

# Antoine Frey

## Le shopping promenade, avenir des centres commerciaux

La conception de parcs commerciaux périphériques de plein air et la requalification des zones commerciales d'entrée de villes, voilà globalement le métier du groupe Frey, société d'investissement, cotée en Bourse, et qui est à la fois aménageur, investisseur et gestionnaire de centres commerciaux périurbains, en France et à l'international (Espagne et Italie).

GÉRARD DELENCLOS

**C'**est le rachat en 2007, par Antoine Frey, de l'Immobilière Frey, créée en 1983 qui acte la naissance du groupe Frey. En dix ans, l'entité passe de 10 à 75 collaborateurs (prospecteurs foncier, directeurs de programmes, commercialistes qui traitent avec les enseignes, juristes et financiers, entre autres métiers). Pas d'architectes dans le groupe ? Une spécificité qui s'explique au nom de l'exigence de renouvellement de la créativité.

«Aujourd'hui, nous opérons un patrimoine d'environ 1 milliard d'euros, annonce Antoine Frey, dont 500 millions d'euros en direct. Le solde appartient à des compagnies d'assurance, partenaires du groupe». Précisons que le capital du groupe Frey est détenu par

Antoine Frey (42%), Prédica et AG Finance (40%) et 18% par d'autres actionnaires.

Le Chiffre d'affaires du groupe est assez erratique. Antoine Frey s'en explique : «Il est composé de trois éléments : les loyers perçus (50 M€), le produit des cessions d'immeubles et les honoraires de gestion des actifs. Aujourd'hui : environ 60 M€».

### UNE EXPÉRIENCE COMMERCIALE LUDIQUE

Qu'est-ce que le groupe apporte de nouveau aux parcs traditionnels que l'on connaissait jusqu'au début des années 2000 ? «Nous offrons aux consommateurs une expérience commerciale, ludique, partagée entre amis ou en famille. Le nouveau centre commercial est un lieu de vie attractif, pour acheter mais

aussi pour partager l'expérience du shopping. C'est le concept de shopping promenade que nous développons aujourd'hui. Un site de rencontres. Un lieu de sociabilité. L'anti isolement du numérique et pourtant des espaces connectés. Bref : la Frey Expérience».

Comment les enseignes de ces parcs participent-elles à ce concept ? «Nous observons au quotidien les flux des centres et les chiffres d'affaires des commerçants pour vérifier leur adéquation. La qualité des services doit exister dans le parc comme chez les commerçants. Nos intérêts sont alignés».

Où se situe la modernité des parcs conçus par le groupe Frey ? «Nous surveillons ce qui se fait dans le Monde entier. Les centres commerciaux les plus récents de la Silicon Valley, par exemple, offrent beaucoup que du



*connecté : des architectures surprenantes, des parcours clients parsemés d'aires de jeux pour les enfants, de la restauration variée et une offre ludique multiple, gratuite ou payante ».*

## **UN PORTEFEUILLE D'AFFAIRE DE 850 M€**

S'il avoue ne pas être prophète en son pays, Antoine Frey cite cependant la restructuration partielle de la zone de Cormontreuil ou la réhabilitation de celle de Saint-Parres-au-Tertre, dans l'Aube et évoque les gros dossiers, dans le Grand Est et ailleurs en France : Strasbourg, avec la restructuration complète de la zone commerciale de Vendenheim (200 M€ d'investissement, plus de 100 000 m<sup>2</sup>, un potentiel commercial de 500 M€ de chiffre d'affaires). Pour les autres chantiers en cours : Claye-Souilly, Saint-Genis, Amiens, Montpellier, Marseille... Au total, 850 M€ de projets en France dans les cinq ans à venir.

La France n'est-elle pas saturée de centres commerciaux ? Réponse d'Antoine Frey : « On comptabilise 350 m<sup>2</sup> de commerce en



Antoine Frey.

*France pour 1 000 habitants et 1 200 m<sup>2</sup> aux USA. De plus, beaucoup de m<sup>2</sup> vont disparaître en France, 20 à 30% dans les dix ans à venir. Seuls les meilleurs centres commerciaux, y compris ceux restructurables, demeureront ».*

## **FAIRE AVANCER PLUS VITE LES PROJETS**

Quelle est la mission du Centre National des

Centres Commerciaux qu'Antoine Frey préside depuis le mois de Mars ? « Nous sommes 400 adhérents, acteurs de l'immobilier commercial, propriétaires d'enseignes et prestataires. Notre mission est de faire la synthèse entre le monde de l'immobilier commercial et celui des enseignes. Porter auprès des Pouvoirs Publics des messages, entre autres : défendre des métiers non délocalisables, permettre la restructuration des centres dans les meilleurs délais, au niveau des dossiers d'instruction (entre 10 et 15 ans aujourd'hui pour refaire un centre commercial, c'est beaucoup trop long). A la clef : des dizaines de milliers d'emplois et des dizaines de milliards d'euros d'investissement ».

S'il juge le métier plus compliqué qu'avant, Antoine Frey souligne son avenir : « Nous accompagnons les collectivités dans la structuration indispensable des territoires ». Quant à celle du groupe Frey ? « Une remise en question permanente. Une veille constante sur le retour d'expérience ». Le shopping promenade, synthèse du commerce, de la convivialité et des loisirs, s'installe ainsi comme une destination nécessaire contre la morosité ■