

GLOBAL RETAIL

THE GLOBAL RETAIL NEWSLETTER LA LETTRE DE LA DISTRIBUTION INTERNATIONALE

News

Éditorial

L'INDE À L'HEURE SUÉDOISE

Elle a dit Oui. Oui à une enveloppe de 1,5 milliard d'euros. Oui à 25 magasins Ikea, dont le premier verra le jour dans 4 à 5 ans, probablement à New Delhi ou à Mumbai. Le géant suédois est pour beaucoup dans l'ouverture aux investissements directs à l'étranger qui est engagée en Inde.

Preuve, s'il en est, que le pays avance dans une autre direction que celle de son voisin chinois, où le commerce de détail, certes plus mature, reste dirigiste, sous l'effet des subventions de l'Etat. Celui-ci soutient tour à tour les produits d'électroménager en zone rurale (téléviseurs, réfrigérateurs, climatiseurs et machines à laver), les voitures (459 000 ont été vendues en 2010) ou les motos. La Chine saura-t-elle évoluer vers un modèle plus entrepreneurial, une économie de marché, où offre et demande se rencontrent ?

Patrice de Chabot, Directeur de la publication

EUROPE

Tesco : première baisse du résultat net en 19 ans

5

LE CHIFFRE

+4,3% de hausse des ventes en 2012 pour le Japonais Seven & I Holdings

9

L'ETUDE

Russie, quand les investissements se dirigent vers les régions

10

Le grand entretien

> Immochan • Eric Deleplanque, Directeur Général

« MÊME DANS LES PAYS EN CRISE, IL EXISTE UNE RÉPONSE COMMERCIALE ADAPTÉE À CHAQUE ZONE DE CHALANDISE »

3^e promoteur commercial européen derrière Unibail-Rodamco et Klépierre/Ségécé en terme de valeur d'actifs, Immochan affichait, à fin 2012, 340 centres commerciaux dans 12 pays, 2 millions de m² GLA en galerie et 598 millions d'euros de ventes en hausse de 18,9 %. Bras armé des hypermarchés Auchan, il accompagne le développement de l'enseigne hors de ses frontières, sous l'impulsion de son directeur général Eric Deleplanque.



Eric Deleplanque vise 2,8 millions de m² GLA en galerie à l'horizon 2015.

Global Retail News : Immochan gère la promotion, la commercialisation, l'exploitation et la gestion du patrimoine des centres commerciaux du Groupe Auchan. Comment s'est bâtie votre présence internationale ?

Eric Deleplanque : En 1996, lors du rachat de Docks de France (enseigne Mammouth), l'Espagne était le 2^e pays du groupe et l'Italie le 3^e. Cette année-là, la direction immobilière est devenue Immochan, une entreprise à part entière. L'internationalisation s'est accélérée à cette époque, en Pologne (1996), Hongrie (1998), Chine (1999) puis Russie (2002)... La globalisation s'illustre aussi dans nos équipes : entre 2001 et 2012, nous sommes passés de 100 à 630 collaborateurs !

GRNews : Comment se déploie votre développement à l'étranger ?

Eric Deleplanque : Nous nous développons sur trois zones géographiques : en Europe occidentale, centrale et orientale et en Asie. Quand il s'agit d'ouvrir un nouveau pays, l'impulsion vient toujours de l'enseigne d'hypermarchés. Ensuite, c'est un travail conjoint de co-construction : étude des bonnes villes, des secteurs cibles, recherche du meilleur format. Enfin, Immochan prend les rênes en tant que pro-

moteur : conception du site, offre commerciale, montage financier de l'opération.

Repères

340 centres commerciaux

598 millions d'euros de CA en 2012 (+18,9 %)

2,015 millions de m² de galeries et 1,3 en retail parks

GRNews : Le taux de vacance est passé de 2,5 % en 2011 à 3,9 % en 2012. Pourquoi ?

Eric Deleplanque : En 2011, il était historiquement bas. L'an dernier, il est resté contenu, mais il a remonté pour des raisons structurelles (restructurations, rénovations, extensions) et conjoncturelles en Europe du Sud (crise en Espagne, Italie...). Ce qui ne signifie pas que nous renonçons à nos pro-

jets là-bas.

GRNews : C'est-à-dire ?

Eric Deleplanque : En Espagne, « Zenia Boulevard » a ouvert ses portes en septembre 2012 au nord d'Alicante (80 000 m² GLA / 150 boutiques). Situé au cœur d'une zone de chalandise de 303 100 habitants, il attire 25 000 visiteurs quotidiens en semaine et 50 000 les week-ends. En 4 mois d'activité, il a franchi le cap des 3 millions de visiteurs ! Son positionnement prix et marketing est agressif (Alcampo, Leroy Merlin, Primark, Decathlon, Media Markt, Burger King, C&A, Suite page 2

Europe

> SUÈDE

IKEA ASSOCIE COMMERCE ET LOGEMENT

100 millions d'euros. C'est l'investissement engagé par **Ikea France** concernant le complexe à usage multiple, prévu à Nice, sur 60 000 m² au total. L'ouverture, prévue fin 2016, sera soumise au feu vert de la commission d'aménagement (CDAC). Au programme : un magasin (40 000 m² GLA), des logements (10 000 m²) et des commerces de proximité. Le magasin Ikea, pilote en matière de développement durable et doté

de façades en verre et en bois, sera situé dans un éco-quartier urbain et non en périphérie. En moyenne, le budget moyen pour ouvrir une unité en France, s'élève à 40 millions d'euros.

Inter-Ikea, qui dispose de plus de 5,8 milliards d'euros d'actifs, a créé en mars une joint-venture avec **Marriott**, pour lancer une chaîne d'hôtels 3 étoiles à bas prix. Il va investir 500 millions de dollars dans l'ouverture de 50 « Moxy », de 150 à 300 chambres, à travers l'Europe (Royaume-Uni, Allemagne, Autriche, Pays-Bas, etc.). Le premier est annoncé à Milan en mars 2014. Pour contenir les coûts, le géant

suédois a imaginé un mode de construction modulaire. Les chambres n'incluront pas de mobilier Ikea, mais seront préfabriquées hors du site, puis assemblées comme un meuble « maison ». « Le secteur de l'hôtellerie est relativement stable en Europe, particulièrement pour les hôtels bas de gamme », indique la direction. Selon Smith Travel Research, en Europe de l'Ouest, leur taux d'occupation est passé de 67,1 % en 2011 à 70 % en 2012. Inter Ikea, qui gère le développement et l'exploitation des centres, est contrôlé par le fondateur **Ingvar Kamprad** et sa famille, via la fondation Interogo basée au Liechtenstein.

> TURQUIE

SABANCI DEVIENT MAJORITAIRE DANS CARREFOUR-SA

Après plusieurs mois de rumeurs, **Carrefour** et **Sabanci Holding** ont statué sur l'avenir de leur joint venture, **Carrefour-SA** (215 supermarchés, 28 hypermarchés, 1,1 milliard d'euros de CA en 2012 hors taxe). Sabanci est désormais actionnaire majoritaire, suite au rachat de 12% supplémentaires du capital pour un montant de 141 millions de liras turques (60 millions euros). Il passe ainsi de 38,8% à 50,8% des parts, et Carrefour de 58,8% à 46,2%, le reste étant dans les mains de petits porteurs.

Carrefour est présent en Turquie depuis 1993 et associé à Sabanci Holding depuis 2006. Dès 2011, son partenaire turc a annoncé vouloir devenir majoritaire. En juillet 2012, quand **Haluk Dincer**, précédemment Président du conseil d'administration de Carrefour-SA a démissionné avec 3 autres membres, Sabanci a réitéré cette proposition, ainsi qu'en février 2013. Depuis plusieurs années, le turc reproche à Carrefour de ne pas optimiser les profits, de mal comprendre le marché domestique et, globalement, de ne pas le soutenir suffisamment.

En Avril, **Sabanci** et les magasins discount espagnols **Dia**, associés au sein de la joint venture **Dia-SA** (1 200 magasins), ont aussi

cessé leur collaboration. Ils détenaient respectivement 40% et 60% des parts. Le géant alimentaire **Yildiz Holding** et sa filiale **SOK Marketler** ont racheté l'activité 136,5 millions d'euros. En se séparant de la Turquie, qui n'a pesé que 4% de ses 11,6 milliards d'euros de CA en 2012, Dia veut se concentrer en priorité sur ses zones de croissance – l'Espagne et le Brésil. En Turquie, la croissance du PIB a fortement ralenti en 2012, à 2,2 %. Au 4^e trimestre, elle n'a progressé que de 1,4%. Un véritable virage par rapport à 2010 et 2011, où elle rivalisait avec la Chine par des taux de l'ordre de 9 %. Le phénomène avait nourri les craintes des investisseurs, qui y avaient vu un signe de surchauffe.

Amériques

> BRÉSIL

GRUPO PAO DE ACUCAR MAINTIEN SA CROISSANCE

Au premier trimestre 2013, le groupe GPA a vu ses ventes s'élever à 15 milliards de réals (7,5 milliards de dollars) en progression de 9,7 %. Les magasins ouverts depuis plus d'un an ont contribué à 6,6% de la dynamique et les nouvelles ouvertures à 3,1 %. 25 magasins ont ouvert leurs portes sur la période, couvrant 28 000 m². En 2012, GPA avait inauguré 125 unités. « Le fait marquant réside dans la performance exceptionnelle, en comparable, de Assaí, Minimercado Extra et Ponto Frio », souligne le groupe.

Dans la branche alimentaire, le CA TTC a bondi de 10,6 % à 8,149 milliards de réals et de 6,4 % à magasins constants. 19 magasins ont ouvert leurs portes, dont 12 **Minimercado Extra** et 3 **Assaí**, les deux enseignes moteurs de la croissance. Sur la période

de 3 mois, leurs ventes et paniers moyens ont grimpé à deux chiffres dans les magasins actifs depuis plus d'un an. Elles ont aussi connu de fortes hausses de trafic. L'exemption de taxes pour les produits de base (viande, légumes, produits d'hygiène), instaurée en mars, va continuer de doper les volumes.

dent du conseil d'administration de **Brasil Foods**. L'homme âgé de 76 ans reste le plus gros actionnaire minoritaire de GPA avec 10,76 % des parts. Il peut vendre ses actions avec droit de vote entre juin 2014 et 2022, mais n'a pas donné de signes en ce sens. Jean-Charles Naouri l'a appelé à démissionner par écrit, estimant le risque de

Croissance des ventes TTC en comparable (Source : Société)

| | 1er trim. 2012 | 2e trim. 2012 | 3e trim. 2012 | 4e trim. 2012 | 1er trim. 2013 |
|-----------|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| GPA Food | 9,3 % | 4,7 % | 6,8 % | 5,6 % | 6,4 % |
| Viavarejo | 10 % | 6,7 % | 7,5 % | 6 % | 6,8 % |

La division non-alimentaire **Viavarejo**, surnommée le « Darty brésilien », a vu son CA grimper de 8,7 % à 6,836 milliards de réals et de 6,8 % en comparable. 6 Casas Bahia ont ouvert leurs portes dans le Nordeste. Abilio Diniz, président du conseil d'administration de GPA, a été élu le 10 avril prési-

dent du conseil d'administration de **Brasil Foods**. L'homme âgé de 76 ans reste le plus gros actionnaire minoritaire de GPA avec 10,76 % des parts. Il peut vendre ses actions avec droit de vote entre juin 2014 et 2022, mais n'a pas donné de signes en ce sens. Jean-Charles Naouri l'a appelé à démissionner par écrit, estimant le risque de conflit d'intérêts élevé. Le 1^{er} Mai, il a lancé une procédure d'arbitrage en ce sens. Selon Valor Economico, rien n'empêche la migration d'Abilio vers l'industrie selon les accords signés en 2005. Seule la « non-concurrence » vers le secteur du commerce de détail est intégrée.