

Après un repositionnement stratégique qui porte ses fruits et une évolution de son actionnariat, RCG (The Retail Consulting Group) a pris un nouvel essor depuis 2012. Attaché à son indépendance et surtout au respect de la déontologie, RCG se consacre uniquement aux métiers de conseil et poursuit une stratégie initiée depuis les années 90, basée sur l'hyperspécialisation en immobilier de commerce. RCG propose trois lignes de métiers pour apporter des solutions globales ou sur-mesure dans le conseil en investissement, l'asset management et la commercialisation.

Fabrice Fubert revient en détail sur les activités de l'entreprise.

Une référence dans le commerce

M² Au-delà de l'évolution capitalistique, quels ont été, depuis 2012, les changements de RCG et comment se traduit la continuité ?

Fabrice Fubert : Tout d'abord, nous avons accueilli, comme actionnaire principal, un groupe familial solide présidé par Jean-



FABRICE FUBERT



JULIEN DELAUNE



PIERRE MENOT

Baptiste Andrieu, permettant d'asseoir notre pérennité financière sur le long terme. Un tel apport nous permet de conserver notre indépendance et surtout une liberté de manœuvre.

Nous avons fait le choix d'abandonner l'expertise en 2012, une activité de RCG peu profitable, nécessitant une taille critique suffisante et qui, surtout, génère des conflits d'intérêt évidents avec le conseil. Nous sommes très attachés au respect des règles de la déontologie, notamment dans un marché de plus en plus réglementé !

Concernant la continuité, elle s'illustre notamment par la fidélité des cadres à l'entreprise. J'ai 18 ans d'expérience chez RCG, Pierre Menot en charge de l'Asset Management et de la Commercialisation en compte 15 et Julien Delaune en charge du Conseil en Investissement, est dans les effectifs depuis huit ans.

La politique d'actionnariat est également un facteur-clé de réussite dans la continuité. Dans un but de motivation et de fidélisation, les deux cadres dirigeants, Pierre Menot et Julien Delaune nous ont rejoints au capital. Leur participation s'est d'ailleurs renforcée récemment.

Nos parcours, la connaissance des marchés de la distribution et des besoins des enseignes comme des investisseurs expliquent la récurrence de l'activité avec nos clients « historiques ».

L'équipe s'est également rajeunie tout en restant de taille réduite. Les derniers arri-

vés affichent la même passion pour l'immobilier du commerce que les plus anciens. Toutes polyvalentes, les équipes peuvent accompagner les clients dans la chaîne complète de création de valeur : de l'analyse immobilière au conseil à l'investissement, en passant par le conseil juridique, financier et commercial, l'assistance à maîtrise d'ouvrage, la commercialisation et la gestion d'actifs.

Si le nouveau RCG s'est appuyé sur la notoriété et les compétences de ses départements Conseil en Investissement et Commercialisation, l'axe de développement est également d'accompagner nos clients dans leur gestion et l'optimisation des actifs via notre département Asset Management. Compte tenu du contexte économique actuel et du durcissement des négociations avec les enseignes, cette compétence constitue une haute valeur ajoutée pour un bailleur.

M² Pouvez-vous évoquer des missions menées avec des institutionnels dits « historiques » de RCG ?

F. Fubert : Plusieurs clients nous ont accordé leur confiance : AEW, Banimm, Ciloger, Compagnie de Phalsbourg, Grosvenor, Klépierre, Perial, Rockspring, TH Real Estate, Unibail, Vinci Immobilier... En matière de conseil à l'acquisition, nous avons mené plusieurs missions auprès de clients comme Banimm pour des achats d'actifs dits Value

Added et auprès de Perial pour des produits dits Core+. Notre mission avec Banimm sur la galerie commerciale "Les Rives de Bagatelle" à Suresnes constitue un exemple d'accompagnement dans la chaîne complète de création de valeur. En effet, nous avons

assisté Banimm dans l'acquisition initiale de la galerie alors en désuétude, puis nous avons été en charge de sa commercialisation. Nous avons revalorisé l'actif en implantant des enseignes telles que Monoprix, Camaïeu, Naturalia... Une fois cette mission terminée, nous avons été en charge de la cession. Reprise pour un montant de 11 M€ par Banimm en 2012, cette galerie a été cédée, en 2014, 27 M€ à AEW Europe.

Notre mission est identique sur la galerie de Verpantin (Leclerc) à Pantin. Nous avons identifié l'actif et assisté Banimm sur l'investissement. Nous serons en charge de la commercialisation du nouveau projet de restructuration.

Un tel enchaînement de prestations illustre bien notre politique d'implication à l'égard des clients. Nous les accompagnons dans les phases d'acquisition ou d'arbitrage, et par la suite, ils peuvent aussi compter sur nos équipes lors de la restructuration d'un bien, sa valorisation et sa commercialisation ou sa revente...

M² Des transactions récentes témoignent de l'arrivée d'institutionnels jusque-là peu présents dans la distribution. Conseillez-vous également des entrants ?

F. Fubert : Nous menons une politique d'élargissement de nos mandants. Ainsi, nos équipes travaillent, désormais, régulièrement avec Perial en tant que conseil ...

à l'acquisition. Cette société vient de reprendre, par notre intermédiaire, un portefeuille de Klémurs comprenant une dizaine de murs de Buffalo Grill, pour un investissement de l'ordre de 40 M€. Cette transaction n'est pas la première avec Perial. Nous avons déjà conseillé ce gestionnaire de Scpi et d'Opci lors de l'acquisition, pour 18,5 M€, du centre Pôle Marine à Dunkerque soit 17 300 m² arbitrés par Wereldhave. Là aussi, nous avons poursuivi notre action par une politique d'asset management. Cette galerie qui avait une surface historiquement vacante de 1 000 m² bénéficie désormais d'un taux de remplissage de 100 %. Nous avons notamment remplacé l'espace Virgin par l'enseigne Furet du Nord. Nous pouvons aussi citer l'acquisition du Retail Park 'Les Portes de Chevreuse'. Après avoir identifié cette opportunité d'investissement sur le marché, nous avons conseillé Perial dans sa phase d'acquisition. Il s'agit d'un retail park récent de 25 000 m², acquis pour 37 M€, dont les locomotives sont Conforama et Boulanger. Cet actif connaissait une vacance de 1 500 m² depuis son origine. Nous avons mené une mission d'asset management auprès de Perial et avons réussi à atteindre un taux de remplissage de 100 %, avec notamment une signature de l'enseigne Stokomani. Nous accompagnons également TH Real Estate sur la valorisation et l'optimisation des centres commerciaux de Grand Quéigny (50 000 m²) à Dijon et d'Ile Napoléon (35 000 m²) à Illzach/Mulhouse. Nos prestations ont permis de gagner la confiance de nos clients qui n'hésitent pas à nous appeler pour de nouvelles acquisitions ou des arbitrages.

M² Et le conseil à la vente ?

F. Fubert : Dans un créneau de 2 à 100 M€, il représente plus de la moitié de notre chiffre d'affaires. Nous sommes particulièrement actifs sur cette ligne de métier, toutes classes d'actifs confondues. En parcs d'activités commerciales, nous avons vendu, pour le compte de la Compagnie de Phalsbourg, le portefeuille JEC 1 pour un montant de 29 M€ acheté par Primonial et JEC 2 acheté par Sofidy à 30 M€. Nous sommes également intervenus sur la cession pour le compte d'AEW Europe

d'un retail park à Bobigny sur plus de 6 000 m², cédé à Imocompartners pour un montant de 12 M€.

Unibail nous avait également missionné sur la vente d'un portefeuille de moyennes surfaces Go Sport, que nous avons cédé à Patrimonia pour 7,4 M€ et à BNP Reim pour 4,8 M€.

En pied d'immeubles, nous étions en charge de la vente des portefeuilles Caribbean I soit 17 pieds d'immeubles pour 14,5 M€ et Caribbean II représentant neuf unités pour 15 M€.

Nous étions également présents sur la cession du projet de la gare de Cannes développé par Vinci et acheté par Bnp Reim pour environ 17 M€.

Nous sommes aussi en exclusivité sur la cession d'un portefeuille de pieds d'immeubles parisiens, de l'ordre de 25 M€, détenu par Provalliance.

M² Redevco a ouvert la Promenade Sainte-Catherine au centre-ville de Bordeaux le 9 octobre. Quels ont été votre implication et vos résultats dans les 20 000 m² de magasins ?

F. Fubert : Ce fut une opération, de longue haleine, nos équipes y travaillent depuis 2010 ! Nous avons assisté Redevco sur la concrétisation de 22 signatures sur les 35 cellules proposées. Parmi les enseignes concernées : Lego, Citadium, Durance, JD Sport, Swarovski, Moa,

“ RCG est la seule entité française dans le réseau UP ”

Bershka, Superdry, La Grande Récré, El Ganso... Pour ce type de mission, notre appartenance au réseau United Partners nous est d'une grande utilité. Par ce canal, nous avons pu introduire notamment en France les enseignes Lego et JD Sport. La marque Lego a retenu la Promenade Sainte-Catherine pour y implanter son premier flagship dans l'Hexagone. UP est un groupement de cabinets de conseil indépendants spécialisés en immobilier de commerce implantés dans différents pays : Brésil, Espagne, Etats-Unis, Italie, Royaume-Uni, Russie,... Nous sommes la seule entité française à en être membre. Les échanges au sein de ce groupement nous procurent une vision mondiale sur l'évolution de la distribu-

tion, ainsi qu'une connaissance des nouvelles enseignes notamment anglo-saxonnes. Dans le cadre de cette dynamique, nous avons notamment contribué à l'arrivée d'Interlkea en Italie. Aujourd'hui, nous recherchons un challenge similaire à celui de la Promenade Sainte-Catherine.

M² Etes-vous partie prenante dans le développement d'enseignes ?

F. Fubert : Une telle activité est encore marginale. Toutefois, RCG a pris récemment l'exclusivité du développement d'un nouveau concept de restauration, à savoir la chaîne Meuh !, le spécialiste de l'entrecôte. Meuh ! dispose pour le moment de quatre unités dans le sud-ouest et a su éprouver son concept depuis trois ans. Son objectif est d'atteindre plus de 100 établissements dans toute la France d'ici cinq ans. La recherche porte sur des bâtiments de 500 m² en périphérie, en bâtiments stand-alone, en retail park ou en centres commerciaux.

M² RCG avait gagné en notoriété par la présentation d'informations chiffrées sur les marchés de la distribution. Poursuivez-vous cette politique qui était particulièrement appréciée ?

F. Fubert : Nous sommes dans la continuité et publions, tous les semestres, une étude sur le marché français en immobilier de commerce. Nous restons ainsi fidèles à la politique d'information et de transparence qui est un état d'esprit permanent chez RCG. Ce travail, réalisé entièrement en interne par l'équipe dirigeante, produit des chiffres précis sur les tendances, les transactions, les valeurs, les rendements, les volumes investis répertoriés par catégorie d'actifs. La connaissance exhaustive d'un marché est un élément-clé. Ces documents sont pour le moment destinés à notre clientèle. Dans l'avenir, nous reprendrons l'idée d'une présentation à caractère plus large. ■

RCG | The Retail Consulting Group

24, rue Jacques Ibert
92300 Levallois-Perret
+33 (0)1 80 04 48 30

info@rcgfrance.com - www.rcgfrance.com