic réalisé par les acteurs à l'issue des Assises du Commerce. **L'enjeu est clairement de créer les conditions qui permettent de multiplier au moins par deux le niveau d'investissement des commerçants de toute taille** en passant de 2 % à 4 % du chiffre d'affaires.

Il faut investir massivement sur l'offre (produits et services) pour en réduire progressivement l'impact sur l'environnement. C'est l'un des enjeux majeurs du commerce en termes d'impacts carbone.

Mais il faut également et, peut-être surtout, investir sur les magasins. Car il faut rester attractif pour un consommateur sursollicité et qui dispose de tout à portée de smartphone et adapter le réseau à un modèle omnicanal. **Beaucoup oublient cet enjeu capex magasins, en particulier les pouvoirs publics, tant le regard est aujourd'hui tourné vers le numérique et le prisme affecté par cette vision réductrice du commerce d'aujourd'hui et de demain.**

Investir sur les points de vente pour adapter le maillage et les formats au commerce de demain, avoir des magasins qui donnent envie au consommateur de se déplacer, au collaborateur d'y travailler et, ce qui n'est pas le plus léger en capex, améliorer rapidement la qualité environnementale des magasins et lieux de commerce pour contribuer activement à la transition énergétique ; axe politique prioritaire défini par le gouvernement.

Pendant ce temps, tous les paramètres d'activité dégradent fortement la rentabilité du modèle économique des entreprises de commerce et pour certaines dangereusement.

Augmentation des coûts d'approvisionnement et de transport, aggravée par la dépréciation de l'euro face au dollar, explosion des coûts de l'énergie (les contrats actuels se discutent avec une multiplication par 3 ou 4 de la facture pour 2023 !).

Reste deux éléments fondamentaux et qui pèsent chacun 20 % dans le compte d'exploitation du retail :

- **l'obligation d'augmenter les salaires** or, le commerce est une industrie à forte composante main d'œuvre.
- Les coûts immobiliers. Une certitude, en particulier dans les centres commerciaux, est **l'augmentation d'une des composantes des coûts immobiliers et des taux d'effort : les charges locatives** dont la quasi-totalité est supportée par le locataire commerçant et non par le propriétaire immobilier.

Donc écrasement des marges (une partie seulement des augmentations de coûts peut être transférée en hausse de prix consommateur), augmentation impérative des salaires.

Quant aux impôts, le message vers les élus locaux doit être clair : il est impératif que les impôts locaux n'augmentent pas (taxe foncière... : rappelons ici qu'elle est le plus souvent refacturée au commerçant locataire), sinon le commerce présent dans les territoires sera rapidement fragilisé. Le commerce c'est l'emploi, le magasin c'est la présence de ces emplois partout dans le territoire français. Le paramètre emploi est un peu « écrasé » aujourd'hui par un taux de chômage plus bas et un problème énergétique qui paraît plus urgent, mais **ne sous-estimons pas l'impact social que pourrait avoir la défaillance d'acteurs du commerce sur l'emploi local.**



Puis, les loyers : le débat sur l'indexation des loyers est revenu à la une de l'actualité cet été et une solution a été trouvée pour les TPE/PME. Restera à l'appliquer également aux ETI et grandes entreprises selon le niveau des indices futurs. Mais, **il est dès à présent évident qu'une indexation élevée ne serait ni supportable ni acceptable** dans les conditions actuelles de l'environnement du commerce et de la consommation ([voir article par ailleurs](#)).

Tout retard en matière d'investissement se paiera cash à plus ou moins court terme sur le commerce physique. Cela doit être la priorité de la réflexion des acteurs, des pouvoirs publics et des partenaires du commerce (bailleurs, banques).

Le diagnostic a été fait, mais quelles conclusions en a-t-on tirées pour l'action publique ? Pour l'instant aucune.

Une augmentation des loyers viendrait capter une partie vitale de cette faible capacité d'investissement.

A l'origine, l'indexation devait permettre aux propriétaires immobiliers d'investir. Le marché n'est pas aujourd'hui à la création de mètres carrés donc cette justification est très altérée aujourd'hui. L'heure est à la transformation et à la rénovation de l'existant, au niveau thermique notamment.

Au-delà d'un plafonnement de l'indice, il faut convenir que cette partie de surplus de loyer doit être investie, par les propriétaires, dans rénovation thermique dans le cadre de la mise en œuvre du décret tertiaire, voire plus rapidement. Cela suppose également que cette obligation d'investissement soit clairement fléchée comme une obligation du bailleur dès lors que cela touche à sa propriété ou ce qui permet à celle-ci de rendre le service d'un local commercial **sans possibilité de refacturation à ses locataires puisque l'indexation est déjà supportée par les locataires dans ce but principal.**

Ainsi, les réflexions qui doivent permettre de soutenir l'investissement dans le commerce s'articulent autour de **quatre priorités :**

- **l'une porte sur la rénovation thermique par les bailleurs de lieux de commerce en fléchant une indexation plafonnée des loyers à cet usage** afin qu'en contrepartie ils s'engagent à ne pas en refacturer la charge à leurs locataires.

Ces investissements impactent positivement le patrimoine, y compris parce qu'à l'inverse tant que cette isolation thermique n'est pas la valeur des actifs non mis aux normes baissera rapidement.

Bien entendu, en parallèle le commerçant doit investir à sa charge sur ses investissements (aménagement du point de vente, équipements techniques lui appartenant ...) en plus de ce qu'il doit transformer par ailleurs, son offre produits en particulier.

- Les trois autres priorités sont attendues du gouvernement et du parlement :
 - **affirmer l'importance de tout le commerce et d'une politique du commerce dans les 60 priorités** qui seront publiées dans quelques semaines,
 - **créer les conditions de l'investissement pour les entreprises de commerce de toute taille** en particulier pour la transition écologique dans sa **partie énergétique** (isolation des bâtiments) et **bilan carbone** (offre en particulier) et ceci dès les prochaines semaines dans le cadre du projet de loi de finance pour 2023 : suramortissement et/ou amortissement accéléré de ces investissements, crédit d'impôts, subventions, prêts verts,
 - **accompagner les commerçants de toute taille face à leurs difficultés de trésorerie et leur incapacité à générer les financements nécessaires** : mobilisation des banques autour du secteur et de ses transformations, report de remboursement des PGE dans le cadre de la restructuration des dettes ...

Nous devons avoir une obsession : la conjoncture actuelle, ses incertitudes et difficultés ne doivent pas être génératrices de report d'investissements des transformations indispensables à la fois à la survie du commerce physique et à la transition écologique et sociétale. ■