



**Marc Rigaud**  
Directeur du développement  
et de la diversification, Ceetrus

Propos recueillis par **Florence MIZZI** et **Morgane PERSET**

## Se diversifier pour accompagner la mutation des zones commerciales de périphérie

Entre 2016 et 2018, Immochan (foncière du groupe Auchan) a engagé sa mue pour investir de nouveaux champs d'activité : loisirs, logement, bureaux, espaces de santé ou de coworking. Désormais nommé Ceetrus, le groupe a ainsi évolué du modèle classique de foncière de distributeur vers les métiers de l'aménagement, de la promotion, de la gestion et de l'exploitation d'actifs commerciaux et autres.



**Quels impacts observez-vous de l'évolution des modes de consommation sur les centres commerciaux ? Quel sont les formats des commerces de demain ?**

En immobilier, il faut être à l'écoute des clients et s'adapter à leurs besoins. Ceux exprimés par les commerçants sont nombreux : des zones de stockage transformées, la possibilité de mêler surface de vente et entreposage, la création de showrooms où l'on passe uniquement des commandes et non de points de vente, etc. Il y a autant de stratégies que d'enseignes, et Ceetrus cherche à offrir à chacune un cadre, un format, un local adapté. À l'échelle d'un centre commercial, il s'agit de se conformer à ces attentes particulières tout en ayant la

vision d'ensemble d'un linéaire marchand. Il s'agit aussi d'offrir du plaisir, l'envie de parcourir une rue commerçante. Ceci étant dit, il est difficile de s'exprimer sur les formats de demain : sobriété, circuits courts, « expérience client », etc.

**Quels sont les facteurs à l'origine de la transformation d'Immochan en Ceetrus et de la diversification de ses activités ?**

L'évolution des modes de consommation et le passage au digital ont guidé l'évolution de la stratégie du groupe Immochan. On se devait d'accompagner ces changements. Nous sommes convaincus que la transformation à laquelle nous assistons va se concrétiser par une plus forte concentration du commerce et une mutation des usages commerciaux. Cela entraîne la mutation d'activités commerciales vers d'autres activités et la reconversion des locaux, sans quoi ces actifs



# La transformation à laquelle nous assistons va se concrétiser par une plus forte concentration du commerce et une mutation des usages commerciaux

perdent progressivement de leur valeur.

Aussi, avec la Loi Elan, on sait qu'il va falloir accompagner la mutation inéluctable des zones commerciales de périphérie pour ne pas suivre l'exemple des États-Unis. Du foncier pourra ainsi être libéré et nous réfléchissons avec les collectivités à l'avenir de ces espaces. Ils peuvent muter vers de nouvelles activités même si le commerce en reste la vocation principale. Dès lors, il ne suffit plus d'être uniquement compétent en matière de commerce. Au sein du groupe Ceetrus, le commerce est ainsi considéré comme une brique de base. Autour de celle-ci, d'autres usages viennent se greffer pour renforcer l'activité commerciale : logement, tertiaire, résidences gérées, hôtellerie, loisirs, etc. Parmi ces nouveaux champs qu'investit Ceetrus, nous sommes résolument convaincus que le logement est aujourd'hui un moteur fort.

## Quels changements en matière de métiers, de modes de faire, de partenariats, la diversification de vos activités a-t-elle entraînés ?

Aujourd'hui, Ceetrus c'est 1 200 000 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales, 3 500 baux sur toute la France et 1 000 locataires. Nous avons une équipe qui connaît spécifiquement ce type d'immobilier et de fait, la diversification de nos activités nous a amenés à faire évoluer nos métiers vers ceux de l'aménagement, de la promotion tertiaire, etc. C'est une vraie transformation pour Ceetrus ! Par exemple, la pré-commercialisation de logements doit être beaucoup plus importante pour lancer un programme résidentiel que pour des commerces. Autre exemple, dans le cadre d'opérations de renouvellement, la plus grande difficulté pour nous réside dans la gestion de la transition entre démolition et construction. Il

s'agit aussi de gérer la temporalité des opérations au regard des documents d'urbanisme. Une opération peut prendre entre 3 et 8 ans entre sa conception et sa sortie de terre, c'est un travail de longue haleine. Pour travailler sur ces questions, nous nous entourons de grands opérateurs comme Eiffage, Bouygues, mais aussi d'opérateurs locaux et régionaux. Bien entendu, nous travaillons en étroite relation avec les collectivités, la SAFER\* aussi par exemple, etc.

La transition d'Immochan vers Ceetrus nous a donc amenés à construire une nouvelle méthode de travail pour répondre territoire par territoire, en proposant de la couture urbaine et en travaillant avec chacun pour construire des projets sur mesure.

La signature de Ceetrus c'est une maîtrise foncière totale qui repose sur une connaissance fine des territoires, des collectivités et des acteurs.

\* SAFER : Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural.



◀ Parking de supermarché en périphérie de Toulouse

Pôle de bureaux et de coworking Pixel, Avignon ▶

