



DUGUÉ : *Partenaire “sur mesure” pour les enseignes et les investisseurs*

Fondée par Patrick Dugué, la société éponyme qu’il préside est, depuis près de 20 ans, spécialisée dans le conseil et les transactions en immobilier de commerce dans toute la France ainsi qu’en Europe. Dugué accompagne les enseignes nationales et internationales, les investisseurs, les promoteurs dans leurs opérations en zones commerciales de périphérie, en retail-parks comme en centres villes. Patrick Dugué nous présente ses activités sur ces différents territoires commerciaux qui ont leurs propres codes, acteurs et enjeux.



M² Comment se positionne votre entreprise ?

Patrick Dugué : J’ai créé ma structure en 2000 après plusieurs années passées chez l’un des majors nationaux du conseil en immobilier commercial.

En cette période, les enseignes nationales se développaient « à tout va ». Je me suis rapproché de l’enseigne alimentaire Intermarché pour créer des retail-parks. Les villes ciblées, petites et moyennes, étaient par exemple : Royan, Orthez, Jacou (Montpellier), Château d’Olonne (Les Sables d’Olonne)... J’ai pu ainsi être en relation avec de nombreuses marques nationales et des investisseurs privés ou institutionnels désireux de louer ou d’acquérir des locaux commer-

ciaux desservis par des parkings de surfaces alimentaires leaders sur les zones de chalandise. Aujourd’hui, les actifs que nous commercialisons se situent principalement au sein de grandes agglomérations. Nous réalisons près d’une centaine de transactions par an soit plus de 100 000 m². Les ventes, qui représentent 70 % de notre chiffre d’affaires, sont en progression constante. Notre connaissance des enseignes permet à nos clients investisseurs de conclure des acquisitions à la fois avisées et pérennes, du “sur mesure”.

Nous exerçons également une activité de promotion, y compris sur des projets d’envergure en partenariat avec des promoteurs nationaux ...

M² Quelle est l'étendue de votre action ?

P. Dugué : Nos activités sont de trois ordres : la vente d'actifs de commerce, la commercialisation locative, la création d'ensembles commerciaux. Nous avons, dès le départ, démontré notre capacité à agir en interface entre les enseignes et les investisseurs, prenant simultanément en compte leurs exigences réciproques. Notre expérience de l'emplacement, forgée par une pratique continue du terrain dans l'Hexagone, constitue un gage de succès pour une implantation ou une acquisition de qualité. Notre intime relation avec les marques, le marché et ses tendances, notre réactivité, de même que le réseau de professionnels constitué au fil du temps sont autant d'atouts et de facettes de notre savoir-faire. Forts de ce professionnalisme, nous opérons avec toute la célérité et la sérénité attendues par nos clients. Favoriser les rencontres entre des enseignes performantes et des investisseurs à l'affût d'opportunités est le leit-motiv de notre action.

M² Pouvez-vous préciser cette capacité d'interface entre enseignes et investisseurs ?

P. Dugué : Nous sommes en relation étroite avec de nombreux investisseurs institutionnels et privés. Nous leur permettons d'acquérir des emplacements occupés par des signatures de premier plan dans des zones de chalandise actives. Notre manière d'opérer très sélective explique leur fidélité. Un audit sécurise chaque transaction. Ce travail approfondi s'appuie sur la connaissance des marques et l'appréciation d'une localisation optimale. Il nous permet de proposer d'excellents « produits financiers » dont la qualité et les rendements sont appréciés. Ponctuellement, grâce à notre connaissance très pointue du tissu commercial, nous pouvons être aussi sollicités pour une estimation d'actifs commerciaux.

M² Quelles missions vous sont-elles confiées ?

P. Dugué : Nous sommes mandatés par des chaînes de magasins dans le cadre de leur plan d'expansion ou pour arbitrer des parcs de boutiques. Les propriétaires nous missionnent aussi lors de la recommercialisation de



“Nous avons installé environ 15 000 m² de commerces à Cabestany (66)”



“Nous avons installé une dizaine de magasins à Montévrain (77)”

locaux vacants ou dans un processus d'arbitrage plus massif. Nous accompagnons ainsi Primonial dans la restructuration des moyennes surfaces du centre le Sillon de Bretagne en périphérie de Nantes. L'opération représente 5 000 m² à recommercialiser. Nous commercialisons régulièrement les projets de la Foncière GPG (Groupe Gifi). Par exemple à Cabestany où nous avons commercialisé environ 15 000 m² auprès

M² ... et par les enseignes ?

P. Dugué : Nous sommes identifiés, par les enseignes nationales, comme un agent immobilier spécialisé mais aussi comme un développeur. Nous développons ainsi Easy Cash avec un objectif d'ouverture de 15 magasins par an composés d'unités de 300/400 m². De même pour l'alimentaire bio Le Marché de Léopold, le rythme est d'une dizaine d'ouvertures dans l'année sur 700/800 m² chacune. Notre équipe a pu conclure des opéra-

“Favoriser les rencontres entre des enseignes performantes et des investisseurs à l'affût d'opportunités.”

d'une dizaine de signatures : Afflelou, Burger King, Maxi Zoo... Nous accompagnons également le Groupe Frey sur des retail-parks. Ainsi, à Montévrain près de Val d'Europe, nous avons installé une quinzaine de magasins : Action, La Foir'Fouille, Natureo, Tom & Co...

tions emblématiques comme le plus grand Intersport de France soit 4 200 m² sur la zone Plan de Campagne à Marseille Cabriès. Dans ce même registre, nous avons aussi positionné le plus important magasin La Foir'Fouille de France sur la zone commerciale leader de la Rochelle.



Le plus grand Intersport de France, 4 200 m² à Marseille zone Plan de Campagne (13), réalisé par Dugué

M² Quel est le profil de l'équipe Dugué ?

P. Dugué : Elle se compose d'anciens développeurs d'enseignes. Ceux-ci apportent à notre clientèle une parfaite compréhension des zones commerciales sur toute la France, une très bonne connaissance de la distribution et une parfaite expertise des loyers. Au sein de l'équipe, Nicolas Chartier, ex-Décathlon et La Grande Récré, est Responsable du département commercialisation. Il travaille avec Valentin Sallé ex-développeur de l'enseigne Chaussea et une équipe de chargés d'étude / montage de dossiers. Gage d'un niveau de compétence élevé et de son éthique, la société

M² A propos d'enseignes, quels sont les secteurs les plus dynamiques dans vos territoires de développement ?

P. Dugué : L'alimentaire bio, le sport, le fitness, les animaleries, les solderies, la restauration sont des secteurs d'activité qui se développeront de façon constante, à vive allure et avec succès. Dans la restauration, d'excellents cuisiniers ou pâtisseries à la fibre entrepreneuriale font aussi preuve d'une formidable créativité et savent saisir des opportunités afin de promouvoir leur talent. Nous les accompagnons aussi ! En revanche, plusieurs activités sont très concurrencées par l'e-commerce : le textile, la puériculture... enregistrent des ralentissements dans leur expansion voire des fermetures.

M² Quelles sont les cessions de portefeuilles d'actifs que vous avez eu à traiter ?

P. Dugué : Nous sommes missionnés par des investisseurs privés, des institutionnels, des family offices, des promoteurs pour l'arbitrage de leurs actifs. Des chaînes de boutiques nous appellent aussi pour externaliser leurs murs. Nous avons ainsi vendu des ensembles commerciaux importants dans la meilleure partie de la zone commerciale de Chasseneuil-du-Poitou à Poitiers, dans celle des Angles à Avignon et des packages d'actifs alimentaires en Bretagne. Les portefeuilles arbitrés par nos soins se situent entre 10 M€ et 100 M€. Nous avons aussi vendu des magasins Atlas, Crozatier et Fly de l'ex-groupe

“ Les propriétaires nous missionnent aussi lors de la recommercialisation de locaux vacants ou dans un processus d'arbitrage. ”

Rapp. Dernièrement, nous avons arbitré des surfaces Vêt' Affaires détenues par les anciens associés de cette société.

M² Comment définissez-vous la création d'ensembles commerciaux par votre entreprise ?

P. Dugué : Nous créons et développons des retail-parks en prenant en compte les exigences et les besoins de l'offre d'aujourd'hui et, si possible, de demain. Nous avons pu constater que les locaux bénéficiant de la plus longue pérennité et d'un faible taux de vacance sont polyvalents et multi activités. Privilégier les demandes du commerçant et intégrer les besoins futurs permettent de garantir aux bailleurs la durabilité de leurs investissements.

Dugué a obtenu, en 2013, la certification « Regulated by RICS ». Je suis, MRICS - Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors depuis 2004 et FRICS - Fellow of the Royal Institution of Chartered Surveyors depuis 2014. J'attache beaucoup d'importance à ces appartenances qui signifient l'exigence et le respect d'une stricte déontologie.

M² Votre société est aussi présente en Europe de l'Est...

P. Dugué : ...Nous y sommes depuis huit ans. Une antenne Dugué a été créée à Varsovie. Nous avons également travaillé dans les Balkans et en Ukraine. Nous proposons aux investisseurs français ou étrangers ...



Magasin Fly à Aubagne (13), transacté par Dugué

d'acquérir des commerces dans d'autres pays d'Europe.

En Pologne, nous avons vendu des pieds d'immeubles. Actuellement, nous contribuons à la création d'un alimentaire de 11 800 m² et celle d'un retail-park de 17 000 m².

M² A partir de votre siège nantais, vous animez des réflexions à l'échelle régionale et nationale. Quels grands thèmes avez-vous récemment abordé ?

P. Dugué : Bien que nos activités nous conduisent en permanence sur tout le territoire national et au-delà en Europe, Dugué a toujours conservé sa base historique dans la métropole nantaise.

Au sein du CINA (Club Immobilier Nantes Atlantique) en activité depuis plus de 25 ans et comptant désormais plus de 300 professionnels de l'immobilier, j'ai créé le département commerce. J'en ai été le président pendant cinq ans. A ce titre, j'ai invité une cinquantaine d'enseignes à venir débattre de l'immobilier commercial sur l'agglomération nantaise. Nous avons opéré plusieurs déplacements en Europe à Barcelone, Milan... L'objectif est de parler « retail », sur place, avec des locaux et de promouvoir la ville de Nantes. Nous avons organisé plusieurs conférences : « Nantes Centre ville » « Commerce connecté / Commerce

Les références Dugué

Enseignes

| | | | | |
|---|---|--|---|---|
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Investisseurs

| | | | | |
|---|---|--|---|---|
|  |  |  |  |  |
|---|---|--|---|---|

Promoteurs

| | |
|---|---|
|  |  |
|---|---|

« Nous sommes mandatés par des chaînes de magasins dans le cadre de leur plan d'expansion ou pour arbitrer des emplacements. »



physique ». Lors de ces rencontres, Unibaïl Rodamco, Procos, Fnac/Darty, Le Pass/venteprivee.com nous ont fait l'honneur de leur participation. Nous animons le groupe régional RICS Pays de la Loire. Récemment, nous avons reçu une cinquantaine de membres de la RICS France pour un coup de projecteur sur la ville de Nantes en matière de

tourisme, habitat, bureaux et bien entendu commerces.

M² Les mutations de la distribution se succèdent de plus en plus vite. Comment votre entreprise anticipe et accompagne-t-elle ces évolutions ?

P. Dugué : La proximité permanente avec les enseignes nationales nous

sensibilise à leurs besoins d'aujourd'hui et de demain. De nombreuses participations actives (CNCC, RICS...) viennent compléter notre expertise. L'ensemble de notre expérience et notre réseau permettent à notre clientèle d'investisseurs de concrétiser des acquisitions satisfaisantes et durables. ■



12 rue Cassini - 44000 Nantes

Tél : 02 40 59 26 26
Fax : 02 40 59 67 25
www.duguecommerce.fr