

Juin 2018

Communiqué  
Supplément Lettre M<sup>2</sup> n° 405

## SCC Shopping Center Company : *le retail innovant, attractif et performant*

*Après avoir ouvert la voie du centre commercial à la française dans les années 60, SCC, filiale du groupe Générale Immobilière (LSGI), présidée par Birger Strom est à nouveau aux avant-postes du retail. Sa vision prospective l'a conduite à la fois vers la valorisation des centres commerciaux devenus centres de destination et celle du commerce en centre-ville au travers de SCC Vendôme axée sur le luxe, et plus récemment de SCC City. Vincent Férat, directeur général SCC France, revient sur l'actualité de l'entreprise.*

### **M<sup>2</sup>** *Quelle a été votre motivation pour rejoindre SCC il y a un peu plus d'un an ?*

**Vincent Férat :** J'ai été séduit par la capacité d'innovation à l'œuvre dans cette structure familiale indépendante et motivé à l'idée de rejoindre un acteur historique de l'industrie des centres commerciaux d'envergure internationale et capable de repenser son modèle d'origine. Le mode de fonctionnement de l'entreprise favorise l'agilité et la prise de décisions audacieuses. Cette réactivité est une dynamique rare et stimulante. Par ailleurs, l'actuel projet d'entreprise de la SCC est animé par l'esprit pionnier à l'origine de formes commerciales alors inédites à l'instar de Parly 2. Défricheur insatiable, innovateur audacieux, c'est avec cet esprit « start-up » toujours intact que nous cultivons notre passion du commerce. Depuis deux ans, nous avons engagé un nouveau mouvement et réinventons notre métier. Cela s'applique tout autant à la valorisation des actifs détenus par LSGI, la foncière du groupe, qu'aux activités pour compte de tiers. Autant de bonnes raisons de franchir le pas !

### **M<sup>2</sup>** *En 2018, que représente la SCC ?*

**V. Férat :** SCC est le leader indépendant de la gestion commerciale et immobilière pour compte de tiers spécialisé en retail. L'expertise de la SCC concentre tous les métiers de l'immobilier commercial dans une optique de création de valeur tout au long du cycle de vie : de la programmation jusqu'à la direction de centre, en passant par



le développement, l'ingénierie financière, l'asset management, la MOD, la commercialisation, l'expérience client, la gestion locative et immobilière... Ce savoir-faire s'étend des espaces commerciaux de toute nature aux bureaux, ainsi qu'aux actifs mixtes et logements.

SCC est à l'origine de 48 centres commerciaux figurant parmi les plus importants et les plus performants d'Europe.

SCC c'est également une expérience dans le tertiaire et l'habitation avec quelques 200 000 m<sup>2</sup> de bureaux développés et 25 000 logements. Aujourd'hui, nous gérons plus de 100 actifs pour une surface globale de 2 900 000 m<sup>2</sup> localisés en Europe (France, Belgique, Suisse, Espagne, Italie), mais ...

également au Moyen-Orient et au Maroc. Au total, ce sont 70 centres gérés dont 20 sont la propriété de LSGI, auxquels s'ajoutent des boutiques en pied d'immeubles.

Nos dernières ouvertures, en 2017, en tant que promoteur-investisseur sont celles de Palazzo Reina à Milan et de Plaza Rio 2 à Madrid, un lieu de vie qui consacre une large place à l'art et au temps libre.

En France, nous intervenons sur 38 sites et projets en cours. Quatre centres commerciaux appartiennent à LSGI : Evry 2, Saint-Genis 2 dans l'agglomération lyonnaise, Cora Cormontreuil près de Reims et La Feuilleraie à Périgueux-Tréllissac. Une trentaine appartiennent à des foncières ou des investisseurs parmi lesquels AEW Europe, Axa Reim, CBRE Global Investors, LaSalle Investment... L'équipe SCC France gère au total 1 900 baux et plus de 1 900 000 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales.

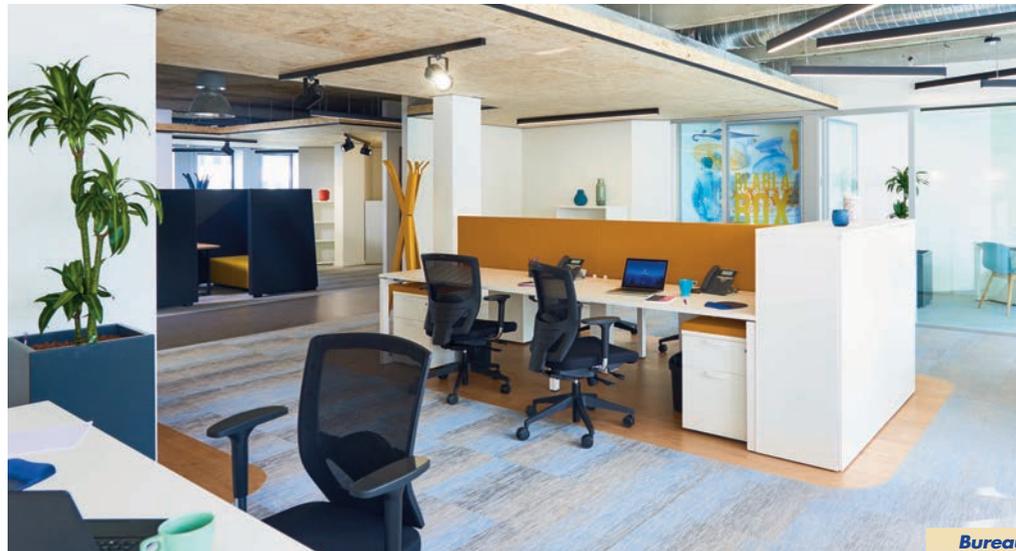
**M<sup>2</sup> Comment vous inscrivez-vous dans la dynamique de l'entreprise ?**

**V. Férat :** Depuis mon arrivée, je m'attache particulièrement à libérer les énergies et à permettre aux équipes d'exprimer leur professionnalisme, leur expérience et leur engagement pour répondre aux attentes de nos clients investisseurs en immobilier commercial. Nous avons mis en place un fonctionnement en mode projet. Cette démarche permet d'allier l'engagement et la curiosité des collaborateurs avec la rigueur des process de gestion indispensables à notre activité. Il s'agit pour chacun de s'approprier les modes de fonctionnement managériaux et technologiques d'aujourd'hui.

**M<sup>2</sup> Pouvez-vous revenir sur le choix de La Boursidière qui accompagne le renouveau du mode start-up pour vos équipes ?**

**V. Férat :** Le groupe rassemble 550 collaborateurs dont 180 en France. Des équipes dédiées sont présentes sur les sites régionaux : Bordeaux, Cannes, Périgueux, Reims... En Région Parisienne, nous avons fait le choix de nous organiser entre le siège de la Place Vendôme et le site de La Boursidière au Plessis-Robinson. Après plus de 50 ans dans nos bureaux historiques du Chesnay, nous avons besoin d'un lieu inspirant pour faire évoluer nos méthodes de travail. La Boursidière, dont LSGI est

copropriétaire, a été pensé comme un « working hub » nouvelle génération à proximité immédiate de l'A86. Ce centre d'affaires est certifié HQE Exploitation gestion durable, niveau Excellent. C'est le parfait équilibre entre « campus » et lieu de « coworking », un cadre idéal pour susciter la rencontre, l'interaction et les relations interentreprises. Le site dispose d'une très large offre de services accessibles à tous. Je pense en particulier aux services à l'entreprise (amphithéâtre, salles de réunion, flexibilité des surfaces...), à la personne (conciergerie, restauration incluant la mise à disposition de paniers pique-nique, vélos en accès libre, crèche...), la présence de nombreux espaces verts (un jardin intérieur de



1,2 ha, un accès direct à la forêt de Verrière) et à l'esprit collaboratif du lieu (social hub, association sportive, organisation d'after-work interentreprises...). Les collaborateurs SCC y occupent, un plateau de 1 900 m<sup>2</sup> aménagés en coworking, combinant bien-être et fonctionnalité avec des salles projets, un grand foyer avec cuisine... Ce lieu incarne une nouvelle façon de travailler et d'échanger. Cela s'accompagne de nouveaux outils digitaux qui facilitent le quotidien de nos équipes et de nos clients : « E-lise », dématérialisation des fiches navettes bailleur, « Lucent », un outil de pilotage des actifs intégrant tous les indicateurs utiles, ou encore l'application mobile, « Link by SCC », plateforme de communication entre les directions de centres, les commerçants et les prestataires.

**M<sup>2</sup> Fin 2017, vous avez lancé une nouvelle activité, « SCC City ». Quel est son champ d'intervention ?**

**V. Férat :** Les sites les plus attractifs et les plus dynamiques sont des lieux de vie et de création à l'identité forte, affirmée. On y trouve de nombreuses activités, on y partage en famille ou avec ses amis des expériences singulières. On aime s'y retrouver et y passer du temps. Nombre d'agglomérations s'interrogent sur la vitalité de leurs rues commerçantes. La création de SCC City est avant tout le fruit d'une conviction forte, celle que les centres-villes ont tous les atouts pour devenir de véritables lieux de destination. Nous proposons de mettre notre savoir-faire dans la gestion et la transformation

d'actifs commerciaux au service des collectivités et des investisseurs. Cela couvre aussi bien la bonne compréhension des enjeux d'un site, de sa clientèle, des enseignes cibles que la définition du parcours client et le déploiement d'une identité de marque singulière.

Par ailleurs, nous accompagnons les investisseurs et aménageurs dans la création de la ville sur elle-même : programmation des pieds d'immeubles d'opérations immobilières, remembrement du

**« Etre un acteur audacieux des mutations des centres commerciaux et plus largement des centres-villes »**

commerce de quartiers existants. Notre mission comprend aussi bien une phase de conseil et d'expertise que de mise en œuvre. Il nous est apparu indispensable de proposer la mise en œuvre des plans d'action des collectivités. Chaque plan



Restructuration d'Avant Cap à Plan de Campagne - Cabriès



aux de la Boursidière



d'action est coordonné par un chef de projet, voire un « manager de centre-ville » dont les missions s'étendent, au-delà de la sphère commerciale, aux autres dimensions qui participent à l'attractivité de la ville : tourisme, loisir, culture, événementiel, aménagement urbain...

**M<sup>2</sup> Votre groupe comprend une autre spécificité avec SCC Vendôme - High street & luxury retail...**

**V. Férat :** Créée en 2000, SCC Vendôme est positionnée sur le commerce du luxe et du haut de gamme. Elle est l'interlocuteur privilégié des marques prestigieuses sur les artères stratégiques de la Capitale. Cette filiale, membre du Comité Vendôme, accompagne les bailleurs et enseignes internationales dans leur stratégie d'implantation en axe premium. C'est une compétence de niche que nous exerçons essentiellement à Paris, Monaco,

Cannes où nous disposons d'un bureau, et dans quelques autres villes de la Côte d'Azur comme Nice ou Saint-Tropez. Récemment, nous avons signé la marque new-yorkaise Kate Spade, rue Saint-Honoré à Paris, le flagship de la joaillerie Goralska et Vanity Fair, rue de la Paix... Nous avons été le conseil d'Aradian dans le cadre de l'acquisition de l'immeuble Europe 1, rue Francois 1<sup>er</sup> et sommes intervenus sur des restructurations d'envergure comme celles du Mandarin Oriental pour SFL, ou celle du bâtiment des Douanes rue du Bac pour Carlyle Group.

**M<sup>2</sup> Revenons aux centres commerciaux. Quelle en est votre vision pour les prochaines années ?**

**V. Férat :** Les attentes des consommateurs évoluent avec le développement croissant du e-commerce et la volonté de mieux profiter de son temps libre. Notre

rôle est d'anticiper l'émergence des nouvelles tendances de consommation et de transformer des espaces de « shopping » en lieux attractifs, singuliers et conviviaux. Certains sites gérés en Espagne illustrent les premières étapes de notre stratégie de création de lieux de destination. Prenons par exemple Palau de Mar sur les anciens docks de Barcelone transformés en place de restauration, pépinière d'entreprises et musée, ou Plaza Moraleja à Madrid, qui comporte un véritable « resort » de restauration. Le travail sur l'attractivité des lieux que nous développons ou gérons est une priorité. En 2016, nous avons lancé le programme Enjoy, pour que chaque étape d'un visiteur devienne un point de rencontre facile, agréable et divertissant. Gage d'une expérience unique et réussie pour le visiteur des centres commerciaux, Enjoy est une véritable invitation au voyage, seul, en famille ou entre amis, tout est pensé pour créer émotions, plaisir et bien-être.

Entrer dans l'univers Enjoy, c'est entrer dans un monde où tout est surprise et curiosité, où il fait bon vivre. La technologie et les dispositifs digitaux sont également développés au service du visiteur.

**M<sup>2</sup> Quels sont les projets d'extension et/ou rénovation en France ?**

**V. Férat :** Nous finalisons l'extension-rénovation du centre commercial Périgueux-La Feuilleraie, un projet de 5 200 m<sup>2</sup> (24 nouvelles boutiques et 6 kiosques créés). Le centre, propriété de LSGI, se développe désormais sur 22 500 m<sup>2</sup> avec un parcours client revisité, de nouvelles verrières, 58 boutiques, Leclerc et 1 500 places de parking.

**«Un savoir-faire en lieux de destination attractifs»**

Saint-Genis 2, ouvert il y a près de 36 ans, a engagé une rénovation ambitieuse de 45 M€ avec un agrandissement de 5 500 m<sup>2</sup> pour offrir à sa clientèle une expérience shopping renouvelée, un lieu de vie ouvert aux générations millenium. Ce projet, mené pour le compte des copropriétaires, Auchan et LSGI, a été élaboré avec le cabinet d'architecture Chapman Taylor : espaces lumineux et conviviaux, végétalisation, offre affinée et élargie d'une trentaine de boutiques, de restaurants... Et nous préparons la prochaine étape de la transformation d'Evry 2 : cette muta-

tion incarne une réelle synergie entre centre commercial et centre-ville pour une attractivité globale renforcée. C'est une combinaison du savoir-faire de la SCC et de SCC City. Menée en partenariat avec la Ville et l'Agglomération, cette « co-production », étendue sur 120 000 m<sup>2</sup>, intègre une offre unique qui comprendra un pôle loisirs avec piscine, patinoire, fitness, jeux pour enfants, des équipements culturels avec un théâtre scène nationale, une salle de spectacle de près de 3 000 places, une médiathèque, un cinéma multiplexe de 10 salles, une zone d'exposition publique, un espace de coworking. Le tout sera organisé autour d'une place de restauration moderne et inédite comprenant près de 6 000 m<sup>2</sup> de restaurants, foodhall, terrasses ouvertes sur l'extérieur. Par ailleurs, nous repensons le parcours client et intégrons de nouveaux services : 80 écrans digitaux, wifi HD, plans interactifs, système de guidage dans le parking, espaces repos connectés, espace enfants...



**Evry 2, rénovation enrichie d'une extension**

**M<sup>2</sup> Et pour compte de tiers ?**

**V. Férat :** 2017 a été une année dense pour nos mandants. Nous avons accompagné AEW Europe sur le réaménagement de La Vache Noire à Arcueil (120 boutiques et restaurants) incluant la refonte de l'identité visuelle et du parcours client.



**La Vache Noire à Arcueil**

En charge de la gestion de Sud Canal à Saint-Quentin-en-Yvelines pour MRM, nous avons assuré, en 2017, le repositionnement et la commercialisation d'une surface de plus de 5 000 m<sup>2</sup> laissée vacante après le départ d'une enseigne de bricolage.

Nous avons auparavant conduit la restructuration d'Avant Cap à Plan de Campagne - Cabriès pour Axa Reim où de nouvelles moyennes surfaces sont en cours de signature.

**“ SCC gère plus de 100 actifs retail ”**

Par ailleurs, SCC a repris, en janvier 2018, la gestion et la commercialisation de six actifs: Bel Air, Toulon Grand Var et Grand Var-Est, Le Mans-Les Jacobins pour AEW Europe, Bois Sénart pour CBRE Global Investors et Saint-Denis Basilique pour Axa Reim. LaSalle Investment nous confie La Place des Halles à Strasbourg à partir de juillet 2018.

**M<sup>2</sup> Quelles sont vos perspectives ?**

**V. Férat :** Evoluer constamment est une conviction qu'a su traduire SCC, de Parly 2 à Plaza Rio 2 et bientôt le nouvel Evry 2, créant des lieux uniques en rupture avec les traditions de notre industrie. Etre un acteur audacieux des mutations des centres commerciaux et plus largement des centres-villes aux côtés des acteurs publics et des investisseurs privés est l'axe structurant de notre stratégie.

Les défis de demain sont de multiples ordres : créer des lieux de vie différenciés en cohérence avec les nouveaux usages et comportements, élaborer des offres complémentaires étonnantes qui enrichissent l'expérience shopping, accentuer utilement l'intégration des nouvelles technologies et mettre en œuvre une politique affirmée en matière de RSE... Un référentiel qualité comportant 200 points d'audit a été mis en place fin 2017.

Attachés à l'excellence, nous avons créé SCC Academy pour nos collaborateurs qui peuvent bénéficier de la VAE - Validation des Acquis de l'Expérience, ainsi qu'un Graduate Program basé sur un cursus de trois missions incluant six mois minimum à l'étranger. Notre approche prospective, tant produit que métier, s'appuie également sur un écosystème de start-up et autres acteurs agiles avec lesquels nous avons tissé des liens de confiance sur le thème du retail innovant, attractif et performant. ■

**SCC**  
SHOPPING CENTER COMPANY

Centre d'Affaires La Boursidière  
Rue de la Boursidière - BP 11  
92357 Le Plessis-Robinson Cedex

Tél. : 01 39 63 69 00  
Site : scc-network.com