

## ÉDITO

Par Emmanuel LE ROCH,  
Délégué Général de Procos



## Que nous réservent les prochaines semaines ?

Les magasins ont heureusement tous rouvert le 28 novembre, enfin. C'est un soulagement certain et la meilleure des nouvelles.

Mais, malheureusement, toutes les difficultés ne seront pas pour autant derrière nous. Et, cette période représente toujours un risque important pour une majeure partie des enseignes.

Après deux épisodes de confinement, un mois de novembre sans chiffre d'affaires, on mesure tout le poids qui pèse sur l'activité réelle à venir de décembre 2020 !

Malgré les contraintes sanitaires nécessaires à la gestion de la crise (jauges, distanciation...), il faut réaliser le meilleur mois de décembre possible afin de ne pas aggraver la perte de chiffre d'affaires, réussir à vendre la majeure partie des stocks pour reconstituer la trésorerie indispensable au règlement des échéances... Un challenge très complexe doublé de très fortes incertitudes.

Depuis plusieurs mois, **Procos mène ses actions de façon pédagogique pour sensibiliser les pouvoirs publics sur la situation des enseignes quelle que soit leur taille, présenter le modèle économique et ses composantes en fin d'année, le poids des loyers, des frais de personnel, des stocks...** et expliquer :

- **que les petits commerçants ne sont pas les seuls fragilisés** dans une telle période, que les réseaux sont également en difficulté réelle ou le seront potentiellement.
- **que même des enseignes en bonne santé début 2020 deviennent fragiles** dans de nombreux secteurs suite à une baisse de chiffre d'affaires de - 20 ou - 30 %. Les enjeux dépassent les entreprises qui étaient déjà malmenées en 2019.

Ces deux aspects restent malheureusement sous-estimés, y compris par l'Etat. L'idée selon laquelle l'appartenance à un groupe ou l'exploitation de centaines de magasins, serait un gage de solidité à toute épreuve, voire de richesse, reste très répandue, y compris chez beaucoup de bailleurs. Pourtant, ces enseignes représentent, avant tout, la somme de centaines de comptes d'exploitation de petite taille disséminés à travers la France. Ceci est vrai aussi bien des enseignes de commerce, de restauration et de salles de sport.

**Procos a œuvré pour une réouverture des magasins avant fin novembre car de celle-ci dépendait la survie de nombreux réseaux.** Malgré le risque commercial qu'il représente, le report du Black Friday était indispensable dans cette priorité de faire acter l'ouverture. Et, pour cela, on ne peut que saluer la solidarité de tous les acteurs du commerce (physique et online) ainsi que l'action du ministère des Finances pour parvenir à ce résultat.

Bien entendu, l'activité des prochaines semaines sera cruciale pour tous les secteurs et encore davantage pour les acteurs saisonniers pour qui la fin d'année représente 40 à 50 % du chiffre d'affaires annuel. **La sensibilité de la plupart des modèles économiques du commerce non alimentaire au volume des ventes de décembre est très forte.**

Dans l'immédiat, certains problèmes devraient être résolus, en particulier les abandons de loyers du mois de novembre pour les magasins fermés. Encore faut-il que la déclinaison faite par les bailleurs des dispositifs fiscaux accordés soit à la hauteur des enjeux et que l'esprit n'en soit pas détourné. **Ce n'est pas parce qu'une enseigne est au-dessus du seuil des 5.000 collaborateurs qu'elle doit supporter la totalité de son loyer alors que ses magasins sont fermés.**

**Ce n'est pas parce qu'un bailleur ne peut bénéficier d'un crédit d'impôt pour certains locataires qu'il ne doit pas appliquer l'abandon de loyers en cas d'absence d'activité.**

Plus largement, au-delà des fermetures, ce n'est pas parce qu'un magasin est ouvert qu'il doit payer 100 % de son loyer dans la situation actuelle si son chiffre d'affaires est fortement dégradé. Rappelons par exemple, que de nombreux commerces pourtant ouverts en novembre ont réalisé des chiffres d'affaires de 50 % de l'activité 2019 du seul fait de l'absence de flux.

En matière de loyer, nous tenons à saluer l'engagement de l'Etat qui a validé ce crédit d'impôt pour toute entreprise jusqu'à 5.000 salariés. Remercions également les très nombreuses organisations représentatives des bailleurs de toute taille qui ont approuvé le dispositif et se sont engagés à en faire la promotion.

Cette importante mesure signifie la reconnaissance par l'Etat de plusieurs points :

- que le loyer est un problème sérieux et ne peut être supporté à 100 % par l'entreprise qui ne réalise pas de chiffre d'affaires,
- que les TPE ne sont pas les seules à avoir impérativement besoin d'être accompagnées durant cette crise car c'est également le cas des PME, des ETI.

**Nous souhaitons une très large application de ce dispositif sur les loyers de novembre pour que les enseignes puissent se consacrer totalement à leur véritable préoccupation : accueillir les clients en décembre et janvier, préparer 2021.**

**D'autres sujets tout aussi importants doivent être traités dans les semaines à venir :**

- **l'adaptation des loyers à la réalité de l'activité.** Nous l'avons dit plus haut, de nombreux magasins, ouverts en novembre, ont réalisé des chiffres d'affaires en baisse de 50 % compte tenu du très faible trafic dans les centres-villes et les centres commerciaux. Mais il en sera probablement de même en décembre dans de nombreux sites, il faudra en tenir compte. ([lire l'interview de Philippe JAMBON, Président Fondateur de Jeff de Bruges en cliquant ici](#)).

- **les pertes d'exploitation et les loyers des restaurateurs, salles de sports, fermés jusqu'au moins le 20 janvier, ne sont aucunement solutionnés.** Comment payer des loyers en cas de fermeture pendant plusieurs mois ? ([lire l'interview de Cécile REMY-WISSELINK, cofondatrice du groupe Verona exploitant les salles de sport Neones et Episod ici](#)).

**Pour les restaurateurs ouverts à la vente à emporter, qui réalisent des chiffres d'affaires très dégradés, l'adaptation des loyers à la réalité de l'activité s'impose.** Combien de temps prendra le retour à la normale pour la restauration ? De nombreux mois ? Toute l'année 2021 ? Durant cette période, comment rester sur les mêmes coûts d'exploitation ? Impossible ! La survie de nombreux restaurants et de réseaux entiers, passe par cette adaptation des coûts à la réalité de l'activité ([lire l'interview de Guillaume LECOMTE, Directeur Général d'Agapes Restauration ici](#)).

Plus largement, quelle sera l'activité des commerçants dans les prochaines semaines ? Quelle part de l'activité de l'année précédente seront-ils en mesure de réaliser ? Nul ne le sait. Quels seront les flux ? Quel sera le temps de retour à la normale ? En attendant, il faudra bien que bailleurs et preneurs en partagent les conséquences de la façon la plus équitable possible.

**Du côté de l'Etat, la prise en compte de la fragilisation des acteurs, même importants, devient impérative.** Pour la restauration, les salles de sports et le cinéma, il est inimaginable que le simple statut de groupe ou d'enseigne, fasse durablement croire qu'une telle période peut être franchie sans aide sérieuse et dimensionnée. Et, ceci afin de sauvegarder emplois et exploitations sur tout le territoire. Cela passe nécessairement par l'application pour toute entreprise, de l'aide à hauteur de 20 % du CA de 2019 pour les périodes de fermeture sans plafond. A défaut, fermetures et licenciements se multiplieront.

Pour le commerce, les obstacles sont moindres mais les fermetures de novembre ne sont pas sans conséquence. Il faut pouvoir compenser ces déficits par **l'extension du fonds de solidarité à toutes les entreprises. Chaque magasin doit être considéré comme une exploitation.** Qu'il appartienne à un réseau plus grand ou non, il doit pouvoir bénéficier d'une aide similaire.

C'est le seul moyen de limiter les risques de fermetures. Pour décembre et les mois à venir, en fonction des évolutions de la crise sanitaire, il faudra reconstituer les fonds de trésorerie ainsi que les moyens indispensables à la transformation post-Covid. Sans capacité d'investissements, nous ne faisons que repousser les échéances. **Nous défendons l'idée qu'il faut permettre à chaque entreprise du commerce spécialisé de conserver 5 % de la TVA qu'elle collecte dans le but de reconstituer sa trésorerie et prévoir les moyens de sa future transformation.**

La première et principale étape est donc de permettre aux commerçants de faire un maximum de chiffres d'affaires.

Cette étape est engagée. Souhaitons qu'elle soit la plus propice possible dans un seul et même but.

Mais l'Etat doit également adapter les dispositifs d'aides pour se prémunir de la défaillance de réseaux : **œuvrer collectivement pour sauver un maximum de magasins, de restaurants, les centaines de milliers d'emplois actuellement en risque. C'est là la véritable responsabilité de chacun d'entre nous. ■**