

SCHNEIDER INTERNATIONAL

En Europe... et toujours aux côtés des enseignes.



Jean-Pierre Dumur (à droite), chartered surveyor (MRICS), expert agréé par la Cour de cassation et la Cour Supérieure de Justice de Luxembourg, Stéphane Glabay (au milieu), ICH Paris, expert près la cour d'appel de Lyon et Damien Glabay (à gauche), ICH Paris, expert près la cour d'appel de Nancy.

Pouvez-vous nous expliquer votre coup d'accélérateur à l'International ?

Jean-Pierre Dumur : Hors de France, nous développons traditionnellement des missions très ciblées couvrant essentiellement le conseil, l'assistance et l'accompagnement de grands noms du retail dans leurs nouvelles implantations ou dans la requalification de points de vente existants.

Notre installation en Suisse, après deux ans de réflexions, d'études et de contacts sur place, résulte d'un besoin exprimé par un certain nombre de nos clients dans un marché relativement difficile à pénétrer. Dans le même temps, pour leur assurer le même « full service » que celui que nous leur offrons en France, il nous a paru important d'étendre nos services à tous les secteurs linguistiques de la Suisse

ainsi qu'aux régions non francophones du Benelux, où nous n'intervenons pas jusqu'à présent.

C'est pourquoi, en début d'année, Schneider International s'est adjoint le concours d'un collaborateur de haut niveau, exclusivement affecté à ces missions à travers l'Europe.

De nationalité luxembourgeoise, Martin Heyse, chartered surveyor (FRICS), maîtrise l'immobilier d'entreprise depuis plus de 25 ans et parle couramment, outre sa langue maternelle, le français, l'anglais, l'allemand, le néerlandais et l'italien. Il remplit ainsi toutes les conditions requises pour accompagner quotidiennement notre clientèle en Belgique, aux Pays-Bas, en Suisse, au Grand-Duché de Luxembourg et ponctuellement dans les autres pays d'Europe du Nord, quelle que soit la langue pratiquée.

Fondée à Luxembourg il y a 30 ans et présente en France depuis 25 ans, Schneider International est une référence en matière de baux commerciaux.

Intervenant essentiellement auprès d'une clientèle de grandes enseignes, cette société familiale est dirigée et animée par trois « mousquetaires », experts et conseils passionnés de la matière, rompus aux arcanes et aux pièges de leur spécialité. Implantée historiquement à Luxembourg et dans le Grand Est, puis à Paris, Lyon et aujourd'hui Genève, Schneider International a décidé de mettre à profit l'année de son 30^{ème} anniversaire pour développer ses activités à l'international.

Quels sont les services apportés par Schneider International hors de l'Hexagone ?

Damien Glabay : Nous apportons quatre types de services :

- La conduite d'études, le suivi des marchés et l'élaboration de plans directeurs d'implantation ;
- Le conseil et l'assistance dans la sélection des nouveaux points de vente ;
- Le conseil et l'assistance dans la conclusion des contrats ;
- Le conseil et l'assistance dans l'organisation juridique et sociale des implantations.

Que comprennent les deux premières catégories de missions ?

Stéphane Glabay : Elles sont destinées à éclairer les études de nos clients et à

faciliter leurs prises de décisions sur la localisation de leurs futures implantations hors de France. Au travers des contacts réguliers entretenus dans les différents pays, Schneider International suit en permanence, pour leur compte, l'actualité et l'évolution des marchés, les créations, extensions ou développements en matière commerciale.

Nous sommes ainsi en mesure d'établir, pour une enseigne souhaitant s'implanter ou se développer dans l'un ou l'autre des pays, un plan directeur d'implantation. Cet exercice permet d'éviter le saupoudrage d'un territoire.

Mis à la disposition des développeurs d'enseignes, ce plan directeur constitue une aide à la prise de décision en fixant un cadre d'action pertinent et répondant par avance à un certain nombre de questions-clés.

Ensuite, nous apportons notre conseil et notre assistance dans le choix des implantations proprement dites : à partir des besoins d'expansion exprimés par une marque, Schneider International détecte, avec le concours de ses partenaires locaux, les offres les mieux adaptées sur le marché visé, en effectue une première analyse, puis conseille et assiste son client jusqu'à la décision finale.

Vos deux autres axes d'intervention sont plus spécifiquement d'ordre juridique...

J-P. Dumur : Schneider International est parfaitement au fait des règles et usages en vigueur en matière de baux commerciaux dans chacun des pays où elle intervient.

C'est ainsi qu'à l'occasion de notre 30^{ème} anniversaire, nous avons organisé à Paris, le 5 juin dernier, un grand colloque sur le droit comparé des baux commerciaux en France, en Belgique, en Suisse et au Grand-Duché de Luxembourg.

Présidé par le Professeur Joël Monéger, professeur émérite de l'Université de Paris-Dauphine, ce colloque a rassemblé près de 120 participants venus écouter quatre avocats spécialisés en droit immobilier et en droit des contrats dans chacun des pays concernés.

La qualité des interventions a été saluée par deux revues juridiques spécialisées, Ajdi en France et Legitech à Luxembourg,

qui viennent de publier l'intégralité des actes de notre colloque, que nous communiquerons volontiers à tout intéressé.

C'est donc sur la base d'une connaissance approfondie des textes et des pratiques, que nous suivons au jour le jour l'évolution des dispositions législatives et réglementaires applicables. Forts de cette expertise, nous conseillons et accompagnons nos clients dans la rédaction des stipulations contractuelles et la négociation des conditions financières des baux qu'ils sont appelés à conclure.

En outre, pour ce qui concerne l'organisation juridique et sociale des implantations, Schneider International dispose, dans chaque pays, de partenaires de longue date, qui sont en mesure de conseiller et d'assister nos clients dans l'organisation juridique et sociale de leurs nouvelles implantations, en fonction de leurs critères de choix et de leurs objectifs spécifiques à l'international.

«Schneider International est parfaitement au fait des règles et usages en vigueur en matière de baux commerciaux dans chacun des pays où elle intervient.»

Enfin, en cas de contentieux en cours de bail, nous sommes également en mesure de porter conseil à nos clients et, le cas échéant, de les orienter vers des cabinets d'avocats scrupuleusement sélectionnés pour leur compétence et leur efficacité en matière de droit immobilier.

Vous intervenez actuellement sur le nouveau Quartier de l'étang à Genève. Pouvez-vous nous parler de ce projet ?

D. Glabay : C'est un projet fantastique : après 12 années d'études architecturales,

d'acquisitions foncières et de démarches administratives, le nouveau Quartier de l'étang vient de « sortir de l'eau », à proximité immédiate de l'aéroport international de Genève.

Conduite par la société genevoise PCM Opérateur Urbain SA, c'est actuellement la plus grande opération immobilière de Suisse romande en cours de développement.

Édifié sur une assiette foncière de 13 ha, il s'agit d'un programme multi fonctionnel destiné à recevoir 250 000 m² développés de constructions, dont 105 000 m² à vocation résidentielle et 145 000 m² dédiés aux activités commerciales, tertiaires et de services. Dans les cinq ans à venir, le site accueillera 2 500 habitants et 2 500 emplois. Il formera un centre de vie aux multiples aspects : deux hôtels, une résidence étudiante, un espace événementiel, un spa médicalisé, un centre de santé, un groupe scolaire, une bibliothèque, des salles de sport, une maison de quartier, le tout réparti autour d'espaces publics comprenant des places, des velles et des jardins ouverts à tous. C'est cette volonté de mixité fonctionnelle qui a conduit les concepteurs à limiter les espaces commerciaux à un peu plus de 10 % des surfaces construites : 11 000 m² pour les boutiques de proximité et 16 000 m² pour les grandes surfaces spécialisées. Il s'agit donc de ne pas se tromper dans le choix des activités et des enseignes appelées à s'installer sur le site !

Quelle est l'étendue de la mission de Schneider International sur ce site ?

J-P. Dumur : Sur ce site, la mission de Schneider International a évolué dans le temps :

- Dans un premier temps, les promoteurs-investisseurs du Quartier de l'étang, désireux d'ouvrir le programme aux grandes enseignes françaises qui forment le cœur de notre clientèle, nous ont confié une mission exclusive de présentation de la partie commerciale du programme à une liste restreinte d'enseignes présélectionnées. Ce travail a commencé à porter ses fruits.

- Dans un second temps, forts de notre

PLAN DE MASSE GENERAL



expérience en la matière, nous avons attiré l'attention de nos partenaires sur la nécessité absolue d'établir un plan de merchandising, afin d'éviter un mitage des activités et des enseignes sur le site, l'objectif étant d'ajuster au plus près l'offre aux besoins effectifs du marché. Nous leur avons également fait valoir qu'un plan directeur mis à la disposition des enseignes permettrait de répondre par avance à un certain nombre de leurs questions et de favoriser ainsi leur prise de décision. Pragmatiques comme à leur habitude, nos amis suisses nous ont alors chargés, avant toute implantation effective d'enseignes sur le site, d'organiser et de coordonner un plan directeur des activités commerciales. Cet exercice sera mené à terme pour la fin de cette année, à partir d'une étude de marché actuellement en cours, confiée en juillet dernier à une société genevoise spécialisée.

Pouvez-vous préciser le contenu des différents îlots ainsi que leur phasage ?

S. Glabay : L'opération comporte sept îlots reliés entre eux par un réseau d'espaces publics.

- **L'îlot A** apparaîtra comme une véritable vitrine du site, visible depuis l'autoroute A1. Il sera composé de **7 400 m² de commerces** dans le socle de l'îlot, 20 000 m² de bureaux, un centre médical de 10 000 m², une résidence pour étudiants de 12 000 m², un appart'hôtel, et deux hôtels, respectivement 2nd et 3rd, 600 chambres au total. La livraison aux utilisateurs est programmée mi-2022 et l'ouverture au public à la fin de la même année.

- **L'îlot B** abritera 18 500 m² de bureaux sur six niveaux, **1 850 m² de commerces et de restaurants en pied d'immeubles**. Le calendrier de livraison aux utilisateurs et d'ouverture au public est prévu entre 2020 et 2021.

- **L'îlot C** rassemblera 246 logements et **700 m² de commerces de proximité** en rez-de-chaussée. Livraison prévisionnelle : fin 2021.

- **L'îlot D** comprendra **1 300 m² de commerces de proximité** en rez-de-chaussée et 353 logements, dont 63 conventionnés. La livraison prévisionnelle aux occupants est programmée fin 2021.

- **L'îlot E** sera exclusivement consacré à du résidentiel : 270 unités d'habitation livrables fin 2021.

- **L'îlot F** sera dédié aux **grandes surfaces commerciales spécialisées pour 16 000 m²** et à 20 000 m² d'activités de haute-technologie. La livraison aux utilisateurs s'effectuera en avril 2021 et l'ouverture au public en octobre 2021.

- **L'îlot G** accueillera un groupe scolaire à la rentrée 2021, une salle de sport, une ludothèque et un espace de vie pour les enfants, pour un total de 14 000 m².

LE QUARTIER DE L'ETANG A GENEVE

La plus grande opération immobilière de suisse romande

- **Opérateur** : PCM Opérateur Urbain – Genève
- **Situation** : Périphérie immédiate de Genève, à proximité de l'aéroport international, de l'autoroute et des transports ferroviaires
- **Vocation mixte** : Résidentielle, commerciale et tertiaire
- **Assiette foncière totale** : 13 ha
- **Assiette foncière bâtie** : 11 ha
- **Surface développée des constructions** : environ 250 000 m²
- **Surface développée des constructions à usage résidentiel** : environ 105 000 m²
- **Surface développée des constructions à usage commercial et tertiaire** : environ 145 000 m²
- **Nombre de logements** : 1 000
- **Nombre d'habitants à moins de 5 ans** : 2 500
- **Nombre d'emplois à moins de 5 ans** : 2 500
- **Services présents sur le site** : deux hôtels, une résidence étudiante, un espace événementiel, un spa médicalisé, un centre médical, un groupe scolaire, une ludothèque, plusieurs salles de sport, une maison de quartier...
- **Circulation et connectivité** : bus électrique assurant la liaison entre le futur terminal 6 de l'aéroport et Carouge, passerelle piétons-vélos au-dessus de l'autoroute permettant d'accéder directement et aisément au site, parkings centralisés et mutualisés



Martin Heyse et Jean-Pierre Dumur

Envisagez-vous déjà d'intervenir dans d'autres pays ?

J-P. Dumur : Mes deux neveux et associés considérant à juste titre qu'ils ont de moins en moins besoin de moi en France, je vais devoir continuer à m'occuper hors de nos frontières... dans une matière qui me passionne depuis près d'un demi-siècle et ce d'autant plus qu'en dehors des baux commerciaux je ne sais pas faire grand-chose !

Pour répondre à votre question, en bon fils de jésuite, je vais vous en poser une autre : vous savez que je suis un homme de l'Est : alors, selon vous, vers quel grand pays suis-je tenté de porter mes regards lorsque vous me parlez du développement futur de Schneider International hors de France ?

Et, comme disait ma grand-mère : « à chaque jour suffit sa joie » !

SCHNEIDER INTERNATIONAL

Paris (F-75008)
72, rue du Fbg Saint Honoré

Lyon (F-69003)
WTC-Tour Oxygène
10-12, bd Vivier Merle

Luxembourg (L-1273)
19, rue de Bitbourg

Genève (CH-1204)
rue du Rhône, 14

SIÈGE ADMINISTRATIF :

La Malmaison - Mance
(F-54150) Val De Briey
Mail : experts@schneider-international.com
Web : www.schneider-international.com
Tél : + 33(0)3 82 46 37 52