

La distribution britannique en pleine déconfiture

Avec une vingtaine de faillites depuis le début de l'année, le secteur de la distribution britannique est en souffrance. Or les conditions du Brexit ne sont pas encore fixées...

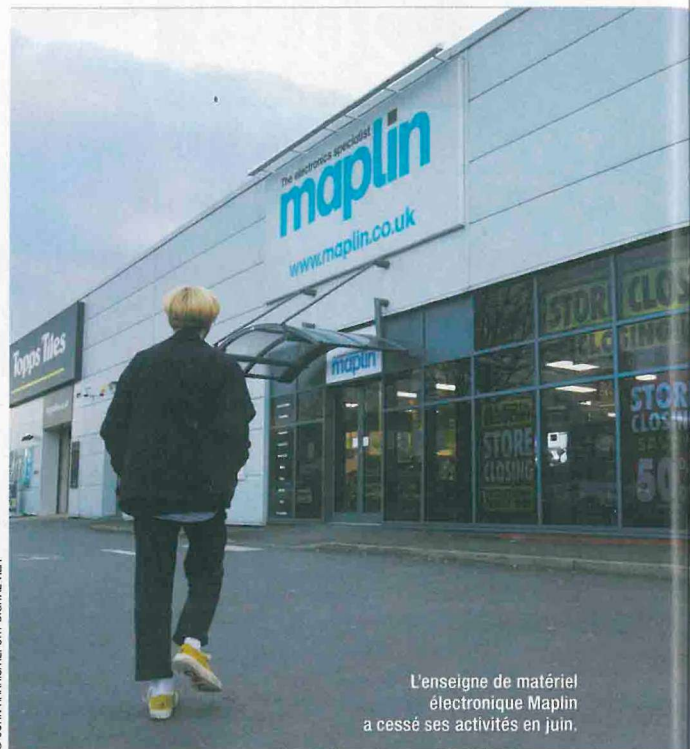
De mal en pis. Quelques semaines après que Marks & Spencer a annoncé son intention de fermer un magasin sur deux d'ici à 2022, la chaîne de grands magasins House of Fraser, un temps convoitée par les Galeries Lafayette et contrôlée par le conglomérat chinois Sanpower, a indiqué début juin son intention de réduire son portefeuille de magasins de 59 à 28. Nouveau rebondissement le 10 août : Sports Direct, détenue par le milliardaire Mike Ashley, fait une offre de rachat à hauteur de seulement 90 millions de livres sur l'enseigne qui venait tout juste d'être placée en liquidation judiciaire. Le distributeur spécialisé en articles de sport détenait déjà 11 % de la chaîne, espère finalement garder 47 des 59 points de vente : « Afin d'offrir à House of Fraser ses meilleures chances de survie, Sports Direct et son propriétaire Mike Ashley doivent réaliser des changements drastiques à la fois en matière d'offres produits et d'environnement », indique Sofie Wilmott, analyste senior au sein de GlobalData. Cela nécessitera des

investissements significatifs, ce dont House of Fraser a cruellement manqué au cours des dernières années. »

Cette débandade illustre l'essoufflement du modèle des grands magasins outre-Manche. Enseigne *mid market*, à l'image de la chaîne Debenhams qui a déjà annoncé trois avertissements sur résultats cette année, House of Fraser a vu sa part de marché décliner de 8,2 à 7,4 % entre 2007 et 2017 (GlobalData). L'enseigne n'occupe aujourd'hui qu'une faible septième place parmi les grands magasins britanniques, loin derrière John Lewis, en tête de classement, ou encore Harrods (4^e) et Selfridges (5^e), dont le positionnement haut de gamme et innovant assure une belle résistance.

Tous les secteurs touchés

« Les parcs immobiliers de ces grands magasins les empêchent de répondre rapidement aux changements dans la distribution », ajoute Samantha Dover, analyste distribution senior au sein de Mintel, et, avec la vague de centres commerciaux détournant les clients des aires traditionnelles



L'enseigne de matériel électronique Maplin a cessé ses activités en juin.

© JOHN HARRIS/REPORT DIGITAL-REA

2 500
magasins

de moins aujourd'hui
outre-Manche
qu'en 2015

3 200
magasins

déclarés insolvables
depuis 2014

LA RENTABILITÉ DE L'INDUSTRIE A DÉCLINÉ

Les marges bénéficiaires nettes représentent entre 3 et 5 % de chiffre d'affaires, contre 6 à 8 % sur les dix dernières années

Source: BRC
(British Retail Consortium)

de shopping, il est clair que les distributeurs n'ont pas la même flexibilité que les plus petits opérateurs pour se relocaliser.

La déconfiture de la distribution britannique, qui s'est aussi manifestée au travers des faillites de Maplin et Toys "R" Us, n'épargne pas les discounters : Poundworld annonçait aussi en juin son placement sous le régime des faillites, menaçant au passage 5 100 emplois.

Les raisons sont multiples : hausse des coûts de production, baisse de la fréquentation et moindre confiance des consommateurs. La concurrence accrue du marché du hard-discount, qui compte quatre autres acteurs outre-Manche (Poundland, Home Bargains, B & M et Poundstretcher) a fait le reste : fondée en 1974 dans le Yorkshire, dans le nord de l'Angleterre, cette chaîne de 335 magasins aurait aussi eu le tort, selon les analystes, de changer de stratégie peu après la vente d'une participation ma-

LES CAUSES DE LA DÉBÂCLE...

- **La concurrence grandissante du commerce électronique** : 17 % de part de marché outre-Manche, comparé à 8 % en France.
- **La poursuite de l'inflation** : 2,3 % en mai.
- **Un ralentissement de l'économie** : PIB britannique en croissance d'un petit 0,1 % au premier trimestre.
- **Une incapacité** de la part de beaucoup d'enseignes **à se réinventer**.
- **Le renchérissement de l'immobilier commercial britannique** et des baux à très long terme avec une augmentation fixe annuelle.
- **Des niveaux d'endettement insoutenables** pour certains.

... LES RAISONS D'ESPÉRER...

- Le numéro un de la distribution alimentaire, **Tesco**, a enregistré son dixième trimestre consécutif de croissance des ventes.
- Les discounters **Aldi et Lidl** continuent à afficher des taux de croissance à deux chiffres.
- À l'exception de Poundworld, **les maxidiscounters** continuent à afficher des ventes solides.
- Les grands magasins **Selfridges et Harrods**, dont la part de marché dans ce secteur est passée respectivement de 5,3 et 5,1 % en 2007 à 9,7 % et 11,3 % en 2017, parviennent à sortir leur épingle du jeu grâce à un positionnement innovant et très haut de gamme.

... ET LES NOUVEAUX MOTIFS D'INQUIÉTUDE

- **La détérioration des conditions économiques**, avec une révision à la baisse des prévisions de croissance pour cette année.
- **L'hypothèse d'une absence d'accord sur le Brexit**, qui pourrait peser sur la consommation.

goritaire au fonds TPG Capital en 2015, en s'orientant vers plusieurs gammes de prix, entre 50 pence et 5 livres, brouillant ainsi son image. L'état de délabrement de ces enseignes, tous secteurs confondus, illustre l'enlisement de la distribution britannique, en crise depuis dix ans.

L'ombre du Brexit

Si les faillites retentissantes de Woolworths en 2008 (820 magasins et 30 000 salariés) et celle de BHS en avril 2016 (164 magasins et 11 000 salariés) ont marqué les esprits par leur ampleur, le phénomène semble avoir repris

de la vigueur : début janvier, Deloitte estimait que le nombre de faillites dans le secteur avait augmenté en 2017 pour la première fois en cinq ans : 118 dé-taillants, comparé à 92 en 2016 (+ 28 %). Mi-août, le Centre for Retail Research comptabilisait 27 faillites depuis le début de l'année 2018, mettant en danger près de 38 855 emplois...

La faiblesse de l'augmentation des salaires, couplée à une hausse de l'inflation et une chute de la livre sterling, consécutive au Brexit, ont mis à mal ce secteur : « *Le coût d'importation des biens a augmenté*, explique un

économiste britannique, et les ménages ont un revenu disponible moins important en raison des coûts plus élevés des produits de base et de la faible croissance des salaires ». Et la concurrence accrue des acteurs en ligne a ajouté une pression supplémentaire : « *Faire passer à l'omnicanalité un magasin physique demande des investissements énormes pour se digitaliser, tout en continuant à créer des occasions pour générer du trafic en magasin face à des acteurs du Net capables de fidéliser* », explique Daniele Pederzoli, enseignant-chercheur spécialiste de la distribution chez Neoma Business School. *On estime ainsi qu'un tiers des consommateurs britanniques sont enregistrés dans le programme Prime d'Amazon.* »

Certaines enseignes parviennent néanmoins à sortir leur épingle du jeu. Mais pour combien de temps ? La Banque d'Angleterre a révisé récemment à la baisse ses prévisions de croissance pour cette année, de 1,8 % à 1,4 %. Les relations futures entre le Royaume-Uni et les 27 membres de l'UE seront aussi déterminantes pour l'économie du pays. Dans une étude récente, Oliver Wyman estimait ainsi qu'une absence d'accord, soit le scénario le plus pessimiste, pourrait coûter 1 000 livres (1 140 euros) par an aux consommateurs britanniques... De quoi peser encore plus sur un secteur de la distribution déjà moribond. ■

STÉPHANIE SALT

Les principales faillites et restructurations en 2018

14 JUIN Le maxidiscounter **Poundworld** se place sous le régime de l'administration judiciaire.

8 JUIN **House of Fraser** annonce son intention de restructurer son réseau.

18 MAI Le marchand de tapis **Carpetright** annonce une levée de fonds de 60 millions de livres.

En avril, ses crédettes avaient approuvé la fermeture de 90 magasins

et la renégociation de loyers dans 113 autres points de vente.

17 MAI Dans le cadre d'un arrangement volontaire avec ses crédettes, l'enseigne de vêtements et matériel pour enfants **Mothercare** ferme 50 magasins et renégocie à la baisse ses loyers dans 21 autres.

4 MAI **Calvetron Brands Limited**, qui recouvre les marques d'habillement

Jacques Vert, **Dash** et **Eastex**, s'est placé sous administration judiciaire pour la deuxième fois en un an.

7 MARS L'enseigne de vêtements **New Look** accepte de fermer 60 magasins (sur 593) dans le cadre d'un arrangement avec ses crédettes.

28 FÉVRIER **Toys "R" Us UK** fait faillite après avoir échoué à trouver un acheteur.

28 FÉVRIER La chaîne de boutiques de produits électroniques **Maplin** fait faillite le même jour que **Toys "R" Us UK**. L'enseigne comptait 200 magasins.

7 FÉVRIER Présente à Londres et dans le sud de l'Angleterre, l'enseigne de matelas et de literie **Warren Evans** a fait faillite une semaine après sa mise en vente. Elle disposait de 14 magasins.