

L'actionnaire chinois de Sandro Maje veut le coter en Bourse

Shandong Ruy garderait la majorité du capital, offrant une sortie à KKR.

ANNE-SOPHIE CATHALA
@Ascathala

HABILLEMENT La Bourse ou l'Asie ? SMCP (Sandro, Maje et Claudie Pierlot, pépites de la mode haut de gamme) n'aura pas à choisir et pourrait prendre les deux ! En mars 2016, le fonds américain KKR, qui voulait céder sa part majoritaire, a étudié ces deux voies. Il a choisi d'abandonner son projet d'introduction en Bourse au profit d'une cession de la majorité de SMCP à l'industriel et distributeur chinois Shandong Ruyi. Cet acteur important de l'habillement en Chine possède des usines et exploite un réseau de 3 000 points de vente en Asie-Pacifique. Il lui manquait des marques fortes.

Pour mieux faire grandir celles de SMCP, Shandong Ruyi songe lui aussi à une introduction à la Bourse de Paris. Il veut rester majoritaire « à long terme » et n'introduira qu'une part minoritaire. Et l'a officialisé ce mercredi soir. Le calendrier et la taille de l'offre ne seront communiqués qu'ensuite. Pour une opération avant la fin de l'année.

Cette annonce peut surprendre. En effet, parmi les actionnaires actuels, les fondatrices et toujours directrices de Sandro et Maje n'ont pas l'intention de se retirer, comptant rester dans l'aventure. Concernant les intentions de KKR, resté minoritaire au capital, rien n'indique qu'il veuille céder toutes ses actions. Selon un expert, « vu les excellents résultats financiers de SMCP, KKR ou d'autres actionnaires peuvent légitimement vouloir céder une partie de leurs actions, et une introduction en Bourse apportera de la liquidité pour cela ».

Shandong Ruyi a lui aussi besoin de liquidités. Il a déjà payé l'entreprise très cher, la valorisant alors 1,3 milliard d'euros, deux fois son prix lors de son ra-

chat, trois ans auparavant, par le fonds américain KKR.

Selon des porte-parole de SMCP, cette introduction en Bourse lui servira à financer plus aisément la croissance, très rentable, de Sandro, Maje et Claudie Pierlot. Le groupe pourra distribuer des stock-options à des managers et financer d'éventuelles acquisitions. Une cotation donnera aussi aux marques une plus grande visibilité au moment où elles accélèrent leur conquête du monde.

Déploiement mondial

Le chiffre d'affaires des trois griffes s'est envolé, en 2016, de 7% à nombre de magasins comparable, à 787 millions d'euros, dont 54% à l'international. Sa rentabilité a augmenté de 22%, à 130 millions d'excédent brut d'exploitation. En prenant en compte plus de 100 nouveaux points de vente annuels, surtout à l'étranger, l'activité a même bondi de 16,4%. Pour garder le tempo, SMCP doit investir plus que jamais dans son déploiement mondial. En particulier en Asie, qui recèle un fort potentiel, son intérêt pour le luxe accessible à la française allant grandissant.

En Europe, le marché de l'habillement est bien moins en forme. En France, les ventes chutent depuis plus de huit ans. SMCP y reste en croissance à nombre de magasins comparable et gagne des parts de marché. Mais il s'agit de ne pas relâcher la pression, de développer, sans cesse, des collections au plus près des tendances, rythmées de 25 nouveautés chaque semaine en boutique, d'investir dans des adresses premium, de monter en puissance sur le Web. Et de miser davantage sur une diversification stratégique en maroquinerie. Ses sacs remportent déjà un franc succès. Autant d'investissements à renforcer qui justifient eux aussi l'appel du pied de SMCP au marché. ■

787
millions
d'euros
C'est le chiffre
d'affaires
de SMCP en 2016



Dans les quartiers recherchés de Paris, le prix du m² pour un grand appartement dépasse à nouveau souvent les 10 000 euros. MAISON FEAU

L'effet Macron joue aussi sur l'immobilier parisien

Les non-résidents sont plus nombreux à s'intéresser au marché.

LES CHIFFRES CLÉS DE FÉAU

10,5%
C'est la hausse des prix au mètre carré des biens entre 1 et 2 millions d'euros en un an dans le réseau.

40%
Soit le pourcentage d'acquéreurs non-résidents chez Féau dans les ventes de plus de 4 millions d'euros au premier semestre. Contre 26% en 2016.

51%
Chez Féau, la moitié des non-résidents qui ont acheté des biens de plus de 2 millions d'euros étaient des Français expatriés au premier semestre (contre 27% en 2016).

CAROLE PAZIAN
cpazian@lefigaro.fr

LUXE « L'ambiance a changé depuis un mois et demi. Les investisseurs étrangers voient d'un œil neuf l'immobilier de luxe parisien », explique Charles-Marie Jotras, le président de Féau. L'élection d'Emmanuel Macron a ravivé les couleurs de la France aux yeux des investisseurs étrangers. Événement, la tour Eiffel et Paris ont toujours eu une cote d'amour sur l'échiquier de l'immobilier de luxe international. Mais au début du quinquennat de François Hollande, cette cote avait fondu. La fiscalité faisait alors figure de repoussoir et l'exode fiscal des Français fortunés avait mis sur le marché de nombreux hôtels particuliers et de grands appartements parisiens. « L'offre de biens au-dessus de 2 millions d'euros a dépassé la demande pendant plusieurs années, ce n'est plus le cas », estime Charles-Marie Jotras, pour qui « tout se passe comme si la France décrite comme un enfer fiscal il y a quelques années était devenue le Jardin d'Éden... ».

Emmanuel Macron bénéficie d'un bon alignement des planètes : une économie qui repart, des taux d'intérêt toujours bas et une image favorable face à Donald Trump ou à Theresa May. « Le président bénéficie d'une image pro-business positive. Mais il reste encore beaucoup

d'incertitudes sur sa capacité à mener à bien les réformes promises. L'insécurité et les incertitudes sur la fiscalité demeurent les principaux obstacles à une reprise franche et massive », tempère toutefois Thibault de Saint Vincent, le président de Barnes.

Aujourd'hui, à Paris, les appartements familiaux de 1 à 1,5 million d'euros avec trois ou quatre chambres dans des quartiers recherchés se vendent vite. Les prix sont à un sommet et dépassent à nouveau souvent allègrement 10 000 euros le mètre carré. « Certains acheteurs font même des offres sans visiter le bien. Et beaucoup d'appartements n'arrivent pas sur le marché. Nous les proposons aux acheteurs qui ont laissé leurs coordonnées et ils se vendent rapidement », ajoute-t-on chez Féau. Sur ce segment du marché, celui des belles résidences principales de Paris, les crédits peu chers constituent le principal moteur. L'effet Emmanuel Macron joue peu.

Les Français expatriés investissent en France

En revanche, il fonctionne bien auprès des investisseurs internationaux. « Les acheteurs étrangers ont représenté 9% du marché haut de gamme en 2016, leur part devrait augmenter. Le nouveau gouvernement va donner plus de visibilité et une période de stabilité », espère Sa-

vills. Certains Britanniques, ou expatriés français à Londres, prennent position : ils veulent avoir un actif en euros si le Brexit fait dérapage la livre et un pied-à-terre au cas où. Plusieurs réseaux spécialisés dans l'immobilier de luxe notent aussi le retour des Américains. D'autant que les prix à Paris restent compétitifs. « En France, les choses bougent enfin, c'est ce qu'on entend de plus en plus. Plusieurs clients américains nous ont clairement dit que ce nouveau président, un ancien banquier qui a réussi dans la vie, les encourage à investir en France », ajoute Alexander Kraft, le président de Sotheby's International Realty-France et Monaco.

Les Français non résidents eux aussi sont plus nombreux que d'habitude à vouloir s'offrir un pied-à-terre à Paris. Notamment ceux qui vivent à Londres et à Bruxelles, remarque Féau. « C'est un effet global qui touche aussi le sud de la France. Nous venons de vendre trois propriétés entre 3 et 4 millions d'euros à des Britanniques à Aix-en-Provence, Saint-Tropez et dans les Alpes », constate de son côté Nathalie Garcin, présidente du réseau Émile Garcin. Cette nouvelle demande aura-t-elle un effet sur les prix ? « Les biens à vendre sont moins nombreux, ce qui devrait pousser les prix à la hausse dans les mois qui viennent », estime Hugues de La Morandière, chez Varenne, à Paris. ■



LES DÉCIDEURS

PAR Carole Bellemare avec Corinne Caillaud

www.lefigaro.fr/decideurs

CHRISTOPHE DE MAISTRE Siemens

Départ du président de Siemens France. Après six années à ce poste, ce fidèle du groupe allemand s'en va « pour s'orienter vers de nouveaux défis professionnels ». En attendant la désignation de son successeur, le directeur général, Peter Bichara, devient président par intérim. École d'ingénieur Institut supérieur de mécanique de Paris, DEA de l'École normale supérieure (Cachan) et MBA de Duke University, Christophe de Maistre avait occupé diverses fonctions en Allemagne et en Chine, avant d'être nommé président de Siemens France début 2011.

JULIEN MFSUD DCNS

Un homme de dialogue aux commandes du site de Toulon-Ollioules du leader européen du naval de défense. À 36 ans, cet énarque diplômé de Sciences Po et de l'ESCP Europe devient directeur et directeur des ressources humaines du site emblématique de l'excellence et de l'innovation du groupe. Julien Mfsud a passé la majeure partie de sa carrière en pilotage stratégique, financier et RH, notamment à la Défense. Depuis 2016, il était conseiller social au sein du cabinet du ministre, chargé de piloter la politique ressources humaines du ministère et d'animer le dialogue social et la concertation militaire.



Le Frenchy Alain Caparros va s'atteler au redressement de C&A

Un physique qui dit tout de la personnalité de ce skieur et voilux passionné : forte, charismatique, atypique, tranchante... Le franc-par-

ler autant que l'efficacité du Frenchy de 60 ans que l'on dit volontiers autoritaire ont marqué le monde de la grande distribution. En mars, l'annonce de son départ (anticipé) à compter du 30 juin de la présidence de Rewe, le géant allemand de la distribution et du tourisme, avait interpellé. Son nom avait circulé pour la présidence de Carrefour. Mais c'est finalement chez C&A qu'Alain Caparros appliquera désormais ses recettes de redresseur. L'enseigne germano-néerlandaise d'habillement a annoncé mercredi l'arrivée à compter du 1^{er} août du bouillant manager comme patron de l'Europe, berceau du groupe familial. Créé en 1841 par les frères Clemens et August Breninkmeijer, qui lui ont donné leurs initiales, c'est la sixième génération qui préside aujourd'hui à ses destinées. Un empire réputé très secret et qui délivre peu de chiffres mais dont on connaît les difficultés. Même si la direction évoque un premier trimestre « très réjouissant », grâce aux premières mesures prises pour relooker les magasins et déployer les ventes en ligne... Mais comme le souligne le président de la holding familiale Martijn Bren-

ninkmeijer, c'est bien une véritable « transformation » que devra conduire Caparros. L'enseigne a subi de plein fouet la concurrence des H&M, Zara et autres Primark. La France a particulièrement été touchée, et un manager de crise, Tarek Hosni, Franco-Égyptien rompu au management américain, a été dépêché en novembre pour remettre la filiale à flot.

Regard neuf

L'arrivée aujourd'hui d'un regard neuf et d'une personnalité en vue au niveau européen marque un tournant dans l'histoire du groupe, par ailleurs numéro 1 mondial du coton biologique, qui jusque-là avait surtout été dirigé par des membres de la famille. En prenant en main ses 1 550 magasins dans 18 pays, dont l'Allemagne (chiffre d'affaires estimé : 3 milliards), où le groupe a son siège à Düsseldorf, Alain Caparros s'attelle aussi à nouveau défi. Il lui faudra lifter l'enseigne, la rendre plus mode et la doter d'une véritable culture numérique. Ce que le natif de Tiarret, en Algérie, ayant grandi à Metz, marié et père de trois enfants, sait faire. Formé à la gestion à Metz et à Sarrebruck, en Allemagne, il l'a prouvé chez Yves Rocher, Aldi et l'enseigne suisse Bon Appétit, avale en 2003 par Rewe. Ou ce modernisateur, qui présida aussi le conseil de l'allemand Karstadt, n'aura mis que trois ans pour accéder aux cimes. C. B.

JEAN-MARC BOURSIER Suez-FEAD



Nouvelle présidence au niveau de la profession par le DGA de Suez. À 49 ans, déjà président de la Fnade (Fédération nationale des activités de la dépollution et de l'environnement), le patron du pôle recyclage et valorisation Europe prend également la présidence de la Fédération européenne des activités de la dépollution et de l'environnement (FEAD). C'est après avoir débuté comme commissaire aux comptes chez Mazars à Paris et à Londres que l'ingénieur télécoms formé aussi à HEC a rallié en 1999 le groupe Suez comme contrôleur financier de Sita France, devenu l'activité recyclage et valorisation. Nommé directeur financier de Suez en 2004, il avait élargi ensuite son champ en 2013 aux achats et plans d'amélioration de la performance notamment.

YANN BRILLAT-SAVARIN G7



Depuis 2014 directeur de cabinet de Nicolas Rousselet, PDG du Groupe Rousselet, ce diplômé de Mines ParisTech et de Sciences Po prend du galon comme directeur des opérations des taxis G7. Il a précédemment été chef de mission et membre de la practice operations au Boston Consulting Group pendant trois ans, après avoir débuté chez Michelin.