

# THINGS NEWS

JANVIER 2023

 **SCC**  
RAISING PLACES' VALUES



# ÉDITO

## PRÊTS POUR 2023 !



2022 a été l'année de nos 60 ans.

**60 ans d'histoire, de grandes réalisations, d'innovation et de défis relevés.**

Une année où nous avons pu regarder en arrière le temps d'une exposition et être fiers du chemin parcouru et des incroyables projets portés par le groupe depuis 1962.

**2022 a également été une année riche en challenges.**

En effet, bien qu'elle ait vu une accalmie de la crise sanitaire, elle aura été l'année de l'apparition de la crise énergétique, de la hausse des taux d'intérêt, du retour de l'inflation...

Grâce à notre expertise, à notre professionnalisme et à notre réactivité, nous avons réussi à faire face à 2022 en faisant avancer nos projets et en conservant l'attractivité et la valeur de nos actifs et de ceux que nous gérons.

**En 2023, nous prenons la décision de nous investir encore plus dans notre rôle de partenaire engagé et créateur de valeurs pour la société et les parties prenantes, valeurs financières mais aussi sociétales et environnementales.**

Cette nouvelle année sera sans doute porteuse de nombreux défis mais nous savons que grâce à notre savoir-faire et à la mobilisation de l'ensemble de nos équipes, nous sommes prêts pour répondre aux nouveaux challenges qui se présenteront.

Nous remercions l'ensemble de nos clients et de nos partenaires pour leur confiance et leur fidélité et nous nous efforcerons de continuer à les mériter en 2023.

Le groupe SCC – LSGI vous souhaite, à toutes et tous, une très bonne année 2023.

**Robert Strom**

### Dernières opérations commerciales

**Bel Air** : la Grande Pharmacie, Courir, le Petit Vapoteur, Krys

**Saint-Denis Basilique** : Green Market

**Evry 2** : Bel Chou's, Vapostore, Pack CBD

**Cormontreuil** : la Casa de las Carcasas

**Champéa à Thilois** : Maison de la literie, H&M, Easy Cash

**Buld'Air** : Depil & Young, Bo Concept

**La Vache Noire** : Izac

**Quartier Libre** : Somed, JD Sport

**Toulon Grand Var Nord** : Even et Even Kids, les Georgettes, Normal

**Avant Cap** : Prison Island

# RAISING PLACES' VALUES



Nous croyons en la valeur des lieux. Nous y croyons depuis toujours. Et davantage encore aujourd'hui.

Créateur du premier centre commercial français et de multiples autres lieux en France et dans le monde, **nous nous sommes donnés pour mission de valoriser, transformer, inventer des lieux de vie sans équivalent.**

Pour faire de cet engagement une réussite, nous nous appuyons sur un savoir-faire reconnu. **Sur un socle solide associant esprit d'entreprise, sens du collectif, goût de l'engagement.** Et sur une expérience, une expertise, une émulation permanente.

**Conseil, développement, asset, les différents métiers de la SCC sont tournés vers un même objectif : créer de la valeur responsable.** Valeur humaine, valeur commerciale, valeur financière, pour nos clients, nos partenaires, nos parties prenantes.

Plateforme globale de services stratégique et opérationnelle, **la SCC met toute son énergie et celle de son écosystème à augmenter la valeur des lieux, en concevant des programmes novateurs, originaux, sur mesure.** A haute valeur ajoutée.



# NOUVEAUX GAINS DE MANDAT



## MRM renouvelle sa confiance en la SCC en lui confiant 2 nouveaux mandats.

La SCC déjà en charge de la gestion des Halles d'Amiens, de Sud Canal à Montigny-le-Bretonneux et de neuf magasins Gamm Vert pour le compte de la foncière MRM se voit confier deux nouveaux mandats.

### Le centre commercial d'Ollioules

Composé de 50 unités (dont 45 par MRM) et d'une puissante locomotive Carrefour, il attire tous les ans plus de 3,1 millions de clients. La consommation s'y organise principalement autour d'activités de shopping de proximité.



### Le centre commercial de Flins

Situé à Flins-sur-Seine (78), il est composé de 80 cellules commerciales (dont 55 par MRM) et compte également parmi ses enseignes la locomotive alimentaire Carrefour. Ce centre qui attire 3,3 millions de clients par an propose une offre complète avec notamment la présence de C&A, SPORT 2000, JD SPORT, OKAIDI, MARIONNAUD mais aussi BOUYGUES, ORANGE, GRAND OPTICAL.

Dans les mois à venir, la SCC s'attachera à développer l'offre de ces sites afin de renforcer leur attractivité.



## Maroc - Nouvelles marques prestigieuses pour Anfaplace

Le centre commercial **Anfaplace** à Casablanca continue d'enrichir son offre à travers l'introduction de nouvelles marques prestigieuses. **AMS Africa** accompagne le centre depuis 2016 pour déployer une **stratégie de développement innovante** au moyen d'un embellissement du centre, le lancement de concepts innovants locaux et internationaux et l'implantation d'enseignes de renom, qui finissent d'ancrer le positionnement lifestyle du centre. En 2022, AMS Africa a œuvré pendant plusieurs mois pour finaliser la signature de baux avec sept nouvelles enseignes portant le taux d'occupation d'Anfaplace à 93%. Dernières ouvertures en date : **In Street**, concept multimarques de vêtements de sports (le 24 novembre), **Van's**, célèbre marque américaine de chaussures (le 4 décembre) et **Mango**, prêt-à-porter pour femmes, hommes & enfants (le 9 décembre).



## AMS Africa accompagne Kitea dans son développement

**AMS Africa** continue de mettre à disposition de ses clients son savoir-faire au Maroc et ajoute à son portefeuille deux nouveaux actifs à Casablanca et Agadir. Depuis fin 2022, **AMS Africa** accompagne l'enseigne **Kitea**, le n°1 du meuble et de la décoration au Maroc, dans le développement de nouvelles destinations commerciales. C'est à Zenata, nouvelle éco-cité entre Casablanca et Mohammedia, et à Agadir, que le groupe a choisi d'ouvrir ses premiers retail parcs pour établir de nouvelles zones commerciales articulées autour de Kitea, une enseigne phare à fort rayonnement national.

AMS Africa accompagne le groupe dans la revue des plans et la formulation de recommandations en termes de prérequis architecturaux ainsi que dans la définition du parcours client, du positionnement du centre, de son branding et du lancement d'une stratégie marketing pour promouvoir les projets auprès des enseignes.

AMS Africa pourra ensuite déclencher sa mission de commercialisation des locaux des deux projets. Les retail parcs ouvriront leurs portes au public en septembre 2023 au plus tard.



## Italie - Milanord 2, un emplacement unique pour un projet unique

Milanord 2, projet phare du groupe SCC-LSGI, revient avec un nouveau projet. Bénéficiant toujours d'une localisation exceptionnelle avec 3,4 millions de personnes à moins de 30 minutes, Milanord 2 enrichit son concept en ajoutant une partie retail park au projet.

Aujourd'hui, Milanord c'est donc plus de 95 800 m<sup>2</sup> de surfaces commerciales dont 72 000 m<sup>2</sup> de centre commercial et 23 800 m<sup>2</sup> de retail park.

Milanord 2 offrira aussi pas moins de 9 000 m<sup>2</sup> de zone F&B mais aussi 9000m<sup>2</sup> supplémentaires de cinéma et de loisirs. Point d'orgue du projet, le Skyplaza, qui sera un endroit de plus de 20 000m<sup>2</sup> à l'air libre où l'on pourra se balader, se divertir, se reposer, et même pratiquer son sport, avec pour les familles une zone jeux pour les enfants.

La ligne de métro (M5) dont les travaux ont déjà commencé connectera directement Milanord 2 au centre de Milan et facilitera la venue des visiteurs.

Ouverture prévue en 2025



# 60 ANS DE LA SCC :

## L'EXPO ÉVÉNEMENT RENCONTRE UN GRAND SUCCÈS ET VA VOYAGER



### C'était l'événement incontournable du secteur de cette fin d'année !

À l'occasion de ses soixante ans, la SCC organisait, en partenariat avec la FACT (la Fédération des acteurs du commerce dans les territoires) une exposition exceptionnelle à Paris du 28 novembre au 23 décembre : « Culture retail, 60 ans d'histoire des centres commerciaux ». L'occasion d'une formidable plongée dans la grande et la petite histoire de la consommation.

Grâce à des archives riches et exclusives, des films, des photos, des articles de presse..., l'exposition, ouverte au grand public et gratuite, proposait un voyage à travers le temps en sept escales. Cet événement a rencontré un vif succès avec pas moins de 500 visiteurs, que ce soit des professionnels de l'immobilier commercial, des écoles ou le grand public.

Le vernissage a été l'occasion de réunir des anciens du secteur, notamment ceux qui ont participé à l'ouverture de Parly 2 en 1969. Étaient présents également Robert Strom (Président du groupe SCC-LSGI), Maurin Nadal (Président du Directoire France - Belgique) et Christophe Noël (Délégué Général du Conseil National des Centres Commerciaux) ainsi que de nombreux partenaires et clients de la SCC.

Cette exposition inédite, largement saluée par la presse spécialisée et grand public, ne restera pas dans les cartons puisqu'elle sera remontée dès 2023 à Evry2 avant d'entamer une tournée dans d'autres centres commerciaux du groupe afin d'en faire profiter le plus grand nombre.



# 3 QUESTIONS À LA TÊTE DANS LES NUAGES



**La Tête dans les Nuages rejoindra le SPOT d'ici le 3<sup>ème</sup> trimestre 2023 pour compléter l'offre loisirs du site qui propose déjà le premier TFOU Parc de France, les MicroFolies, un cinéma CGR de 10 salles, une piscine, une patinoire, une médiathèque et de nombreuses enseignes de loisirs et culture.**

**Philippe Sauze**, Chief Executive Officer de la Tête dans les Nuages a pour l'occasion accepté de répondre à nos questions.

## **Pouvez-vous nous expliquer le concept de La Tête dans les Nuages ?**

La Tête dans les Nuages est un centre de loisirs indoor pour tous réunissant dans le même espace des jeux vidéo arcades existant sur le marché avec entre autres, Mario Kart, Pac-Man, Flippers James Bond etc.... Un Bowling, un Théâtre 3D ... Et toutes les nouveautés des jeux VR (Réalité Virtuelle) qui grâce à un masque font vivre des aventures immersives. Nous emmenons nos clients dans une expérience unique à travers près de 100 jeux sur site. Dans le même lieu, nous offrons également la possibilité de fêter les anniversaires et pour les entreprises de faire des événements type incentives. Nous attachons beaucoup d'attention à la qualité du lieu et aux installations afin que nos clients apprécient leur visite.

## **Pourquoi avoir choisi LE SPOT ?**

Nous cherchions un lieu qui rassemble les meilleurs critères pour établir notre concept. Le Spot a beaucoup de similitudes avec la salle mythique de la Tête dans les Nuages à Paris OPÉRA connue de beaucoup. La localisation du SPOT en centre-ville, lieu de rassemblement et de grand flux, dans un cadre moderne correspondant à l'aménagement High Tech de nos salles, nous a convaincu de sélectionner ce site. Avec le Spot, nous remplissons tous nos critères d'implantation. De plus, les enseignes nous entourant amènent une vraie dynamique commerciale.

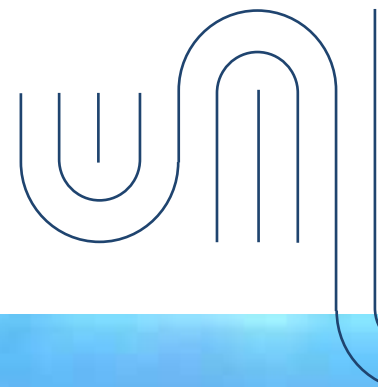
## **Quel rôle a joué la SCC dans votre choix ?**

La SCC a su nous séduire d'abord par une approche conviviale et positive. Il n'est jamais simple pour les enseignes de collaborer avec les bailleurs. Dans le cadre de ce contact, nous avons construit l'approche ensemble dans le dialogue et avec une volonté commune d'intégrer la Tête dans les Nuages comme une grande nouveauté dans l'offre offerte aux clients. Nous avons su bâtir un projet commun et dans l'intérêt de tous. Nous espérons que nous pourrons à nouveau collaborer dans le futur à d'autres projets SCC dimensionnés pour nous.





# LE STAND SCC INCONTOURNABLE AU MAPIC 2022



**L'édition 2022 du plus grand salon de l'immobilier commercial s'est tenu à Cannes du 29 novembre au 1<sup>er</sup> décembre avec plus de 5 000 participants.**

Un rendez-vous crucial et particulièrement bénéfique pour notre groupe dont le stand n'a pas désempilé pendant trois jours. L'occasion de multiplier les rendez-vous et les rencontres mais aussi de présenter nos nombreux projets « Next Destinations » à travers l'Europe.

Notre filiale italienne a ainsi pu mettre en valeur le projet Milanord 2.

Raphaël Campos, notre directeur exécutif France-Belgique est intervenu lors d'une conférence pour exposer son point de vue sur le marché français des loisirs et expliquer au public le projet du SPOT appelé à devenir la capitale du divertissement du Grand Paris Sud.



# ENTRETIEN AVEC NOS COLLABORATEURS



**ADRIEN OLIVE**

Directeur de la Vache Noire

## Depuis combien de temps êtes-vous à la SCC et quelle est votre fonction ?

Je suis à la SCC depuis mai 2018, donc bientôt 5 ans. Je suis directeur depuis avril 2022 du centre commercial La Vache Noire (LVN) à Arcueil dans le Val de Marne. LVN est un centre de commerces et de loisirs qui propose une offre complète et originale sur plus de 40 000 m<sup>2</sup>. Avec ses 120 boutiques, dont 19 cafés et restaurants, ses 8 moyennes surfaces et son Monoprix, il accueille plus de 5 millions de visiteurs par an.

## Quelles sont vos missions au quotidien ?

J'ai une fonction pluridisciplinaire car je suis responsable du patrimoine immobilier, de la sécurité, de la qualité d'accueil du centre commercial mais aussi de l'ambition marketing et de service. Je suis l'interlocuteur privilégié des commerçants, du bailleur, des décideurs locaux et des autres parties prenantes. J'ai pour objectif d'œuvrer au développement du chiffre d'affaires des commerçants et de la fréquentation du site, de proposer et suivre les travaux d'embellissement et de transition énergétique de l'actif immobilier, mais aussi de garantir un parcours client optimal pour nos clients. C'est toute cette richesse et cette diversité qui font que j'aime mon métier. En effet, c'est un métier passionnant car nous avons une grande variété de sujets à traiter et nous échangeons avec une pluralité d'interlocuteurs. D'ailleurs, la réussite de ces missions est rendue possible grâce à la collaboration entre mon équipe sur site et les équipes du siège de la SCC qui accompagnent chaque direction de centre dans tous les domaines : travaux, marketing, gestion immobilière et locative, commercialisation, juridique...

## Pouvez-vous nous dire deux mots sur votre parcours ?

J'ai débuté ma carrière à 24 ans dans les centres commerciaux chez SCC et j'ai eu l'opportunité d'évoluer ensuite sur plusieurs types d'actifs différents. Tout d'abord en Picardie et dans le Nord-Pas-de-Calais dans un centre commercial de centre-ville (Les Halles du Beffroi) et un Retail Park (Maison +) pendant un peu plus d'un an et demi, avant de prendre la direction de deux grands centres commerciaux de Seine-et-Marne entre 2020 et 2022 (Terre Ciel et Bois Sénart). Avant que la SCC me confie en avril 2022, la direction du Centre Commercial La Vache Noire.

## « La Vache Noire doit devenir la référence en matière environnementale »

## Quelle est la réalisation dont vous êtes le plus fier au sein de la SCC ?

À mon sens les plus belles réalisations sont humaines et collectives. Je dirai donc l'épanouissement des collaborateurs que j'ai pu diriger, en leur donnant les clés pour qu'ils trouvent un juste équilibre entre plaisir au travail et atteinte des objectifs.

## Les projets pour la Vache Noire en 2023 ?

L'ambition pour ce site est qu'il devienne le centre commercial de référence pour les habitants de Paris Sud, une référence en matière environnementale, ainsi qu'en terme d'engagement. Pour cela, nous allons renforcer le côté indoor/outdoor du lieu en développant l'attractivité du jardin suspendu d'1,7 hectare qui se situe sur le toit du centre, qui est d'ailleurs unique en région parisienne. Il faudra aussi attirer toujours plus de nouvelles enseignes de commerces et de services pour réaffirmer le caractère de ce lieu pluriel et dynamique qu'est La Vache Noire. Enfin, nous entendons continuer de développer sa dimension RSE et cela passera par des actions innovantes et engagées tant en matière sociale et environnementale, qu'en propositions d'investissements liés à la transition énergétique. Pour y arriver, nous comptons nous appuyer sur tous les acteurs qui animent La Vache Noire au quotidien : les représentants des 120 boutiques, notre bailleur, la mairie d'Arcueil, les acteurs locaux, les associations de la ville et du département et tous les prestataires du Centre Commercial ainsi que toutes les équipes SCC avec qui nous travaillons en transverse.

# ENTRETIEN AVEC NOS COLLABORATEURS



**ASTRID VAN DER HEYDEN**  
Property Manager SCCB.

## Depuis combien de temps êtes-vous à la SCC et quelle est votre fonction ?

J'ai rejoint le groupe en 2009 en tant que Property Manager et on m'a confié la direction du Property Management Belgique en 2015.

## Quelles sont vos missions au quotidien ?

En tant que Property Managers, nous sommes les garants de la bonne application des clauses des contrats et représentons le premier interlocuteur des commerçants pour tout ce qui concerne la vie de leur bail.

À côté des fonctions administratives comme le quittancement et le recouvrement, les reportings, le contrôle des budgets etc., il y a des missions passionnantes de création de valeur qui passent notamment par l'analyse et le conseil pour la fixation de nos ambitions locatives, l'étude des plans et des stratégies de renouvellements, notre capacité à projeter des couts futurs, la modélisation de grilles de répartitions, ...

Vient ensuite la participation à des tâches transverses comme le greening via nos projets de transition énergétique, l'assistance juridique à la rédaction des baux et la digitalisation continue de nos processus.

Nous exerçons en réalité une fonction « couteau suisse » qui demande un haut niveau de polyvalence.

## Pouvez-vous nous dire deux mots sur votre parcours ?

J'ai fait mes premières armes dans une agence de syndic résidentiel, en 2003. J'ai poursuivi mon parcours académique en parallèle, en me spécialisant dans l'immobilier et le management, en néerlandais et en anglais.

Ce qui me plaît dans les services immobiliers, c'est le côté relation à long terme. Nos relations se bâtissent, tout comme nos centres commerciaux. Après avoir suivi la conception, la construction et la commercialisation des extensions de nos deux actifs belges, Ville 2 et M2, je retrouve 9 ans plus tard les mêmes commerçants pour négocier leur renouvellement.

En Belgique, nous centralisons dans une équipe dynamique et compacte des services juridique, financier, administratif et property. Cela nous permet d'être rapides et agiles sur le terrain, tout en bénéficiant de la force du groupe SCC grâce aux contacts presque quotidiens avec les équipes centrales. Cela a été particulièrement utile lorsque j'ai piloté un mandat de consultance qui nous avait été confié pour la construction d'un centre commercial à Bruxelles : nous sommes ancrés sur place et nos spécialistes ne sont jamais loin.

Mon arrivée dans le groupe a aussi coïncidé avec l'implémentation de SAP en Belgique. J'ai participé à son développement et suis devenue key user SAP RE-FX. Notre ERP n'a cessé d'évoluer depuis 2011 ! Aujourd'hui par exemple, les clauses spécifiques des baux relatives aux loyers all-inclusive et aux répartitions de charges sont totalement automatisées.

## Quelle est la réalisation dont vous êtes la plus fière au sein de la SCC ?

Pendant plusieurs années, j'ai assisté notre ancien Président Birger Strom, en particulier dans le refinancement d'un actif italien. Cela m'a permis de nouer des contacts avec nos collaborateurs de France, d'Italie, d'Espagne. La communication et l'échange sont essentiels dans notre métier ! Reconnaître un besoin dans mon travail quotidien et pouvoir appeler celui de mes collègues qui sera le plus indiqué pour m'aider, qu'il soit basé dans le bureau d'à côté, à Madrid, à Milan ou à Paris, c'est un véritable atout.

## Vos projets pour 2023 ?

Les crises du Covid et du prix de l'énergie nous poussent à réinventer notre métier, idéalement aussi à l'améliorer. Il y a 10 ans, les charges n'étaient jamais abordées dans une négociation. Aujourd'hui elles représentent une composante à part entière dans le processus de fixation du loyer. C'est une opportunité : concentrons-nous sur la stabilisation des activités, bien sûr. Mais optimisons en même temps : je pense à la dématérialisation et à la digitalisation des tâches à faible valeur ajoutée pour déployer nos compétences d'analyse et de conseil dans ces nouveaux enjeux.

Et puis il y aura aussi l'organisation du Grand Jeu SCCB de la Coupe du Monde féminine cet été !