

« Les entreprises exemplaires seront reconnues et récompensées »



Emmanuel Pradère est le président du fonds ECP (Experienced Capital Partners), qui possède une douzaine de participations dans des marques de luxe accessible, dont la moitié dans la mode (Balibaris, Figaret, Maison Standards, Sessùn, Le Slip Français, Sœur)

Publié le 09/04/2020

« Les deux mesures déployées par le gouvernement - garantie de l'Etat à 90%, via BPI France pour une demande de prêts covid-19 et recours au chômage partiel - sont très adaptées et semblent bien fonctionner. Les douze participations de notre portefeuille en ont fait la demande. Dans l'ensemble, nos banques partenaires ont bien appréhendé le mécanisme et identifié les sociétés où la trésorerie est la plus tendue pour les faire passer en priorité. Certaines nous ont répondu sous 48 heures, d'autres sont moins réactives. Après leur accord, BPI France doit nous répondre sous deux à trois jours et un premier feu vert a déjà été donné.

Dans les dossiers déposés, il s'agissait d'évaluer l'impact prévisionnel de la crise. Nous nous sommes basés sur une hypothèse de fermeture des magasins pendant deux à trois mois, en accord avec nos banques. BPI France a indiqué que le montant maximum de cette ligne correspondrait à 25% du chiffre

d'affaires de l'année précédente. Nous n'avons pas systématiquement atteint ce seuil maximum dans nos demandes, en veillant à calculer les besoins réels et à rester raisonnables.

Des règles claires

Le chômage partiel a été demandé pour tout le personnel des boutiques physiques. Pour les salariés des sièges, les réponses ont été davantage au cas par cas, par service. Nous avons, là aussi, veillé à être raisonnable, de façon à ce que la demande corresponde à la réalité économique et opérationnelle de l'entreprise. Nous avons aussi réfléchi à opter pour des règles claires par type de services : par exemple, l'équipe marketing travaille à 50%, et du coup, seulement le matin. Nous avons ainsi obtenu un premier accord pour Le Slip français, pour la totalité du personnel en boutiques, et la moitié au siège, les autres étant tous en télétravail.

Outre le prêt covid-19 et le chômage partiel, la plupart des sociétés de notre portefeuille vont recourir à d'autres dispositifs gouvernementaux, comme le report de l'impôt sur les sociétés ou des cotisations Urssaf. Elles ont aussi demandé une suspension des loyers à leurs bailleurs pendant la fermeture des magasins. Elle est quasiment acquise. Tous les bailleurs comprennent la situation. Nous allons aussi essayer de négocier la gratuité d'une partie des loyers. Des discussions sont d'ailleurs en cours sur le sujet entre différents organismes professionnels et l'Etat sur ces sujets.

Basculer sur le numérique

Nous avons demandé à chaque société de voir quelles dépenses d'investissement elles pourraient réduire. Maintenir l'agilité des équipes aidera à bien rebondir à la fin du confinement. Nos entreprises sont particulièrement mobilisées par les sujets du digital et parfois, sur d'autres projets stratégiques de fond. Elles profitent de cette période pour les finaliser. Figaret réfléchit ainsi à la façon de développer son offre féminine tandis que Sœur finalise son ERP.

De façon générale, nous essayons de faire basculer au maximum les sociétés sur le numérique. Aucune de nos participations dans la mode et l'équipement de la personne n'a arrêté son activité. Mais si les ventes en ligne d'accessoires et cosmétiques enregistrent de très belles performances, bien meilleures même qu'avant le Covid-19, elles sont plus faibles dans la mode. Car le cross-canal, avec la possibilité d'essayer les vêtements en boutiques avant de conclure, s'est imposé dans les habitudes. Pour certaines marques, les résultats sont cependant bons : depuis la fermeture des magasins, les ventes en ligne se sont envolées de +56% chez le chemiseur Figaret, celles de Balibaris et Soeur sont en progression par rapport à l'an dernier. D'autres s'inscrivent en négatif, mais le niveau de ventes en digital reste très correct.

Pour chaque marque, nous avons mis en place des protocoles de livraison (sans contact ni signature). Les délais de livraison se sont par ailleurs allongés, ce qui est admis par les clients. Nos sociétés sont très respectueuses de leurs fournisseurs. Nous discutons des étalements de paiement de façon ciblée et ne demandons pas de baisse de prix brutale. Nous sommes sûrs que, quand nous sortirons de cette période de confinement et que l'activité reprendra, les entreprises qui se seront montrées exemplaires avec leurs salariés et fournisseurs seront reconnues et récompensées. Cette reconnaissance viendra des salariés, des partenaires et aussi des clients. »